



HAL
open science

Quand questionner influence : processus sous-jacents et explications théoriques de l'effet question-comportement

Emilie Gonzalez

► **To cite this version:**

Emilie Gonzalez. Quand questionner influence : processus sous-jacents et explications théoriques de l'effet question-comportement. Psychologie. Université de Bordeaux, 2018. Français. NNT : 2018BORD0262 . tel-02012261

HAL Id: tel-02012261

<https://theses.hal.science/tel-02012261v1>

Submitted on 8 Feb 2019

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.

THÈSE PRÉSENTÉE POUR OBTENIR LE GRADE DE
DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

ÉCOLE DOCTORALE SP2

SPÉCIALITÉ : Psychologie

Par Emilie GONZALEZ

**Quand questionner influence :
Processus sous-jacents et explications théoriques de l'effet
question-comportement**

Sous la direction de François RIC, Professeur, Université de Bordeaux

Soutenue le 30 novembre 2018

Membres du Jury :

Mme SMEDING Annique	PR, Université Savoie Mont-Blanc	Présidente
Mme ROHMER Odile	PR, Université de Strasbourg	Rapporteure
M. CORNEILLE Olivier	PR, Université Catholique de Louvain	Rapporteur
M. PASCUAL Alexandre	MCF HDR, Université de Bordeaux	Examineur
M. RIC François	PR, Université de Bordeaux	Directeur

Résumé

Questionner une personne sur un comportement rend ce dernier plus susceptible d'être réalisé. Trois types d'explications pour cet effet question-comportement ont été étudiées au cours de neuf expériences : une explication normative, une explication attitudinale et une explication motivationnelle. Une première série de quatre études a testé l'explication normative. Seule une étude a présenté des résultats laissant penser que questionner l'individu sur un comportement normatif le conduit à réaliser ce comportement afin de ne pas ressentir de dissonance cognitive. Trois autres expériences ont montré que le comportement cible est plus accessible chez l'individu questionné et que cette accessibilité médie la relation entre les questions et le comportement. De plus, l'attitude associée est déterminante dans l'adoption du comportement. Enfin, les deux dernières études expérimentales ont testé l'explication motivationnelle sans parvenir à collecter des résultats nets en sa faveur. Selon cette dernière explication, répondre à des questions sur un comportement active le but de réaliser ce comportement, ce qui engendre d'autres processus cognitifs (i.e., motivation implicite, accessibilité des informations liées au but). Les résultats sont synthétisés à l'aide de méta-analyses et discutés afin de mieux comprendre le fonctionnement de ce phénomène.

Mots-clés : effet question-comportement, dissonance cognitive, accessibilité, attitude, motivation

Abstract

Questioning people toward a behavior makes this behavior more likely to be performed. Three possible explanations of this question-behavior effect have been investigated in nine experiments: a normative, an attitudinal and a motivational explanation. Four studies tested the normative explanation. Only one of them shows results attesting that people perform the target behavior after questions to avoid cognitive dissonance. Three more experiments brought results supporting the implication of an accessibility (mediator) process in the question-behavior effect. Moreover, the attitude was decisive in the occurrence of the effect. The motivational explanation has been tested with two experiments who did not provide the expected results. The assumption was that questioning activates the goal of performing the behavior with goal pursuit consequences (i.e., implicit motivation and accessibility of the goal-related information). Results have been summarized with meta-analysis and discussed with the aim of improving the understanding of the question-behavior effect.

Key-words: question-behavior effect, cognitive dissonance, accessibility, attitude, motivation

Table des matières

INTRODUCTION.....	8
CHAPITRE 1.....	12
Exposer, schématiser et étayer les rouages de l'effet question-comportement	13
Une explication normative de l'effet question-comportement.....	13
Une explication attitudinale de l'effet question-comportement.....	20
Une explication motivationnelle de l'effet question-comportement	28
Conclusion.....	31
Confronter, contester et intégrer les explications théoriques de l'effet question-comportement	34
Limites et intégration des différentes explications	35
Le rôle du type de question dans l'effet question-comportement	56
Conclusion.....	62
Saisir l'effet	66
CHAPITRE 2.....	70
Étude 1 : Implication des explications attitudinale et normative dans l'effet question-comportement	72
Méthode	73
Résultats	78
Discussion.....	81
Étude 2 : Adaptation de l'étude 1 à une situation naturelle.....	83
Pré-test et étude pilote	84
Méthode	86
Résultats	90
Discussion.....	95
Conclusion intermédiaire sur les études 1 et 2.....	98
Étude 3a : Manipulation de l'état de dissonance cognitive et mesure attitudinale	100
Méthode	102
Résultats et discussion.....	103
Étude 3b : Manipulation de l'état de dissonance cognitive et mesure comportementale	105
Méthode	105
Résultats et discussion.....	106
Discussion sur les études 3a et 3b	107
Conclusion sur les explications normatives et attitudinales.....	108
CHAPITRE 3.....	111

Étude 4 : Manipulation du niveau d'activation par l'augmentation du nombre de questions.....	113
Méthode.....	114
Résultats.....	116
Discussion.....	117
Étude 5 : L'accessibilité comme processus médiateur de l'effet question-comportement	119
Méthode.....	120
Résultats.....	124
Discussion.....	126
Conclusion intermédiaire sur les études 4 et 5.....	127
Étude 6 : L'attitude et l'accessibilité dans l'effet question-comportement.....	130
Méthode.....	131
Résultats.....	136
Discussion.....	137
Conclusion sur le rôle de l'accessibilité.....	139
CHAPITRE 4.....	144
Étude 7 : Mesure de la motivation implicite produite par des questions et de son implication dans l'effet question-comportement.....	146
Méthode.....	147
Résultats.....	152
Discussion.....	157
Étude 8 : Processus médiateurs différentiels dans l'effet question-comportement selon la question posée.....	159
Méthode.....	160
Résultats.....	164
Discussion.....	169
Conclusion sur l'explication motivationnelle.....	172
CHAPITRE 5.....	176
L'effet question-comportement et les modérateurs inhérents aux questions.....	177
Méta-analyses des données comportementales des chapitres 3 et 4.....	177
Modération par le nombre de questions.....	180
Modération par le type de questions.....	183
Processus sous-jacents et explications théoriques de l'effet question-comportement.	186
L'explication normative.....	186
L'explication attitudinale.....	191

L'explication motivationnelle.....	199
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	206
Références.....	209
Index des Figures.....	220
Index des Tableaux.....	222

« Combien de clichés, dans le monde, sont en fait des clichés de l'instant d'après, et non de l'instant qui poussa le photographe à appuyer sur le déclencheur ? Combien de clichés ne capturent que le vestige, la réaction, le rire, les vagues ? »

Reif Larsen,
L'extravagant voyage du jeune
et prodigieux T.S. Spivet

INTRODUCTION

Chaque jour, vous êtes questionné : par la nouvelle application de votre smartphone sur le nombre de calories consommées la veille, par votre femme sur votre intention de reprendre le sport, par votre médecin sur votre motivation à arrêter de fumer, par vos amis sur le candidat pour lequel vous allez voter aux prochaines élections, par un enquêteur à l'arrêt de tramway sur votre satisfaction à l'égard du réseau, par le boulanger qui souhaite savoir quelle viennoiserie est la plus appréciée des consommateurs, par votre collègue syndicaliste qui vous demande de vous engager à venir manifester avec lui, par votre opérateur téléphonique qui réalise une enquête socio-démographique sur ses clients... Une simple question est-elle susceptible de vous influencer ? Spontanément, on voudrait répondre que non, bien sûr que non ! Et d'ailleurs, si l'on utilise le questionnaire comme outil dans la plupart des disciplines en sciences humaines et au-delà, c'est bien qu'il traduit une réalité sans la transformer. L'aspect anodin de ces questions trompe individus interviewés et chercheurs, en laissant penser qu'elles n'influencent pas le comportement. Or, plus de trente années de recherche depuis les travaux princeps de Sherman (1980) ont mis en évidence une réactivité des individus aux questions.

Cet effet appelé « l'effet-question comportement » (EQC ; Sprott et al., 2006) regroupe tous les phénomènes par lesquels questionner une personne à propos d'un comportement va modifier la probabilité de réaliser ensuite ce comportement (Sprott et al., 2006). Il s'applique à tout type de question, les questions d'intention, d'attitude,

d'auto-prédiction ou encore de satisfaction. La notion « d'effet question-comportement » n'est apparue qu'en 2006 (Sprott et al., 2006). Avant cette date, cet effet était appelé « effet de simple-mesure » dans les études de marketing (e.g., Morwitz, Johnson, & Schmittlein, 1993), et « effet d'auto-prophétie » dans les études en psychologie sociale et psychologie de la santé (e.g., Greenwald, Carnot, Beach, & Young, 1987). Plus qu'une différence d'appellation, cette distinction reposait sur des aspects théoriques et méthodologiques (pour une revue de littérature, voir Dholakia, 2010). L'effet de simple-mesure désignait à l'origine l'effet observé d'augmentation de ventes de produits suite à des questions d'intention d'achat (Morwitz et al., 1993). L'effet d'auto-prophétie s'appliquait à des situations où des individus devant prédire leur comportement allaient prédire une conduite normative qu'ils tiendraient ensuite (Greenwald et al., 1987). En regroupant les deux phénomènes sous une même notion « d'effet question-comportement », les chercheurs avaient pour objectif de mutualiser les connaissances et les méthodologies de chaque discipline pour mieux saisir cet effet. C'est également dans cette volonté de compréhension du phénomène dans son ensemble, que dans cette thèse, nous adoptons la dénomination claire et agnostique « effet question-comportement » proposée par Sprott et collaborateurs (2006).

À travers les différentes investigations, ces effets ont été observés sur le simple choix d'une barre chocolatée (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004), sur la consommation de produits sains (Wood, Conner, Sandberg, Godin, & Sheeran, 2014), sur l'achat d'ordinateurs et de voitures (Morwitz et al., 1993), sur le vote aux élections présidentielles (e.g., Greenwald et al., 1987), sur le don du sang (e.g., Godin, Sheeran, Conner, & Germain, 2008) ou encore sur l'adoption de comportements pro-

environnementaux (e.g., Spangenberg, Sprott, Grohmann, & Smith, 2003). Par exemple, Spangenberg et collaborateurs (2003, Étude 1) ont comparé le taux de canettes en aluminium recyclées avant, pendant et après, une campagne durant laquelle la phrase « Posez-vous la question : allez-vous recycler ? » était affichée sur un panneau à l'entrée d'un bâtiment. Le pourcentage de canettes recyclées était significativement plus important pendant et après la campagne d'exposition à la question (27.60% pendant et 28.20% après) qu'avant la campagne (15.80%).

Plusieurs explications ont été proposées dans la littérature afin de comprendre le fonctionnement de l'effet question-comportement. Certains chercheurs l'expliquent par un phénomène de comparaison de l'individu aux normes associées au comportement, qui auraient été rendues saillantes par les questions (e.g., Spangenberg et al., 2003). Le constat d'un décalage entre les normes et le comportement de l'individu serait alors à l'origine de la production de l'effet. D'autres chercheurs postulent que les questions rendent accessibles les attitudes de l'individu à propos du comportement questionné et que ce sont ces attitudes qui guident le comportement (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). Enfin, plus récemment, des chercheurs ont proposé d'expliquer cet effet par la naissance d'une motivation à réaliser le comportement questionné (Van Kerckhove, Geuens, & Vermeir, 2012)¹. Ces explications sont corroborées par une partie des données de la littérature mais peinent à en expliquer d'autres (Spangenberg, Kareklas, Devezer, & Sprott, 2016). Si elles ont souvent été présentées comme antagonistes, elles peuvent en fait se compléter. L'effet question-comportement pourrait même être produit par différents processus selon le type de question posée. L'objectif de cette thèse est de comprendre les processus qui

¹ D'autres explications de cet effet ont été proposées, elles seront également abordées au cours de ce document mais nous présentons ici seulement les trois explications testées directement dans cette thèse.

interviennent dans la génération de cet effet et d'essayer d'expliquer ce phénomène de manière plus exhaustive que ne l'ont fait les théories déjà proposées dans la littérature.

Ce document est composé de cinq chapitres. Il recense neuf études expérimentales réalisées en laboratoire ($n = 5$), en ligne ($n = 3$) ou sur le terrain ($n = 1$) ainsi que les pré-tests qui ont concouru à leur réalisation. Au total 2 192 personnes ont participé aux expériences de ce travail de thèse. Le premier chapitre aura pour objectif d'exposer le cadre théorique. Tout d'abord, nous détaillerons les trois explications de l'EQC citées ci-avant en commençant par l'explication normative, puis l'explication attitudinale et enfin, l'explication motivationnelle. Ensuite, leurs limites respectives seront exposées ainsi que la manière dont elles se complètent pour pallier les faiblesses de chacune. Cette mise en perspective érigerait une interrogation autour de la possibilité que l'effet fonctionne différemment selon le type de question posée. Enfin, nous présenterons un modèle global de compréhension qu'il s'agira d'investiguer à l'aide des neuf expériences proposées. Le chapitre 2 présentera quatre études ayant pour objectif de tester les explications normative et attitudinale (Études 1, 2, 3a et 3b). Le troisième chapitre fera l'exposé de trois études (Études 4, 5 et 6) destinées à approfondir l'explication attitudinale et plus précisément le rôle de l'accessibilité (i.e., du concept, de l'attitude). Un quatrième chapitre testera le phénomène de motivation qui peut naître du questionnement et guider l'individu de façon à réaliser le comportement à travers la présentation de deux expériences (Études 7 et 8). Enfin, le dernier chapitre exposera une discussion générale étayée par les neuf études expérimentales ainsi que trois méta-analyses. Il présentera aussi des perspectives de recherche.

CHAPITRE 1

Les processus expliquant un effet en sont les rouages. Comme connaître le mécanisme de chaque pièce est nécessaire à la compréhension du fonctionnement de la machine, saisir un phénomène psychologique nécessite de s'intéresser à chacun de ses rouages : les exposer, les étayer, les schématiser, les confronter, les contester et les intégrer. Le premier chapitre de ce document commencera ainsi par exposer les théories explicatives proposées dans la littérature sur l'effet question-comportement en présentant les éléments empiriques corroborant ces théories. Les explications traitées seront, dans l'ordre : l'explication normative, l'explication attitudinale et l'explication motivationnelle. Ensuite, dans une deuxième partie, les théories explicatives seront confrontées et les éléments incohérents relevés dans la littérature seront développés. Enfin, nous proposerons une vision intégrative de ces théories.

Exposer, schématiser et étayer les rouages de l'effet question-comportement

Comprendre comment des questions au sujet d'un comportement conduisent l'individu à réaliser ce comportement a été une entreprise différente selon la discipline d'ancrage. Les habitudes propres à chaque discipline ainsi que les comportements étudiés (e.g., comportements de consommation, comportements de santé) ont conduit les auteurs à proposer plusieurs théories pour expliquer l'influence des questions. Les trois grandes familles d'explications interrogées dans cette thèse et développées plus précisément dans cette partie sont : l'explication normative (e.g., Sherman, 1980), l'explication attitudinale (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004) et l'explication motivationnelle (Van Kerckhove et al., 2012).

Une explication normative de l'effet question-comportement

Dès ses travaux princeps, Sherman (1980) a émis l'hypothèse que l'individu devant faire une prédiction à propos d'un comportement normatif fait une prédiction cohérente avec les normes associées à ce comportement et adopte ensuite une conduite respectant sa prédiction. En fait, pour Sherman, l'individu prié de prédire son comportement se demande avant de répondre « que ferait une bonne personne ? » (Sherman, 1980, p. 218). La réponse émise à la question de prédiction sera donc adaptée à la norme. Motivé à avoir une image positive de lui-même (Pyszczynski, Greenberg, Solomon, Arndt, & Schimel, 2004), l'individu se comporte ensuite de manière cohérente avec la prédiction normative

qu'il a émise. Dès ces premiers travaux, le rôle des normes dans l'effet question-comportement a été considéré comme central. De nombreux chercheurs ont continué à investir cette explication théorique, principalement dans le cadre de l'effet d'auto-prophétie (e.g., Spangenberg & Greenwald, 1999 ; Sprott, Spangenberg, & Perkins, 1999).

Que ferait une bonne personne ?

Les normes regroupent les attentes et les obligations ancrées dans un groupe social, mais également les sanctions encourues si elles ne sont pas respectées (Schwartz, 1977). Elles fournissent aux individus un modèle à suivre pour être un bon membre de ce groupe. Ce facteur est pris en compte dans la plupart des modèles visant à prédire le comportement. Par exemple, le modèle du comportement planifié d'Ajzen (1991) postule que les normes subjectives contribuent à la prédiction de l'intention qu'a l'individu de réaliser un comportement. Dans ce modèle, l'intention comportementale prédit le comportement à son tour. L'intention est ici le médiateur entre les normes (ainsi que l'attitude et le contrôle comportemental perçu) et le comportement.

« Que ferait une bonne personne ? » se demande l'individu questionné avant de répondre (Sherman, 1980). Selon la proposition théorique développée dans cette partie, le questionnement rend saillantes les normes associées au comportement questionné. Cette saillance des normes favorise ensuite l'adoption de comportements conformes pour « être quelqu'un de bien ». Très vite, les chercheurs travaillant sur l'EQC ont affiné cette explication en énonçant que le questionnement entraîne aussi et surtout, un phénomène de comparaison de l'individu à la norme (Sprott et al., 1999). Face à la question, l'individu

procède à une forme d'introspection qui augmente la conscience de soi, en dirigeant l'attention vers le soi (Spangenberg & Greenwald, 1999). L'individu compare donc son soi réel à son soi idéal sur le comportement questionné (Greenwald, 1980). Par exemple, une personne questionnée sur son intention de donner son sang se dit non-seulement que donner son sang est une action altruiste, bienveillante et valorisée socialement, mais elle réalise aussi qu'en fait, elle n'a jamais donné son sang. La constatation d'une incohérence entre une norme que la personne approuve et son comportement passé produit un phénomène de dissonance cognitive (Spangenberg & Greenwald, 1999 ; Sprott et al., 1999). Selon la théorie de la dissonance cognitive, proposée par Festinger (1957), l'individu éprouve un besoin de cohérence interne qu'il cherche constamment à maintenir. Si cette cohérence est menacée par un déséquilibre entre deux cognitions, l'individu est motivé à réduire ce déséquilibre pour maintenir un confort psychologique. Le déséquilibre peut être dû au fait que l'individu a agi à l'inverse de son attitude. Dans ce cas, l'individu peut déclarer *a posteriori* une attitude plus cohérente avec son comportement, pour réduire l'inconfort (Festinger & Carlsmith, 1959). Dans le paradigme de l'EQC, l'inconfort résultant d'une incohérence entre la norme rendue saillante par les questions et le comportement passé de l'individu est estompé dès lors que l'individu agit de manière normative. Dans deux études utilisant un paradigme de l'EQC, Spangenberg et collaborateurs (2003, Études 3a et 3b) ont mesuré l'inconfort psychologique de leurs participants grâce à la mesure développée par Elliot et Devine (1994) dans le cadre de la dissonance cognitive. Les comportements choisis étaient associés à des normes sociales (e.g., le recyclage dans l'étude 3b). Ainsi, les chercheurs présupposaient que les individus allaient constater un déséquilibre entre la norme et leur comportement. Leur objectif était de capter l'inconfort psychologique engendré par les questions. Ils ont

effectivement constaté un inconfort plus important chez les participants ayant eu à prédire leur comportement, que chez ceux qui n'ont pas eu à le faire.

Pour Aronson (1968), l'inconfort psychologique ressenti par les personnes en état de dissonance cognitive existe car cette dissonance représente une menace pour le soi. Greenwald (1980) dit du soi qu'il est « totalitaire ». En fait, dans l'ensemble de ses interactions sociales et de ses conduites quotidiennes, l'individu serait constamment dans une recherche de valorisation du soi et de maintien de son concept de soi. Aronson partage cette position théorique. Pour lui, l'individu « lutte » pour que le soi demeure cohérent, stable, prévisible, compétent et moralement « bon » (Aronson, 1992, p. 305). Donc, dans des situations de dissonance cognitive, ce qui conduit l'individu à déclencher un comportement pour réduire la dissonance, c'est la prise de conscience d'une action qui le surprend (i.e., incohérente avec le concept de soi stable et prévisible), qui le fait se sentir stupide ou coupable (Aronson, 1992). Dans le cadre de l'effet question-comportement, les chercheurs s'appuient sur l'interprétation de la dissonance cognitive proposée par Aronson (e.g., Spangenberg et al., 2003 ; Spangenberg, Sprott, Knuff, Smith, Obermiller, & Greenwald, 2012 ; Sprott, Spangenberg, & Fisher, 2003). Comme nous l'avons expliqué, pour ces chercheurs, les questions rendent saillantes d'une part les normes associées au comportement cible et d'autre part, le comportement passé de l'individu. L'incohérence constatée entre ce qu'il faut faire pour être « quelqu'un de bien » et ce que l'individu se souvient avoir fait altère son estime de soi. L'adoption du comportement normatif *a posteriori* permet à l'individu de restaurer l'image positive du soi.

La restauration de l'image positive de soi

Si l'EQC s'explique par ce besoin de restaurer une image positive de soi ébranlée par le questionnement, alors l'effet ne devrait plus se produire lorsqu'autre chose que la réalisation du comportement cible permet à l'individu de se sentir mieux. Afin de tester l'implication de ce processus dans l'EQC, les chercheurs ont proposé aux participants questionnés d'autres occasions d'améliorer leur estime de soi. Trois possibilités ont été investiguées : 1) offrir aux participants l'opportunité de se valoriser sur une autre thématique (Spangenberg et al., 2003), 2) laisser les participants biaiser le souvenir de leur comportement passé (Spangenberg et al., 2012) et 3) demander aux participants d'estimer le comportement de leurs pairs (Spangenberg et al., 2012).

La première solution envisagée a été de proposer une tâche d'auto-affirmation aux participants ayant fait une prédiction (Spangenberg et al., 2003, Études 4 et 5). L'auto-affirmation (ou affirmation de soi) est une technique utilisée pour réduire l'inconfort psychologique lié à la menace de l'estime de soi (pour une revue, voir Sherman, 2013). En proposant aux individus de s'affirmer (par exemple par écrit) sur un autre sujet que celui sur lequel ils se sentent menacés, cette technique permet d'endiguer les effets de la menace sur le soi. Dans les études de Spangenberg et collaborateurs (2003, Études 4 et 5), les participants qui ont eu l'occasion de s'affirmer après leur prédiction ont rapporté moins d'inconfort psychologique que les participants qui ont prédit leur comportement sans pouvoir s'affirmer (Étude 4). Les participants s'étant affirmés après une prédiction se sont également moins investis dans une œuvre caritative que ceux qui ne se sont pas affirmés (Étude 5). Dans ces deux études, la tâche d'auto-affirmation a amélioré l'estime de soi des sujets qui, d'abord n'ont plus ressenti d'inconfort psychologique, puis n'ont plus eu besoin de se comporter de manière normative.

Dans l'expérience princeps de Festinger et Carlsmith (1959), les participants ont modifié leurs attitudes après avoir agi à l'encontre de celles-ci. Le même phénomène s'est produit dans une expérience de Spangenberg et collaborateurs (2012, Étude 1), où les participants ont biaisé le rapport de leur comportement passé, pour annuler la dissonance créée par la prédiction. Dans cette étude, ils ont demandé à une partie de leurs participants de prédire s'ils allaient recycler des canettes en aluminium. Ils ont demandé à l'autre partie de prédire s'ils allaient faire un don à une œuvre caritative. Une heure après, les participants devaient faire un auto-report d'une liste de comportements parmi lesquels se trouvaient le recyclage et le don à une œuvre de charité. Les participants fournissaient leurs réponses sur des échelles allant de « absolument jamais » à « absolument tout le temps ». Les résultats montrent que les participants ayant prédit leur comportement ont ensuite rapporté des comportements passés plus cohérents avec la norme. Plus précisément, ceux qui ont fait une prédiction sur le recyclage ont rapporté avoir recyclé plus souvent que ceux qui ont fait une prédiction sur le don caritatif. Ceux qui ont fait une prédiction sur le don ont également rapporté avoir donné plus souvent que ceux qui ont fait une prédiction sur le recyclage.

Une troisième possibilité pour réduire l'inconfort psychologique lié à l'inadéquation entre le comportement passé et la norme est de réévaluer la norme, par exemple grâce à la comparaison sociale (Festinger, 1954). En effet, pour se rassurer quant à son comportement, l'individu peut se dire que, finalement, les autres se comportent de la même manière. Ainsi, Spangenberg et collaborateurs (2012, Étude 2a) ont demandé à un groupe de participants de prédire leur comportement de recyclage et à un groupe contrôle de répondre à une question n'ayant aucun rapport avec le thème. Après cela, les participants devaient estimer le comportement de leurs pairs. Les participants ayant fait

une prédiction à propos du recyclage ont estimé que leurs pairs recyclaient moins que les participants qui n'avaient pas fait cette prédiction.

En conclusion, une partie des résultats de la littérature corrobore l'hypothèse de l'explication normative de l'effet question-comportement. Le questionnement altérerait l'estime de soi des participants car ils réaliseraient l'inadéquation entre les normes associées au comportement questionné et leur propre comportement. Les individus questionnés se comporteraient ensuite de manière normative afin de restaurer une cohérence avec les normes, d'améliorer leur estime de soi (voir Figure 1, pour une illustration de cette explication théorique).

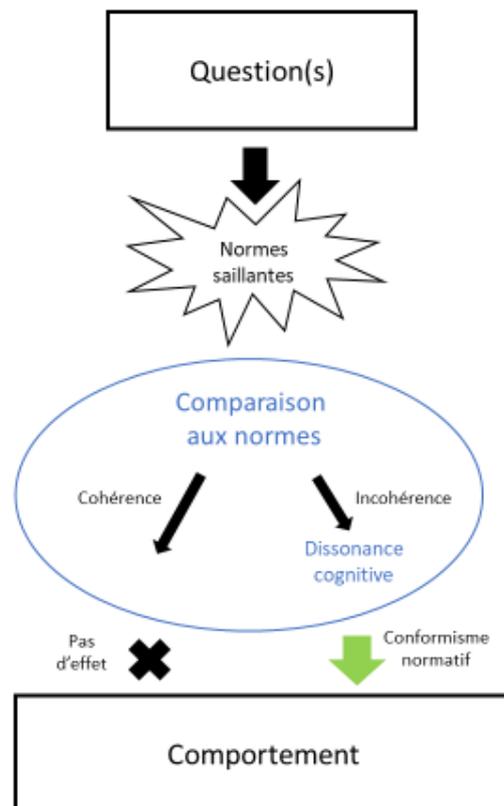


Figure 1. Illustration de l'explication normative de l'effet question-comportement.

Une explication attitudinale de l'effet question-comportement

Quand un individu est questionné sur un comportement, les normes ne sont pas le seul attribut du comportement qui devient saillant, l'attitude associée le devient également (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). La définition la plus large de l'attitude consiste à la concevoir comme l'évaluation favorable ou défavorable d'un objet (Eagly & Chaiken, 1993). Ainsi, les questions à propos d'un comportement vont automatiquement activer l'opinion de l'individu à son égard. Selon cette hypothèse, on ne pourra être questionné, par exemple sur la pratique d'activités physiques, sans penser automatiquement au fait que l'on apprécie de faire du sport et que l'on trouve ce comportement positif. Cette activation automatique des attitudes les rend alors accessibles (i.e., facilement récupérables en mémoire et prêtes à être utilisées). C'est cette accessibilité, créée par les questions, qui favoriserait pour certains chercheurs l'adoption du comportement dans l'EQC (Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Morwitz et al., 1993 ; Wood et al., 2014). Cette explication a été développée initialement dans le cadre des travaux sur l'effet de simple mesure. Morwitz et collaborateurs (1993) sont les premiers chercheurs à avoir invoqué ce processus, pour expliquer l'augmentation des ventes d'ordinateurs et de voitures chez les sujets interrogés sur leurs intentions d'achat. Dans cette conception de l'effet question-comportement, la réactivité se produit car l'individu s'appuie sur l'information délivrée par le ressenti, au moment du questionnement, pour choisir d'effectuer ou non le comportement cible (Chapman, 2001).

L'attitude et son accessibilité

Si dans *Le fabuleux destin d'Amélie Poulain*, Jean-Pierre Jeunet présente ses personnages en listant ce qu'ils aiment et ce qu'ils n'aiment pas, c'est que l'attitude est un critère à partir duquel l'individu organise le monde qui l'entoure (Osgood, Suci, & Tannenbaum, 1957) et qui permet de prédire son comportement (e.g., Ajzen, 1991). Depuis les travaux princeps d'Allport (1935), l'attitude est une notion centrale en psychologie. En effet, l'individu évalue automatiquement l'ensemble des stimuli qu'il rencontre (Bargh, Chaiken, Raymond, & Hymes, 1996 ; Fazio, 1995 ; Zajonc, 1980). Ce traitement est précoce (Murphy & Zajonc, 1993) et a pour fonction de préparer l'individu à l'action de façon à simplifier ses comportements quotidiens (Chen & Bargh, 1999). Ainsi, pouvoir rapidement récupérer en mémoire des informations sur ce que l'on aime et ce que l'on n'aime pas, nous permet de nous placer dans des situations favorables pour notre bien-être ou à l'inverse, d'éviter des situations inconfortables. Par exemple, une personne n'aimant pas les bords de foule évitera spontanément d'emprunter les transports en commun aux heures de pointe. La mémoire de l'individu s'organise, non seulement autour de ce sur quoi il a des attitudes positives ou négatives, mais également en fonction de la force de ces attitudes (pour une revue récente, voir Tormala & Briñol, 2015). L'attitude est associée à plusieurs attributs. Selon Krosnick et Petty (1995), les attributs de l'attitude peuvent être classés en quatre catégories : l'attitude elle-même (i.e., sa valence sur un continuum partant d'un extrême négatif à un extrême positif), sa structure (e.g., son accessibilité, la quantité de connaissances associées, la consistance entre les connaissances et l'attitude), les processus à travers lesquels elle est formée (e.g., le degré d'élaboration cognitive nécessaire à sa formation) et enfin, les croyances subjectives des individus à propos de l'attitude (e.g., le degré de certitude ou l'importance que

l'individu y accorde). Tous ces attributs modèrent la force de l'attitude. Pour ces auteurs, c'est cette force qui détermine le potentiel de prédiction du comportement de l'attitude (pour une revue récente voir Visser & Holbrook, 2012). Ces attributs peuvent eux-mêmes être modérés, notamment par la répétition de l'expression de l'attitude qui la rend plus accessible (Powell & Fazio, 1984) et qui augmente le degré de certitude à son égard (Holland, Verplanken, & Van Knippenberg, 2003).

L'augmentation de l'accessibilité des attitudes après le questionnement

Comme mentionné en introduction de cette thèse, Morwitz et collaborateurs (1993) ont été les premiers à proposer d'expliquer l'effet question-comportement par l'augmentation de l'accessibilité des attitudes. Leurs travaux portaient sur la réactivité des individus questionnés sur leurs intentions d'achat, qui se traduisait par une augmentation des ventes des produits cibles. Au-delà des travaux en marketing, la logique sous-jacente est la suivante : le fait de poser des questions active les attitudes que l'individu questionné possède déjà à propos de la thématique (Morwitz & Fitzsimons, 2004). Cette activation des attitudes augmente leur accessibilité (Fazio, Chen, McDonel, & Sherman, 1982). Elles sont ensuite plus susceptibles de guider le comportement par propagation d'activation (Fazio, Powell, & Williams, 1989). Dans cette conception, les attitudes sont donc cruciales pour décider de l'adoption du comportement suite aux questions (Morwitz & Fitzsimons, 2004). Si l'individu questionné détient des attitudes positives à propos du comportement questionné, il devrait produire ce comportement. À l'inverse, s'il détient des attitudes négatives, il ne devrait pas le produire. Deux méthodes ont été employées pour étudier le rôle de l'accessibilité des attitudes dans l'EQC : 1) la

manipulation de modérateurs cohérents avec cette explication théorique (e.g., le délai entre question et comportement ; Moore, Neal, Fitzsimons, & Shiv, 2012) ; 2) la mesure du niveau d'accessibilité (Morwitz & Fitzsimons, 2004).

Une partie de la recherche sur l'implication de l'accessibilité des attitudes dans l'EQC s'est concentrée sur l'étude des modérateurs cohérents avec cette explication. D'abord, le délai entre l'activation et la mesure de l'accessibilité est connu pour diminuer l'accessibilité (Higgins, Bargh, & Lombardi, 1985). Ainsi, augmenter le délai après le questionnement devrait diminuer l'EQC, si l'accessibilité des attitudes est impliquée dans l'effet (Moore et al., 2012). Le niveau d'activation du comportement cible peut aussi être manipulé en augmentant ou en diminuant le nombre de questions (Chapman, 2001). En effet, la répétition de l'expression d'une attitude augmente son accessibilité (Powell & Fazio, 1984). Ainsi, si l'EQC augmente lorsque le nombre de questions augmente, alors ces résultats sont cohérents avec l'explication en termes d'accessibilité des attitudes. L'usage de ces modérateurs permet aux chercheurs de confronter l'explication en termes d'accessibilité des attitudes à l'explication normative (e.g., Spangenberg et al., 2012). Par exemple, dans leur méta-analyse, Spangenberg et collaborateurs (2016) évaluent la pertinence de chaque théorie explicative selon l'effet des modérateurs utilisés dans la littérature. Pour illustrer, prenons l'exemple du type de questions. Selon les théories basées sur l'attitude, il ne devrait pas y avoir de différence dans la génération de l'EQC en fonction du type de questions. Pour celles basées sur la consistance, les questions de prédiction devraient entraîner plus d'effets que les questions d'intention (Spangenberg et al., 2016). La manipulation de l'accessibilité ou, du moins, de ses modérateurs est plus courante dans la littérature sur l'EQC que sa mesure.

L'autre manière d'étudier l'accessibilité des attitudes dans le paradigme de l'EQC est de la mesurer suite au questionnement. Dans la littérature sur l'EQC, la méthode la plus utilisée à cet effet est une tâche informatique où les participants doivent évaluer le comportement cible parmi d'autres concepts leurres (Fitzsimons, Nunes, & Williams, 2007 ; Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Spangenberg et al., 2012 ; Wood et al., 2014). La latence nécessaire à l'évaluation du comportement cible (vs. d'autres stimuli) renseigne sur l'accessibilité des attitudes associées à ce comportement (Fazio et al., 1982). Une attitude plus accessible sera exprimée plus rapidement qu'une attitude moins accessible (Fazio et al., 1982).

Deux tâches évaluatives différentes ont été utilisées, dans la littérature spécifique à l'EQC, dans le but de mettre en évidence le rôle de l'accessibilité des attitudes. La première tâche consiste à demander directement à l'individu d'indiquer son attitude (positive ou négative) à propos d'un stimulus. La latence pour exprimer cette attitude est alors mesurée. Les chercheurs comparent la latence des stimuli cibles à celle des stimuli témoins (Fitzsimons et al., 2007 ; Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Wood et al., 2014). Par exemple, Wood et collaborateurs (2014) ont comparé trois groupes : des participants interrogés sur le fait de manger sainement (groupe expérimental), des participants interrogés sur l'utilisation d'internet et des participants jouant à un jeu (groupes contrôles). Les questionnaires comportaient des questions d'intention, d'attitude et de regrets anticipés. Après cette première partie, les participants passaient une tâche informatisée dans laquelle ils devaient dire si le mot cible était positif ou négatif. Parmi la liste de mots cibles, il y avait des mots évoquant de la nourriture saine, des mots évoquant de la nourriture non-saine et des mots n'ayant aucun rapport avec la nourriture.

Les chercheurs ont ensuite calculé un indice qui résultait de la différence entre les temps de latence pour les stimuli évoquant de la nourriture non-saine et ceux évoquant de la nourriture saine. Leurs résultats indiquent que les participants questionnés sur la consommation de nourriture saine traitaient plus rapidement les mots évoquant de la nourriture saine que les participants des groupes contrôles (les deux groupes contrôles ne différaient pas entre eux). Puis, ils proposaient aux participants de choisir un aliment parmi plusieurs (des aliments sains et des aliments qui ne l'étaient pas). Là encore, les participants questionnés sur la consommation de produits sains ont davantage choisi des aliments sains que les participants des deux autres groupes (les deux autres groupes ne différaient pas non plus entre eux).

La seconde tâche évaluative utilisée dans cette littérature est plus implicite car elle ne nécessite pas de répondre directement à une question d'attitude (Spangenberg et al. 2012, Étude 3). En effet, dans cette tâche, les sujets doivent se prononcer sur une association entre un concept (cible ou témoin) et un adjectif (positif ou négatif). Le participant doit indiquer le plus rapidement possible, à l'aide de touches prédéfinies du clavier, s'il est d'accord ou non avec cette association. La variable dépendante est un indice calculé à partir de la latence pour répondre « oui » ou « non » selon le type de stimuli (cibles et témoins) lorsqu'ils sont associés à un adjectif positif et à un adjectif négatif. Pour illustrer cette tâche, dans l'étude de Spangenberg et collaborateurs (2012, Étude 3) qui portait sur le recyclage, les participants voyaient apparaître à l'écran des mots ou des concepts qui évoquaient soit le concept cible (i.e., le recyclage), soit des concepts contrôles (i.e., les droits civils). Ces stimuli étaient chacun associés pour la moitié des essais à un adjectif positif et pour l'autre moitié des essais à un adjectif négatif. L'exemple qu'ils donnent dans leur article est un concept contrôle : « Civil Rights : good ? » ou « Civil Rights : bad ? ».

Les participants pouvaient alors répondre « yes » ou « no » à l'aide de touches attitrées sur le clavier.

La tâche d'évaluation directe présentée d'abord (e.g., Wood et al., 2014) et la tâche d'évaluation indirecte présentée ensuite (Spangenberg et al., 2012) sont les deux mesures utilisées pour étudier le rôle de l'accessibilité des attitudes dans l'EQC. Comme nous l'avons mentionné, la mesure de ce processus est peu courante. Selon notre recensement, seules quatre études sur l'EQC ont pour objectif d'effectuer une mesure de l'accessibilité des attitudes (Fitzsimons et al., 2007, Étude 2 ; Morwitz & Fitzsimons, 2004, Étude 3 ; Spangenberg et al., 2012, Étude 3 ; Wood et al., 2014).

En résumé, cette explication théorique de l'EQC (voir Figure 2) repose sur l'idée que l'individu questionné à propos d'un comportement voit automatiquement augmenter l'accessibilité de ses attitudes vis-à-vis de ce comportement, ce qui le conduit à le réaliser s'il le juge positif (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). Dans cette perspective l'attitude est donc centrale puisqu'il est nécessaire qu'elle soit positive pour engendrer le comportement. Les chercheurs défendant cette hypothèse s'appuient principalement sur des données obtenues à l'issue de tâches évaluatives, c'est-à-dire des tâches mesurant le temps nécessaire pour exprimer son attitude, soit directement (e.g., Wood et al., 2014), soit indirectement (Spangenberg et al., 2012).

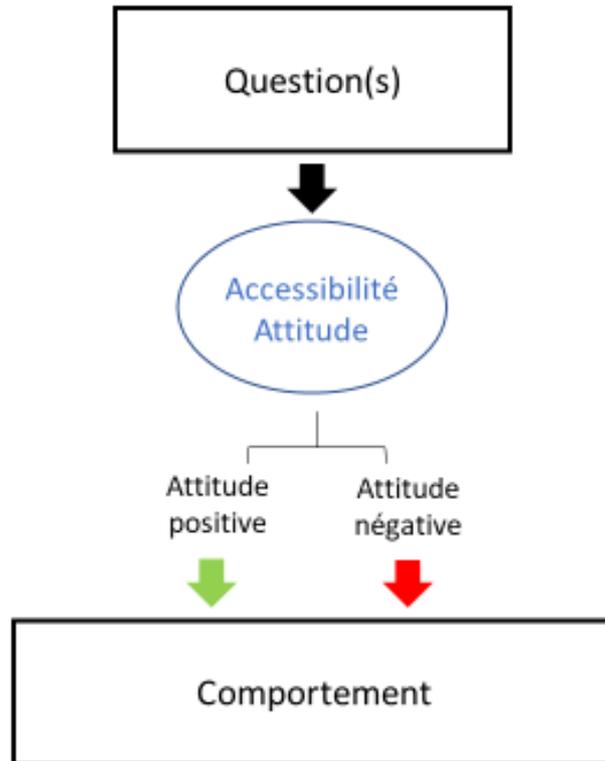


Figure 2. Illustration de l'explication attitudinale de l'effet question-comportement.

Une explication motivationnelle de l'effet question-comportement

L'explication motivationnelle de l'effet question-comportement est celle qui a été proposée le plus récemment dans la littérature (Van Kerckhove et al., 2012) ainsi elle a moins été étudiée que les deux autres. Selon cette hypothèse, questionner l'individu à l'égard d'un comportement créerait chez lui une motivation à réaliser ce comportement, lequel deviendrait un but à atteindre. Cette théorie a des implications sur l'activation différentielle d'éléments en mémoire, sur la durée de cette activation et sur l'évaluation de ces éléments (Förster, Liberman, & Friedman, 2007).

La motivation et ses implications

L'explication motivationnelle de l'effet question-comportement peut être apparentée à la théorie des systèmes de buts (Kruglanski, Shah, Friedman, Chun, & Sleeth-Keppler, 2002). Selon cette théorie, les buts sont stockés en mémoire sous forme de représentations cognitives. Ils peuvent donc être activés au même titre que d'autres construits (pour une revue voir Fishbach & Ferguson, 2007). Les représentations cognitives de ces buts contiennent le point final à atteindre, mais également les moyens d'y parvenir. Les différents moyens de concrétiser un but principal peuvent être considérés comme des sous-buts, le tout formant un système hiérarchique (Kruglanski et al., 2002). Par exemple, le but de garder la ligne est composé de plusieurs sous-buts comme manger sainement et faire du sport. Cette conception est centrée sur le but, c'est « le point final désiré qui impacte les évaluations, les émotions et les comportements » (Fishbach & Ferguson, 2007, p. 491). L'ensemble des processus cognitifs mis en place après l'activation d'un but sert la réalisation de ce but.

Si un but peut être activé à la simple perception d'un stimulus fortement associé à ce but (Holland, Hendriks, & Aarts, 2005), cette activation se distingue de l'activation d'autres construits selon plusieurs principes (Förster et al., 2007). En effet, la motivation créée par l'activation du but et ses conséquences persistent jusqu'à l'atteinte du but et sont inhibées tout de suite après (Förster, Liberman, & Higgins, 2005). Les conséquences sont l'augmentation de l'accessibilité du but (Aarts, Dijksterhuis, & De Vries, 2001) et des sous-buts associés, leur évaluation plus positive (Ferguson & Bargh, 2004 ; Moore, Ferguson, & Chartrand, 2011) ainsi que l'inhibition des buts compétitifs² (Ferguson & Bargh, 2004). Dans le cadre de la littérature sur l'EQC, seuls Van Kerckhove et collaborateurs (2012) ont proposé cette explication théorique.

Création d'une motivation par le questionnement

Van Kerckhove et collaborateurs (2012) ont testé les principes propres à l'activation de buts que nous venons de mentionner, dans le cadre de l'effet question-comportement. Dans les quatre études de leur article, ils obtiennent des résultats cohérents avec une explication motivationnelle. Ces chercheurs s'intéressent à l'effet de questions d'intention d'achat sur le choix de produits alimentaires. De manière générale, les participants répondant à une question d'intention choisissent significativement plus la barre chocolatée cible que les participants répondant à des questions d'attitude ou à aucune question (Études 1, 2a et 3). Dans la première étude, ils mesurent l'accessibilité à l'aide d'une tâche de décision. Dans cette tâche, les participants doivent classer les stimuli

² D'autres principes sont listés par Förster, Liberman et Friedman (2007) mais nous n'avons rapporté ici que ceux qui sont documentés dans la littérature sur l'effet question-comportement ou dans cette thèse.

présentés à l'écran dans deux catégories : « snack bar » ou « non snack bar ». Les stimuli apparaissent l'un après l'autre. Parmi eux, il y a la barre cible, les autres produits utilisés dans l'étude, ainsi que des produits témoins. La vitesse pour catégoriser la barre cible est comparée à celle pour catégoriser les autres stimuli. C'est cette différence qui indique le niveau d'accessibilité de la barre cible. Ils obtiennent des résultats témoignant d'une accessibilité accrue de la barre cible uniquement chez les participants ayant répondu à des questions d'intention. De plus, ils montrent que ce processus est un médiateur de l'EQC. Les deux autres études révèlent que lorsque les participants ont deux occasions de choisir une barre, ceux ayant répondu à des questions d'intention ne choisissent plus la barre cible lors de la deuxième occasion (contrairement à ceux ayant répondu à des questions d'attitude). Cet autre résultat est également cohérent avec une explication en termes de motivation selon les principes que nous avons évoqués précédemment.

Ainsi, les rares données collectées dans l'objectif de tester l'hypothèse motivationnelle dans le cadre de l'EQC sont cohérentes avec cette hypothèse. Les résultats obtenus par Van Kerckhove et collaborateurs (2012) témoignent d'une accessibilité accrue des éléments liés directement au comportement questionné suite à des questions d'intention. Ils montrent aussi que cette accessibilité, comme la motivation à réaliser le but, chute dès qu'il est atteint. Ces arguments corroborent les recherches menées plus largement en psychologie sur la motivation et l'activation de but (e.g., Ferguson & Bargh, 2004). Cette investigation étant récente, il reste encore à vérifier que les autres implications de l'activation de but se produisent également suite à un questionnement, comme par exemple la positivité implicite. Cette explication théorique est schématisée dans la figure 3.

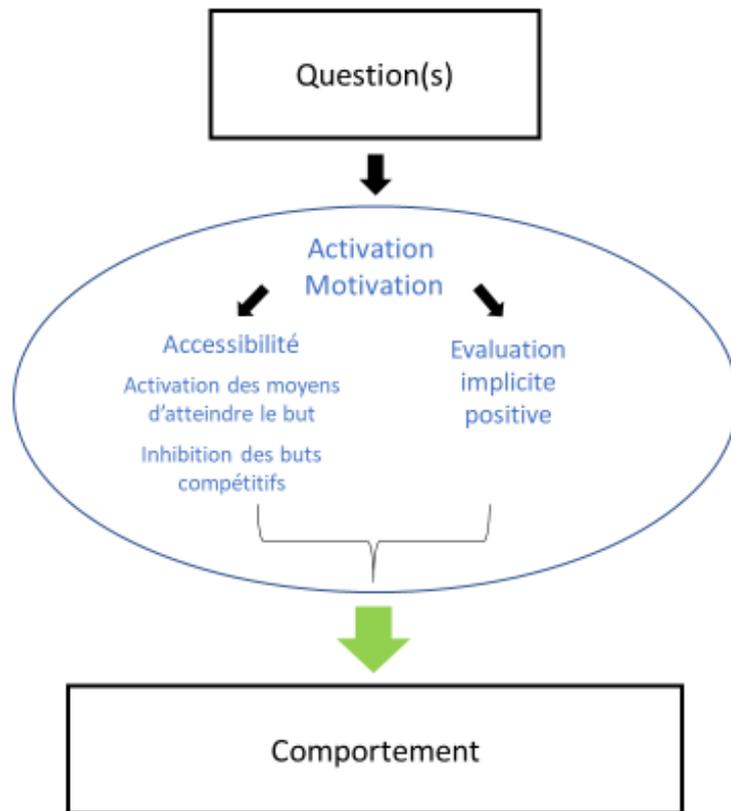


Figure 3. Illustration de l'explication motivationnelle de l'effet question-comportement.

Conclusion

Les trois explications développées dans cette première partie sont trois des principales explications proposées dans la littérature sur l'effet question-comportement. Pour résumer, l'explication normative postule que l'individu à qui l'on demande de prédire son comportement va spontanément faire une prédiction erronée dans le sens des normes (Sherman, 1980). Cette prédiction va rendre les normes saillantes et le conduire à se comparer à ces normes. Une incohérence perçue entre lui et les normes place l'individu dans une situation inconfortable qui menace son estime de soi (Spangenberg et al., 2003 ; Spangenberg et al., 2012). Il va ensuite chercher à réduire cet inconfort en se comportant

de manière normative (Spangenberg et al., 2003 ; Spangenberg et al., 2012). Cette explication a été principalement développée dans le cadre des recherches sur l'effet d'auto-prophétie afin d'analyser l'influence de questions de prédiction sur un comportement normatif.

La deuxième explication, l'accessibilité des attitudes, repose sur l'idée que le questionnement va automatiquement activer les attitudes associées au comportement questionné. Les attitudes accessibles seront plus susceptibles de guider le comportement des individus (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Wood et al., 2014). Si l'attitude est accessible et positive, l'individu devrait réaliser le comportement. Si l'attitude est accessible et négative, l'individu ne devrait pas réaliser le comportement (Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Morwitz et al., 1993). Cette explication théorique a été proposée initialement dans le cadre des travaux sur les effets de simple mesure. Elle a donc principalement été utilisée pour expliquer l'effet de questions d'intention d'achat sur le choix ou l'achat de produits (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). Néanmoins, cette explication a aussi été étudiée plus tard dans le cadre de comportements normatifs, comme par exemple le fait de consommer de la nourriture saine (Wood et al., 2014).

La dernière explication présentée dans cette partie est l'explication motivationnelle. Cette théorie n'a été proposée que récemment pour expliquer l'EQC (Van Kerckhove et al., 2012) et à ce jour, n'a pas fait l'objet de beaucoup d'investigations. Dans ce cas de figure, les questions activent une motivation à réaliser un comportement qui elle-même engendre la mise en place de processus tels que l'accessibilité. Les processus qui découlent de cette motivation n'existent alors qu'avec l'objectif final de réaliser le comportement questionné. Ils ne sont pas des processus explicatifs de l'effet mais des moyens de satisfaire la motivation née des questions. Ainsi, en prenant uniquement l'exemple du

processus d'accessibilité, dans la perspective motivationnelle, les questions rendent seulement accessibles les informations directement pertinentes par rapport à la réalisation du comportement questionné (Van Kerckhove et al., 2012). Les rares études publiées relatives à cette explication théorique s'intéressent à des questions d'intention (Van Kerckhove et al., 2012).

Les trois explications que nous venons de développer ne se situent pas à un même niveau. Les deux premières explications postulent que le questionnement rend saillant ou accessible un attribut du comportement (les normes ou les attitudes). C'est ensuite cet attribut, avec la condition de sa saillance produite par le questionnement, qui va déterminer le comportement de l'individu. Dans le cadre de l'explication attitudinale, l'attitude va guider le comportement. Si l'attitude accessible est positive, l'individu réalise le comportement, si l'attitude accessible est négative, il ne le réalise pas (Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Wood et al., 2014). Cette réaction est directe. Dans le cadre de l'explication normative, l'influence est indirecte. Les questions vont rendre les normes accessibles mais, contrairement à l'explication attitudinale, ce n'est pas leur valence qui va déterminer directement l'adoption du comportement. L'individu va effectuer une comparaison entre son comportement passé et les normes. C'est parce qu'une incohérence entre les deux est susceptible d'altérer son image de soi qu'il va réaliser le comportement pour rétablir une cohérence, si besoin. La troisième explication, l'explication motivationnelle suggère que le questionnement crée une motivation. C'est cette motivation qui va produire d'autres processus tels que l'accessibilité des informations liées directement au but ou bien la positivité de ces mêmes informations.

Dans cette perspective, l'accessibilité n'est plus le phénomène qui explique l'effet, elle est une conséquence du mécanisme qui explique l'effet.

Dans leur méta-analyse sur l'EQC portant sur 104 études, Spangenberg et collaborateurs (2016) ont relevé des modérateurs identifiés de cet effet et les ont mis à l'épreuve de ces trois explications théoriques. Ces travaux suggèrent que parmi ces trois explications, aucune ne peut s'adapter à l'ensemble des données recueillies et nous encourage à poursuivre les recherches sur le phénomène à l'origine de l'EQC. En outre, bien que depuis 2006, les chercheurs aient manifesté le souhait de regrouper « effet de simple mesure » et « effet d'auto-prophétie » pour adopter une définition commune et joindre leurs efforts d'explication de l'effet (Sprott et al., 2006), les résultats de la littérature nous amènent à penser que cet effet pourrait être multi-déterminé.

Confronter, contester et intégrer les explications théoriques de l'effet question-comportement

Les grandes explications théoriques proposées pour expliquer l'effet question-comportement (i.e., explications normative, attitudinale et motivationnelle) sont appuyées sur des données empiriques cohérentes avec chaque explication. Mais le croisement des données récoltées dans les différents champs de littérature conduit à douter de l'exhaustivité de chaque théorie (Spangenberg et al., 2016). En effet, les trois théories explicatives proposées sont insuffisantes pour décrire ces effets sur tous les types de comportements (i.e., limite de l'explication normative), dans le temps (i.e., limite de l'explication en termes d'accessibilité) ou encore sur tous les types de questions (i.e., limite

de l'explication motivationnelle). La prochaine partie exposera plus précisément les données qui mettent en évidence ces limites et cherchera à intégrer les différentes explications pour pallier les lacunes de chacune.

Limites et intégration des différentes explications

Les explications de l'effet question-comportement proposées dans la littérature s'adaptent à différents types de comportements, à l'exception de l'explication normative qui peine à dépasser le seul champ des comportements normatifs. En effet, l'explication normative ne permet d'expliquer que des comportements pour lesquels les sujets ont un référentiel normatif ; c'est-à-dire, des comportements associés à des normes sociales auxquelles les individus questionnés peuvent se comparer. La complémentarité des explications, notamment les explications normative et attitudinale, permet de pallier les défauts de chacune, si on les considère comme des parties d'un tout et non plus comme des explications exhaustives de l'effet (e.g., Dholakia, 2010). Néanmoins, certains effets observés (e.g., accessibilité différentielle des informations en lien avec le but, effets à long terme) ne sont explicables que par une seule théorie : la motivation.

Expliquer l'effet des questions sur tout type de comportement

L'effet question-comportement désigne le phénomène de réactivité comportementale d'un individu questionné (Sprott et al., 2006). Si l'on s'appuie sur la définition de Sprott et collaborateurs (2006), cet effet regroupe tout type d'influence comportementale suite à des questions et porte sur tout type de comportement. L'objectif

d'identifier l'explication totale de l'effet nécessite donc, avant toute chose, de trouver une explication qui vaut pour tout type de comportement. Or, l'explication normative a pour limite de ne pouvoir s'adapter qu'à des comportements normatifs. En effet, si l'explication de l'EQC est normative, les individus n'ayant pas de croyances normatives particulières à propos du comportement cible ne devraient pas être sensibles à cet effet (Sprott et al., 2003). Pourtant, de nombreuses études en marketing témoignent d'EQC sur l'achat (ou le choix) de produits fictifs ou inconnus des participants (e.g., Fitzsimons & Williams, 2000 ; Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Van Kerckhove et al., 2012). Par exemple, Fitzsimons et Williams (2000) présentent à leurs participants des barres de céréales néo-zélandaises. Ils recueillent l'attitude de tous les participants à propos de chaque produit présenté. Puis, les chercheurs demandent aux sujets de décrire plus en détails leur ressenti à propos d'une barre cible, dans le but de la rendre plus accessible (nb. dans un pré-test, cette barre cible a été jugée positive). Les participants doivent ensuite choisir une barre parmi tous les produits. Ils observent que les participants questionnés sur leur intention de consommer des barres chocolatées néo-zélandaises choisissent plus la barre cible (positive et accessible) que les participants non-questionnés³. N'ayant aucune croyance normative associée à la marque, ni aucune expérience antérieure avec celle-ci, l'effet question-comportement dont témoignent les participants ne peut pas s'expliquer par un phénomène de dissonance cognitive. Les chercheurs travaillant sur ce type de comportement expliquent cet effet de mesure par l'augmentation de l'accessibilité des attitudes (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004).

³ Nous avons seulement rapporté les résultats de cette étude concernant l'effet question-comportement. Les auteurs souhaitaient également tester l'aspect automatique de cet effet, ils manipulaient deux autres variables : l'attention allouée à la tâche et la quantité d'efforts à fournir pour faire cette tâche. Leurs résultats suggèrent que l'effet se produit à travers des processus automatiques plutôt que nécessitant de fournir un effort.

L'explication normative a également été remise en question par les résultats obtenus dans le cadre de recherche sur des comportements contre-normatifs. Les découvertes sur l'effet question-comportement ont amené les chercheurs à s'interroger sur la possibilité que des individus interrogés sur des comportements contre-normatifs puissent être plus susceptibles de produire des comportements négatifs voire dangereux (e.g., consommer de la drogue). Williams, Block et Fitzsimons (2006) ont questionné deux groupes d'étudiants sur des comportements associés à des normes. Un groupe devait renseigner son intention de faire de l'exercice physique et l'autre de consommer de la drogue. Deux mois plus tard, les résultats sur le comportement positif (i.e., faire de l'exercice physique) sont cohérents avec les résultats de la littérature, les participants questionnés sur ce comportement ont déclaré avoir agi de manière normative. Ils ont dit avoir fait plus d'exercices physiques que les participants questionnés sur l'autre comportement. En revanche, les participants interrogés sur leur intention de consommer de la drogue ont rapporté davantage de comportements de consommation de drogue que les participants questionnés sur leur intention de pratiquer de l'exercice physique. Selon l'explication normative, les questions rendent saillante la norme et conduisent l'individu à agir de manière conforme à celle-ci. Ainsi, si le comportement cible est négatif, l'explication normative implique d'agir à l'inverse : de ne pas le réaliser. Les résultats obtenus par Williams et collaborateurs (2006) semblent donc incohérents avec une explication purement normative. Fitzsimons et collaborateurs (2007) ont répliqué les résultats obtenus par Williams et collaborateurs (2006) dans trois expériences. Leurs participants devant prédire s'ils allaient réaliser un comportement contre-normatif (i.e., ne pas assister à des cours dans l'étude 1, se divertir au lieu de réviser dans l'étude 3 et consommer de l'alcool dans l'étude 4) ont davantage réalisé ce comportement

par la suite (Études 1 et 3) ou ont rapporté l'avoir davantage fait (Étude 4) que les participants non-questionnés à ce sujet. Une explication alternative de cet ensemble de résultats serait de dire que les participants de ces études ignoraient les normes associées aux comportements cibles. Or, lorsqu'ils ont prédit leur comportement, ils l'ont fait dans le sens de la norme, ce qui montre qu'ils avaient connaissance de celle-ci. L'autre explication potentielle de ces résultats réside dans l'ambivalence de la norme. En effet, les participants de ces études sont des adolescents. Nous pouvons penser que leurs normes à l'égard de comportements déviants (i.e., consommer de la drogue, de l'alcool, sécher les cours) ne sont pas les mêmes que celles véhiculées par la société. Sur ce type de comportement, la perception que les individus ont des conduites de leurs pairs crée un repère normatif qui altère le repère que formait la norme sociale dominante et ce nouveau repère influence leur conduite (Perkins, Haines, & Rice, 2005). L'explication normative de l'EQC ne serait donc pas remise directement en cause par ces résultats. Il est même envisageable de penser qu'un phénomène de réactance peut se produire si l'individu questionné perçoit une tentative de manipulation (Godin, Bélanger-Gravel, Vézina-Im, Amireault, & Bilodeau, 2012 ; Schwartz, 1977). La réactance psychologique est un phénomène qui se produit lorsqu'une personne sent sa liberté menacée. Il a pour effet de conduire la personne à agir à l'inverse de ce qu'elle pense que l'on attend d'elle. Dans le cadre de l'EQC, la saillance des normes associées au comportement questionné pourrait donner à l'individu la sensation que le chercheur essaie de le persuader d'agir de manière normative. Par réactance, il pourrait donc agir à l'inverse (Godin et al., 2012). L'autre explication possible, favorisée par ces auteurs (i.e., Fitzsimons et al., 2007 ; Williams et al., 2006), est que ce ne sont pas les normes mais plutôt l'attitude, rendue accessible par le questionnement, qui produit l'EQC. Dans le cadre de comportements déviants comme

ceux dont il est question ici, les individus possèdent généralement des attitudes ambivalentes (Giner-Sorolla, 2001). S'ils affirment volontiers que ce comportement est négatif (i.e., attitude explicite), ce qu'ils ressentent réellement, de manière non consciente, à propos de ce comportement peut être positif (i.e., attitude implicite). Dans l'une de leurs études, Fitzsimons et collaborateurs (2007) mesurent les attitudes explicites et implicites de leurs participants à l'égard du fait de ne pas assister aux cours. Les résultats indiquent que les adolescents de cette étude détiennent des attitudes explicites négatives à propos du fait de ne pas assister aux cours mais que leurs attitudes implicites sont positives. De plus, ces dernières sont davantage accessibles chez les individus questionnés que chez les individus non-questionnés.

Ainsi, l'explication normative ne permet pas d'expliquer cet effet sur tout type de comportement car elle implique une comparaison à un référentiel normatif dont tous les comportements ne sont pas pourvus (e.g., choix de produits fictifs). L'explication proposée pour expliquer l'EQC sur des comportements a-normatifs est l'augmentation de l'accessibilité des attitudes (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). Cette explication permet de pallier l'absence de normes associées car contrairement aux normes, les attitudes sont créées automatiquement dès la rencontre de l'objet (e.g., Bargh et al., 1996). Certains comportements sont ambivalents, c'est le cas des comportements déviants tels que fumer, boire de l'alcool, consommer de la drogue, etc. Ils sont donc associés à la fois à des attitudes explicites négatives et à des attitudes implicites positives (Fitzsimons et al., 2007). Cette ambivalence attitudinale des comportements déviants existe également à un niveau normatif puisque sur ces conduites, les normes sociales dominantes diffèrent parfois des normes des pairs (Perkins et al., 2005). Comme nous le décrivions précédemment,

explications normative et attitudinale ont en commun d'être toutes deux issues de l'activation d'informations liées au comportement suite à des questions. Ainsi, si les chercheurs les ont longtemps opposées (e.g., Dholakia, 2010), elles pourraient en fait être regroupées. Dans cette perspective, les questions rendraient accessible toute information associée au comportement questionné et, selon la situation, les normes (normes des pairs ou normes sociétales), les attitudes (explicites ou implicites) ou même les deux guideraient le comportement. Cette nouvelle explication implique une accessibilité accrue du comportement en tant que concept avec l'ensemble des éléments qui y sont associés.

L'accessibilité du concept

L'hypothèse de l'accessibilité du concept postule que questionner un individu à propos d'un comportement rendrait accessible le comportement en tant que concept. Cette activation accrue du concept s'applique à tous les éléments en mémoire qui y sont associés (Nedungadi, 1990). Cette explication théorique a déjà été testée dans la littérature sur l'EQC (Morwitz & Fitzsimons, 2004). Toutefois, comme nous le détaillerons ci-après, les résultats n'ont pas été concluants en faveur de cette hypothèse.

Lorsqu'un objet a déjà été rencontré et que l'individu s'en souvient, la représentation de cet objet est disponible en mémoire. Cette disponibilité est une condition *sine qua non* pour que l'objet soit utilisé (Higgins, 1996). Deux modèles de référence peuvent s'adapter aux données issues de la littérature sur l'EQC : le modèle des bacs de rangement de Wyer et Srull (« storage bin model », 1986) et le modèle synaptique de Higgins (« synapse model » ; Higgins, 2012 ; Higgins et al., 1985).

Selon le modèle de Wyer et Srull (1986), les connaissances disponibles sont stockées en mémoire dans des bacs de rangement. Lorsqu'une décision doit être prise, qu'un traitement doit être réalisé, l'individu pioche des informations stockées dans ces bacs. Ces informations peuvent être des connaissances sémantiques (e.g., la définition d'un concept), des attitudes, des normes, le souvenir d'une expérience passée, etc. L'ensemble de ces éléments est susceptible d'influencer le traitement de l'information et *in fine* d'orienter la réponse. Dès lors qu'une information n'est plus utilisée, elle est reposée sur le dessus de la pile (Wyer & Srull, 1986). C'est cette disposition sur le dessus de la pile, cette prédisposition en fait, qu'on appelle alors l'accessibilité. Dans le modèle des bacs de rangement, un élément fréquemment utilisé est reposé sur le dessus de la pile après chaque utilisation. Il a ensuite davantage de chance d'être utilisé à nouveau.

Le modèle synaptique d'Higgins (Higgins, 2012 ; Higgins et al., 1985) permet d'analyser des situations plus complexes dans lesquelles deux éléments sont accessibles simultanément mais par deux biais différents : une activation récente ou une activation fréquente. Pour Higgins, chaque information possède un niveau d'accessibilité chronique plus ou moins élevé (Higgins, King, & Mavin, 1982). Plus le niveau d'accessibilité chronique d'une information est élevé, plus elle a de chance d'être fréquemment utilisée (Bargh & Thein, 1985). Mais, lorsqu'un amorçage extérieur (e.g., une question) vient activer une autre information, cette information récente va voir son niveau d'accessibilité augmenter immédiatement. Le niveau d'accessibilité de l'information activée récemment est momentanément supérieur à celui de l'information fréquemment activée. Par contre, l'accessibilité d'une information récemment activée décroît rapidement, alors que l'accessibilité d'une information fréquemment activée décroît plus lentement (Higgins et al., 1985). De plus, pour une même information, activation récente

et activation fréquente peuvent « s'additionner » (Higgins, 2012). Dans ce cas, l'augmentation de l'accessibilité provoquée par une activation récente vient s'ajouter au niveau d'accessibilité chronique de l'élément en mémoire (Bargh, Lombardi, & Higgins, 1988).

Dans la littérature sur l'EQC, aucun des deux modèles n'est particulièrement mis en avant. Les données disponibles ne permettent pas non plus de distinguer les deux. Globalement, dans la littérature sur l'EQC, il est dit d'une information qu'elle est accessible lorsque l'accès à cette information en mémoire est plus rapide que pour une autre information (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). La probabilité élevée qu'une information accessible soit utilisée (par rapport à une autre information) produit un « biais d'accessibilité » (e.g., Higgins, 1998 ; Higgins, Rholes, & Jones, 1977). L'information, que fournit en soi le niveau d'accessibilité du stimulus, peut être utilisée comme une heuristique (Schwarz & Clore, 2007). Ce biais d'accessibilité est susceptible d'être utilisé, de manière heuristique, pour guider le comportement (Higgins et al., 1977).

En psychologie, l'accessibilité est généralement mesurée à l'aide d'une tâche de décision comme la tâche de décision lexicale (TDL ; Rubenstein, Lewis, & Rubenstein, 1971). Pour illustrer ce type de tâche informatisée, on peut par exemple présenter au participant trois types de stimuli. Des mots liés au concept cible, des mots contrôles pré-testés pour leur absence de lien avec ce concept cible et des non-mots, c'est-à-dire des suites de lettres sans signification. Le participant a pour consigne d'indiquer, à l'aide du clavier, le plus rapidement et en faisant le moins d'erreur possible, si le mot apparu est un mot existant ou non. Les temps de latence pour répondre aux mots liés au concept et

ceux pour répondre aux mots contrôles sont ensuite comparés. Un temps plus court indique une plus grande accessibilité (e.g., Hedberg & Higgins, 2011).

Comme stipulé en introduction, dans le cadre de l'effet question-comportement, l'hypothèse de l'accessibilité du concept suppose qu'en questionnant un comportement, il va devenir plus accessible et, par propagation d'activation, être davantage susceptible de se réaliser (Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Nedungadi, 1990). Cette explication tient compte du niveau d'accessibilité chronique du comportement (Morwitz & Fitzsimons, 2004). L'individu possède en mémoire une bibliothèque de comportements qui n'ont pas le même niveau d'accessibilité. Questionner l'individu à propos d'un comportement particulier va activer ce comportement et rehausser son niveau d'accessibilité chronique.

Deux expériences réalisées par Morwitz et Fitzsimons (2004) avaient pour objectif de tester l'implication de l'accessibilité du concept dans l'EQC. Elles portaient sur des barres de céréales canadiennes, pré-testées sur leur valence⁴, avec lesquelles les participants américains n'étaient pas familiers. Le questionnement d'intérêt portait sur les intentions d'acheter à l'avenir des barres chocolatées canadiennes. Dans ces études de marketing, les chercheurs nomment ce type de question des mesures d'intentions « générales » ou « au niveau de la catégorie » (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). Ce niveau de mesure se distingue d'une mesure d'intention d'achat spécifique à chaque produit de la catégorie. Dans une situation expérimentale, le niveau d'accessibilité initial du produit cible (e.g., une barre chocolatée donnée) va donc être manipulé. L'objectif est de voir si le questionnement au niveau de la catégorie (e.g., la consommation de barres de chocolatées canadiennes) renforce l'activation d'un produit déjà pré-activé.

⁴ Dans le pré-test, les participants recevaient quelques informations sur chaque barre (les mêmes qu'au début de l'expérience) et devaient classer les barres de céréales par ordre de préférence.

Dans les deux études de Morwitz et Fitzsimons (2004), ils commençaient par rendre accessible une marque procurant des attitudes neutres. Ensuite, les participants étaient questionnés sur leurs intentions d'achat pour une partie, les autres participants n'étaient pas questionnés. Les chercheurs mesuraient le choix effectif de la marque cible en fin d'expérience. Les résultats de leurs deux études n'ont pas montré de différence dans le choix du produit de la marque cible entre les participants questionnés et non-questionnés. Néanmoins, dans l'étude 2, au début de l'expérience, les participants lisaient un texte mentionnant une seule fois des barres chocolatées témoins et quatre fois la barre cible. Après avoir soumis la moitié des sujets à une question d'intention et l'autre non, les chercheurs demandaient aux participants de rappeler le nom des barres présentées au début. La barre qui avait été rendue plus accessible a été plus rappelée chez les participants questionnés que chez les participants non-questionnés. Afin d'affiner ces résultats, ils ont mené une autre étude utilisant le même paradigme expérimental. Dans cette autre étude, ils mesuraient l'accessibilité grâce à une tâche d'évaluation (Fazio, Sanbonmatsu, Powell, & Kardes, 1986), avant de proposer aux participants de choisir une barre chocolatée. Cette étude a montré que les questions rendaient plus accessible la barre cible que les autres barres. En revanche, cette accessibilité accrue ne se traduisait pas dans le comportement puisque les deux groupes ne différaient pas dans leur choix. Depuis cet article fondateur, l'explication en termes d'accessibilité du concept a été délaissée au profit de l'accessibilité des attitudes. Seuls Van Kerckhove et collaborateurs (2012) se sont intéressés à l'accessibilité des informations liées à une marque cible indépendamment de l'attitude. Ils mentionnaient dans une tâche de décision des noms de marques et leurs participants devaient indiquer si le nom présenté était une marque de barre chocolatée ou

non. Leurs travaux, comme nous l'avons déjà dit, étaient destinés à mettre en évidence l'implication d'un processus motivationnel dans l'EQC.

L'augmentation de l'accessibilité du comportement en tant que concept est une explication cohérente avec l'obtention d'un EQC sur tout type de comportement. Elle permet également d'intégrer plusieurs propositions théoriques (voir Figure 4). En effet, la saillance des normes, prédite par l'explication normative, présuppose une saillance du concept auquel les normes sont associées. Quand le comportement n'est associé à aucune norme, ce sont les attitudes, accessibles également, qui guident l'action, seules. L'explication en termes d'accessibilité du concept permet donc d'intégrer l'explication normative et l'explication attitudinale qui ne seraient plus antagonistes. D'ailleurs, dans la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957), c'est une incohérence entre deux cognitions qui crée l'inconfort que l'individu tente de réduire en les réaccordant. Ces deux cognitions incohérentes peuvent être la norme et le comportement passé, comme l'indiquent les travaux sur l'effet d'auto-prophétie (e.g., Spangenberg et al., 2003). Mais l'incohérence peut aussi concerner une attitude et un comportement. C'était d'ailleurs le cas dans l'étude princeps de Festinger et Carlsmith (1959), où les individus se retrouvaient contraints à dire l'inverse de ce qu'ils pensaient d'une tâche fastidieuse. Ici, les questions rendraient accessibles toutes les informations liées au comportement et une de ces informations (e.g., une attitude positive) ou plusieurs (e.g., un comportement passé incohérent avec une attitude ou une norme) concourraient à la réalisation du comportement questionné.

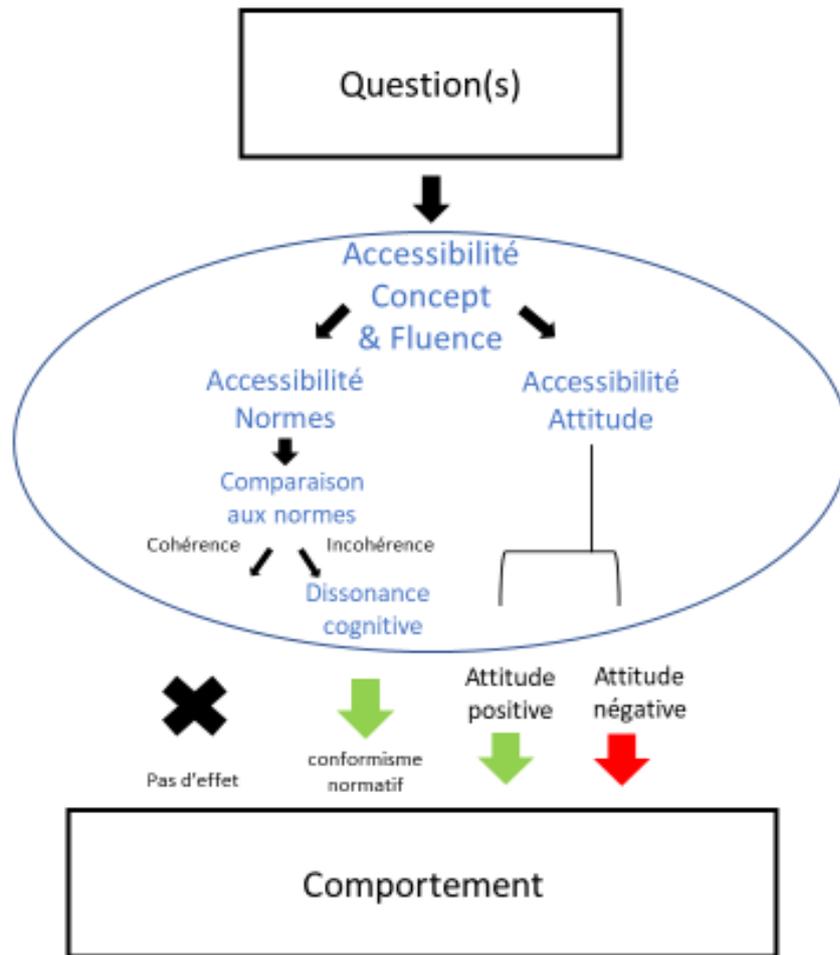


Figure 4. Illustration de l'explication en termes d'accessibilité du concept de l'effet question-comportement.

La temporalité, contre-argument à l'accessibilité

Un élément nous amène néanmoins à douter de la possibilité que l'EQC soit expliqué totalement par l'augmentation de l'accessibilité du concept : la temporalité.

En effet, l'accessibilité est connue pour décroître très rapidement après l'activation (Higgins et al., 1985 ; Srull & Wyer, 1979). Pourtant, dans la littérature sur l'EQC des effets ont été observés à long terme. En effet, Godin et collaborateurs ont montré que des questionnaires sur le don du sang produisaient des effets sur

l'augmentation de participations à des collectes de sang six mois après la passation du questionnaire (Godin, Germain, Conner, Delage, & Sheeran, 2014 ; Godin et al., 2010 ; Godin et al., 2008), 12 mois après (Godin et al., 2010 ; Godin et al., 2008) et 15 mois après (Godin et al., 2014). Sur un comportement de consommation, Dholakia et Morwitz (2002) ont observé un EQC une année après la mesure.

Les effets à long terme sont incohérents avec les explications de l'EQC en termes d'accessibilité du concept ou d'accessibilité des attitudes. Ils sont également incohérents avec l'explication normative (Spangenberg et al., 2016). En revanche, ils sont tout à fait cohérents avec l'explication motivationnelle de l'EQC. En effet, la motivation produit des effets qui durent jusqu'à l'atteinte du but activé (Bargh, Gollwitzer, Lee-Chai, Barndollar, & Trötschel, 2001). En d'autres mots, comme nous l'avons déjà mentionné, les effets engendrés par l'activation d'un but, tels que l'accessibilité des informations liées, restent actifs jusqu'à la réalisation du but. Van Kerckhove et collaborateurs (2012, Étude 3) ont manipulé ce modérateur qu'est le délai entre le questionnement et l'opportunité de réaliser le but. Ils ont introduit un délai de 10 minutes entre les questions et la mesure comportementale, chez des participants questionnés sur leurs intentions et chez des participants questionnés sur leurs attitudes. Ils ont comparé ces résultats à des participants qui répondaient directement après le questionnement. Chez les participants questionnés sur leurs intentions, le délai n'a eu aucun effet, ce qui corrobore une explication motivationnelle et s'oppose à une explication en termes d'accessibilité.

Les résultats présentés ci-avant doivent être nuancés par les découvertes apportées par d'autres travaux. Tout d'abord, comme nous l'avons expliqué précédemment, le niveau d'accessibilité chronique d'une information (déterminé par sa fréquence d'utilisation) s'ajoute au niveau d'accessibilité créé par l'activation contextuelle (Higgins et

al., 1985). L'addition de ces deux moyens d'activation permet de rallonger la durée de l'activation de quelques minutes (i.e., 2 minutes ; Higgins et al., 1985). Dans le champ spécifique de l'EQC, une série d'études de Moore et collègues (2012, Études 2a-c) montre des résultats comportementaux témoignant d'un effet de l'accessibilité due aux questions environ 30 minutes après ces questions. Dans l'étude 2b, les chercheurs utilisent des questions hypothétiques qui demandent au participant de prédire son opinion à propos d'une célébrité dans une situation précise. Deux situations sont proposées : dans une situation la célébrité a émis un comportement positif, dans l'autre la célébrité a émis un comportement négatif. Selon la condition expérimentale, le participant peut recevoir une question congruente avec ses stéréotypes et attitudes (i.e., la célébrité émet un comportement positif⁵) ou bien incongruente (i.e., la célébrité émet un comportement négatif). Ensuite, les chercheurs manipulent le délai (i.e., avec ou sans délai) avant de mesurer le comportement des individus (i.e., le vote pour la célébrité). Cette étude comporte également un groupe contrôle non-questionné. Les chercheurs évaluent l'attitude des participants à la fin de l'expérience, en demandant aux participants de lister les premiers mots qui leur viennent à l'esprit en pensant aux célébrités. Les sujets doivent ensuite évaluer chaque mot sur une échelle (1 = négatif ; 7 = positif). Les principaux résultats observés concernent l'effet du délai. Lorsque la question est congruente avec les attitudes, les participants sont influencés par cette question quel que soit le délai. En revanche, lorsque la question est incongruente avec les attitudes, l'influence de la question sur le comportement ne se produit qu'immédiatement après la question. Au-delà de leurs résultats principaux, nous nous intéressons ici à leurs résultats sur l'attitude. Ils observent que les attitudes sont significativement altérées par les questions. Comparativement aux

⁵ La valence des attitudes et des stéréotypes a été pré-testée.

participants non-questionnés, les individus ayant reçu une question positive et congruente avec leurs attitudes (i.e., un comportement positif émis par la célébrité) listent plus d'adjectifs positifs. Les participants recevant une question incongruente avec leurs attitudes, et donc négative (i.e., un comportement négatif émis par la célébrité), ne diffèrent pas significativement du groupe contrôle. Le pattern obtenu est tout de même cohérent puisqu'ils ont listé des adjectifs un peu plus négatifs que le groupe contrôle. Ces chercheurs interprètent ces résultats « à long terme » par une mise à jour de l'attitude créée par le questionnement. Cette mise à jour permettrait aux questions de continuer à influencer le comportement, au-delà de la période d'augmentation de l'accessibilité. Ces travaux suggèrent que le processus d'accessibilité intervient dans la réalisation de l'EQC mais qu'il n'est pas le seul processus impliqué.

Ainsi, l'explication motivationnelle proposée par Van Kerckhove et collaborateurs (2012) permet de mieux saisir pourquoi cette hausse de l'accessibilité, consécutive à l'activation, n'explique pas entièrement cet effet. Les résultats de Moore et collaborateurs (2012) suggèrent que l'effet passe également par une influence sur les attitudes, ou du moins, que c'est ainsi que l'effet perdure. Bien que ces chercheurs n'aient pas fait le lien entre leurs données et l'explication motivationnelle de manière explicite, ce qu'ils obtiennent est cohérent avec celle-ci. En effet, comme nous l'expliquions dans la partie consacrée à cette explication théorique, l'activation d'un but crée une motivation implicite à réaliser ce but qui passe par une évaluation plus positive des éléments liés à ce but (Ferguson & Bargh, 2004).

Réinterprétation des résultats des tâches évaluatives

En plus d'expliquer les effets obtenus à long terme (e.g., Godin et al., 2008), l'explication motivationnelle permet de réinterpréter des données qui étaient ambiguës, dans la littérature sur l'EQC.

La tâche d'évaluation, une mesure de la force de l'attitude

Comme le niveau d'accessibilité représente la facilité avec laquelle on accède à cette information en mémoire, il est d'usage de mesurer ce niveau grâce au temps que l'individu met pour accéder à cette information (Fazio, 1995 ; Fazio et al., 1989 ; Fazio et al., 1986). Dans cette logique, le niveau d'accessibilité d'une attitude est évalué en mesurant le temps nécessaire à l'individu pour exprimer cette attitude. C'est ce que font les tâches évaluatives présentées dans la partie de ce chapitre consacrée à l'explication attitudinale (e.g., Wood et al., 2014). Ces tâches sont dérivées de la tâche d'évaluation automatique de Fazio et collaborateurs (1986). Cette dernière consiste à présenter, successivement, des paires de mots, sur l'écran d'un ordinateur. À chaque essai, le participant doit indiquer à l'aide du clavier, le plus rapidement possible et sans se tromper, si le deuxième mot (i.e., la cible) est positif ou négatif. L'objectif des chercheurs est de mesurer si le premier mot (i.e., l'amorce) influence la vitesse de traitement du deuxième mot (i.e., la cible), en accélérant le traitement (i.e., effet facilitateur) ou en le ralentissant (i.e., effet inhibiteur). Les amorces peuvent être liées au concept cible ou bien peuvent être des stimuli témoins. Les cibles sont des mots clairement positifs (e.g., bonheur) ou clairement négatifs (e.g., mort). Chaque amorce est présentée deux fois au minimum, une fois avec une cible positive et une fois avec une cible négative. Un indice est calculé afin de comparer les temps de réponse aux essais d'intérêt, en contrôlant pour les temps de

réponse aux essais témoins. Les résultats indiquent la rapidité avec laquelle les participants répondent à des mots positifs ou négatifs selon les amorces auxquelles ils sont associés.

Néanmoins, les données issues de la tâche d'évaluation automatique sont ambiguës. En effet, on ne sait dire si l'individu va plus vite pour renseigner une attitude, car elle est plus accessible, ou bien car elle est plus forte (Fazio et al., 1982). La force d'une attitude est influencée par son niveau d'accessibilité, mais également par d'autres facteurs, tels que la polarisation de cette attitude, le degré de certitude qu'a l'individu à son égard, le niveau d'élaboration nécessaire à sa construction, etc. (Krosnick & Petty, 1995). Ainsi, être plus rapide pour exprimer une attitude peut signifier qu'elle est plus accessible, mais aussi qu'elle est plus extrême, que l'on est davantage certain de cette attitude, etc. Cette confusion est d'autant plus probable que les différents attributs de l'attitude ne sont pas totalement indépendants. En effet, des données suggèrent que l'accessibilité est un médiateur entre l'expression répétée d'une attitude et le degré de certitude que l'individu détient vis-à-vis de cette attitude (Holland et al., 2003). Mais, d'autres données indiquent que l'accessibilité influence l'évaluation qui est faite d'un objet (Young & Fazio, 2013). En d'autres mots, l'individu se servirait de l'information fournie par la facilité de récupération de l'élément en mémoire (i.e., l'accessibilité) comme d'une heuristique, pour inférer l'évaluation qu'il fait d'un stimulus et le degré de confiance qu'il a en cette évaluation. Parmi les attributs de l'attitude qui concourent à son renforcement, la polarisation a été proposée comme un processus pouvant expliquer l'effet question-comportement, et ce dès les travaux de Morwitz et collaborateurs (1993). Dans leurs travaux, ils ont testé l'hypothèse selon laquelle questionner les individus sur leurs intentions d'achat allait polariser (i.e., rendre plus extrêmes) les attitudes qu'ils détenaient déjà à l'égard des

produits cibles. L'implication de la polarisation des attitudes dans l'EQC n'a plus été investiguée car Morwitz et Fitzsimons (2004) n'ont pas trouvé d'effet de cette polarisation suite à des questions d'intention d'achat. Ce résultat était obtenu avec des questions d'intention portant sur l'ensemble de la catégorie des produits cibles. Dans la littérature générale, les résultats suggèrent que l'expression répétée d'une attitude polarise cette attitude (Downing Judd, & Brauer, 1992) mais d'autres résultats ne permettent pas d'observer ces effets (Powell & Fazio, 1984).

La positivité implicite au service du but

Si la tâche d'évaluation automatique (Fazio et al., 1986) ne permet pas de mesurer l'accessibilité de manière indépendante de l'attitude, elle est en revanche un indicateur de l'attitude implicite (e.g., Ferguson & Bargh, 2004).

Comme nous l'expliquons dans la partie consacrée à l'explication motivationnelle, l'induction d'une motivation chez l'individu a des conséquences sur plusieurs processus cognitifs, notamment l'évaluation implicite positive des éléments directement utiles à l'accomplissement de cette motivation. Moore et collaborateurs (2011) expliquent qu'un but activé rend les individus « évaluativement prêts » à poursuivre ce but (p. 454). Cette évaluation positive, implicite et automatique (Custers & Aarts, 2007), du but et des éléments utiles à sa réalisation (Ferguson & Bargh, 2004) permet donc de favoriser des comportements cohérents avec sa réalisation, comme par exemple des comportements d'approche. On retrouve cette évaluation implicite positive dans les travaux sur la simple exposition (Kruglanski, Freund, & Bar-Tal, 1996 ; Zajonc, 1968). En effet, ces travaux montrent que le simple fait d'avoir été exposé à un élément le rend plus positif. Dans le cas de l'EQC, si l'activation créée par un questionnement est motivationnelle, alors

l'individu questionné à propos d'un comportement devrait évaluer implicitement plus positivement les éléments liés à la réalisation du comportement. La motivation implicite est mesurée dans la littérature par une tâche d'évaluation aussi appelée « tâche d'amorçage affectif » (Fazio, 2001 ; Ferguson & Bargh, 2004). L'hypothèse de cette tâche est la suivante : si les participants ont des attitudes positives à l'égard d'une amorce, lorsqu'elle est associée à une cible positive, ils devraient aller plus vite pour répondre que la cible est positive (situation de congruence) que lorsque cette amorce est présentée associée à une cible négative (situation d'incongruence ; Fazio, 2001). Cette mesure était initialement utilisée afin d'évaluer l'activation automatique des attitudes associées à la simple présentation de cet objet (Fazio et al., 1986). Elle a été reprise par Ferguson et Bargh (2004) pour évaluer la motivation implicite qui découle de l'activation d'un but. L'activation de but doit conduire les individus à évaluer, automatiquement et implicitement, les éléments liés au but de manière plus positive que des éléments non-liés (comparativement à un groupe contrôle chez qui le but n'a pas été activé).

Dans la littérature sur l'effet question-comportement, la plupart des chercheurs souhaitant étudier les processus expliquant cet effet se sont concentrés sur l'accessibilité des attitudes en utilisant des tâches évaluatives. Comme nous l'avons déjà mentionné, trois études mesurent directement la latence pour dire si une cible est positive ou négative (Fitzsimons et al., 2007, Étude 2 ; Morwitz & Fitzsimons, 2004, Étude 3 ; Wood et al., 2014). Et une autre étude utilise une tâche nécessitant de juger une association entre un mot cible et un adjectif positif ou négatif (Spangenberg et al., 2012, Étude 3). Les résultats obtenus dans les études ayant utilisé ces tâches dans le cadre de l'EQC sont pour la plupart cohérents avec une explication motivationnelle de cet effet. L'étude de Fitzsimons et collaborateurs (2007, Étude 2) montre que les participants ayant effectué

une prédiction ont été significativement plus rapides pour exprimer leur attitude à l'égard du comportement cible (comparativement à des concepts contrôles) que les participants questionnés sur une thématique non-liée⁶. L'étude de Morwitz et Fitzsimons (2004) témoigne d'une différence significative entre la latence des mots d'intérêt et la latence des mots contrôles, pour les participants questionnés sur leurs intentions, mais pas pour les participants non-questionnés. Dans l'étude de Spangenberg et collaborateurs (2012), les participants devant faire une prédiction quant à leur comportement futur de recyclage n'étaient pas plus rapides pour catégoriser positivement les mots liés au recyclage que les mots contrôles (comparativement au groupe contrôle). En revanche, les participants interrogés sur leurs attitudes étaient plus rapides lors de la tâche de latence pour catégoriser positivement les mots liés au recyclage, par rapport aux mots contrôles, et ce comparativement au groupe contrôle et au groupe devant prédire son comportement. Enfin, l'étude de Wood et collaborateurs (2014) montre que les individus interrogés sur leurs intentions, leurs regrets anticipés et leurs attitudes à l'égard de la nourriture saine étaient plus rapides pour juger positivement les mots liés à la nourriture saine que les sujets témoins. Les participants des groupes contrôles étaient interrogés sur ces mêmes construits (i.e., intentions, regrets anticipés, attitudes) à l'égard de l'utilisation d'internet ou passaient une autre tâche sans rapport. Les résultats de ces deux derniers groupes ne différaient pas significativement sur la tâche de latence.

Ainsi, ces résultats pourraient être réinterprétés dans le cadre d'une explication motivationnelle de l'effet question-comportement. Les questions activeraient un but, et c'est cette activation de but, qui conduirait les individus à évaluer, de manière implicite et

⁶ Il faut néanmoins noter que cette étude ne comportait qu'un seul essai critique.

automatique, les éléments liés au but plus positivement. Elles augmenteraient l'accessibilité des attitudes mais les rendraient surtout plus positives afin de concourir à la réalisation de ce but.

L'explication motivationnelle permet d'intégrer les réflexions construites par les chercheurs autour de l'accessibilité et de la positivité accrue des attitudes associées au comportement questionné dans l'EQC. En outre, comme nous l'avons démontré, elle semble s'adapter aux données de cette littérature et notamment aux effets à long terme (e.g., Godin et al., 2008). Néanmoins, à l'instar de Van Kerckhove et collaborateurs (2012) qui n'ont observé ces résultats qu'avec des questions d'intention, les équipes de chercheurs impliquées dans ces recherches ont également obtenu des résultats différentiels selon le type de question. Cette explication ne semble donc pas être non plus une explication exhaustive de l'effet d'intérêt.

Les théories proposées pour expliquer l'EQC dans la littérature dédiée montrent toutes des faiblesses quant à leur capacité à s'adapter à l'ensemble des résultats observés. Si l'explication motivationnelle semble être celle qui regroupe le plus d'éléments cohérents (positivité, accessibilité, effets durables dans le temps), elle ne permet pas d'expliquer les effets obtenus avec des questions d'attitude. Ainsi, aucune théorie à ce jour ne permet d'expliquer entièrement l'EQC comme l'influence de n'importe quelle question sur n'importe quel comportement (Spratt et al., 2006). Ce phénomène pourrait donc être le résultat d'une action conjointe de plusieurs processus, ou bien, il pourrait emprunter des processus différents selon le type de question.

Le rôle du type de question dans l'effet question-comportement

L'étude de l'effet des questions sur le comportement a longtemps été menée de manières distinctes selon que les chercheurs s'intéressaient à l'effet de simple mesure (Morwitz et al., 1993) ou à l'effet d'auto-prophétie (Greenwald et al., 1987). Comme nous l'avons déjà expliqué, l'effet de simple mesure, principalement étudié en marketing, questionnait sur des intentions d'achat ou, plus rarement, sur la satisfaction. Ces chercheurs-là évoquaient plutôt des explications en termes d'accessibilité des attitudes (Morwitz & Fitzsimons, 2004). D'un autre côté, l'effet d'auto-prophétie stipulait que demander à des personnes de prédire leur comportement modifiait la réalisation effective de ce comportement par la suite (e.g., Spangenberg et al., 2003). Dans le cadre de l'effet d'auto-prophétie, les explications évoquées étaient plutôt normatives. Ces différentes habitudes en matière de questionnement et d'explications théoriques ont été associées aux ancrages théoriques des auteurs (Dholakia, 2010). Pourtant, les questions pourraient impliquer des processus différents et cette distinction méthodologique pourrait contribuer à l'explication de l'effet.

Des résultats qui diffèrent selon le type de question

Les données issues de la littérature sur l'EQC nous fournissent des indications sur les processus impliqués dans l'effet, mais chaque étude n'utilise pas le même type de question. Ainsi, en ce qui concerne l'accessibilité des attitudes, Spangenberg et collaborateurs (2012) nous apprennent qu'une question de prédiction ne produit pas une augmentation de l'accessibilité des attitudes du comportement cible comparativement à une absence de question. Mais, ils relèvent une augmentation de l'accessibilité des

attitudes chez les participants questionnés sur leurs attitudes (comparativement au groupe ayant fait une prédiction et au groupe contrôle). Wood et collaborateurs (2014) observent une médiation entre les questions et le comportement par l'accessibilité des attitudes. L'hypothèse de l'accessibilité du concept est testée par Van Kerckhove et collaborateurs (2012, Étude 1) qui rapportent une accessibilité accrue du nom de la marque cible chez les participants questionnés sur leurs intentions, mais pas chez ceux questionnés sur leurs attitudes. Dans ces travaux, le groupe questionné sur l'attitude est considéré comme un groupe contrôle, il n'y a donc pas de groupe non-questionné. Les effets à long terme nous renseignent également sur les processus sous-jacents. Chez Van Kerckhove et collaborateurs (2012, Étude 3), parmi les participants interrogés sur leurs intentions, il n'y avait pas de différence de comportement, que les participants aient dû attendre 10 minutes ou pas entre le questionnement et le choix de produit (i.e., variable dépendante). En revanche, les participants questionnés sur leurs attitudes ont souffert de ce délai au moment du choix, comparativement aux participants qui n'ont pas attendu. À plus long terme (de 6 à 15 mois), des EQC sont observés chez des participants questionnés sur des questionnaires de type « théorie du comportement planifié », qui regroupent plusieurs mesures notamment l'intention et l'attitude, comparativement à des participants non-questionnés (e.g., Godin et al., 2008). Des questions de satisfaction ont également montré des effets à long terme (12 mois) chez Dholakia et Morwitz (2002), par rapport à une absence de question.

Ces incohérences érigent la simple interrogation sur l'efficacité des différents types de question en une nouvelle piste de compréhension du phénomène. Il n'est pas impossible que l'explication de cet effet dépende du type de question posée. En d'autres

mots, interroger l'individu sur son intention, son attitude ou lui demander de prédire son comportement futur, impacte le comportement, mais le processus à travers lequel l'impact se produit diffère selon la question. Il nous est cependant difficile de répondre à cette question simplement en analysant les données fournies par la littérature. En effet, la confusion autour de la mesure de l'attitude complique la lecture de ces résultats. Alors même que Sprott et collaborateurs (2006) ont regroupé les différents types de questions dans une même dénomination, les chercheurs continuent parfois de considérer l'attitude comme une mesure leurre (Spangenberg et al., 2012) voire comme une mesure contrôle (Van Kerckhove et al., 2012). Ils ignorent donc l'effet que ces mesures peuvent produire sur le comportement observé et concluent sur l'explication de l'effet question-comportement sans nuances quant à la nature de la question utilisée. L'objectif des études recensées dans le paragraphe précédent n'était pas de tester le rôle différentiel du type de question dans les processus sous-jacents l'effet, ainsi les méthodologies utilisées limitent notre analyse. Néanmoins, la seule étude de Van Kerckhove et collaborateurs (2012, Étude 2a) qui comportait un groupe contrôle non-questionné présente des résultats qui vont dans le sens de notre réflexion mais qui ne sont pas significatifs. Les résultats bruts de cette étude montrent que lors de la première occasion de choisir une barre, les participants questionnés sur leur intention choisissent la barre cible à 80.50%, ceux questionnés sur leur attitude à 54.80% et ceux n'ayant pas été questionnés à 45.70%. S'il semble évident, au vu de leurs résultats, que la question d'intention produit une motivation qui va conduire l'individu à réaliser le comportement cible, nous ne pouvons savoir si la question d'attitude, elle, ne produit pas également un EQC en passant par un autre processus que la motivation. Ainsi, les données de la littérature sont cohérentes avec l'idée que les processus impliqués dans l'EQC ne sont pas exactement les mêmes selon la

question posée, bien que cette hypothèse nécessite encore d'être testée dans une expérience dédiée. Si le type de question semble avoir le pouvoir de déclencher des processus différentiels, la raison de cette distinction reste inabordée dans la littérature.

Élaboration cognitive impliquée par la question

Une question d'attitude demande à l'individu d'indiquer s'il considère qu'un comportement est positif ou négatif. Une question d'intention lui demande d'indiquer s'il a l'intention de réaliser ce comportement. La question d'intention oblige l'individu à se projeter dans l'avenir et, en cela, à planifier son comportement futur. On sait que la planification d'intention, aussi appelée implémentation d'intention (en anglais, « if-then planning » ; Martiny-Huenger, Bieleke, Oettingen, & Gollwitzer, 2016) améliore la validité prédictive de la théorie du comportement planifié (Sheeran & Orbell, 1999). Cela viendrait du fait qu'implémenter ses intentions renforce le lien entre la situation et l'intention initiale de l'individu, ce qui le rend plus susceptible de déclencher effectivement l'action le moment venu. Pour illustrer, prenons l'exemple d'un individu à qui l'on demanderait de planifier une action de recyclage d'une canette en aluminium. Il devrait s'imaginer, après avoir consommé sa boisson, s'approchant d'un bac de recyclage et déposant la canette dans ce bac de recyclage, au lieu de la jeter dans la poubelle pour les déchets non-recyclables. Le fait d'avoir planifié cette action devrait rendre l'action plus susceptible de se produire lorsque l'individu se trouvera ensuite dans ce cas de figure. L'élaboration cognitive que nécessite cette planification permet à plus long terme de créer un script pouvant être utilisé de manière automatique (Martiny-Huenger et al., 2016). Les questions d'intention utilisées dans les études sur l'EQC ne sont pas véritablement des

questions d'implémentation d'intention car elles ne demandent pas à l'individu de retranscrire cette planification (e.g., « How likely or unlikely would you be to try the presented candy bars if they were available to you ? » Van Kerckhove et al., 2012, Étude 1). Nous pouvons supposer qu'en nécessitant une projection vers l'avenir, la question d'intention, typiquement utilisée dans l'EQC, produit une élaboration cognitive plus importante qu'une question d'attitude (e.g., « How positive or negative are you about the presented candy bars becoming available to you ? » Van Kerckhove et al., 2012, Étude 1).

L'élaboration cognitive peut se définir comme le niveau et la profondeur du traitement d'une information (Barden & Tormala, 2014). Le niveau d'élaboration de la pensée que produit un message a des conséquences sur la force de l'attitude (Barden & Petty, 2008). Les pensées élaborées, ou « substantielles » comme les nomment ces auteurs, génèrent en fait plus de certitudes, et la certitude est un modérateur de la force de l'attitude (Barden & Petty, 2008). Barden et Petty (2008) considèrent qu'il s'agit d'une « heuristique de pleine pensée » (i.e., « the thoughtfulness heuristic » ; Barden & Petty, 2008) sur laquelle les individus vont s'appuyer pour émettre un jugement. L'individu qui investit une pensée poussée dans un raisonnement va inférer que son jugement est correct (Barden & Petty, 2008, p. 491). Selon ces mêmes auteurs, la certitude de l'attitude résultant de l'heuristique de pleine pensée va produire des intentions comportementales. Cependant, ce qui importe dans le modèle proposé par Barden et Petty, c'est le niveau perçu d'élaboration. Dans notre cas, comme nous venons de le dire, nous ne savons pas si une question d'attitude et une question d'intention impliquent différents niveaux d'élaboration, que ce soit de manière objective ou subjective, nous le supposons seulement. Mais nous savons, en revanche, qu'une plus grande élaboration

produit une plus grande accessibilité (Bizer & Krosnick, 2001) et que l'accessibilité joue un rôle dans l'effet question-comportement (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Van Kerckhove et al., 2012 ; Wood et al., 2014). De plus, des résultats de la littérature confirment l'effet modérateur du niveau d'élaboration dans l'EQC. En effet, Fitzsimons et Shiv (2001) ont montré que plus l'individu est en mesure de fournir une élaboration cognitive importante entre la question posée et le comportement, plus il est susceptible de réaliser ce comportement ensuite. Cet effet modérateur de l'élaboration est néanmoins conditionnel du niveau de conscience. Si l'individu est conscient d'une tentative d'influence alors l'élaboration élevée amoindrit l'effet (Moore et al., 2012, Étude 4).

Un autre facteur permet de s'interroger sur l'implication du traitement cognitif dans l'occurrence de l'effet question-comportement, c'est la fluence de traitement (Janiszewski & Chandon, 2007). La fluence de traitement peut se définir comme la facilité d'exécution d'une activité cognitive (e.g., perception, récupération, création d'une signification ; Janiszewski & Chandon, 2007, p. 309). Au même titre que le biais d'accessibilité déjà évoqué, le biais lié à la fluence de traitement conduit l'individu à inférer que s'il traite facilement une information, c'est qu'elle est digne d'intérêt. Si l'information en question est un comportement, l'individu sera plus susceptible de réaliser un comportement qu'il envisage facilement qu'un autre auquel il accède plus difficilement. Janiszewski et Chandon (2007) obtiennent des résultats cohérents avec l'hypothèse de l'implication de la fluence de traitement dans la production de l'effet question-comportement.

Ainsi, le traitement cognitif impliqué par la question peut être une piste explicative pour comprendre les différences observées dans la littérature sur l'EQC selon le type de question posée.

Conclusion

Pour résumer cette partie théorique, l'effet question-comportement est un phénomène qui a été observé sur un large panel de comportements, allant du choix d'un produit alimentaire (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004) au don de sang (e.g., Godin et al., 2008). Si des chercheurs l'utilisent afin de promouvoir des comportements positifs dans le cadre d'interventions (e.g., Godin et al., 2010), d'autres s'attachent à essayer de comprendre les processus à travers lesquels il s'exprime (e.g., Van Kerckhove et al., 2012). Cette première partie théorique était destinée à présenter puis approfondir les explications proposées pour cet effet, en confrontant les données des différents champs de littérature à ces explications.

L'explication normative de l'EQC repose sur le principe de la dissonance cognitive (Aronson, 1968 ; Festinger, 1957 ; Spangenberg et al., 2003). Ainsi, conformément à cette explication théorique, lorsque l'individu est questionné, les normes associées à ce comportement deviennent saillantes et l'individu compare son comportement passé à ces normes. Une incohérence constatée entre les normes et le comportement entraîne un inconfort psychologique et représente une menace pour l'estime de soi de l'individu. C'est afin de rétablir une cohérence, et donc, une image positive de soi, que l'individu va se comporter de manière normative. Cette hypothèse est corroborée par les résultats montrant que l'individu questionné ressent un inconfort psychologique qu'il souhaite réduire (Spangenberg et al., 2003). Les résultats montrant que l'individu saisit également d'autres occasions d'améliorer son estime de soi (e.g., l'auto-affirmation) si elles se présentent suite au questionnement sont aussi cohérents avec cette

hypothèse (Spangenberg et al., 2003 ; Spangenberg et al., 2012). Néanmoins, cette explication de l'effet n'est que partielle puisqu'elle ne peut expliquer que des comportements pour lesquels l'individu possède un cadre normatif auquel se référer. Elle ne peut pas expliquer les résultats obtenus dans la littérature sur le choix de produits, fictifs ou étrangers, suite à des questions d'intentions d'achat (e.g., des barres chocolatées canadiennes dans les travaux de Morwitz et Fitzsimons, 2004). Les deux autres explications ne souffrent pas de cette lacune.

L'explication attitudinale postule que les questions rendent accessibles les attitudes associées au comportement normatif, et que c'est cette accessibilité accrue qui conduit les individus à réaliser le comportement, s'ils ont des attitudes positives à son égard (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). Elle permet de pallier les restrictions de l'explication normative car l'individu possède des attitudes sur n'importe quel objet (Zajonc, 1980). En fait, ce sont les attitudes implicites, plus que les attitudes explicites, qui sont décisives dans la génération d'effets sur le comportement (Fitzsimons et al., 2007). Dans la littérature sur les comportements de consommation, des résultats corroborent cette explication. En effet, les individus questionnés (généralement sur leurs intentions) ont tendance à choisir les produits pour lesquels ils ont eu à décrire leurs attitudes positives (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). Plus précisément, le fait de décrire des attitudes à propos d'un produit augmente l'accessibilité de l'attitude. C'est ensuite la valence de l'attitude qui détermine la réalisation effective du comportement. Des résultats plus récents obtenus sur des comportements normatifs, tels que le recyclage (Wood et al., 2014), montrent que les questions augmentent l'accessibilité des attitudes associées au comportement, ce qui a un effet médiateur sur le lien entre les questions et le comportement. Cependant, les données issues de cette littérature à propos de

l'accessibilité des attitudes sont tirées de tâches d'évaluation (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). Or, comme nous l'avons expliqué, ce type de tâche fournit avant tout des indications sur la force de l'attitude (Fazio et al., 1982). La force de l'attitude pouvant être due à plusieurs facteurs (i.e., sa polarisation, le degré de certitude etc. ; Krosnick & Petty, 2005). Le rôle de l'accessibilité dans ce phénomène n'est donc pas clair. De plus, l'existence d'EQC à long terme (jusqu'à 15 mois après le questionnaire) n'est pas cohérente avec l'hypothèse d'une explication de cet effet uniquement par l'accessibilité des attitudes, car celle-ci est connue pour décroître rapidement après l'activation (Higgins et al., 1985). Ainsi, si l'explication attitudinale permet d'englober un plus grand spectre de comportements cibles que l'explication normative, elle présente également des limites.

Nous avons également abordé l'idée selon laquelle ce ne serait pas uniquement l'accessibilité des attitudes qui produirait cet effet, mais plus largement, l'accessibilité globale du concept (Nedungadi, 1990). Dans cette optique, le questionnaire activerait toutes les informations associées au concept en mémoire y compris les attitudes et les normes. Cette accessibilité accrue pourrait permettre de renforcer l'attitude et de la rendre plus prompte à guider le comportement (Wyer & Srull, 1986). Elle pourrait aussi déclencher un phénomène de comparaison aux normes, risquant de produire une dissonance cognitive et donc de conduire l'individu à se comporter de manière normative pour rétablir une image de soi positive (e.g., Spangenberg et al., 2012). Cette explication alternative a été écartée par Morwitz et Fitzsimons (2004) et délaissée par les recherches ultérieures sur l'EQC. Pourtant, elle permet d'intégrer l'explication normative et l'explication attitudinale de cet effet.

Enfin, l'explication motivationnelle de l'EQC postule que les questions activent le but de réaliser le comportement qu'elles ciblent (Van Kerckhove et al., 2012). Ceci a des

implications sur l'accessibilité des éléments liés à la réalisation de ce comportement et l'évaluation plus positive de ces mêmes éléments (e.g., Ferguson & Bargh, 2004). L'ensemble de ces effets perdure jusqu'à l'atteinte du but (Bargh et al., 2001). Dans le cadre de l'EQC, cette explication n'a été investiguée que dans un seul article. Les données de Van Kerckhove et collaborateurs (2012) indiquent que les individus questionnés sur leurs intentions voient l'accessibilité des informations liées au comportement cible augmenter. Elles montrent aussi que ces effets persistent même si un délai de 10 minutes est imposé entre le questionnement et le comportement. Enfin, elles indiquent que si une deuxième occasion de réaliser le comportement se présente, l'individu ayant déjà réalisé le but ne réitère pas. Les effets à long terme évoqués précédemment (e.g., Godin et al., 2008) sont également cohérents avec l'hypothèse motivationnelle. De plus, nous pensons que les données issues de tâche d'évaluation peuvent être réinterprétées dans le cadre de cette explication théorique, dans la mesure où elles témoignent d'une positivité implicite à l'égard du comportement questionné chez les participants questionnés (e.g., Wood et al., 2014).

Néanmoins, tous les résultats corroborant l'hypothèse motivationnelle hormis les effets sur la positivité n'apparaissent que dans des situations où l'intention est mesurée (e.g., Godin et al., 2008 ; Van Kerckhove et al., 2012). Une mesure de satisfaction semble également produire des effets à long terme (Dholakia & Morwitz, 2002). En revanche, quand l'attitude est mesurée, les principes de l'activation de but ne sont pas retrouvés (e.g., Van Kerckhove et al., 2012). On note toutefois que l'accessibilité des attitudes augmente (Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Spangenberg et al., 2012 ; Wood et al., 2014). Les résultats obtenus dans la littérature, qui diffèrent selon le type de question,

nous ont donc conduits à penser que le processus impliqué dans l'effet question-comportement pouvait dépendre de ce critère.

Saisir l'effet

À travers ce travail de thèse, nous cherchons à améliorer la compréhension des processus sous-jacents l'effet question-comportement en testant les explications présentées dans des expériences en laboratoire, en ligne ou sur le terrain. Si l'explication normative et l'explication attitudinale peuvent être réunies dans une explication en termes d'accessibilité du concept, l'explication motivationnelle semble fonctionner différemment bien qu'elle inclue le même type de processus (e.g., accessibilité). La revue de littérature effectuée nous conduit à penser que ces explications sont complémentaires (voir Figure 5). D'autant que les éléments empiriques publiés semblent cohérents avec l'hypothèse d'une différence d'explications selon le type de questions. Ainsi, nous tâcherons d'affiner la compréhension de ce phénomène de réactivité à la mesure en testant ces explications et en s'intéressant également aux modérateurs de cet effet.

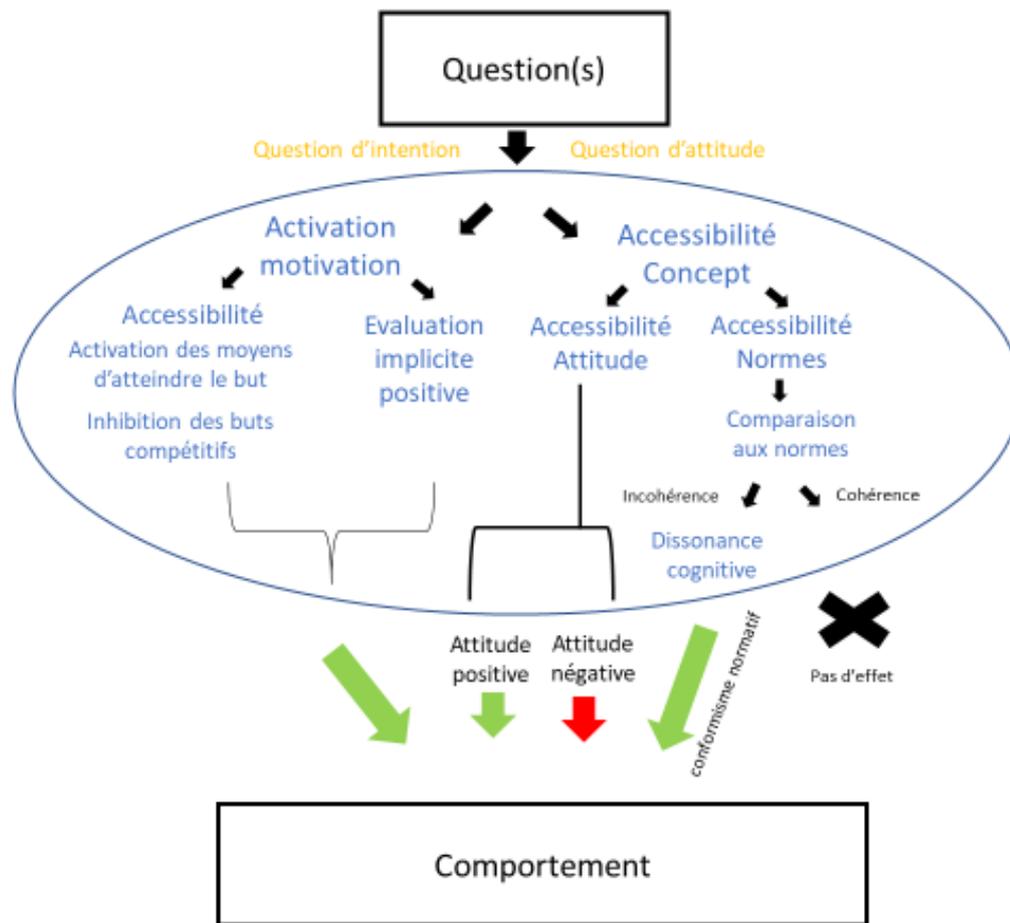


Figure 5. Schématisation de l'ensemble des explications théoriques potentielles de l'EQC traitées dans cette thèse.

Ce travail de thèse sera étayé par neuf études expérimentales dont la totalité portera sur un type de comportement particulier : le comportement pro-environnemental. Si la planète Terre héberge aujourd'hui plus de sept milliards d'individus, ce sont autant d'acteurs susceptibles de la protéger. Préserver l'environnement s'effectue à plusieurs échelles. À grande échelle, les nations peuvent s'engager à réduire leurs émissions de gaz à effet de serre (e.g., Accord de Paris sur le climat, 2015). À petite échelle, chaque être humain peut produire au quotidien des gestes pro-environnementaux. Ce terme regroupe l'ensemble des comportements à travers lesquels l'individu peut réduire son impact sur

l'environnement (Steg & Vlek, 2009). Cela peut aller de l'adoption de comportements quotidiens comme le recyclage ou l'utilisation de transports en commun, à des comportements de soutien ou d'implication dans des associations de protection de l'environnement (Stern, 2000). La psychologie et, en particulier, la psychologie sociale investit ce champ de comportements en s'intéressant, par exemple, à l'effet des émotions (e.g., Bissing-Olson, Fielding, & Iyer, 2016 ; Graton, Ric, & Gonzalez, 2016) ou d'affects (e.g., Coelho, Pereira, Cruz, Simões, & Barata, 2017) sur l'engagement dans des comportements favorables à l'environnement. La question qui anime particulièrement les chercheurs investiguant ce type de comportements est celle du « gap » qui existe entre attitude et comportement. En effet, si les individus détiennent une attitude généralement favorable envers l'environnement, les comportements ne suivent pas toujours (e.g., Kollmuss & Agyeman, 2002). Ainsi, les recherches sur les comportements pro-environnementaux sont animées d'une volonté d'identification des déterminants de ces comportements (e.g., Janssen, 2018) et des leviers d'action (e.g., Priolo, Milhabet, Codou, Fointiat, Lebarbenchon, & Gabarrot, 2016) dans le but proximal de modifier les conduites quotidiennes et dans le but plus lointain de modifier les mœurs.

D'un point de vue méthodologique, l'étude du comportement pro-environnemental trouve sa pertinence dans le fait qu'il est un comportement quotidien, souvent anodin et associé à des normes véhiculées par la société (e.g., trier ses déchets, prendre les transports en commun, ne pas jeter de détritrus par terre...). Nous souhaitons un comportement quotidien afin qu'il puisse être questionné et observé de manière anodine. Quant au choix d'un comportement normatif, il repose sur une volonté de croiser les explications communes dans la littérature. En effet, l'adoption de comportements pro-environnementaux est généralement expliquée par des notions de

valeurs, de normes, d'identité et d'attitudes (voir Kollmuss & Agyeman, 2002). Comme nous l'avons déjà expliqué, les explications normatives se retrouvent dans la littérature sur l'effet question-comportement investiguant ce type de comportement (e.g., Spangenberg et al., 2003). De plus, la mesure de ce type de comportement en laboratoire est rare. La plupart du temps, les comportements pro-environnementaux sont mesurés par l'auto-report du comportement de l'individu. Apporter une mesure objective du comportement réel de l'individu était le premier challenge de ce travail qui s'est inscrit dans la continuité de travaux déjà menés par l'équipe de recherche de ce laboratoire (Graton et al., 2016).

CHAPITRE 2

Le deuxième chapitre de cette thèse a pour objectif d'étudier les explications normative et attitudinale de l'effet question-comportement telles qu'elles ont été exposées dans la littérature sur l'EQC développée dans la première partie du chapitre 1.

Pour rappel, l'explication normative postule que le questionnement rend saillantes les normes associées au comportement questionné. Les individus questionnés vont entreprendre une comparaison de leur propre comportement, à ces normes. Une incohérence constatée entre les deux produit un inconfort psychologique car cette dissonance menace l'image positive du soi. Afin de réduire cette dissonance et donc de restaurer une image de soi positive, l'individu va agir dans le sens de la norme. Cette explication a été développée dans le cadre de comportements normatifs dans des recherches sur l'effet d'auto-prophétie (e.g., Spangenberg & Greenwald, 1999).

L'explication attitudinale, quant à elle, propose que les questions activent les attitudes associées au comportement cible. En rendant plus accessibles les attitudes, les questions conduisent l'individu à davantage suivre ses attitudes pour orienter son comportement. Cette explication s'inscrit dans la lignée des travaux de Fazio et collaborateurs qui montrent que l'accessibilité de l'attitude renforce le lien entre l'attitude et le comportement (e.g., Fazio et al., 1989). Dans le cadre de l'EQC, elle a été développée initialement dans les travaux sur des comportements de consommation (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004), mais elle a été reprise plus récemment pour expliquer cet effet sur des comportements normatifs (e.g., Wood et al., 2014).

Les deux premières études exposées dans le présent chapitre avaient pour objectif de tester ces explications théoriques de l'effet question-comportement en manipulant d'une part, l'activation des attitudes à travers le questionnement et d'autre part, le souvenir du comportement passé des individus pour observer leurs effets sur le comportement. La première étude était menée en laboratoire et la seconde sur le terrain. Dans les deux études, nous nous attendions tout d'abord à ce que le fait d'avoir été questionnés sur l'écologie conduise les participants questionnés à se comporter de manière plus écologique que les participants non-questionnés sur le sujet. Ensuite, si l'explication attitudinale s'applique à l'effet d'intérêt, nous nous attendions à ce que les participants chez qui l'attitude pro-environnementale a été activée par les questions se comportent de manière plus écologique que ceux chez qui elle n'a pas été questionnée. Nous avons également manipulé le souvenir du comportement passé de l'individu de manière à induire un état de dissonance cognitive. Si cette manipulation expérimentale conduisait les participants à se comporter de manière plus écologique, alors nous pouvions conclure en faveur de l'explication normative. Les deux études suivantes (Études 3a et 3b) réutilisaient le questionnaire biaisé de rappel du comportement passé utilisé dans les deux premières études pour étudier ses effets lorsqu'il est employé en dehors d'un paradigme de l'EQC.

Étude 1 : Implication des explications attitudinale et normative dans l'effet question-comportement

Comme mentionné en introduction, cette première étude avait pour objectif de tester l'explication attitudinale et l'explication normative de l'effet question-comportement. Le comportement cible dans cette étude était le tri sélectif. Afin de tester l'explication attitudinale, nous avons comparé des participants questionnés sur leurs attitudes, ainsi que leurs normes et leur contrôle comportemental perçu à l'égard du tri sélectif et des participants questionnés sur ces mêmes variables à propos d'un comportement contrôle (i.e., la pratique d'activités physiques). Le questionnement attitudinal devait avoir pour effet d'activer les attitudes associées au comportement cible (e.g., Spangenberg et al., 2012). Par ailleurs, nous avons testé l'explication normative de l'EQC en manipulant le souvenir des individus de leur comportement passé. L'idée était de les amener, à l'aide d'un questionnaire biaisé, à percevoir leur comportement passé comme respectueux ou à l'inverse comme irrespectueux de l'environnement. Les deux facteurs ont été manipulés afin de tester leurs effets sur deux variables dépendantes. La première mesure était l'intention comportementale des individus. Il s'agissait de tester l'effet des questions sur cette variable, afin de voir si elle médiatisait l'effet des questions sur le comportement. L'intention comportementale est considérée comme le médiateur de la relation entre l'attitude et le comportement (Ajzen, 1991). Dans la littérature sur l'EQC, plusieurs équipes de recherche se concentrent sur l'impact des questions d'intention, et notamment d'intention d'achat, sur le comportement (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). Si des recherches ont déjà comparé l'effet de questions d'attitude ou d'intention sur l'EQC pour constater que les questions d'intention produisent davantage

d'effet (e.g., Chapman, 2001), l'impact des questions attitudinales sur l'intention n'a pas été envisagé comme pouvant médiatiser la relation avec le comportement. La deuxième mesure de la présente étude était l'engagement comportemental des individus dans des comportements relatifs au tri sélectif. Nous pouvions ainsi tester l'implication de chaque explication théorique, séparément, ou bien en interaction, dans l'effet d'intérêt. En outre, nous nous attendions à une médiation par l'intention comportementale (Ajzen, 1991).

Méthode

Participants et plan

Cent cinquante-quatre étudiants en licence de psychologie (119 femmes, $M_{age} = 21.26$, $ET = 3.88$) ont participé à cette étude. Pour déterminer la taille de l'échantillon de cette première étude, nous nous sommes appuyés sur les études de la littérature sur l'EQC qui portaient également sur des comportements normatifs (e.g., Spangenberg et al., 2003 ; Spangenberg et al., 2012). Ainsi, cette étude devait comporter 30 participants par groupe. Ces participants étaient aléatoirement assignés à un plan 2 (Thématique questionnaire : tri sélectif vs. activités physiques) X 2 (Questionnaire biaisé : pro-écologique vs. non-écologique) ou à un groupe contrôle hors plan (30 participants). Quatorze participants n'ont pas répondu à une des quatre propositions de comportements et pour cela, ont été retirés des analyses. L'échantillon final était composé de 140 participants ($n = 26$ à 29).

Procédure

Les participants prenaient part à l'expérience individuellement et commençaient par remplir un formulaire de consentement. Puis, ils recevaient des consignes à l'oral leur expliquant que l'étude se déroulait entièrement sur ordinateur. Ils étaient informés que plusieurs étapes distinctes allaient se succéder et les consignes pour répondre à chaque partie leur seraient données au fur et à mesure.

Une fois seul dans le box expérimental, le sujet complétait un premier questionnaire mesurant l'attitude, les normes subjectives et le contrôle comportemental perçu (Ajzen, 1991). Ce questionnaire pouvait porter sur deux thématiques différentes : le tri sélectif ou la pratique d'activités physiques. Dans une condition (i.e., thématique « tri sélectif »), le questionnaire portait sur le tri sélectif qui était le comportement cible. Le questionnaire était composé de treize items. Huit items évaluaient les attitudes (e.g., « je considère qu'il est important de trier ses déchets »), trois items évaluaient les normes subjectives (e.g., « les personnes de mon entourage pensent qu'il est important de trier ses déchets ») et deux items évaluaient le contrôle comportemental perçu (e.g., « je pense que je suis en mesure de trier mes déchets ») de l'individu à propos du tri sélectif. Le participant pouvait répondre sur des échelles de type Likert (1 = pas du tout d'accord ; 7 = tout à fait d'accord). Dans une autre condition (i.e., thématique « activités physiques »), le questionnaire portait sur la pratique d'activités physiques avec le même nombre d'items évaluant les mêmes construits (i.e., attitudes, normes subjectives et contrôle comportemental perçu). Comme dans d'autres études de la littérature (e.g., Wood et al., 2014), il s'agissait de proposer aux sujets de cette condition de remplir un questionnaire de longueur similaire, mais sur une autre thématique que celle d'intérêt. La pratique d'activités physiques a été choisie arbitrairement comme

comportement contrôlé car aucun lien ne la reliait en apparence aux concepts de recyclage et d'écologie. Le tableau 1 résume la composition des questionnaires selon les deux thématiques (les questionnaires sont consultables dans leur intégralité dans les annexes 1 et 2).

Tableau 1. *Types, exemples et nombres d'items utilisés dans le questionnaire de l'étude 1 selon les deux thématiques possibles : le tri sélectif ou la pratique d'activités physiques.*

Type d'items	Exemple d'items		Nombre d'items
	Tri sélectif	Activités physiques	
Attitudes	Je considère qu'il est important de trier ses déchets	Je considère qu'il est important de pratiquer au moins 30 minutes d'activité physique par jour	8
Normes subjectives	Les personnes de mon entourage pensent qu'il est important de trier ses déchets	Les personnes de mon entourage pensent qu'il est important d'avoir une activité physique régulière	3
Contrôle comportemental perçu	Je pense que je suis en mesure de trier mes déchets	Je pense que je suis en mesure de pratiquer une activité physique 30 minutes par jour	2
			13

Ensuite, nous manipulons la perception que pouvait avoir le participant de son propre comportement écologique passé. Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur une procédure utilisée par Chaiken et Baldwin (1981). Cette procédure repose sur l'hypothèse selon laquelle il est plus probable d'être d'accord avec une phrase évoquant un comportement associé à une fréquence faible qu'à une fréquence élevée. En d'autres mots, il est plus probable de répondre « tout à fait d'accord » lorsque l'on nous demande si l'on réalise « parfois » le comportement X que lorsque l'on nous demande si l'on fait « toujours » le comportement X. Dans la présente étude, les participants étaient pour moitié amenés à penser que, par le passé, leur comportement n'avait pas été écologique (condition non-écologique). Pour cela, ils répondaient à un questionnaire dans

lequel tous les comportements pro-environnementaux (4 items) étaient associés à des fréquences élevées (e.g., « je recycle toujours le papier usagé ») et tous les comportements anti-environnementaux étaient associés à des fréquences faibles (e.g., « il m'arrive occasionnellement de jeter du verre dans des poubelles non-appropriées »). Comme mentionné en introduction, nous avons pour objectif avec cette procédure de modifier la perception des sujets de leur propre comportement passé. Une incohérence perçue entre la norme (pro-environnementale) et leur comportement passé devait faire naître un inconfort, que l'individu pouvait réduire en se comportant de manière normative le moment venu (Spangenberg et al., 2012). Dans la condition « pro-écologique », le questionnaire était conçu de façon à amener les participants à considérer que leur comportement passé était respectueux de l'environnement. Les items étaient tous formulés de façon à être pro-écologiques et ils étaient tous associés à des fréquences faibles. Ainsi, dans cette condition, les participants ne devaient pas ressentir une incongruence entre leur comportement passé et les normes pro-environnementales socialement désirables. Le tableau 2 synthétise les deux versions du questionnaire biaisé (les originaux sont disponibles en annexes 5 et 6).

Tableau 2. *Récapitulatif du contenu du questionnaire biaisé selon les deux conditions expérimentales : pro-écologique et non-écologique et exemples d'items (Étude 1).*

Version du questionnaire biaisé	Contenu du questionnaire biaisé	Exemple d'item
Pro-écologique	8 items pro-écologiques associés à des fréquences faibles	Il m'arrive de trier les boîtes de conserve
Non-écologique	4 items pro-écologiques associés à des fréquences fortes	Je recycle toujours le papier usagé

4 items non-écologiques associés
à des fréquences faibles

Il m'arrive occasionnellement de
jeter du verre dans des poubelles
non-appropriées

Après cela, tous les participants répondaient à deux questions mesurant leur intention comportementale à l'égard du tri sélectif (e.g., « j'ai l'intention de trier davantage mes déchets désormais » ; Annexe 3). Ils pouvaient ensuite s'engager dans quatre actions relatives au tri sélectif. Présentées l'une après l'autre, ces actions sollicitaient un engagement croissant (Dumont, Yzerbyt, Wigboldus, & Gordijn, 2003). Afin de déterminer le coût associé à chaque comportement, nous avons demandé, lors d'un pré-test, à vingt-quatre personnes de classer ces comportements du moins engageant et coûteux au plus engageant et coûteux. L'ordre de présentation découlait de ce pré-test. Tout d'abord, on demandait aux participants s'ils acceptaient de recevoir un guide de recyclage. S'ils acceptaient, ils devaient renseigner leur adresse e-mail. Puis, on leur proposait de donner 4 euros pour le financement d'une campagne de promotion du recyclage chez les étudiants. Une troisième proposition demandait aux participants s'ils acceptaient de recevoir chez eux un chercheur, afin qu'il observe leur pratique de tri sélectif dans le cadre d'une autre étude (pour cela, ils devaient également fournir leur numéro de téléphone). Enfin, ils pouvaient compléter un formulaire afin de devenir membre actif d'une association d'étudiants visant à promouvoir le recyclage sur le campus. Chaque proposition était détaillée de manière à ce que le participant puisse évaluer le coût (voir Annexe 7). De plus, dans trois des quatre propositions, ils devaient fournir des informations afin d'être contactés s'ils étaient intéressés. Les scores pouvaient aller de 0 à 4 selon le nombre de propositions acceptées.

Les participants du groupe contrôle hors plan complétaient uniquement un questionnaire mesurant leurs attitudes, leurs normes subjectives et leur contrôle comportemental perçu à propos de leur pratique d'activités physiques. Ils ne remplissaient pas le questionnaire biaisé d'auto-perception. On les interrogeait également sur leur intention de pratiquer des activités physiques (2 items ; Annexe 4). Puis, on leur proposait de s'engager dans les quatre comportements relatifs au tri sélectif. La procédure expérimentale de cette étude est schématisée en fonction de chaque groupe dans la figure 6.

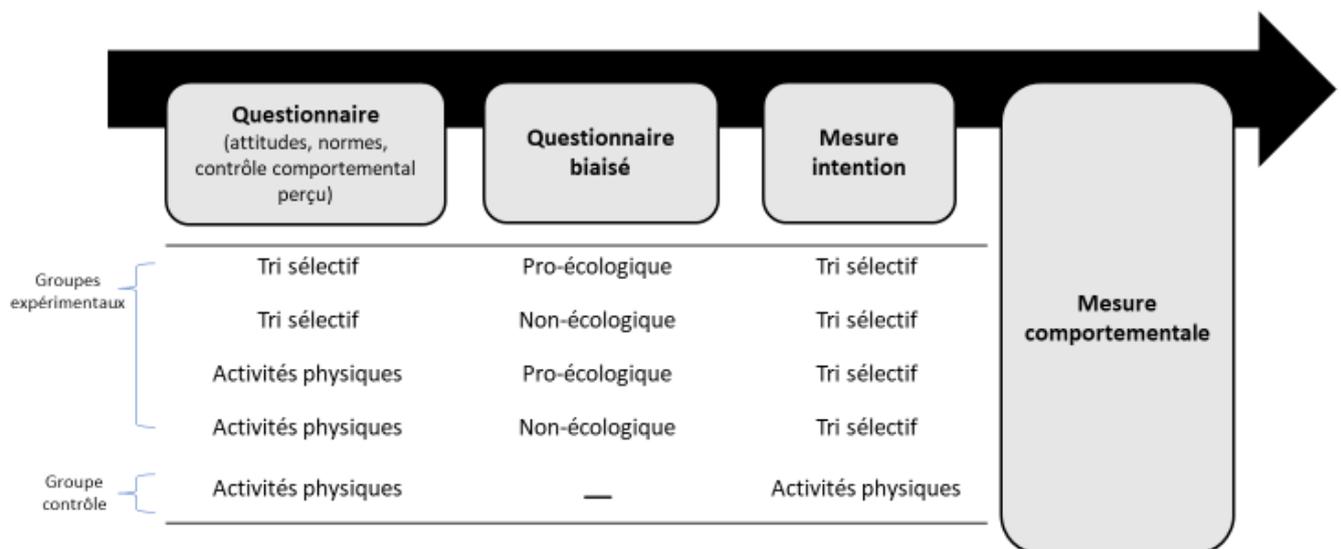


Figure 6. Conditions expérimentales et procédure de l'étude 1.

Résultats

Les participants se voyaient proposer quatre comportements, allant du moins engageant (Proposition 1) au plus engageant (Proposition 4). Conformément aux attentes, la proposition 1 (51.06%) a été plus acceptée que la proposition 2 (26.24%), elle-même

plus accepté que la proposition 3 (19.86%) et la quatrième proposition a été la moins acceptée (3.55%).

Intention comportementale. Les réponses aux deux items, fortement corrélées, $r(110) = .90, p < .001$, ont été moyennées. Une ANOVA 2 (Thématique questionnaire : tri sélectif vs. activités physiques) X 2 (Questionnaire biaisé : pro vs. non-écologique) a montré un effet principal de la thématique du questionnaire, $F(1, 108) = 4.76, p < .04, \eta_p^2 = .04$. Les participants interrogés sur le recyclage ont reporté plus d'intention de recycler ($M = 4.67, ET = 1.31$; voir Tableau 3 pour le détail) que les participants interrogés sur leur pratique d'activités physiques ($M = 4.04, ET = 1.72$). Aucun autre effet n'était significatif, $ps > .20$.

Tableau 3. *Scores moyens (et écart-types) d'intention et d'engagement comportemental des cinq groupes (Étude 1).*

Version du questionnaire biaisé	Groupes				
	Non-écologique		Pro-écologique		-
Thématique du questionnaire	Tri sélectif	Activités physiques	Tri sélectif	Activités physiques	Activités physiques
Score d'intention	4.66 (1.27)	4.36 (1.73)	4.69 (1.37)	3.69 (1.37)	-
Score d'engagement comportemental	1.10 (0.94)	0.71 (0.76)	1.19 (0.85)	0.83 (0.97)	1.11 (1.13)

Engagement comportemental. Le nombre de réponses positives aux comportements de recyclage proposés a été soumis à une ANOVA 2 (Thématique

questionnaire : tri sélectif vs. activités physiques) X 2 (Questionnaire biaisé : pro vs. non-écologique).

Les résultats témoignent d'un effet principal du questionnaire TCP, $F(1,108) = 4.99, p < .03, \eta_p^2 = .05$. Les participants ayant complété un questionnaire sur le tri sélectif se sont davantage engagés ($M = 1.15, ET = 0.89$) que les participants ayant complété un questionnaire sur leur pratique d'activités physiques ($M = 0.77, ET = 0.87$). Aucun autre effet n'était significatif, $F_s < 1$.

Le groupe contrôle qui avait répondu uniquement à des questions sur la pratique d'activités physiques ($M = 1.11, ET = 1.13$) ne s'est pas moins engagé dans des comportements écologiques que les groupes questionnés sur le recyclage (i.e., moyenne de l'engagement comportemental relevé dans les quatre autres groupes ; $M = 0.96, ET = 0.88$), $t < 1$. Les résultats sont reportés dans le tableau 3.

Analyse de médiation. Des analyses ont été menées en suivant la procédure proposée par Baron et Kenny (1986), pour tester le rôle médiateur de l'intention dans l'impact des questions à propos du recyclage sur l'engagement comportemental. La thématique du questionnaire (i.e., tri sélectif vs. activités physiques) prédisait significativement l'engagement comportemental, $b = 0.19, t(110) = 2.25, p < .03, \eta_p^2 = .04$, ainsi que l'intention comportementale, $b = 0.31, t(110) = 2.18, p < .04, \eta_p^2 = .04$. Le score d'intention (centré), prédisait significativement le comportement $b = 0.14, t(108) = 2.41, p < .02, \eta_p^2 = .05$. L'intégration de ce facteur dans le modèle rendait tendancielle la relation entre la thématique du questionnaire et l'engagement comportemental, $b = 0.14, t(108) = 1.72, p < .09, \eta_p^2 = .03$. Ces résultats indiquent donc

que l'intention comportementale médierait en partie la relation entre le questionnaire et le comportement.

Discussion

Les résultats de cette première étude montrent que les participants ayant répondu à un questionnaire évaluant leurs attitudes, leurs normes subjectives et leur contrôle comportemental perçu à propos du tri sélectif se sont davantage engagés dans un comportement pro-environnemental que les participants questionnés sur ces mêmes variables à propos de leur pratique d'activités physiques. Ces résultats sont cohérents avec les données de la littérature sur l'EQC (e.g., Wood et al., 2014).

Nous n'avons pas observé de différence entre la condition dans laquelle les participants répondaient uniquement à des questions sur le comportement cible et la condition contrôle dans laquelle ils répondaient uniquement à des questions *a priori* non-liées. Cette absence de différence altère la réplique de l'effet question-comportement. Il est possible que le simple fait de répondre à des questions amène les participants à davantage accepter la requête d'un expérimentateur, quel que soit le lien entre les questions et cette requête (effet Hawthorne ; McCambridge, Witton, & Elbourne, 2014). Toutefois, dans ce cas, il ne devrait pas y avoir de différence entre les groupes ayant reçu des questionnaires avec des thématiques différentes. L'interprétation la plus cohérente avec nos résultats est que la thématique faisant office de condition contrôle, en l'occurrence la pratique d'activités physiques, a été perçue comme liée au comportement

cible (i.e., le tri sélectif). En effet, le tri sélectif étant plus globalement associé au concept d'écologie, ce comportement a pu être rattaché à une question de santé ou de bien-être, et donc, a pu être lié à la pratique d'activités physiques. Afin de se prémunir de ces explications alternatives, la deuxième étude comportera deux groupes contrôles : un groupe questionné sur le fait d'aller au cinéma et un groupe qui n'aura aucun contact avec l'expérimentateur.

De plus, dans la présente étude, nous n'avons observé aucun résultat significatif du questionnaire biaisé qui avait pour objectif d'amener les individus à se sentir en état de dissonance cognitive (vs. non). Cette absence de résultat peut être due au matériel utilisé qui n'aurait pas mis les participants dans l'état de dissonance cognitive escompté, bien que la procédure ait fonctionné dans l'étude de Chaiken et Baldwin (1981). Par ailleurs, les travaux utilisant le paradigme de l'hypocrisie induite conduisent également les participants à constater leur propre transgression dans le but de provoquer chez eux une dissonance et de mesurer un changement comportemental par la suite (e.g., Priolo et al., 2016). En outre, l'absence de résultat dans l'étude 1 pourrait être due à un manque de puissance statistique. En effet, l'objectif initial de 30 participants par condition n'a pas pu être conservé à cause d'un trop grand nombre de données manquantes sur la variable dépendante. Pour pallier ce défaut, la deuxième étude portera sur un plus grand échantillon.

Enfin, l'étude 1 a montré un effet médiateur de l'intention comportementale dans l'effet des questions sur le comportement. Le premier questionnaire aurait eu pour effet de renforcer les intentions comportementales des individus à l'égard du comportement cible ce qui aurait contribué à la réaliser du comportement *in fine*.

Étude 2 : Adaptation de l'étude 1 à une situation naturelle

L'objectif de cette deuxième étude était de répliquer la première étude en situation naturelle en adaptant la méthodologie, afin de pallier les difficultés majeures rencontrées dans l'étude précédente. Cette étude testait l'effet de questionner la thématique écologique sur l'endroit où des fumeurs jettent leurs mégots de cigarette. Elle portait donc sur des fumeurs questionnés pendant qu'ils fumaient une cigarette. Leur comportement était observé, les chercheurs relevaient si les participants jetaient leurs mégots de cigarette par terre ou dans un cendrier. Ce comportement a été choisi pour deux raisons. La première, car la pollution due aux mégots jetés par terre touche à la fois les sols et l'eau. Un mégot de cigarette met en moyenne douze années à se décomposer. Ce geste anodin pour un fumeur est, à l'échelle de la planète, un véritable fléau. Selon les données renseignées sur le site internet du Ministère de la Transition écologique et solidaire⁷, en France, au moins 40% des 30 milliards de mégots jetés chaque année seraient jetés dans la nature. À titre indicatif, à l'instant précis où cette phrase était écrite, soit le 24 février 2018 à 11h04, un compteur du site internet Planetoscope⁸ indiquait que depuis le 1^{er} janvier 2018, 641 583 824 667 mégots avaient été jetés dans la rue à travers le monde.

La deuxième raison de ce choix est méthodologique. Pour cette expérimentation en situation naturelle, nous souhaitions utiliser un geste habituel, réalisé quotidiennement et d'apparences anodines. Les modifications méthodologiques apportées dans cette étude, par rapport à la première devaient permettre de pallier les défauts de celle-ci. Ainsi, l'échantillon était plus important et le plan comprenait deux groupes contrôles. Un

⁷ <https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/>

⁸ <https://www.planetoscope.com/>

premier groupe contrôle n'avait aucun contact avec l'expérimentateur, son comportement était juste observé, sans qu'il le sache, pour contrer l'explication alternative liée aux effets de type Hawthorne mentionnés plus tôt (McCambridge et al., 2014). Un deuxième groupe contrôle recevait des questions non-liées au comportement écologique cible, comme dans l'étude précédente. En revanche, cette fois, le comportement contrôle avait été déterminé à l'issue d'un pré-test et d'une étude pilote. Il avait été sélectionné pour son absence de lien avec l'écologie, il s'agissait du fait d'aller au cinéma régulièrement.

Pré-test et étude pilote

Un pré-test et une étude pilote ont été réalisés afin de déterminer le comportement contrôle utilisé dans cette étude.

Pré-test

Le pré-test, réalisé en ligne sur 52 participants, proposait d'évaluer les liens perçus entre sept comportements et la thématique écologique. Les comportements étaient les suivants : la pratique d'activités physiques, la pratique du bricolage, le fait de partager des moments en famille, le fait de conduire prudemment, le fait d'aller au cinéma régulièrement, le tri sélectif et le fait de polluer. L'ordre de présentation de ces comportements était aléatoire. Les participants indiquaient pour chaque comportement son lien avec l'écologie sur une échelle en 7 points (1 = n'est pas du tout lié[e] à l'écologie ; 7 = est fortement lié[e] à l'écologie). Sur la base des moyennes, le fait d'aller régulièrement au cinéma ($M = 1.96$, $ET = 1.33$) et la pratique du bricolage ($M = 1.63$,

$ET = 1.28$) étaient les comportements les moins liés à l'écologie. Sans surprise, le tri sélectif ($M = 6.15$, $ET = 1.53$) et le fait de polluer ($M = 6.10$, $ET = 1.61$) étaient les comportements les plus associés à l'écologie. Les comparaisons deux à deux, des deux premiers aux deux suivants, différaient significativement, $t_s > 13$, $p_s < .001$. Le choix du comportement contrôle s'est néanmoins porté sur le fait d'aller régulièrement au cinéma, car la pratique du bricolage aurait pu, d'une certaine façon, être reliée à l'idée de récupération et de réutilisation, donc de recyclage et d'écologie. Par ailleurs, la pratique d'activités physiques n'avait alors pas été associée à l'écologie ($M = 2.27$, $ET = 1.46$), cette moyenne différant significativement des moyennes du comportement de tri sélectif, $t(51) = -14.46$, $p < .001$. Mais, dans ce pré-test, la présence de comportements nettement liés à l'écologie a pu orienter l'évaluation du lien. Cela n'empêche pas que, dans l'étude 1, la pratique d'activités physiques ait pu être implicitement associée au comportement cible lors de la mesure de ce dernier.

Étude pilote

Une fois le comportement contrôle sélectionné (i.e., le fait d'aller au cinéma), nous avons réalisé une étude pilote afin de nous prémunir d'un effet de contagion du comportement contrôle sur la mesure comme celui observé lors de l'étude 1 (i.e., avec la pratique d'activités physiques comme comportement contrôle). Ainsi, dans une étude en ligne, nous avons comparé l'effet d'un questionnaire lié au tri sélectif, à un questionnaire sur le fait d'aller au cinéma régulièrement, sur l'engagement dans un comportement pro-environnemental.

Les quatre-vingt-treize participants ont complété une version du questionnaire en 15 items (8 items attitudes, 3 items normes subjectives, 2 items contrôle comportemental perçu et 2 items intentions) à propos du tri sélectif ou bien à propos du fait d'aller au cinéma régulièrement. Après quoi, ils pouvaient accepter ou non de laisser leurs coordonnées pour recevoir un guide d'explication concernant le tri sélectif (i.e., le premier comportement proposé dans l'étude 1). La variable dépendante était donc le pourcentage de participants ayant accepté ce comportement. Les résultats ont été analysés à l'aide d'une analyse de régression logistique. Cette dernière n'a pas révélé de différence significative sur l'acceptation du comportement proposé, $z(91) = -1.35$, $p = .18$. Néanmoins, le pattern de résultats obtenu était celui attendu, les individus ayant répondu à un questionnaire sur le tri ont été 55.32% à accepter le comportement contre 41.30% chez ceux qui ont répondu à un questionnaire sur le fait d'aller au cinéma. Cet indice, ajouté à l'absence de lien diagnostiquée à l'issue du pré-test, nous a conduit à adopter ce comportement contrôle.

Méthode

Participants et plan

Quatre cent fumeurs en train de fumer une cigarette ont été inclus dans cette étude et assignés aléatoirement à un plan 2 (Thématique questionnaire : pollution vs. cinéma) X 2 (Questionnaire biaisé : pro vs. non-écologique) ou à un des deux groupes contrôles hors plan (questions liées au comportement contrôle vs. pas de question). L'étude était menée sur le campus de l'Université de Bordeaux en quatre différents endroits. Afin d'être inclus

dans l'étude, le participant devait être en train de fumer une cigarette, se tenir dans un rayon de 5 mètres autour d'un cendrier⁹, être seul et finir sa cigarette après le départ du chercheur. Les données de 40 participants n'ont pas été incluses dans cette étude car les participants avaient terminé leur cigarette avant la fin du questionnaire. Les données de cinq autres participants n'ont pas été traitées car ils avaient été rejoints par des personnes durant l'enquête (n = 3), parce que le participant avait mis son mégot dans son sac (n = 1) ou parce qu'il avait loupé le cendrier en jetant son mégot dedans (n = 1). Les 355 participants restants étaient équitablement distribués dans les six conditions (n = 58 à 60). Pour la présente étude, ainsi que pour les autres études de terrain ou en ligne de cette thèse, nous avons estimé, sur la base des travaux de la littérature, une taille d'échantillon comprise entre 50 et 60 participants (aux données exploitables) par condition.

Procédure

Les fumeurs étaient accostés sur le campus à proximité d'un cendrier par l'expérimentateur qui leur proposait de répondre à une courte enquête (voir annexes 8 à 12). L'expérience était composée de deux questionnaires successifs qui servaient à manipuler l'activation du comportement (i.e., questionnaire mesurant l'attitude, les normes subjectives et le contrôle comportemental perçu à propos de la pollution ou bien à propos du cinéma) et à manipuler la perception du comportement passé de l'individu (i.e., questionnaire biaisé pro vs. non-écologique). Après ces deux questionnaires, l'intention comportementale était mesurée comme dans l'étude 1. Puis, le comportement était observé (pour une schématisation de la procédure, voir Figure 7).

⁹ La distance était évaluée en comptant le nombre de pas entre l'endroit où se tenait le fumeur et le cendrier.

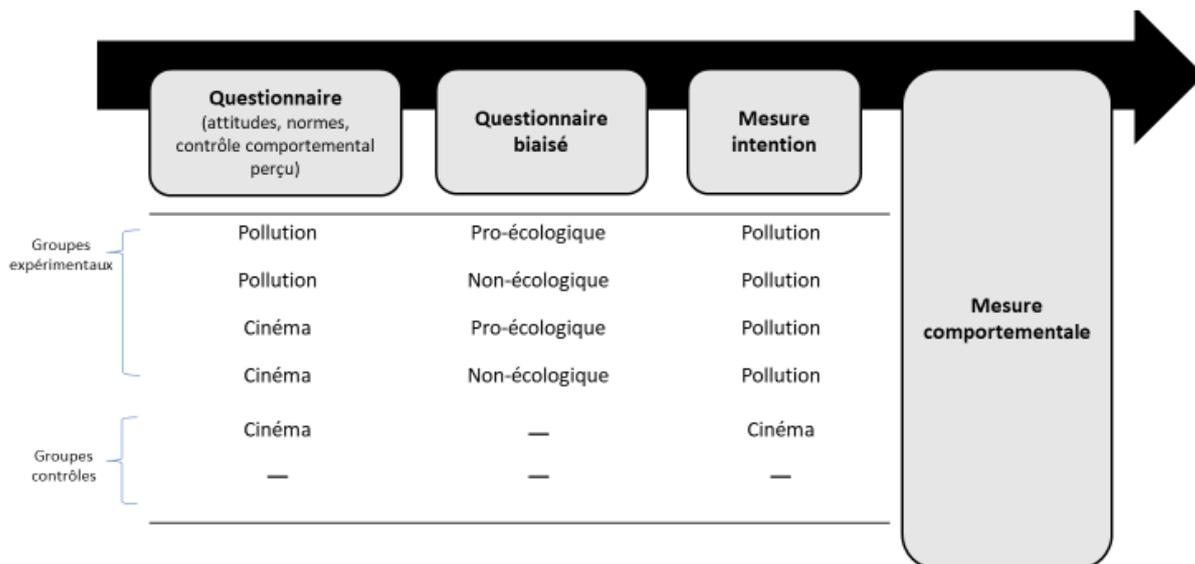


Figure 7. Conditions expérimentales et procédure de l'étude 2.

Le premier questionnaire comportait deux versions. Dans une première condition, le questionnaire portait sur le fait de jeter ses déchets n'importe où (que l'on résumera en « pollution » pour faciliter la lecture). Dans l'autre condition, le questionnaire portait sur le fait d'aller au cinéma régulièrement. Selon leur condition, les participants répondaient donc à 13 questions d'attitudes (8 items), de normes subjectives (3 items) et de contrôle comportemental perçu (2 items) sur le fait d'aller au cinéma, ou sur la pollution.

Comme dans l'étude 1, nous manipulons ensuite la perception des sujets de leur propre comportement passé. Pour la moitié, les participants des groupes expérimentaux étaient confrontés à un questionnaire biaisé de façon à les amener à penser que par le passé ils n'avaient pas eu un comportement écologique (i.e., condition non-écologique). À l'inverse, pour l'autre moitié, les participants étaient conduits à penser que leur comportement passé était écologique (i.e., condition pro-écologique).

Après les deux questionnaires, les participants de ces quatre groupes expérimentaux étaient interrogés sur leur intention d'éviter de jeter des déchets par terre (2 items).

À la fin de cette enquête, les participants étaient remerciés et l'expérimentateur partait de manière à être en dehors du champ de vision du participant. Un autre expérimentateur, aveugle quant aux conditions expérimentales, observait la scène sans que le participant ne le sache. Il notait si le participant jetait son mégot dans un cendrier ou par terre. Pour le groupe contrôle sans question, le second expérimentateur observait la première personne qui allumait une cigarette et qui correspondait aux critères (i.e., être seul et à 5 mètres d'un cendrier au maximum). La principale variable dépendante était dichotomique : est-ce que le participant jetait son mégot par terre ou dans un cendrier ?

Cette étude comportait deux groupes contrôles. Le premier complétait un questionnaire comportant les 13 questions du premier questionnaire (attitudes, normes subjectives et contrôle comportemental perçu) à propos du fait d'aller au cinéma et deux items portant sur leur intention relative à ce même comportement contrôle. Dans cette condition, les participants ne complétaient pas le questionnaire biaisé d'auto-perception. Le deuxième groupe contrôle était inclus pour tester le simple impact de l'interaction sociale et pour contrer un effet d'enquête de type effet Hawthorne. Pour s'assurer du fait que la simple interaction entre le participant et l'expérimentateur ne rendait pas les participants plus susceptibles de se comporter de façon écologique, les participants de cette condition étaient juste observés, ils n'avaient aucun contact avec les chercheurs.

Résultats

Le comportement était codé 1 quand le mégot était jeté dans un cendrier et 0 quand il était jeté par terre.

Distance. Compte tenu des conditions de passation, la distance avec le cendrier était impossible à maintenir parfaitement constante. Elle était estimée par les expérimentateurs en comptant le nombre de pas de l'endroit où le questionnaire était administré jusqu'au cendrier. Dans la condition où les participants ne répondaient pas à un questionnaire, la distance était estimée à partir de l'endroit où le participant terminait sa cigarette. Fort heureusement, cette distance ne variait pas selon les conditions expérimentales, $F < 1$. Cependant, la distance avec le cendrier était un prédicteur significatif du comportement (i.e., codé 0 si le participant a jeté le mégot par terre, 1 s'il l'a jeté dans le cendrier), $b = -0.52$, $z(353) = 5.92$, $p < .001$, $OR = 0.59$, 95% CI [0.50, 0.70]. Plus les participants étaient proches du cendrier, plus ils étaient susceptibles de jeter leur mégot dans ce cendrier.

Compte tenu de ce résultat, la distance a été considérée comme un modérateur potentiel dans le reste des analyses.

Intention comportementale. Les deux items mesurant l'intention comportementale ont été moyennés, $r(234) = .24^{10}$, $p < .001$. Cette mesure a été soumise

¹⁰ La petite taille de ce coefficient de corrélation est peut-être due à la formulation des items. Le premier « j'ai l'intention d'éviter de jeter mes déchets n'importe où » et le deuxième « il est très probable que je jette davantage mes déchets à la poubelle dorénavant » n'allaient pas dans le même sens. En effet, le premier faisait référence à l'intention d'inhiber un comportement non-écologique. Le deuxième mentionnait l'intention de faire un comportement pro-écologique. Dans cette logique, l'effet principal du questionnaire était significatif avec l'item 2, $b = 0.22$, $t(228) = 6.13$, $p < .02$, $\eta_p^2 = .03$, mais pas avec l'item 1, $t(228) = 1.10$, $p > .25$.

à une régression comprenant deux facteurs inter-sujets : 2 (Thématique questionnaire : pollution vs. cinéma) X 2 (Questionnaire biaisé : pro vs. non-écologique) et un prédicteur continu (distance avec le cendrier centrée). Cette analyse a révélé un effet principal de la thématique du questionnaire, les participants questionnés sur la pollution déclaraient plus d'intention de ne pas polluer ($M = 6.17$, $ET = 1.13$), que les participants questionnés sur le fait d'aller au cinéma ($M = 5.83$, $ET = 1.34$), $b = 0.35$, $t(228) = 2.13$, $p < .04$, $\eta_p^2 = .02$. Aucun autre effet n'était significatif, $F_s < 1$. L'effet de la thématique du questionnaire sur l'intention n'était pas modéré par la distance avec le cendrier, $t < 1$ (les scores moyens d'intention sont rapportés dans le tableau 4).

Tableau 4. Scores d'intention des groupes expérimentaux (et écart-types) selon la thématique du questionnaire (scores moyens) et selon la version du questionnaire biaisé (Étude 2).

Thématique questionnaire	Pollution		Cinéma	
	Non-écologique	Pro-écologique	Non-écologique	Pro-écologique
Version du questionnaire biaisé				
Score d'intention	6.16 (1.15)	6.17 (1.11)	5.85 (1.32)	5.80 (1.36)
Moyenne des scores d'intention selon la thématique du questionnaire	6.17 (1.13)		5.83 (1.34)	

Comportement. Les participants ayant répondu à des questions sur la pollution (i.e., quatre groupes expérimentaux) étaient comparés aux participants des deux groupes contrôles. La distance avec le cendrier était prise en compte en tant que modérateur. Dans un premier contraste, nous comparions la moyenne des quatre groupes exposés à des questions sur la pollution (codés chacun 0.25) à la moyenne des deux groupes contrôles (codés chacun -0.5). Le résultat était significatif, $b = 1.02$, $z(349) = 3.19$, $p < .002$, $OR = 2.77$, $95\% CI [1.48, 5.22]$. Parmi les participants des groupes

expérimentaux, 57.66% ont jeté leur mégot dans un cendrier contre 38.63% des participants des groupes contrôles. Les groupes expérimentaux avaient 2.77 fois plus de chances de jeter leurs mégots dans le cendrier que les groupes contrôles. Comme dans les analyses précédentes, l'effet de la distance était significatif, $b = -0.53$, $z(349) = -5.84$, $p < .001$. Cependant, l'impact des questions n'était pas significativement modéré par la distance au cendrier, $b = -0.40$, $z(349) = -1.63$, $p < .11$. Un deuxième contraste opposant les deux groupes contrôles n'était pas significatif, $z < 1$, $p > .52$. Il n'y avait pas de différence significative entre les comportements des participants questionnés sur le cinéma uniquement (41.47%) et ceux des participants seulement observés (35.59%).

Ensuite, les données ont été analysées à l'aide d'une régression logistique avec deux variables indépendantes catégorielles (la thématique du questionnaire et le questionnaire biaisé) et une variable continue (la distance avec le cendrier centrée). Les résultats indiquent une interaction significative entre la thématique du questionnaire et la distance avec le cendrier, $b = 0.61$, $z(228) = 2.42$, $p < .02$, OR = 1.83, 95% CI [1.14, 3.06]. Ils révèlent aussi une interaction tendancielle entre le questionnaire biaisé d'auto-perception et la distance $b = 0.42$, $z(228) = 1.69$, $p = .09$, OR = 1.53, 95% CI [0.95, 2.55].

Des analyses complémentaires ont été menées pour décomposer les deux interactions mises en évidence ci-avant. Nous avons donc testé les effets de la thématique du questionnaire et du questionnaire biaisé quand la distance au cendrier était élevée (+1 ET) *versus* faible (-1 ET). Ces analyses ont montré que la thématique du questionnaire ($b = 1.04$, $z(228) = 2.36$, $p < .02$) et le questionnaire biaisé ($b = 0.87$, $z(228) = 1.96$, $p < .05$) influençaient le comportement des participants quand ils étaient éloignés du cendrier ($M = 3.33$) mais pas quand ils en étaient proches ($M = 0.67$),

$z_s < 1.26$, $p_s > .20$. Quand ils étaient loin du cendrier, la probabilité de jeter leurs mégots dans le cendrier était 2.84 fois supérieure à la probabilité de le jeter par terre lorsque les participants avaient répondu à un questionnaire sur la pollution, $OR = 2.84$, 95% CI [1.22, 7.07]. De plus, quand ils étaient loin du cendrier, la probabilité de jeter leurs mégots dans le cendrier était 2.39 fois supérieure à la probabilité de le jeter par terre lorsque les participants avaient répondu à un questionnaire biaisé non-écologique, $OR = 2.39$, 95% CI [1.03, 5.94]. Lorsqu'ils étaient proches du cendrier, l'endroit où ils jetaient leurs mégots n'était pas influencé par les conditions expérimentales, $OR_s = 1$, $p_s > .20$ (voir Tableau 5).

Tableau 5. *Odds ratio (et significativité) associés aux effets des deux variables indépendantes (la thématique du questionnaire et la condition du questionnaire biaisé) selon la distance avec le cendrier (Étude 2).*

	Influence du questionnaire sur la pollution	Influence du questionnaire biaisé non-écologique
Quand les participants sont proches du cendrier (-1 ET)	0.57 (ns)	0.77 (ns)
Quand les participants sont éloignés du cendrier (+1 ET)	2.84 ($p < .02$)	2.39 ($p < .05$)

Des analyses de Johnson-Neyman ont été menées afin d'identifier à quelle distance les facteurs influencent le comportement. Ces analyses ont montré que la thématique du questionnaire influence le comportement à partir de 2.74 pas. Le questionnaire biaisé influence le comportement à partir de 3.39 pas. Ces analyses sont illustrées dans la figure 8.

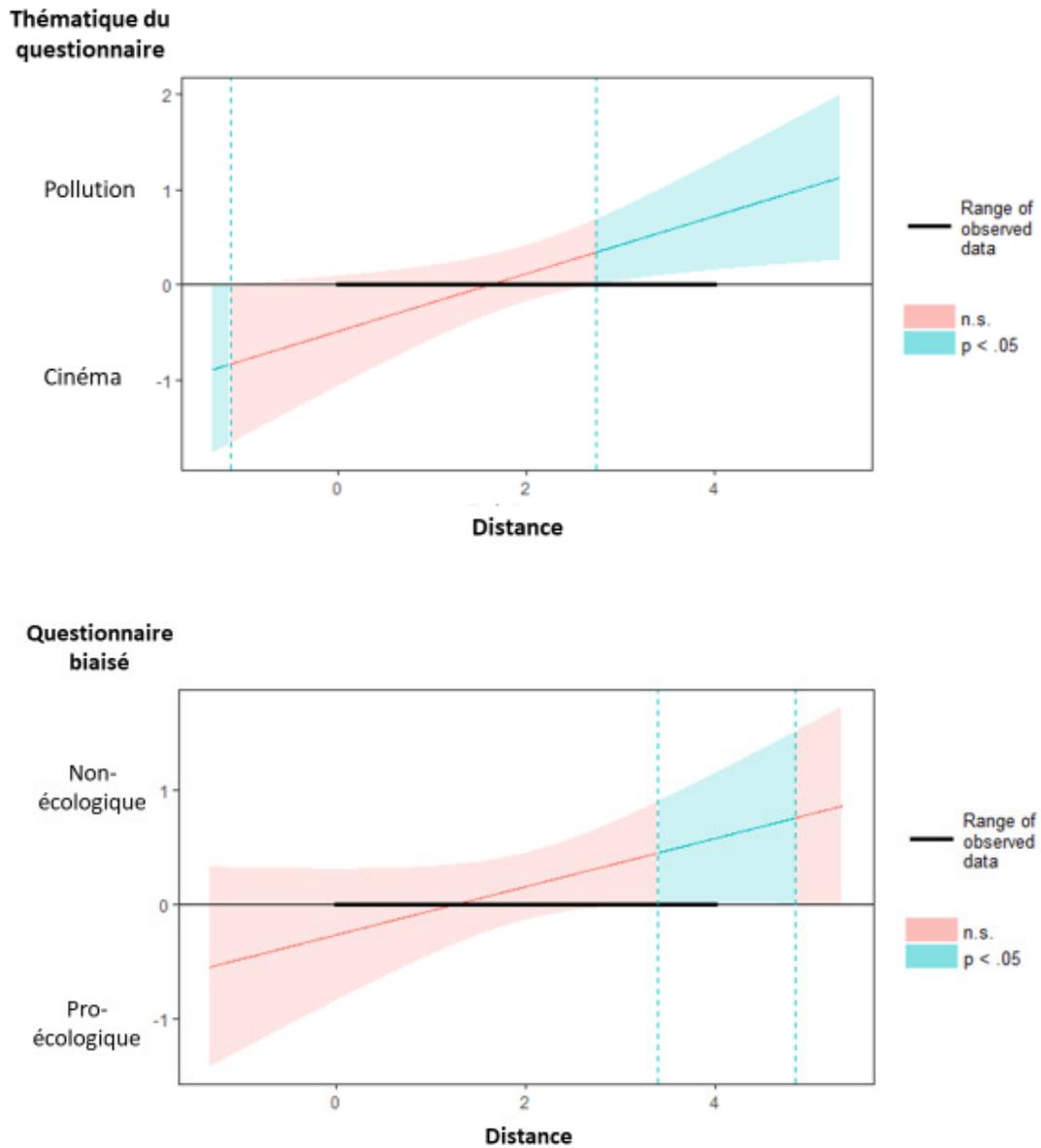


Figure 8. Graphiques Johnson-Neyman des interactions entre la distance et la thématique du questionnaire (panneau du haut) et entre la distance et le questionnaire biaisé (panneau du bas).

Analyse de médiation modérée. Comme dans l'étude 1, nous avons réalisé une analyse de médiation avec l'intention comportementale comme médiateur de la relation entre la thématique du questionnaire et le comportement, en prenant en compte la distance avec le cendrier puisqu'elle influençait le comportement. Nous testions donc un

lien entre le questionnaire et le comportement, médié par l'intention comportementale, et modéré par la distance avec le cendrier. Cette analyse était uniquement menée sur les groupes expérimentaux, puisque les groupes contrôles n'avaient pas répondu à des questions d'intention sur le comportement cible. La thématique du questionnaire (i.e., pollution vs. activités physiques) prédisait le comportement en interaction avec la distance (centrée), $b = 0.53$, $z(232) = 2.27$, $p < .03$. La thématique du questionnaire (seule) prédisait le score d'intention comportementale, $b = 0.34$, $t(232) = 2.11$, $p < .04$. En revanche, l'intention comportementale (centrée) ne prédisait pas le comportement, $p > .29$. Avec l'intégration de l'intention comportementale dans le modèle, l'effet d'interaction du questionnaire et de la distance (centrée) était tendanciel, $b = 0.48$, $z(228) = 1.94$, $p < .06$. Le lien entre la thématique du questionnaire et le comportement ne semblait donc pas médiatisé par l'intention, il était uniquement modéré par la distance avec le cendrier.

Discussion

Dans la deuxième étude de cette thèse, nous nous sommes intéressés à l'effet question-comportement en situation naturelle. Nous avons interrogé des fumeurs en train de fumer, afin d'observer l'endroit où ils jetaient leur mégot de cigarette. Dans la mesure où la distance avec le cendrier influençait le comportement, nous avons pris en compte ce modérateur dans l'ensemble de nos analyses.

Les analyses menées ont révélé des effets des deux facteurs, en interaction avec la distance. La thématique du questionnaire et l'auto-perception biaisée ont influencé le

comportement des individus, et ce uniquement lorsque ceux-ci étaient éloignés du cendrier. Lorsque les sujets étaient proches du cendrier, le comportement n'a pas été influencé par nos conditions expérimentales. Ainsi, parmi les participants éloignés du cendrier, ceux qui ont répondu à un questionnaire lié à la thématique écologique étaient davantage susceptibles de jeter leurs mégots dans le cendrier que les participants qui ont répondu à un questionnaire sur le cinéma. Ce résultat est cohérent avec l'explication de l'EQC en termes d'accessibilité de l'attitude (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). L'activation des attitudes associées à l'écologie par le questionnaire (mesurant les attitudes, les normes et le contrôle comportemental perçu) a conduit les participants à se comporter de manière plus écologique, que ceux chez qui cette thématique n'a pas été activée, mais uniquement, lorsqu'ils étaient loin du cendrier. De plus, les sujets éloignés du cendrier qui passaient la condition du questionnaire biaisé devant les conduire à percevoir leur comportement passé comme non-écologique avaient plus de chances de jeter leur mégot dans le cendrier que les participants ayant passé la version pro-écologique de ce questionnaire. Les données de cette étude sont donc également compatibles avec une explication normative de l'EQC (e.g., Spangenberg et al., 2003). En effet, la manipulation de la perception du comportement passé de l'individu a influencé son comportement lorsqu'il était loin du cendrier. Conformément à cette explication théorique, percevoir son comportement passé comme non-écologique a pu produire un état de dissonance avec la norme pro-environnementale écologique et conduire les individus à produire un comportement normatif.

Dans l'étude 1, la relation entre la thématique du questionnaire et le comportement était médiée par l'intention comportementale. Dans cette seconde étude, nous avons donc à nouveau testé cette médiation en tenant compte de la distance qui modérait le

comportement. Si le fait de répondre à un questionnaire sur la pollution a renforcé l'intention comportementale, cette analyse n'a pas révélé de médiation modérée. Le comportement était uniquement prédit par la thématique du questionnaire en interaction avec la distance.

Cette étude suggère donc que l'effet des questions sur le comportement peut aussi bien se produire par la simple activation de la thématique cible que par un phénomène de comparaison aux normes entraînant une dissonance cognitive. Néanmoins, dans le cadre du protocole expérimental utilisé ici, l'implication de ces phénomènes ne s'est ressentie que lorsque les individus devaient fournir un effort pour produire l'action. Ici, l'effort consistait en un déplacement, pour jeter son mégot de cigarette dans un cendrier, au lieu de le jeter par terre. Les individus qui n'avaient pas à effectuer ce déplacement pour réaliser le comportement cible n'ont pas été sensibles aux conditions expérimentales.

Dans le chapitre 1, nous proposons une explication alternative en termes d'accessibilité du concept déjà testée dans la littérature sans succès (Morwitz & Fitzsimons, 2004). Cette proposition théorique suggère que le questionnement à propos d'un comportement active l'ensemble des informations associées à ce comportement et que c'est cet ensemble d'informations accessibles qui guide la réalisation du comportement. Contrairement à l'explication attitudinale (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004), les attitudes associées ne sont pas les seules informations déterminantes dans cet effet. C'est l'accessibilité globale du concept qui produit l'EQC. Dans cette perspective, les explications normative et attitudinale seraient donc susceptibles de contribuer à l'occurrence de l'effet selon d'autres facteurs. Cette étude ne nous permet pas de saisir la raison pour laquelle l'un ou l'autre des facteurs serait davantage déterminant, mais elle met en évidence un effet de chaque facteur en interaction avec la distance. Nous avons

également comparé les groupes expérimentaux qui étaient questionnés sur la thématique environnementale, que ce soit lors du premier ou du deuxième questionnaire (i.e., le questionnaire biaisé), aux groupes contrôles qui n'étaient jamais questionnés sur cette thématique (i.e., questions uniquement sur le cinéma ou pas de question). Cette comparaison a montré qu'au-delà de la manipulation des facteurs, être questionné sur l'écologie augmente la probabilité de se comporter de manière écologique. Ce résultat est également cohérent avec l'explication en termes d'accessibilité du concept où normes et attitudes plus accessibles pourraient conduire à la réalisation du comportement.

Conclusion intermédiaire sur les études 1 et 2

Dans les deux études présentées, le simple questionnement semble avoir influencé le comportement des participants. En cela, elles répliquent globalement l'effet questionnement-comportement.

Ces deux premières études avaient également pour objectif de tester de manière conjointe deux explications de l'EQC : l'accessibilité et la dissonance cognitive. Les résultats sont cohérents avec l'explication de l'EQC en termes d'augmentation de l'accessibilité des attitudes associées au comportement (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). Dans les deux études, les participants questionnés sur leurs attitudes, leurs normes et leur contrôle comportemental perçu à l'égard de l'écologie se comportaient de manière plus écologique que les participants questionnés sur ces mêmes facteurs à propos d'un comportement contrôle. En revanche, notre manipulation de l'auto-perception n'a témoigné que de résultats partiels qui ne nous permettent pas de conclure sur le rôle de la dissonance cognitive dans la production de cet effet. En effet, le questionnaire biaisé, qui

devait manipuler la perception de l'individu de son propre comportement passé comme étant pro-environnemental ou non, n'a eu un effet que dans la seconde étude, en interaction avec la distance.

Le fait de tester ces deux explications de manière conjointe a complexifié la lecture des résultats. En effet, les sujets des groupes expérimentaux étaient tous questionnés sur l'écologie à un moment. La passation du deuxième questionnaire, censé biaiser le souvenir de l'individu pour induire une dissonance cognitive, a pu également renforcer l'activation de la thématique écologique. De plus, l'utilisation de questionnaires typiques des protocoles de la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991), dans la première partie de l'étude, a également activé la norme écologique puisqu'elle y était questionnée (3 items évaluant les normes subjectives). Enfin, avant la réalisation du comportement, les participants des quatre groupes expérimentaux étaient questionnés sur leur intention de se comporter de manière écologique. La littérature sur l'EQC montre que les questions d'intention à elles seules produisent l'effet (e.g., Chapman, 2001 ; Morwitz et al., 1993). Ainsi, si ces résultats mettent en évidence un effet clair du fait d'avoir été questionné sur l'écologie sur la réalisation d'un comportement écologique, ils ne permettent pas d'isoler l'implication d'un processus dans cet effet. Avant de consacrer un chapitre entier (Chapitre 3) au processus d'accessibilité, deux autres études (Études 3a et 3b) testeront uniquement l'effet du questionnaire biaisé utilisé dans les études 1 et 2.

Étude 3a : Manipulation de l'état de dissonance cognitive et mesure attitudinale

Le questionnaire biaisé utilisé dans les études 1 et 2 a produit des résultats intéressants. Cependant, ces derniers nécessitent d'être clarifiés. Dans l'étude 1, le questionnaire biaisé n'a pas produit d'effet. Dans l'étude 2, il interagissait avec la distance entre les participants et le cendrier, pour influencer la probabilité que les participants jettent leur mégot dans le cendrier. En effet, lorsque les participants étaient interrogés loin du cendrier, la version non-écologique de ce questionnaire les conduisait à davantage jeter leur mégot dans le cendrier que la version pro-écologique du questionnaire. Ce questionnaire n'avait pas d'effet sur les participants qui étaient proches du cendrier.

Pour rappel, l'objectif de cette manipulation était d'amener les individus ayant complété la version non-écologique de ce questionnaire, à penser que leur comportement passé n'avait pas été respectueux de l'environnement, afin de les mettre dans un état de dissonance cognitive par rapport à la norme environnementale. Ceci, dans le but de tester l'explication normative de l'EQC qui postule que les questions sur un comportement rendent les normes associées saillantes et conduisent l'individu à se comparer à ces normes. Un déséquilibre entre les deux produit une dissonance cognitive menaçante pour l'estime de soi de l'individu. Ce dernier se comporte ensuite de manière normative pour améliorer son état (e.g., Spangenberg et al., 2003). Dans la littérature sur l'EQC, les chercheurs observent le résultat de cette réduction de la dissonance sur le comportement cible qui est réalisé dans le sens de la norme (e.g., dans notre cas de figure, réalisation d'un comportement en faveur de l'environnement). Dans les études princeps sur la dissonance

cognitive, c'est sur l'attitude exprimée *in fine* que l'individu peut rétablir une cohérence (Festinger & Carlsmith, 1959).

Dans les deux études précédentes, le questionnaire biaisé était complété en milieu de procédure, entre les questions d'attitudes, de normes subjectives, de contrôle comportemental perçu (i.e., premier questionnaire complété) et la mesure d'intentions comportementales (i.e., troisième questionnaire complété). De plus, pour une partie des individus le premier questionnaire portait sur l'écologie, pour l'autre partie, il portait sur un comportement contrôlé. Ces études ne permettent donc pas de comparer les attitudes ou les normes subjectives des participants des différents groupes avant la manipulation de l'auto-perception. De plus, elles ne permettent pas d'évaluer le lien entre ces variables et le comportement des participants. Ainsi, il est difficile de conclure quant à l'efficacité du questionnaire biaisé puisque les mesures antérieures ont pu influencer l'individu (notamment les items portant sur les normes).

Pour remédier à ces défauts et isoler ce questionnaire afin de juger de son efficacité, deux expériences supplémentaires ont été réalisées. La première testait un changement d'attitude suite à ce questionnaire biaisé (Étude 3a). La seconde testait une adaptation comportementale suite au questionnaire, comme celles recherchées dans les études 1 et 2 (Étude 3b). L'objectif de l'étude 3a était de vérifier si le questionnaire utilisé précédemment a pu conduire les participants à modifier leur attitude déclarée afin de rétablir la consonance. L'hypothèse étant que les participants amenés à percevoir leur comportement passé comme non-écologique devaient rapporter ensuite une attitude plus positive que les participants amenés à considérer leur comportement passé comme écologique.

Méthode

Participants et plan

Les 108 participants de cette étude (97 femmes, $M_{age} = 22.57$, $ET = 8.18$) étaient assignés à l'une des deux conditions de l'unique variable inter-sujets. Soit, ils complétaient la version pro-écologique, soit ils complétaient la version non-écologique du questionnaire biaisé d'auto-perception utilisé dans l'étude 1 (i.e., à propos du tri sélectif). L'attitude déclarée, mesurée avant et après ce questionnaire, formait une deuxième variable intra-sujet. L'étude ayant été réalisée sur internet, les liens vers les deux questionnaires étaient proposés, le participant pouvait donc cliquer sur le lien de son choix. L'assignement à l'un ou à l'autre se faisait donc selon le lien sur lequel le participant cliquait. Il était précisé qu'une même personne ne pouvait compléter qu'une seule version du questionnaire¹¹.

Procédure

Après avoir cliqué sur l'un des deux liens et lu un texte comportant les mêmes informations que les formulaires de consentement utilisés en laboratoire, l'individu savait qu'en passant à la page suivante, il consentait à participer à l'expérience. Ensuite, un premier item évaluait l'attitude des participants à l'égard du tri sélectif (« je pense que trier ses déchets est »), sur une échelle en 7 points (1 = pas du tout important ; 7 = très important ; Annexe 13). Puis, la moitié des participants répondait au questionnaire biaisé d'auto-perception pro-écologique de l'étude 1 (Annexe 6). Pour rappel, ce dernier comportait 8 items censés conduire les sujets à percevoir leur comportement passé

¹¹ Toutefois, les adresses IP n'étaient pas relevées donc nous ne pouvions nous assurer du fait qu'un même participant ne passait pas deux fois l'expérience.

comme ayant été en accord avec la norme écologique. En effet, les propositions étaient toutes formulées de façon à être écologiques et associées à des fréquences faibles, il était donc très probable d'être en accord avec ces propositions. L'autre moitié des participants répondait à la version non-écologique de ce questionnaire (Annexe 5). Dans ce cas, les 8 items étaient associés à des fréquences élevées quand ils présentaient des comportements pro-écologiques (4 items ; e.g., « je recycle toujours le papier usagé ») ou à des fréquences faibles lorsqu'ils présentaient des comportements non-écologiques (4 items ; e.g., « il m'arrive occasionnellement de jeter du verre dans des poubelles non-appropriées »). Les participants étaient davantage susceptibles d'approuver des items non-écologiques à fréquence faible et de désapprouver des items pro-écologiques à fréquence élevée. Ils devaient donc percevoir leur comportement passé comme n'étant pas écologique.

Après ce questionnaire, tous les participants répondaient à quatre items, présentés dans un ordre aléatoire, évaluant leur attitude à l'égard du tri sélectif (e.g., « trier ses déchets est une bonne chose »), sur des échelles de type Likert (1 = pas du tout d'accord ; 7 = tout à fait d'accord ; Annexe 13).

Résultats et discussion

L'attitude pré-questionnaire déclarée ne différait pas significativement entre les deux groupes $t < 1$. Les réponses aux quatre items d'attitude post-questionnaire étaient corrélées $r_s > .80$, elles ont donc été moyennées pour former un score moyen d'attitude post-questionnaire.

Dans une analyse de régression, nous avons testé si les scores moyens d'attitude post-questionnaire biaisé étaient prédits par la version du questionnaire complétée par les

participants, ainsi que par leur attitude déclarée avant le questionnaire (centrée). Aucune différence significative n'a été révélée entre les deux conditions du questionnaire, $t < 1$. Les participants dans la condition non-écologique n'ont pas rapporté une attitude plus positive après le questionnaire biaisé ($M = 6.12$, $ET = 1.16$), que les participants dans la condition pro-écologique ($M = 6.18$, $ET = 1.36$). Seule l'attitude déclarée avant le questionnaire (centrée) prédisait l'attitude déclarée après, $b = 0.57$, $t(104) = 7.57$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .35$. La relation était positive, plus l'attitude était positive avant le questionnaire, plus elle l'était après. L'interaction entre l'attitude avant le questionnaire et la condition expérimentale ne montrait pas de résultat significatif sur le score d'attitude après le questionnaire, $t < 1$.

Le questionnaire biaisé n'a pas produit l'effet escompté. La manipulation n'a pas engendré une différence d'attitude déclarée, après ce questionnaire biaisé, entre les participants ayant répondu à l'une ou l'autre version du questionnaire. Cette manipulation n'a pas non plus modifié l'écart entre l'attitude déclarée avant et après le questionnaire biaisé. Le questionnaire utilisé dans cette étude, ainsi que dans les deux études précédentes (Études 1 et 2), n'a pas produit une modification de l'attitude explicite. Seule l'attitude déclarée au début de l'expérience prédisait l'attitude déclarée à la fin.

Étude 3b : Manipulation de l'état de dissonance cognitive et mesure comportementale

Comme annoncé en introduction de l'étude 3a, l'étude 3b avait pour objectif de tester l'effet du questionnaire biaisé d'auto-perception utilisé dans l'étude 1, sur un comportement proche de celui utilisé dans cette même étude. L'étude 1 ne testait pas uniquement l'explication normative de l'EQC, elle testait aussi l'explication en termes d'accessibilité. Les participants commençaient donc par répondre à des questions de type « théorie du comportement planifié » sur le comportement cible ou sur un comportement contrôle. Après quoi, ils passaient le questionnaire biaisé dont il est question dans la présente étude. Deux questions d'intentions comportementales à propos du comportement cible lui succédaient. Et enfin, le comportement était mesuré. Afin d'éviter ces étapes successives qui nous ont handicapés dans la compréhension des résultats et donc des défauts potentiels du questionnaire biaisé, nous l'avons isolé.

Méthode

Participants et plan

Cent dix-sept participants ont complété cette étude en ligne (107 femmes, $M_{age} = 21.61$, $ET = 7.46$). Comme précédemment, les liens vers les deux conditions étaient proposés (un lien par condition), le participant était assigné à la condition sur laquelle il cliquait. Ils pouvaient donc être soumis au questionnaire biaisé « non-écologique » ou « pro-écologique ».

Procédure

L'étude se déroulait comme la précédente, elle commençait par un formulaire de consentement. Ensuite, le même item que dans l'étude précédente évaluait l'attitude initiale des participants à l'égard du tri sélectif (Annexe 13). Puis, ils complétaient l'une ou l'autre des versions du questionnaire biaisé d'auto-perception (Annexes 5 et 6). Après cela, on proposait aux participants de s'engager dans deux comportements présentés l'un après l'autre (Annexe 14). On expliquait que les chercheurs de cette enquête menaient d'autres enquêtes sur le tri sélectif, en parallèle. On demandait donc aux participants s'ils acceptaient de fournir leur adresse e-mail afin que les chercheurs puissent leur envoyer d'autres questionnaires à remplir en ligne (Proposition 1). Puis, on leur demandait s'ils acceptaient de donner leur numéro de téléphone afin d'être contactés pour répondre à une enquête sur le tri sélectif durant environ 20 minutes (Proposition 2). Dans les deux propositions, on expliquait que s'ils répondaient à l'affirmative, ils pourraient renseigner leurs coordonnées à la fin du questionnaire. En réalité, ils étaient ensuite débriefés et remerciés.

Résultats et discussion

L'attitude à l'égard du tri sélectif déclarée avant le questionnaire biaisé n'était pas différente entre les deux groupes, $t < 1$.

Le score d'engagement comportemental, composé des réponses aux deux propositions additionnées, a été soumis à une analyse de régression avec pour prédicteurs la condition expérimentale (questionnaire pro vs. non-écologique) et l'attitude déclarée

avant le questionnaire (centrée). La mesure comportementale ne présentait pas de différence entre le groupe ayant répondu à la version « pro-écologique » ($M = 0.32$, $ET = 0.54$) et le groupe ayant répondu à la version « non-écologique » ($M = 0.31$, $ET = 0.54$) du questionnaire, $t < 1$. En revanche, l'attitude (centrée) renseignée avant le questionnaire prédisait l'engagement comportemental de manière tendancielle, $b = 0.06$, $t(113) = 1.70$, $p = .09$, $\eta_p^2 = .03$. L'interaction entre les deux facteurs n'était pas significative, $t < 1$.

Cette étude ne montre pas d'effet du questionnaire biaisé sur le comportement. Seule l'attitude prédit de manière tendancielle l'engagement comportemental des individus. La manipulation de l'auto-perception du comportement de l'individu n'a pas produit l'effet désiré.

Discussion sur les études 3a et 3b

Les deux études menées dans le but de mieux cerner l'efficacité du questionnaire biaisé d'auto-perception n'ont pas eu l'effet escompté. La première étude (Étude 3a) n'a pas montré d'effet de ce questionnaire sur l'attitude déclarée après la manipulation, ni sur le lien entre l'attitude déclarée avant et après la manipulation. Quant à la seconde étude (Étude 3b), elle n'a pas montré d'effet de ce questionnaire sur l'engagement comportemental. Pourtant, ce questionnaire a produit une modification comportementale dans l'étude 2 (en interaction avec la distance). Ici, l'absence d'effet pourrait venir d'un échec de la manipulation. Cet échec signifierait que l'individu, après avoir passé l'une ou

l'autre des versions de ce questionnaire, ne perçoit pas son comportement passé différemment. Mais l'absence de résultat pourrait aussi être due au fait que l'incohérence constatée entre le comportement passé et l'attitude de l'individu n'a pas créé d'inconfort. Dans ce cas, le participant n'aurait pas de raison de modifier son attitude ou son comportement après le questionnaire. Ces deux expériences ne nous permettent pas de conclure sur cette question. Ce qu'elles montrent, c'est que l'attitude déclarée au début du protocole est le seul prédicteur de l'attitude déclarée ensuite (Étude 3a) ou du comportement (Étude 3b).

Conclusion sur les explications normatives et attitudinales

Le deuxième chapitre de cette thèse avait pour objectif de tester les explications normative et attitudinale de l'effet question-comportement. Dans les deux premières études, nous manipulons le niveau d'activation du comportement cible en comparant des groupes questionnés à cet égard et des groupes non-questionnés, afin de tester l'explication attitudinale. Les groupes questionnés sur le comportement pro-environnemental cible devaient se comporter ensuite de manière plus écologique que les groupes non-questionnés. L'explication normative était testée à l'aide d'un questionnaire biaisé (Chaiken & Baldwin, 1981). Dans une condition, ce questionnaire devait conduire les individus à penser que leur comportement passé n'avait pas été écologique (i.e., condition non-écologique) et dans l'autre condition, les individus devaient se dire que leur comportement passé avait été écologique (i.e., condition pro-écologique). Le but était de déclencher un changement comportemental chez les participants dont le

souvenir (biaisé) était incohérent avec la norme pro-environnementale. Les deux dernières études de ce chapitre (Études 3a et 3b) se concentraient sur la manipulation de l'auto-perception de l'individu de son comportement passé. Nous utilisons le même questionnaire que dans les deux études précédentes mais seul. L'effet de ce questionnaire était recherché sur l'attitude déclarée (Étude 3a) et sur le comportement (Étude 3b).

L'activation de la thématique écologique (i.e., le tri sélectif dans l'étude 1 et la pollution dans l'étude 2) a conduit les individus à se comporter de manière plus écologique. Dans les deux premières études, répondre à un questionnaire lié au comportement cible (le questionnaire comportant des items d'attitudes, de normes et de contrôle comportemental perçu) favorisait son adoption comparativement à des individus qui n'étaient pas questionnés à son sujet. Ces résultats sont cohérents avec une explication attitudinale de l'EQC. La manipulation que nous avons utilisée dans le but d'induire un état de dissonance cognitive a produit un effet dans l'étude 2, mais pas dans les trois autres études (Études 1, 3a et 3b). Dans l'étude 2, les participants qui remplissaient un questionnaire devant les conduire à percevoir leur comportement passé comme non-écologique se sont ensuite plus comportés de manière écologique, que les participants qui avaient rempli une version pro-écologique du même questionnaire (ce résultat était modéré par la distance avec le cendrier). Dans toutes les autres études, ce questionnaire biaisé n'a pas témoigné d'effet.

Les données issues de ce corpus d'expériences sont cohérentes avec l'hypothèse selon laquelle l'augmentation de l'accessibilité du comportement cible par le questionnaire augmenterait la probabilité de réaliser ce comportement ultérieurement (e.g., Wood et al., 2014). Nous ne pouvons affirmer s'il s'agit ici d'un effet dû à l'accessibilité de l'ensemble des informations associées au comportement ou bien uniquement de l'accessibilité des

attitudes. Nos résultats ne nous permettent pas de confirmer l'implication d'une comparaison aux normes et d'un état de dissonance cognitive dans l'occurrence de l'EQC. L'effet de la manipulation de l'état de dissonance observé dans l'étude 2 pourrait corroborer les résultats de la littérature qui témoignent de l'implication de ce phénomène dans l'EQC (e.g., Spangenberg et al., 2012). Dans la mesure où nous n'avons pas répliqué cet effet dans les autres études, nous ne pouvons nous prononcer sur le rôle de ce processus. Afin d'affiner nos conclusions quant à l'explication en termes d'accessibilité nous avons donc choisi de consacrer une nouvelle série d'expériences à ce processus dans le chapitre 3 (Études 4, 5 et 6).

CHAPITRE 3

Ce nouveau chapitre traite plus en détails de l'implication de l'accessibilité dans l'effet question-comportement. L'hypothèse sous-jacente est que le questionnement à propos d'un comportement augmente l'accessibilité des attitudes associées, ce qui les rend plus susceptibles de guider le comportement (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). Cette explication théorique a été développée dans le cadre des travaux sur les effets de simple mesure (e.g., Morwitz et al., 1993), donc principalement dans le cadre de comportements de consommation suite à des questions d'intentions d'achat. Plus tard, elle a également été investiguée dans le cadre de comportements normatifs (e.g., Wood et al., 2014). Cette hypothèse s'appuie d'abord sur les données issues de la littérature sur les attitudes, qui montre que demander à des participants d'exprimer leur attitude augmente l'accessibilité de celle-ci et renforce son lien avec le comportement (Fazio et al., 1982). Dans le cadre spécifique de l'EQC, des études ont mesuré l'accessibilité des attitudes suite à un questionnement avec le même type de tâches évaluatives que celles utilisées dans la littérature sur les attitudes (e.g., Wood et al., 2014). Une autre hypothèse invoquant un processus d'accessibilité a été proposée pour expliquer l'EQC dans la littérature dédiée, c'est l'accessibilité du concept (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). Dans ce cas, les questions rendraient accessibles l'ensemble des informations liées au comportement cible et c'est ce niveau accru d'accessibilité qui produirait le comportement par un phénomène de propagation d'activation.

Dans le premier chapitre de cette thèse, nous avons exposé des effets incohérents avec cette explication théorique, notamment les effets à long terme difficiles à justifier au regard des travaux qui montrent que l'accessibilité décroît rapidement après l'activation (e.g., Higgins et al., 1985). De plus, nous avons expliqué que les tâches évaluatives utilisées pour mesurer l'accessibilité des attitudes sont ambiguës et mesurent peut-être la force de l'attitude plus que sa seule accessibilité. Cette force pourrait être amplifiée par d'autres processus (e.g., la polarisation de l'attitude).

L'objectif du présent chapitre est donc de clarifier les connaissances déjà apportées par la littérature sur l'implication de l'accessibilité dans le phénomène étudié, à l'aide de trois nouvelles études expérimentales. La première expérience présentée s'intéressait à un modérateur de l'accessibilité des attitudes, la répétition de l'expression (e.g., Powell & Fazio, 1984), afin de s'assurer qu'il est également un modérateur de l'EQC (Étude 4). Pour cela, elle manipulait le nombre de questions posées à propos du comportement cible. Puis, une deuxième étude mesurait l'accessibilité des informations liées au comportement cible à l'aide d'une tâche de décision lexicale tout en manipulant le nombre de questions (Étude 5). Enfin, une dernière étude confrontait les explications en termes d'accessibilité des attitudes et d'accessibilité du concept, en intégrant une manipulation des attitudes à un paradigme classique de l'EQC (Étude 6).

Étude 4 : Manipulation du niveau d'activation par l'augmentation du nombre de questions

La première étude de cette série avait pour objectif de mettre en évidence un effet modérateur du nombre de questions dans l'effet question-comportement. Dans la littérature sur l'attitude, les travaux montrent que la répétition de l'expression d'une attitude à propos d'un objet a pour effet de renforcer le lien entre cette attitude et le comportement (Powell & Fazio, 1984). Répéter son attitude à propos d'un objet renforce en fait son accessibilité. C'est cette accessibilité accrue qui oriente l'action (Fazio et al., 1986 ; Powell & Fazio, 1984). Dans cette étude, à travers la manipulation du nombre de questions liées au comportement cible, notre objectif était d'activer davantage ce comportement afin d'augmenter la probabilité qu'il soit réalisé.

Nous avons comparé des individus non-questionnés à des individus questionnés sur une, deux, quatre ou huit question(s) à propos du comportement cible (i.e., le tri sélectif). Nous avons deux hypothèses, tout d'abord que le fait d'être questionné augmenterait la probabilité de réaliser le comportement. Ensuite, que cette probabilité augmenterait avec l'augmentation du nombre de questions.

De plus, nous avons souhaité vérifier que l'EQC n'est pas un effet Hawthorne (McCambridge et al., 2014) c'est-à-dire un phénomène de réaction au simple fait de participer à une expérience. Nos résultats précédents nous avaient déjà en partie permis d'écarter cette hypothèse. En effet, dans l'étude 2, les deux groupes contrôles, celui questionné sur un comportement contrôle uniquement (i.e., le fait d'aller au cinéma) et le groupe non-questionné s'étaient tous deux comportés de manière moins écologique que les groupes questionnés sur l'écologie. Néanmoins, dans l'étude 1, le groupe

questionné uniquement sur un comportement contrôle (i.e., la pratique d'activités physiques) n'avait pas témoigné de différence d'engagement dans le comportement cible avec le groupe questionné uniquement sur ce comportement. Dans cette quatrième étude, nous avons donc introduit un groupe répondant à huit questions sur un comportement contrôle (i.e., le fait d'aller au cinéma).

Méthode

Participants et plan

Cent quatre-vingt-dix-neuf participants ont été recrutés sur le campus universitaire de l'Université de Bordeaux (176 femmes, $M_{age} = 19.57$, $ET = 2.91$) sur la base du volontariat ($n = 159$) ou pour valider une unité d'enseignements ($n = 40$). Suite à la première étude de cette thèse (Chapitre 1), les études de laboratoire ont toutes été menées avec l'objectif d'obtenir environ 40 participants aux données exploitables par condition. Les aléas du calendrier universitaire (partiels et vacances) nous ont parfois contraints à diminuer légèrement la taille de l'échantillon. Dans la présente étude, les participants ont été assignés aléatoirement à l'un des cinq groupes (i.e., aucune question, une, quatre, huit question[s] liée[s] au tri sélectif ou huit questions contrôles). Les données de quatre participants ont été retirées, car ils n'avaient pas répondu à toutes les propositions d'engagement comportemental. Les analyses ont donc été menées sur un échantillon de 195 participants répartis de façon homogène dans les groupes ($n = 38$ à 40).

Procédure

Lorsque le participant arrivait au laboratoire, il était conduit dans un box expérimental où le déroulement de l'étude lui était expliqué après la complétion d'un formulaire de consentement. L'ordinateur commençait par afficher la ou les questions (Annexe 15). Il s'agissait de questions attitudinales à l'égard du tri sélectif pour trois groupes (e.g., « Il est important de trier ses déchets ») et à l'égard du fait d'aller au cinéma pour le groupe recevant huit questions contrôles (e.g., « Je n'aime pas aller au cinéma »). Pour les groupes recevant seulement une ou quatre questions, elles étaient piochées aléatoirement parmi les huit questions posées au groupe répondant à toutes les questions. Pour chaque proposition, les participants répondaient sur une échelle de Likert (1 = pas du tout d'accord ; 7 = tout à fait d'accord).

Après cette première phase, les participants avaient pour consigne de prévenir l'expérimentateur. Ce dernier attendait dans un box adjacent. Lorsque le participant arrivait en disant que la première étape était terminée, il faisait mine de n'avoir pas encore fini de paramétrer l'ordinateur du deuxième box pour la deuxième partie de l'étude. Ainsi, il leur proposait, en attendant, de lire et remplir un formulaire concernant une association étudiante. Ce formulaire présentait d'abord cette association fictive, « *J'étutrie* ». Puis, il proposait quatre comportements successifs aux participants (Annexe 16). Il s'agissait des quatre mêmes comportements que ceux utilisés pour l'étude 1. Néanmoins, afin d'améliorer la crédibilité, nous avons effectué deux modifications. En premier lieu, tous les comportements étaient rattachés aux activités de l'association. Ensuite, le formulaire était présenté sous format papier dans une enveloppe. On attribuait à chaque participant un score d'engagement comportemental pouvant aller de 0 (acceptation d'aucune proposition) à 4 (acceptation des quatre propositions). Une fois ce formulaire rempli, le

participant devait le mettre dans une enveloppe et poser cette dernière sur une pile d'enveloppes similaires, censées être remises à l'association. Les participants soumis à la condition contrôle sans question recevaient directement le formulaire à propos de l'association pour patienter dans l'attente du lancement de l'étude dans le box voisin.

L'expérimentateur revenait cinq minutes plus tard. Il demandait au participant de remplir un court questionnaire sur des variables sociodémographiques, puis il annonçait au participant que l'étude était terminée. Il lui expliquait alors les objectifs de l'étude et le remerciait pour sa participation.

Résultats

Les analyses ont été menées à l'aide de codes de contrastes orthogonaux (voir Tableau 6). Le premier contraste testait l'hypothèse basique de l'EQC en comparant les scores des sujets qui répondaient à des questions à propos du tri sélectif (une, quatre ou huit questions, les trois conditions codées 1) ou pas (codée -3). Le second contraste opposait les participants ayant répondu à quatre ou huit questions (les deux conditions codées 1) aux participants ayant répondu à une seule question (-2). Enfin, le dernier contraste comparait les participants ayant répondu à huit questions (1) aux participants ayant répondu à quatre questions (-1). Les deux premiers contrastes n'ont pas montré de différences significatives, $p_s > .20$. Le troisième contraste révèle que les participants ayant répondu à huit questions se sont davantage engagés ($M = 1.42$, $ET = 1.01$) que les participants ayant répondu à quatre questions ($M = 0.9$, $ET = 0.91$), $b = 0.26$, $t(153) = 2.43$, $p < .02$, $\eta_p^2 = .04$.

Ensuite, nous avons comparé les deux groupes ayant répondu à 8 questions, soit sur le comportement cible (i.e., le tri sélectif), soit sur le comportement contrôle (i.e., aller au cinéma). Pour cette analyse, les groupes ayant répondu à une et quatre questions sur le tri sélectif étaient codés 0, le groupe ayant répondu à huit questions sur le tri sélectif était codé 1 et le groupe contrôle ayant répondu à huit questions sur le cinéma était codé -1. Ces analyses ont montré que les participants ayant répondu à huit questions sur le tri ($M = 1.42$, $ET = 1.01$) se sont davantage engagés dans le comportement mesuré que les participants ayant répondu à huit questions sur le cinéma ($M = 0.87$, $ET = 0.96$), $b = 0.28$, $t(193) = 2.59$, $p < .02$, $\eta_p^2 = .03$.

Tableau 6. *Scores d'engagement comportemental (et écart-types) de chaque groupe et codes de contrastes utilisés lors des analyses (Étude 4).*

	Groupes				
	0 question	1 question	4 questions	8 questions	8 questions cinéma
Score d'engagement comportemental	0.95 (0.92)	0.92 (1.01)	0.90 (0.91)	1.42 (1.01)	0.87 (0.96)
Codes de contrastes					
C1	-3	1	1	1	-
C2	0	-2	1	1	-
C3	0	0	-1	1	-
8 questions cinéma vs. 8 questions tri	0	0	0	1	-1

Discussion

Les résultats de cette étude nous permettent tout d'abord d'écarter l'hypothèse alternative d'un effet de type Hawthorne qui serait lié au coût de la tâche ou à la durée de

l'expérience. En effet, les participants ayant répondu à huit questions sur le cinéma se sont moins engagés dans le comportement pro-environnemental que les participants ayant répondu à huit questions sur le tri sélectif.

Dans cette étude, nous n'avons pas trouvé d'effet significatif en comparant les scores d'engagement comportemental des participants non-questionnés (ni sur le tri, ni sur le cinéma) à la moyenne des scores d'engagement des trois groupes questionnés sur le tri. Par contre, l'étude a révélé une différence significative entre les participants questionnés quatre fois et ceux questionnés huit fois sur le tri. En deçà de huit questions, nous n'avons pas non plus observé d'effets.

La première étude de cette série réplique l'EQC, en montrant que des participants questionnés sur le tri sélectif se sont davantage engagés dans un comportement relatif à cette thématique que des participants questionnés sur un autre sujet. De plus, cette étude montre que cet effet est modéré par le nombre de questions. La probabilité de réaliser le comportement augmente lorsque davantage de questions à ce sujet sont posées. L'hypothèse sous-jacente est que l'activation répétée du comportement rend ce comportement davantage accessible et le rend plus prompt à être réalisé (Powell & Fazio, 1984). Dans la présente étude, nous manipulons seulement ce niveau d'activation en répétant la mesure. Nous n'avons donc aucune certitude par rapport au fait que l'effet observé sur le comportement soit dû à une augmentation de l'accessibilité. L'étude suivante avait ainsi pour objectif de mesurer l'accessibilité.

Étude 5 : L'accessibilité comme processus médiateur de l'effet question-comportement

Comme nous l'avons mentionné dans le chapitre 1, dans la littérature sur l'effet question-comportement, l'accessibilité a bien plus souvent été manipulée que mesurée. Les rares auteurs ayant souhaité mesurer l'accessibilité l'ont fait avec des tâches évaluatives (i.e., Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Spangenberg et al., 2012 ; Wood et al., 2014), car ils s'intéressaient à l'accessibilité de l'attitude associée au comportement cible. Van Kerckhove et collaborateurs (2012) sont les seuls chercheurs à avoir mesuré l'accessibilité à l'aide d'une tâche de décision dans le champ de littérature spécifique à l'EQC. Ils souhaitaient étudier l'effet de questions d'intention sur l'activation des informations liées au concept questionné.

L'objectif de la présente étude était de mesurer ce processus d'accessibilité après avoir obtenu, dans trois études (Études 1, 2 et 4), des résultats cohérents avec l'implication de ce processus dans l'EQC. Comme dans l'étude précédente, nous avons manipulé le nombre de questions liées au comportement cible (zéro, une ou huit à propos du tri sélectif). Puis, nous avons mesuré l'accessibilité des informations liées à ce comportement à l'aide d'une tâche de décision lexicale. Enfin, nous avons mesuré l'engagement comportemental des participants. Nous souhaitons tester le rôle médiateur de l'accessibilité dans l'effet des questions sur le comportement.

Méthode

Participants et plan

Les participants de cette étude étaient 120 étudiants de l'Université de Bordeaux (100 femmes, $Age = 19.72$, $ET = 2.52$). Parmi eux, 74 ont participé volontairement et 46 dans le cadre de la validation d'une UE de méthodologie. Ils étaient assignés aléatoirement à l'une des trois conditions (0 question, 1 question ou 8 questions). Les données de cinq participants ont été retirées des analyses en raison d'un faible taux de réponses correctes dans la tâche de décision lexicale ($< 60\%$; $n = 3$) ou car ils avaient omis de répondre à une proposition comportementale ou plus ($n = 2$). Au final, les analyses ont donc été menées sur 115 participants ($n = 37$ à 39).

Procédure

Les participants passaient l'expérience individuellement dans un box expérimental. Après avoir complété un formulaire de consentement, les groupes expérimentaux commençaient par répondre à une ou huit questions à propos du tri sélectif (Annexe 15). Les questions étaient les mêmes que dans l'étude 4 et étaient présentées dans un ordre aléatoire (pour le groupe « 1 question », elle était choisie aléatoirement parmi les huit). Les sujets répondaient sur des échelles de type Likert (1 = pas du tout d'accord ; 7 = tout à fait d'accord).

Après cette première phase, ou directement pour le groupe contrôle, les participants étaient soumis à une tâche de décision lexicale destinée à mesurer l'accessibilité du concept d'écologie suite aux questions. Afin de construire le matériel

nécessaire à cette tâche, nous avons pré-testé en ligne 176 mots auprès de 67 personnes. Deux questions étaient posées pour chaque mot. Les participants devaient ainsi dire dans quelle mesure ils pensaient que le mot était lié à l'écologie (sur une échelle allant de 1 = « n'est pas du tout lié à l'écologie » à 7 = « est fortement lié à l'écologie ») et évaluer la valence émotionnelle du mot (sur une échelle allant de 1 = « est très négatif » à 7 = « est très positif »). L'ordre de présentation de ces deux questions ainsi que l'ordre de présentation des mots étaient aléatorisés sur l'ensemble des mots pré-testés.

Chaque mot obtenait deux notes : un score de valence et un score de lien avec l'écologie. Si l'échelle allait de 1 à 7, les scores moyens de « lien » des mots pré-testés allaient de 1.22 à 6.88. Nous avons divisé cette distribution en trois tiers¹². Les mots dont le score moyen était inférieur au premier tiers de la distribution (3.11) étaient assignés au groupe « mots non-liés ». Les mots dont le score moyen était supérieur au dernier tiers de la distribution (5) étaient assignés au groupe « mots liés ». À partir de ce classement, nous avons appariés les deux listes de mots de manière à obtenir des listes comprenant des mots de même longueur, appariés selon leur valence émotionnelle et leur fréquence (fréquence « livres » et fréquence « films »)¹³, $t_s < 1$ (voir Tableau 7. La liste utilisée pour la tâche de décision lexicale comprenait donc 36 mots contrôles et 36 liés à l'écologie. Une liste de 72 non-mots de même longueur a été ajoutée à cette liste initiale à l'aide du site internet lexique.org (pour la liste des 144 stimuli, voir Annexe 17).

¹² Il s'agissait bien de tiers calculés à partir des valeurs données par les participants en moyenne pour chaque mot et non de terciles. En effet, nous ne souhaitons pas obtenir une répartition homogène de mots dans ces trois catégories mais identifier les mots évalués comme étant peu liés à l'écologie et ceux évalués comme étant fortement liés à l'écologie.

¹³ Les fréquences livres et films proviennent du site internet lexique.org (www.lexique.org).

Tableau 7. *Nombre de mots liés à l'écologie et contrôles, exemples, longueur moyenne, fréquence moyenne, valence moyenne (et écart-types), résultats des tests t effectués (Étude 5).*

	Mots liés à l'écologie	Mots contrôles	Résultats test t
Exemple	durable	miroir	
Nombre de mots	36	36	
Longueur moyenne	7.94 (2.00)	7.94 (2.00)	$t(70) = 0, p = 1$
Fréquence films moyenne	14.47 (17.18)	15.55 (29.11)	$t(56.62) = 0.19, p > .84$
Fréquence livres moyenne	23.99 (44.75)	21.06 (26.55)	$t(56.93) = -0.34, p > .73$
Valence moyenne	3.91 (1.55)	3.75 (1.22)	$t(66.40) = -0.48, p = .63$

La tâche de décision lexicale présentait les 144 stimuli, dans un ordre aléatoire. Ces stimuli étaient les 72 mots retenus à l'issue du pré-test ainsi que les 72 non-mots. Pour chaque essai, le participant voyait apparaître une croix de fixation durant 1000 millisecondes puis, un stimulus sur lequel il devait se prononcer. Les consignes renseignées sur l'écran au début de la tâche lui indiquaient qu'il devait déterminer si chaque mot présenté était un mot existant ou une suite de lettres sans signification. Il pouvait presser la touche « A », s'il pensait que le stimulus n'était pas un mot ou la touche « P », s'il pensait que c'était un mot (ces indications apparaissaient à chaque essai). Le stimulus restait affiché à l'écran jusqu'à ce que le participant réponde, après quoi l'essai suivant était lancé selon la même procédure (voir Figure 9). Aléatoirement, l'essai présentait un stimulus lié à l'écologie (e.g., « durable »), contrôle (e.g., « miroir ») ou un non-mot (e.g., « vitomes »). Avant de commencer la tâche, les participants suivaient une phase d'entraînement de 10 essais.

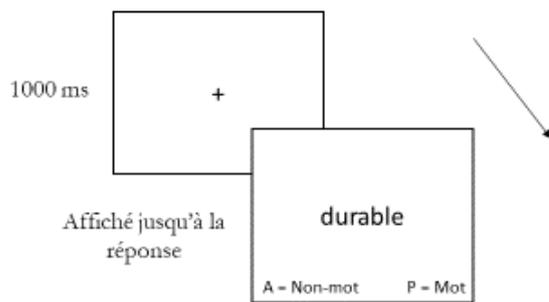


Figure 9. Exemple de présentation d'un essai (Étude 5).

Une fois la TDL terminée, le participant était invité à lire et remplir le même formulaire que dans l'étude précédente concernant l'association étudiante fictive *J'étutrie* (Annexe 16). Cette requête était présentée sur la dernière diapositive sur l'ordinateur, ainsi le sujet n'avait aucun contact avec l'expérimentateur entre la TDL et cette mesure. On lui demandait de lire et remplir le formulaire qui se trouvait dans une enveloppe posée sur le coin du bureau, à côté de l'ordinateur depuis le début de l'expérience. Comme précédemment, les participants pouvaient accepter ou refuser quatre comportements successifs, allant de laisser son adresse e-mail pour recevoir un guide de tri sélectif jusqu'à s'inscrire pour devenir membre de l'association. Suivant leurs réponses, ils obtenaient un score d'engagement comportemental compris entre 0 et 4. La dernière diapositive lui demandait également de sortir du box une fois ce formulaire complété pour attendre le retour l'expérimentateur. Ce dernier, à son retour, collectait des renseignements socio-démographiques sur le participant et lui expliquait les objectifs de la recherche.

Résultats

Comportement. Les réponses positives que les participants ont fourni aux quatre propositions ont été additionnées pour obtenir un score. Ce score a été analysé à l'aide de contrastes orthogonaux. Le premier contraste opposait la condition dans laquelle les sujets répondaient à des questions à propos du tri sélectif (une ou huit, les deux conditions codées 1) ou pas (codée -2). Le second contraste testait l'impact du nombre de questions en opposant le groupe qui n'en avait qu'une (-1) à celui qui en avait huit (1). Les résultats ont montré que les participants qui répondaient à des questions sur le tri sélectif s'engageaient plus ($M = 1.07$, $ET = 0.96$) que les participants ne répondant à aucune question ($M = 0.69$, $ET = 0.73$; le détail des moyennes des groupes est reporté dans le tableau 8), $b = -0.12$, $t(112) = -2.13$, $p < .04$, $\eta_p^2 = .04$. Cependant, le deuxième contraste testé n'a montré aucune différence significative, $t < 1$, $p > .80$.

Tableau 8. Codes de contrastes utilisés pour analyser les résultats à la fois sur le comportement et sur l'accessibilité, scores moyens d'engagement comportemental (et écart-types), moyennes des temps de réponses en millisecondes (et écart-types) pour les mots liés à l'écologie et les mots contrôles selon le nombre de questions (Étude 5).

Codes de contrastes	Groupes		
	0 question	1 question	8 questions
C1	-2	1	1
C2	0	-1	1
Score d'engagement comportemental	0.69 (0.73)	1.08 (0.98)	1.05 (0.94)
Temps de réponse à la TDL			
Mots liés à l'écologie	662 (95)	670 (115)	624 (108)
Mots contrôles	660 (95)	690 (161)	647 (129)
Différence	-2	20	23

Tâche de décision lexicale. Les essais portant sur les non-mots n'ont pas été traités. Les analyses ont été menées sur les essais valides (i.e., les erreurs ont été retirées soit 7.56%) et compris entre 300 ms et + 2 *ET* par participant (4.98% d'essais retirés). Nous avons ensuite calculé, pour chaque participant, un score mesurant la différence entre les temps de réponses pour les mots non-liés et ceux pour les mots liés (les temps réponses pour chaque type de mots sont illustrés par la figure 10). Ce score a été analysé à l'aide des mêmes contrastes que la mesure comportementale (voir Tableau 8). L'analyse de régression a montré une différence significative entre le groupe non-questionné (codé -2) et les deux groupes questionnés (codés chacun 1), $b = 15.68$, $t(112) = 2.10$, $p < .04$, $\eta_p^2 = .04$. Les résultats des deux groupes questionnés, l'un ayant reçu une (codé -1) et l'autre huit questions (codé 1), n'étaient pas différents, $t < 1$ (avec le groupe non-questionné codé 0).

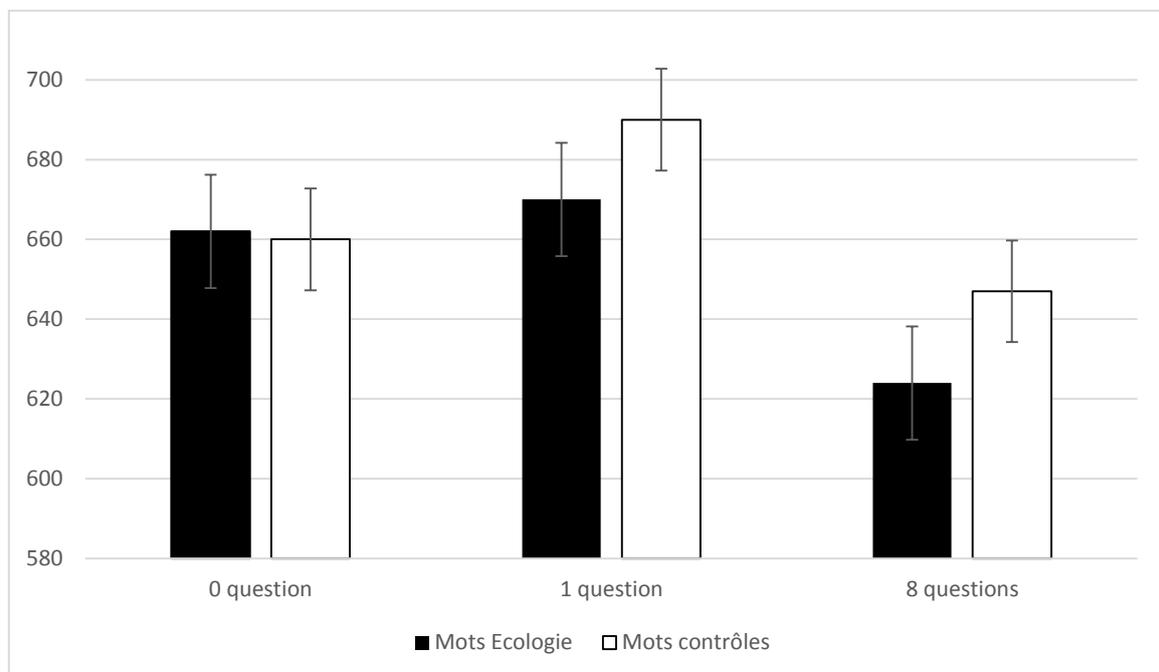


Figure 10. Temps de réponse moyens en millisecondes (et barres d'erreurs) pour les mots liés à l'écologie et les mots contrôles selon le nombre de questions (Étude 5).

Analyse de médiation. Nous avons testé le rôle médiateur de l'accessibilité des informations liées à l'écologie dans l'effet question-comportement, en nous appuyant sur la procédure proposée par Baron et Kenny (1986). Un premier contraste codait l'effet du fait d'avoir répondu à des questions sur le tri sélectif (l'effet question-comportement en somme). Le groupe « sans question » était codé -2 et les groupes 1 et 8 questions codés chacun 1. Comme décrit plus haut, ce contraste, prédisait l'engagement comportemental, $b = 0.38$, $t(112) = 2.13$, $p < .04$, $\eta_p^2 = .04$. Ce contraste prédisait également l'accessibilité des mots liés au tri, $b = 23.52$, $t(112) = 2.10$, $p < .04$, $\eta_p^2 = .04$, mais pas le second contraste, $t < 1$. Le troisième modèle comparait simultanément les deux contrastes et l'indice d'accessibilité (centré) en tant que prédicteurs de l'engagement comportemental. Il est à noter que les termes d'interaction entre chaque contraste et le médiateur (i.e., l'accessibilité centrée) ont été entrés dans l'analyse (Muller, Yzerbyt, & Judd, 2008). Ces analyses ont révélé un effet médiateur de l'accessibilité des informations relatives à l'écologie dans l'effet question-comportement, $b = 0.005$, $t(109) = 2.73$, $p < .01$, $\eta_p^2 = .06$. L'effet direct des questions sur le comportement n'était plus significatif lorsque l'on entrait l'accessibilité dans le modèle, $b = 0.10$, $t(109) = 1.34$, $p > .19$.

Discussion

La présente étude réplique l'effet question-comportement. En effet, les participants questionnés sur le tri sélectif se sont davantage engagés dans des comportements relatifs comparativement à des participants non-questionnés. Cette expérience n'a pas permis de mettre en évidence un effet modérateur du nombre de

questions car l'engagement comportemental était similaire, que les participants aient répondu à une ou huit questions. L'objectif principal était de mesurer l'accessibilité des informations relatives à l'écologie suite au questionnement sur le tri sélectif. Cette mesure réalisée à l'aide d'une tâche de décision lexicale a montré une accessibilité accrue des mots liés à l'écologie par rapport aux mots contrôles chez les participants questionnés, et ce par comparaison aux participants non-questionnés. De plus, l'accessibilité des informations liées à l'écologie semble médiatiser l'effet des questions sur le comportement.

Conclusion intermédiaire sur les études 4 et 5

Les deux premières études de cette série d'expériences avaient pour objectifs principaux de tester l'effet modérateur du nombre de questions d'une part (Études 4 et 5) et de mettre en évidence le rôle de médiateur de l'accessibilité dans cet effet d'autre part (Étude 5).

Dans l'étude 4, les individus soumis à huit questions sur le comportement cible (i.e., le tri sélectif) étaient plus susceptibles de réaliser ce comportement que les individus interrogés avec moins de questions (i.e., une et quatre) ou pas interrogés (i.e., aucune question ou huit questions sur un comportement contrôle). Cet effet modérateur du nombre de questions dans l'EQC n'était pas répliqué dans l'étude 5 où les individus questionnés étaient plus susceptibles de réaliser le comportement cible dès la première question. Cette différence de résultats pourrait provenir de la tâche de décision lexicale passée entre les questions et la mesure comportementale dans l'étude 5. En comportant des mots liés à l'écologie, la TDL a pu renforcer l'effet des questions sur le comportement. Dans l'étude 4, aucune mesure n'avait lieu entre le questionnement et le

comportement. Afin d'écarter l'hypothèse selon laquelle la tâche informatique peut renforcer l'activation du comportement cible, il faudrait envisager une condition expérimentale avec une tâche leurre à la place de la tâche d'intérêt (e.g., une tâche de décision lexicale). Dans la première étude de cette série (Étude 4), nous manipulons le nombre de questions avec l'objectif d'activer davantage le comportement cible pour qu'il soit plus accessible (Powell & Fazio, 1984). Les résultats qui montrent qu'un nombre plus important de questions entraîne plus d'engagement comportemental sont cohérents avec les travaux de la littérature (e.g., Powell & Fazio, 1984). Néanmoins, ils ne nous permettent pas d'affirmer que c'est bien le niveau d'activation qui intervient dans cet effet. L'étude 5 nous a permis d'évaluer l'implication de l'accessibilité dans l'effet et a mis en évidence son rôle de médiateur entre le questionnement et le comportement.

Nos résultats sont donc cohérents avec la littérature sur l'accessibilité des attitudes. Dans l'étude 4, nous avons retrouvé un effet modérateur qui renforce le lien entre la question et le comportement, comme Powell et Fazio l'ont observé (1984). Dans leurs travaux, ils conduisaient les individus à exprimer leurs attitudes zéro, une, trois ou six fois. Ils observaient une tendance linéaire et une tendance quadratique toutes deux significatives dans leur mesure d'accessibilité. L'activation répétée rendait globalement plus accessibles les attitudes des sujets, même si cette augmentation de l'accessibilité n'était pas parfaitement linéaire. Ainsi, nos résultats semblent cohérents avec la littérature qui montre que l'augmentation de l'activation renforce globalement l'accessibilité. Comme nous l'avons déjà dit, dans la littérature spécifique à l'EQC, des données montrent que le questionnement augmente l'accessibilité des attitudes associées au comportement questionné (Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Wood et al., 2014).

Toutefois, dans ces deux études, nous n'avons pas fait de distinction entre l'accessibilité de l'attitude et l'accessibilité du concept. Si les individus étaient questionnés sur leur attitude, à l'instar des travaux de Fazio et collaborateurs (e.g., Fazio et al., 1986 ; Powell & Fazio, 1984), nous n'avons pas mesuré l'accessibilité des attitudes. C'est-à-dire que nous n'avons pas mesuré la latence nécessaire à l'expression de l'évaluation d'un objet. Ce qui a été mesuré c'est la latence pour reconnaître un mot et exprimer la décision prise sur l'existence de ce mot. Ni les plans expérimentaux, ni les mesures employées dans nos deux études ne nous permettent de dire si c'est l'accessibilité du concept dans son entièreté qui guide le comportement ou si c'est uniquement l'attitude associée renforcée par cette activation. Dans ces études, nous avons invoqué l'attitude des participants au sujet du comportement cible (i.e., le tri sélectif), afin de tester l'implication de la valence de cette attitude dans la réalisation du comportement et de tester l'impact du questionnement sur ce lien, nous avons donc entrepris une dernière étude pour cette série en manipulant l'attitude.

Étude 6 : L'attitude et l'accessibilité dans l'effet question-comportement

Dans cette dernière étude, nous avons souhaité départager les processus d'accessibilité du concept et d'accessibilité des attitudes évoqués ci-avant. La question était donc de savoir si l'effet question-comportement se produit car le questionnement 1) active l'attitude associée à un comportement qui guide ce comportement, 2) active les représentations mentales liées à ce comportement (l'attitude y compris, mais pas seulement) qui augmentent la probabilité qu'il soit réalisé.

Pour cela, la présente étude manipulait l'attitude d'une part, et son accessibilité d'autre part, en utilisant le même type de méthodologie que les chercheurs étudiant l'EQC en marketing (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). À l'aide d'un texte biaisé, nous amenions les individus à avoir une attitude positive, négative ou neutre à l'égard d'une entreprise. Puis, une partie des participants était interrogée à propos de ses attitudes et l'autre non, afin de tester l'EQC. Le choix d'un produit de l'entreprise cible était ensuite mesuré. Les hypothèses associées à chaque explication théorique sont les suivantes. Si l'accessibilité des attitudes explique l'EQC, alors, lorsque l'entreprise est présentée positivement, les individus questionnés sur leurs attitudes (i.e., pour lesquels l'attitude à l'égard de l'entreprise cible est rendue accessible par les questions) devraient davantage choisir le produit de l'entreprise cible que les participants non-questionnés. À l'inverse, lorsque l'entreprise est présentée de manière négative, les participants questionnés devraient moins choisir le produit de l'entreprise cible que les participants non-questionnés. Si l'accessibilité du concept (i.e., ici le nom de l'entreprise) explique l'effet question-comportement, alors l'entreprise dont le nom est le plus mentionné devrait voir

son produit davantage choisi, quelle que soit la valence de l'attitude associée. La présente étude devait nous permettre ainsi de trancher entre ces deux alternatives. Selon la première, nous attendions une interaction entre le questionnement et la valence de l'attitude. Selon la seconde, l'effet principal du questionnement ne devait pas être modéré par la valence de l'attitude.

Méthode

Participants et plan

La moitié des participants ayant commencé le questionnaire en ligne est allée jusqu'au bout (301 sur 598, soit 50.33%). Les 301 sujets volontaires ($M_{age} = 21.8$, $ET = 6.26$) ont été aléatoirement répartis dans les groupes expérimentaux d'un plan 2 (Attitudes : positives vs. négatives) X 2 (texte seul vs. texte + questions) et dans le groupe contrôle hors plan ($n = 60$ à 61). La présente étude a été menée en ligne, les cinq liens vers les conditions étaient mis à disposition des participants qui pouvaient cliquer sur le lien de leur choix, cela déterminait la condition expérimentale à laquelle ils étaient assignés.

Procédure

Les participants étaient informés que l'étude portait sur la lecture. On cherchait à évaluer, dans le cadre d'une étude de psycholinguistique, les compétences en lecture et en compréhension écrite des étudiants français. Après avoir lu un formulaire contenant les mêmes informations que les formulaires de consentement utilisés en laboratoire, les

participants devaient confirmer qu'ils souhaitaient bien participer à cette étude en cochant la case correspondante pour pouvoir passer à la suite. Ils découvraient tout d'abord une fausse capture d'écran du site internet Wikipédia (Annexe 18). Il s'agissait d'un article portant sur l'industrie papetière française. Dans un premier paragraphe, le texte définissait l'industrie papetière. Puis, un deuxième paragraphe abordait la question de la déforestation liée à la production de pâte de papier. Il expliquait que, depuis l'application d'un décret en 2008, l'utilisation d'un quota de fibres recyclées dans la production de papier était obligatoire pour des raisons écologiques. Le texte mentionnait quatre entreprises françaises et les comparait. La page internet comportait ensuite un tableau récapitulatif des informations à propos de ces entreprises. Cette fausse page internet avait pour objectif de manipuler l'attitude des participants à propos d'une entreprise fictive « Exo ». Ainsi, pour une partie des participants, ceux de la condition « attitudes positives », l'entreprise Exo était mise en avant dans le texte et dans le tableau pour son respect exemplaire des normes environnementales et pour son engagement écologique. Pour les participants de la condition « attitudes négatives », l'entreprise Exo était au contraire mise en avant pour son refus d'obtempérer et d'adopter ces normes. En bas de la page, un tableau récapitulatif fournissait des renseignements sur chaque entreprise : l'année de création, la production de papier en tonnes en 2016, la classe écologique, ainsi que les activités connexes de l'entreprise. La « classe écologique » était évaluée par cinq mentions correspondant au pourcentage de fibres recyclées utilisées dans la production de la pâte de papier (de A > 90% à E < 60%). La légende du tableau expliquait ce système d'évaluation aux participants. Les deux entreprises Diomsar et Stisa étaient évaluées de la même façon (i.e., mention « B »), l'entreprise Mudi, qui était l'autre entreprise dont le participant pouvait choisir un produit, avait donc une note médiane (i.e., mention « C »).

Exo était notée « A » pour le groupe « attitudes positives » et « E » pour le groupe « attitudes négatives ». Pour les participants du groupe contrôle, aucune entreprise n'était mise en avant. Ils lisaient donc un texte qui mentionnait les entreprises de manière équivalente, autant dans le nombre de fois où leur nom apparaissait, que dans l'évaluation de leurs « qualités écologiques ». La figure 11 est la fausse page internet que les participants de la condition « attitudes positives » devaient lire.



Industrie papetière française

L'**industrie papetière** désigne l'ensemble des entreprises travaillant dans la fabrication de pâtes à papier.

La « pâte à papier » est principalement composée de fibres de cellulose issues du bois.

Elle est fabriquée à partir de bois par des procédés chimiques ou mécaniques visant à séparer la fibre de cellulose des autres constituants du bois. Elle peut aussi être obtenue par dilution des papiers et cartons récupérée dans de grandes quantités d'eau.

Papier et déforestation

Dans l'inconscient collectif, la production de papier est bien souvent associée à l'**artificialisation** (monocultures d'*eucalyptus* par exemple) et voire à une surexploitation des forêts (**déforestation**). Cette conception doit être nuancée.

Comme le souligne l'**AFCE** (l'Agence Française pour le Climat et l'Environnement), la production de papier est soumise à des normes environnementales. Suite au décret n°2009-1791 du 28 octobre 2009 imposant des quotas d'utilisation de matières recyclées dans la production française de matières premières, la plupart des entreprises papetières françaises ont modifié leurs habitudes. Aujourd'hui, elles utilisent au moins 70% de fibres recyclées dans la production de leur papier (Stisa Exo, Diomsar, Mudi).

L'entreprise Exo est en tête de cette transition écologique puisqu'elle utilise jusqu'à 95% de fibres recyclées. Cette entreprise est l'emblème de l'industrie durable. Son dirigeant, Hugues CÉLESTIN s'était engagé aux côtés de militants écologiques défendant l'adoption de ce décret durant l'année 2009. Depuis, la firme est très médiatisée et continue ses actions écologiques.

Entreprises papetières françaises

Entreprise	Année de création	Production de papier en tonnes en 2016	Classe écologique (Critères AFCE 2009) ¹	Activités connexes
Stisa	1933	7650	B	Ameublement
Exo	1957	7280	A	Papeterie (agenda, cahier, etc.)
Diomsar	1980	6900	B	-
Mudi	1962	6861	C	Papeterie (agenda, cahier, etc.)

¹Critères AFCE 2009 : pourcentage de fibres recyclées utilisées dans la production de la pâte de papier, A > 90%, B 80-90%, C 70-80%, D 60-70 %, E < 60%

Figure 11. Fausse page internet lue par les participants de la condition « attitudes positives » (Étude 6).

Après ce questionnaire, une partie des participants, ceux de la condition « questions » devaient renseigner leur attitude à l'égard de chacune des quatre entreprises (Annexe 19). On leur demandait « dans quelle mesure trouvez-vous les marques suivantes appréciables ? ». Dans un tableau, ils devaient répondre à la question pour chaque entreprise sur une échelle en 7 points (1 = pas du tout appréciable ; 7 = très appréciable). L'ordre de présentation des entreprises dans le tableau était aléatoire. Le reste des participants, ceux de la condition « pas de question », passaient directement à l'étape suivante.

Directement après le texte, ou après les questions d'attitude, selon les conditions, les participants étaient informés qu'ils pouvaient choisir des cadeaux en échange de leur participation à l'étude, et qu'ils seraient recontactés ultérieurement, s'ils avaient été tirés au

sort (Annexe 19). Ils pouvaient choisir un carnet de la marque Exo ou de la marque Mudi. Ils pouvaient ensuite choisir un stylo de deux autres entreprises non-mentionnées dans le texte. Ce deuxième choix servait à détourner l'attention d'Exo et donc des objectifs de l'étude. Le pourcentage de participants ayant choisi le carnet produit par Exo était la variable dépendante de cette étude.

Une série de questions était ensuite destinée à vérifier si les participants avaient bien lu le texte (Annexe 19). Tout d'abord, des questions à choix multiples portaient sur la forme. On leur demandait de quel site internet l'image était tirée, combien de paragraphes comportait cette image, si elle comportait un tableau et un graphique. Ensuite, deux questions portaient sur la thématique globale du document et sur le nombre d'entreprises mentionnées. Puis, on leur demandait si une entreprise était davantage évoquée que les autres, ils pouvaient répondre par « oui » ou par « non ». Si oui, ils pouvaient sélectionner au choix l'une des quatre entreprises (i.e., Mudi, Exo, Stisa et Diomsar ; leur ordre d'apparition des quatre était aléatoire). Ensuite, ils disposaient d'un espace pour écrire en toutes lettres (à l'aide du clavier), la raison pour laquelle l'entreprise avait été mise en avant (e.g., « car elle utilise des fibres recyclées »). Puis, ils répondaient à des questions d'ordre socio-démographique. Enfin, ils étaient débriefés et remerciés.

La procédure expérimentale est résumée par la figure 12.

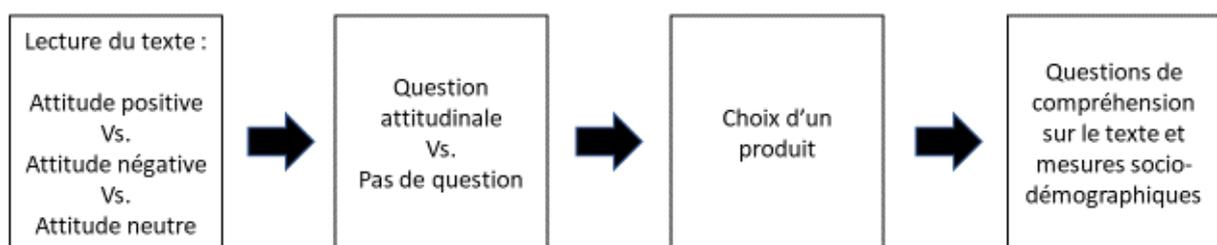


Figure 12. Procédure expérimentale de l'étude 6.

Résultats

Le choix d'un carnet de la marque Exo a été codé 1 et le choix d'un carnet de la marque Mudi a été codé 0.

Comme attendu, la manipulation de l'attitude à propos de la marque Exo a polarisé le choix du produit de cette marque comparativement au groupe contrôle. Quand les participants n'étaient pas questionnés, la présentation positive de la marque a conduit les individus à plus la choisir (88.52%) et la présentation négative à moins la choisir (33.33%), par rapport au groupe contrôle chez qui la marque était présentée de manière neutre (63.33%). Les comparaisons de chaque groupe au groupe contrôle étaient significatives, $b = 1.08$, $z(299) = 2.81$, $p < .005$, $OR = 2.93$, 95% CI [1.40, 6.30], pour l'attitude positive et $b = -1.28$, $z(299) = -3.28$, $p < .002$, $OR = 0.28$, 95% CI [0.13, 0.59], pour l'attitude négative.

Nous avons ensuite soumis le score de choix à une régression logistique 2 (Attitude à l'égard d'Exo : positive vs. négative) X 2 (texte seul vs. texte et questions). Le groupe contrôle n'était pas pris en compte dans cette analyse. Les résultats indiquaient un effet principal de l'attitude, les participants ayant lu un texte positif sur l'entreprise Exo l'ont davantage choisie (90.10%) que les participants ayant lu un texte négatif sur cette entreprise (25%), $b = 3.37$, $z(237) = 8.90$, $p < .001$, $OR = 29.13$, 95% CI [14.36, 64.03]. Il n'y avait pas d'effet principal du questionnement, $z < 1$. L'interaction entre le fait d'avoir été questionné et l'attitude était tendancielle, $b = 1.27$, $z(237) = 1.68$, $p = .09$, $OR = 3.56$, 95% CI [0.82, 16.52]. Nous avons donc décomposé cette interaction. Le questionnement n'avait pas eu d'effet sur les participants ayant lu un texte positif sur l'entreprise Exo, $z < 1$. Ceux qui avaient reçu des questions n'avaient pas davantage choisi le produit

d'Exo (91.67%) que ceux qui n'avaient pas reçu de question (88.52%). En revanche, pour les participants ayant lu un texte négatif sur l'entreprise Exo, l'effet du questionnement était significatif, $b = -0.92$, $z(237) = -2.08$, $p < .04$, $OR = 0.40$, 95% CI [0.16, 0.93], $p < .04$. Les participants questionnés après avoir lu un texte négatif sur Exo avaient significativement moins choisi le produit de cette entreprise (16.67%) que les participants non-questionnés (33.33%). Les résultats sont reportés dans le tableau 9.

Tableau 9. Pourcentage de participants ayant choisi le produit de l'entreprise cible dans chaque groupe (Étude 6).

Manipulation de l'attitude	Groupes				
	Positive		Négative		Neutre
Questions d'attitude	Oui	Non	Oui	Non	Non
Choix du produit cible	91.67%	88.52%	16.67%	33.33%	63.33%

Discussion

Les résultats de cette étude témoignent clairement d'un recours aux attitudes pour guider le comportement. En effet, les participants se sont très nettement prononcés en faveur du choix de l'entreprise cible, lorsqu'ils avaient des attitudes positives à son égard, et complètement à l'encontre de cette entreprise, lorsqu'ils avaient des attitudes négatives. Le groupe contrôle avait une attitude *a priori* neutre qui s'est ressentie dans un choix équitable entre les deux entreprises proposées.

Nous n'avons pas obtenu d'effet principal du questionnement, le simple fait d'avoir été questionnés n'a pas conduit les participants à plus choisir le produit de

l'entreprise cible que les participants non-questionnés. Ce résultat est incohérent avec une explication de l'effet en termes d'accessibilité du concept. En effet, si l'accessibilité du concept produisait l'EQC, les participants questionnés auraient dû choisir le produit de l'entreprise la plus mentionnée, qu'importe l'attitude associée.

En revanche, l'interaction tendancielle révélée entre le questionnement et la manipulation de l'attitude fournit un argument en faveur de l'explication en termes d'accessibilité des attitudes. En effet, si le questionnement ne conduisait pas les participants ayant une attitude positive en faveur de la marque cible à davantage la choisir, il amenait significativement les participants ayant des attitudes négatives à moins la choisir. Le fait d'avoir été questionné semblait polariser les comportements des individus de manière congruente avec leurs attitudes. Toutefois, cette polarisation ne s'est produite que lorsque les individus avaient lu une présentation négative de la marque cible. Le questionnement n'a pas polarisé le comportement des participants ayant une attitude positive. Dans la littérature sur l'EQC, Morwitz et Fitzsimons (2004, Étude 3) avaient déjà observé ce phénomène mais uniquement pour des attitudes positives. Dans la présente étude, il est possible que ce résultat soit l'expression d'un effet plafond. En effet, le pourcentage de choix du produit de l'entreprise cible dépassait les 88% pour les deux groupes chez qui l'entreprise a été présentée positivement.

Les résultats de la dernière étude de cette série sont donc cohérents avec une explication de l'EQC par une augmentation de l'accessibilité des attitudes. Le questionnement rendrait donc plus accessibles les attitudes des individus. Ces derniers s'en saisiraient pour guider leur comportement.

Conclusion sur le rôle de l'accessibilité

Le troisième chapitre de cette thèse était voué à l'étude de l'implication du processus d'accessibilité dans l'effet question-comportement. Proposée dès les premières recherches sur le sujet (Morwitz et al., 1993), cette explication théorique comporte des nuances. Le questionnement pourrait rendre le comportement plus susceptible de se produire car il rendrait plus accessible l'ensemble des informations relatives à ce comportement (Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Nedungadi, 1990). Au moment de prendre la décision d'agir, cette accessibilité accrue pourrait déclencher le comportement par propagation d'activation (Morwitz & Fitzsimons, 2004). L'autre possibilité impliquant l'accessibilité est que le questionnement augmenterait l'accessibilité des attitudes associées qui seraient plus susceptibles d'orienter le comportement de l'individu (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004).

Nous avons donc mené une série de trois expériences afin d'étudier le processus d'accessibilité dans l'EQC (Études 4, 5 et 6). La première étude de cette série (Étude 4) s'appuyait sur les travaux de Fazio et collaborateurs (Fazio et al., 1982 ; Fazio et al., 1986 ; Fazio & Williams, 1986 ; Powell & Fazio, 1984). Il s'agissait de manipuler le nombre de questions avec l'hypothèse sous-jacente que l'augmentation du nombre de questions sur le comportement cible allait augmenter le niveau d'activation de ce comportement et le rendre plus susceptible d'être réalisé. Les résultats de cette étude ont montré que les participants questionnés avec huit questions liées au comportement cible s'engageaient davantage dans le comportement que les participants questionnés avec moins de questions (i.e., quatre ou une) ou non-questionnés (i.e., pas questionnés du tout ou

questionnés sur un autre sujet). Ces résultats sont donc cohérents avec l'hypothèse d'une modération de l'EQC par le nombre de questions, et donc, à travers ce modérateur, ils sont également cohérents avec l'hypothèse de l'explication de cet effet par un processus d'accessibilité.

Ensuite, une deuxième étude (Étude 5) manipulait le nombre de questions (zéro, une ou huit) et mesurait directement l'accessibilité des informations liées au comportement cible suite à ces questions. Cette étude a montré que le niveau d'accessibilité des informations liées au comportement cible était plus élevé chez les participants questionnés et que ces derniers étaient plus susceptibles de réaliser le comportement (comparativement aux participants non-questionnés). L'effet modérateur identifié dans l'étude précédente ne s'est pas retrouvé dans ces résultats puisque les individus étaient sensibles au questionnement dès la première question posée. Cette étude a permis de mettre en évidence un effet médiateur de l'accessibilité dans l'EQC.

Les deux premières études avaient donc fourni des résultats cohérents avec l'explication de l'EQC en termes d'accessibilité. Néanmoins, à ce stade, nous ne pouvions distinguer accessibilité du concept et accessibilité des attitudes. En effet, les méthodologies employées dans les deux premières études de cette série ne permettaient pas de distinguer l'effet de l'attitude accessible de l'effet de l'ensemble des informations liées au comportement accessibles, sur la réalisation du comportement. À l'issue des deux premières études, nous savions que l'augmentation du nombre de questions augmentait la probabilité de réaliser le comportement (Étude 4), que suite au questionnement les informations relatives au comportement cible étaient plus accessibles (Étude 5) et que cette accessibilité était un médiateur de l'effet (Étude 5). Ainsi, nous avons réalisé une dernière étude (Étude 6) afin de manipuler l'attitude là où précédemment nous

l'invoquions. L'objectif de cette manipulation était de pouvoir déclencher des comportements antagonistes. Dans les études précédentes, les participants ne pouvaient que s'engager ou non dans le comportement cible. Dans cette dernière étude, ils pouvaient s'engager pour ou contre. Ainsi, nous manipulions d'une part l'attitude des participants à l'égard d'une entreprise fictive afin qu'elle soit perçue négativement, positivement ou de manière neutre. D'autre part, nous soumettions une partie des individus à des questions attitudinales et l'autre non. Nous mesurions le choix d'un produit de la marque cible ou d'une marque concurrente. Les résultats de cette étude indiquaient que les individus suivaient massivement leur attitude dans leur décision comportementale. Le questionnement avait pour effet de polariser la décision uniquement lorsque l'attitude était négative. Lorsque l'attitude était positive, le questionnement n'exacerbait pas le comportement des individus. Ce dernier résultat pouvait être l'expression d'un effet plafond compte tenu du pourcentage important de participants aux attitudes positives ayant choisi l'entreprise cible, quelle que soit la condition expérimentale (i.e., avec ou sans question). Dans cette étude, nous n'avons pas observé d'effet principal des questions. Le simple questionnement ne suffisait pas pour que l'individu choisisse l'entreprise la plus mentionnée. Ainsi, à l'issue de cette étude, nous avons donc des arguments pour conclure en faveur d'une explication de l'effet question-comportement en termes d'accessibilité des attitudes mais pas en faveur de l'accessibilité du concept.

Pour conclure, les trois études de ce troisième chapitre nous ont amenés à confirmer l'implication du processus d'accessibilité dans l'EQC. Tout d'abord, la modération observée par le nombre de questions (Étude 4) est cohérente avec cette

explication théorique car elle suppose une augmentation du niveau d'activation qui renforcerait le lien attitude-comportement (e.g., Powell & Fazio, 1984). Ensuite, le niveau d'accessibilité des informations liées au comportement cible a été identifié comme un médiateur de l'effet des questions sur le comportement. Enfin, l'attitude associée au comportement semble le guider, et polariser ce comportement lorsque l'attitude est négative. Ainsi, ces trois études nous conduisent à penser que l'accessibilité est un processus central dans l'EQC et que cette activation s'étend à l'ensemble des informations associées au comportement questionné au-delà de l'attitude. Sur ce dernier point, les données de la littérature ne rejoignent pas nos travaux. En effet, comme nous l'avons expliqué dans le chapitre 1, suite à l'article fondateur de Morwitz et Fitzsimons (2004), l'accessibilité du concept dans son entièreté a été écartée faute de preuves. Les méthodologies et les mesures utilisées après 2004 pour étudier l'accessibilité dans le cadre de l'EQC (i.e., des tâches évaluatives) n'ont pas permis d'investiguer le rôle de l'accessibilité du concept. Néanmoins, nos travaux sont cohérents avec la littérature car ils soulignent le rôle de l'attitude. Cette dernière semble être l'information diagnostique qui guide le comportement après le questionnement.

L'implication conjointe de l'accessibilité des informations liées au comportement cible et du rôle de l'attitude dans la réalisation du comportement rejoignent la dernière explication traitée dans ce travail de thèse : l'explication motivationnelle. En effet, comme nous l'avons développé dans le chapitre 1, une explication motivationnelle de l'EQC suggère une augmentation de l'accessibilité des informations liées directement au comportement questionné et une positivité accrue de ces mêmes informations de manière à orienter l'individu vers la réalisation de ce comportement (e.g., Ferguson & Bargh,

2004 ; Moore et al., 2011 ; Van Kerckhove et al., 2012). Le quatrième chapitre de cette thèse testera cette dernière explication.

CHAPITRE 4

Le quatrième chapitre de ce travail de thèse a pour objectif d'investiguer l'explication motivationnelle de l'effet question-comportement (Van Kerckhove et al., 2012). Selon cette explication théorique, questionner l'individu à propos d'un comportement fait naître chez lui une motivation à réaliser ce comportement. Cette motivation engendre la mise en place d'autres processus tels que l'augmentation de l'accessibilité des informations utiles à la réalisation du but, l'inhibition des buts compétitifs et l'évaluation plus positive des éléments liés à ce but. Ces effets produits par la motivation durent dans le temps, jusqu'à l'atteinte du but (pour une revue, voir Förster & Liberman, 2007). Dans le paradigme de l'EQC, certaines conséquences de l'induction d'une motivation ont été observées. En effet, les chercheurs ont montré que les questions augmentent l'accessibilité des informations spécifiquement liées au but et inhibent les informations contradictoires (Moore et al., 2012 ; Van Kerckhove et al., 2012). Les recherches montrent également que le délai n'impacte pas l'effet question-comportement (e.g., Godin et al., 2008 ; Van Kerckhove et al., 2012). L'explication motivationnelle de l'EQC ayant été proposée plus récemment, elle a moins été étudiée que les autres explications théoriques. Ainsi, il est nécessaire d'ajouter de nouveaux éléments empiriques à ces premières recherches pour pouvoir progresser sur l'évaluation du rôle de la motivation dans l'EQC.

Toutefois, comme nous l'avons expliqué dans le chapitre 1, la volonté des chercheurs de trouver une explication unique à l'effet de toutes les questions sur tous les

comportements (Sprott et al., 2006) a eu un effet délétère sur l'interprétation des résultats de la littérature. En effet, cet objectif a conduit les chercheurs à ne pas s'engager davantage dans l'explication des données qui laissaient penser que cet effet pouvait fonctionner différemment selon le type de comportement cible (e.g., l'explication normative qui ne vaut que pour des comportements normatifs) ou selon la question posée. Pourtant, observés dans le détail, les résultats de la littérature laissent suggérer que l'effet ne sollicite pas exactement les mêmes processus selon la question posée. En effet, Van Kerckhove et collaborateurs (2012) observent des résultats cohérents avec l'explication motivationnelle lorsqu'ils posent des questions d'intention, mais pas lorsqu'ils posent des questions d'attitude. Comme Van Kerckhove et collaborateurs (2012), Godin et collaborateurs (Godin et al., 2014 ; Godin et al., 2010 ; Godin et al., 2008) obtiennent des effets à long terme avec des questionnaires comprenant des questions d'intention. Les seules questions d'attitude ne suffisent pas à instaurer un effet des questions après un délai dans les études de Van Kerckhove et collègues (2012).

Ainsi, parmi les deux dernières études de cette thèse, la première (Étude 7) avait pour objectif de tester l'explication motivationnelle dans l'EQC avec des questions attitudinales, en investiguant une autre conséquence de l'induction de motivation : la positivité implicite des informations liées au but (e.g., Ferguson & Bargh, 2004). La seconde étude (Étude 8) était destinée à clarifier le fonctionnement de l'effet d'intérêt propre à deux types de questions : des questions d'attitude et d'intention. En suivant les minces éléments disponibles dans la littérature (e.g., Moore et al., 2012 ; Van Kerckhove et al., 2012), cette dernière étude testait l'implication 1) d'une augmentation de l'accessibilité des informations liées globalement à la thématique questionnée, suite au

questionnement attitudinal, 2) d'une augmentation de l'accessibilité des éléments spécifiquement liés à la réalisation du but, suite au questionnement intentionnel.

Étude 7 : Mesure de la motivation implicite produite par des questions et de son implication dans l'effet question-comportement

L'avant dernière étude de cette thèse avait pour objectif de tester l'intervention d'un processus motivationnel dans le cadre de l'effet question-comportement. Nous souhaitons savoir si le fait d'être questionnés à l'égard du tri sélectif crée une motivation implicite chez les participants, et donc un biais de positivité à l'égard des informations directement liées à la réalisation du but. La positivité des sous-buts est le seul aspect de la motivation que Van Kerckhove et collaborateurs (2012) n'ont pas testé dans leur série d'études alors qu'il s'agit d'un effet directement lié à l'activation de buts (Ferguson & Bargh, 2004 ; Moore et al., 2011). Cette tâche d'évaluation est une mesure permettant de mesurer la motivation implicite (Ferguson & Bargh, 2004). Nous avons utilisé cette tâche dans le but de mettre en évidence un biais de positivité implicite envers les stimuli liés au comportement cible. Contrairement aux recherches de l'équipe de Van Kerckhove, l'étude 7 ne portait que sur des questions d'attitude, comme les études précédentes (i.e., Études 4, 5 et 6).

De plus, dans le chapitre précédent, nous avons observé un effet modérateur du nombre de questions lorsque la mesure comportementale suivait directement le questionnement (Étude 4). En revanche, le nombre de questions ne modérait pas l'effet

lorsque l'étude comportait une tâche de décision lexicale avec des mots liés au comportement cible, entre les questions et la mesure comportementale (Étude 5). Dans la présente étude, nous avons donc décidé d'ajouter une condition contrôle dans laquelle la tâche informatique présentée entre les questions et le comportement ne comportait aucun mot lié au comportement cible. L'objectif avec ces deux groupes était de s'assurer que la simple présentation de mots liés dans la tâche informatique ne suffit pas à activer le comportement cible et à le rendre plus susceptible d'être réalisé. Nous nous attendions à une absence de différence d'engagement comportemental entre les deux groupes contrôles. Le fait d'avoir vu des mots liés au comportement cible dans la tâche informatique ne devait pas influencer le comportement, seules les questions et leur nombre devaient avoir une influence.

Méthode

Participants et plan

Cent-soixante-et-un participants volontaires, étudiants en sciences humaines¹⁴ (133 femmes, $M_{age} = 20.22$, $ET = 4$) ont été assignés aléatoirement à l'une des quatre conditions. Les participants des deux groupes expérimentaux répondaient à une ou huit questions. Les participants des deux groupes contrôles ne répondaient à aucune question. La différence entre les deux groupes contrôles résidait dans la tâche informatique. Un groupe passait la même tâche d'évaluation (TE) que les autres participants contenant des amorces liées au comportement cible et des amorces contrôles (i.e., condition « contrôle

¹⁴ En psychologie, en MIASH ou en Sciences de l'éducation.

TE écologie »). Un dernier groupe passait le même type de tâche informatique mais avec uniquement des amorces contrôles (i.e., condition « contrôle TE témoin »). Comme précédemment, les participants n'ayant pas répondu à chaque proposition de la mesure comportementale ont été retirés de l'échantillon ($n = 8$), deux participants ont également été retirés directement des analyses car une coupure de courant survenue pendant leur passation n'a pas permis à l'ordinateur d'enregistrer leurs données sur la tâche informatique. Enfin, les données d'un dernier participant n'ont pas été gardées car ses RSS sur la tâche informatique mesurant le biais de positivité étaient supérieurs à 10. Les analyses ont donc été menées sur un échantillon de 150 participants ($n = 35$ à 40 par condition).

Procédure

Les participants étaient accueillis individuellement par l'expérimentateur. Après avoir rempli un formulaire de consentement, deux groupes répondaient à une ou huit question(s), puis passaient la tâche d'évaluation. Les questions attitudinales sur le tri sélectif étaient les mêmes que lors des études 4 et 5 (Annexe 15). Comme précédemment, pour les participants soumis à une seule question, celle-ci était tirée aléatoirement parmi les huit. Les deux groupes contrôles (i.e., condition « contrôle TE écologie » et condition « contrôle TE témoin ») n'avaient pas de question et commençaient directement par la tâche d'évaluation.

Tous les participants étaient ensuite soumis à une tâche d'évaluation. Les instructions étaient affichées à l'écran, expliquant au participant que des paires de mots allaient être présentées, un mot à la suite de l'autre. Il avait pour consigne de détecter le

plus rapidement possible et sans se tromper, si le deuxième mot (écrit en majuscules) était un mot positif ou négatif. Il devait appuyer sur la touche A, si le mot était positif, et sur la touche O, si le mot était négatif. Un entraînement de 10 essais permettait au participant de se familiariser avec la tâche, avant de commencer les essais expérimentaux. Un essai se composait d'un point de fixation qui apparaissait au centre de l'écran (pendant une durée qui variait aléatoirement entre 750 et 900 ms), puis d'un écran noir (500 ms), après quoi un mot « amorce » apparaissait au centre de l'écran pendant 150 ms (Ferguson, 2008). Les mots amorces, liés au tri sélectif ou contrôles, étaient tous des verbes et avaient été prétestés.

Dans le cadre de ce pré-test, les participants devaient, pour chaque mot, dire si ce mot désignait « un moyen de trier ses déchets » et s'il était positif ou négatif¹⁵. Pour la liste d'amorces liées au tri sélectif, seuls les mots positifs ayant obtenu une moyenne supérieure à 5 (sur une échelle allant de 1 « ne désigne pas du tout un moyen de trier ses déchets » à 7 « désigne totalement un moyen de trier ses déchets ») avaient été retenus pour cette tâche. Les mots contrôles, eux, étaient des mots positifs également, ayant obtenu une note inférieure à 3 pour l'évaluation du rapport avec le tri. Les mots retenus étaient tous positifs afin que les amorces soient congruentes en valence avec le comportement cible (le tri sélectif) qui, lui, était positif. Le nombre de verbes et de noms communs dans chaque liste était apparié. La tâche finale se composait donc de 14 amorces directement liées au comportement cible (e.g., « recycler », « réemployer ») et 14 amorces non-liées (i.e., contrôles ; e.g., « fasciner », « visualiser ») appariées en valence, en fréquence et en longueur (Annexe 20 ; voir Tableau 10 pour un récapitulatif). Après l'amorce, il y avait de nouveau un écran noir pendant 150 ms, puis le mot cible apparaissait au centre de

¹⁵ Compte tenu de la longueur de la liste de mots à pré-tester, elle a été divisée en deux. La première liste a été pré-testée par 81 participants et la seconde par 82 participants, la diffusion de ces deux pré-tests s'est faite sur internet.

l'écran au-dessus de l'amorce (1° visuel) pour éviter des effets de persistance rétinienne. Les mots cibles pouvaient être négatifs ou positifs (pré-testés pour leur valence émotionnelle). Le mot restait affiché jusqu'à la réponse du participant. Avant l'essai suivant, un écran noir durait aléatoirement entre 750 ms et 1250 ms. Chaque amorce était présentée quatre fois, associée aléatoirement deux fois à un mot positif et deux fois à un mot négatif. En tout, il y avait 112 essais, présentés dans un ordre aléatoire. On mesurait les temps de réponse ainsi que l'exactitude pour chaque essai. La procédure est résumée dans la figure 13.

Tableau 10. *Nombre d'amorces liées au tri sélectif et contrôles, exemples, moyennes de longueur, fréquence et valence moyenne, scores moyens de lien avec le tri (et écart-types), résultats des tests t effectués (Étude 7).*

	Amorces liées au tri sélectif	Amorces contrôles	Résultats test t
Exemple	recycler	fasciner	
Nombre d'amorces	14	14	
Longueur moyenne	9.14 (2.74)	9.14 (2.74)	$t(26) = 0, p = 1$
Fréquence films moyenne	1.78 (2.16)	2.00 (2.93)	$t(21.96) = 0.21, p > .83$
Fréquence livres moyenne	2.10 (2.86)	2.16 (4.05)	$t(22) = 0.04, p > .96$
Valence moyenne	5.11 (0.53)	5.11 (0.53)	$t(26) = -0.005, p > .99$
Score moyen de lien avec le tri	5.80 (0.54)	1.57 (0.22)	$t(17.21) = -26.95, p < .001$

Comme mentionné précédemment, un des deux groupes contrôles ne passait pas la même tâche d'évaluation que les trois autres groupes. Ce groupe ne recevait aucune question au début de l'expérience. Il commençait directement la procédure expérimentale par la tâche informatique. À la différence des autres groupes, ce groupe n'était confronté

qu'à des mots contrôles, n'ayant aucun lien avec le tri sélectif. Pour les participants de ce groupe, jusqu'à la mesure comportementale, rien n'évoquait le comportement cible depuis le début de l'expérience. L'objectif, ici, était de pouvoir tester l'effet de la tâche d'évaluation seule en le comparant à l'autre groupe contrôle qui ne recevait aucune question mais passait la tâche d'évaluation originale. Nous souhaitons savoir si le fait d'être confronté à des mots liés à un comportement cible, lors d'une tâche informatique, active ce comportement cible et donc, potentiellement, aplatit les résultats, complexifiant toute mesure de médiation directe.

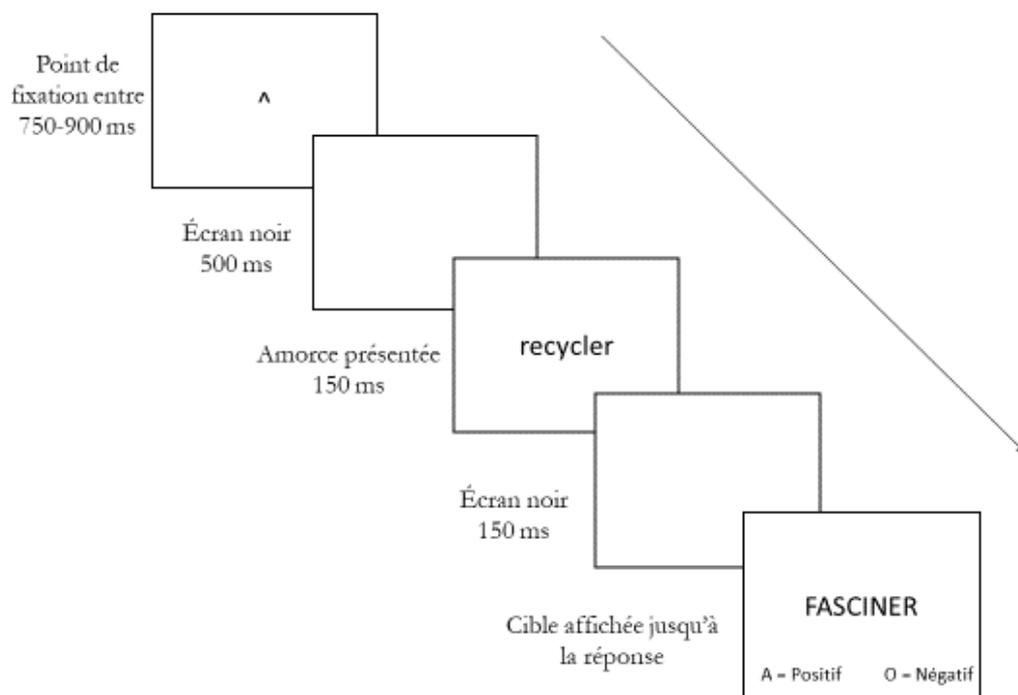


Figure 13. Exemple de la présentation d'un essai (Étude 7).

Tous les groupes devaient ensuite lire et compléter le formulaire, concernant l'association, utilisé dans les études précédentes (i.e., Études 4 et 5 ; Annexe 16), en attendant le retour de l'expérimentateur. Cette variable dépendante conférait à chaque

participant un score d'engagement comportemental compris entre 0 et 4. Quand l'expérimentateur revenait, il annonçait la fin de l'étude, débriefait le participant et le remerciait.

Résultats

Comportement. Nous avons d'abord vérifié que la tâche d'évaluation en elle-même ne produisait pas d'effet sur le comportement. Pour cela, nous avons comparé les deux groupes non-questionnés sur leurs scores moyens d'engagement comportemental. Pour rappel, parmi ces deux groupes, l'un passait une TE comprenant des mots liés au tri sélectif (comme les groupes questionnés) et l'autre passait une TE qui ne comportait que des mots contrôles. La différence d'engagement comportemental entre le groupe qui avait passé la TE avec des mots liés au tri sélectif ($M = 0.98$, $ET = 0.80$) et le groupe qui avait passé cette tâche avec des mots contrôles uniquement ($M = 0.84$, $ET = 0.75$) n'était pas significative, $t < 1$. Toutes les autres analyses ont été menées sans le groupe ayant passé la « TE témoin » ($N=112$).

Le score d'engagement comportemental des participants des trois autres groupes a été soumis à une analyse de régression utilisant des codes de contrastes. Le premier ensemble de codes (C1) comparait dans un premier temps l'effet du questionnement sur le comportement (les codes sont reportés dans le tableau 12). Le groupe sans question était codé -2 et les deux groupes recevant des questions (1 et 8) étaient chacun codés 1. Le second contraste (C2) testait l'effet du nombre de questions en comparant le groupe ayant reçu une seule question (codé -1) au groupe ayant reçu 8 questions (codé 1 ; les autres

groupes étaient codés 0). Les analyses ont mis en évidence un effet tendanciel du premier contraste, les participants questionnés ont eu tendance en moyenne à s'engager davantage dans l'association écologique ($M = 1.35$, $ET = 1.10$) que les participants non-questionnés ($M = 0.98$, $ET = 0.80$), $b = 0.12$, $t(109) = 1.90$, $p = .06$, $\eta_p^2 = .03$ (voir Tableau 11). Le deuxième contraste testant l'effet du nombre de questions n'était pas significatif, $t < 1$.

Tableau 11. *Scores moyens d'engagement comportemental (et écart-types) des quatre groupes (Étude 7).*

	Groupes			
	0 question	0 question	1 question	8 questions
Tâche d'évaluation	Témoin	Écologie	Écologie	Écologie
Score moyen d'engagement comportemental (et écart-type)	0.84 (0.75)	0.98 (0.80)	1.27 (1.12)	1.43 (1.07)

Tableau 12. *Codes de contrastes utilisés pour analyser les résultats à la fois sur le comportement et sur la tâche d'évaluation (Étude 7).*

	Groupes		
	0 question	1 question	8 questions
C1	-2	1	1
C2	0	-1	1

Tâche d'évaluation. Les erreurs ont été retirées (5.35%) ainsi que les réponses inférieures à 300 ms et supérieures à 2 écart-types par participant (5.28% des essais valides)¹⁶.

¹⁶ Ces pourcentages ont été calculés sur la base des réponses fournies par 151 participants. Ne sont pas comprises dans ce calcul, les réponses des participants retirés d'office car ils n'ont pas complété entièrement la VD ($n = 8$) ou bien parce que leurs données informatiques n'ont pas été sauvegardées ($n = 2$).

Un score de biais de positivité a ensuite été calculé pour chaque participant (Ferguson, 2008). Le calcul de ce score était réalisé en plusieurs étapes successives. Tout d'abord, nous avons calculé un score de biais à l'égard des amorces liées au tri sélectif, en soustrayant les temps de réponses pour les cibles positives aux temps de réponses des cibles négatives chaque fois que les cibles étaient associées à des amorces liées au tri sélectif (i.e., $BiaisTri = TR \text{ mots négatifs} - TR \text{ mots positifs}$ pour les amorces liées au tri). La même procédure a été suivie pour fournir un score de biais à l'égard des amorces contrôles (i.e., $BiaisContrôle = TR \text{ mots négatifs} - TR \text{ mots positifs}$ pour les amorces contrôles). La différence entre ces deux sous-scores formait le score de biais de positivité utilisé pour le reste des analyses (i.e., $BiaisPositivité = BiaisTri - BiaisContrôle$). Ainsi, si le score total du participant était positif, il témoignait d'un biais de positivité envers les stimuli liés au tri, s'il était négatif, il témoignait d'un biais de positivité envers les stimuli contrôles, s'il était nul, il témoignait d'une absence de biais (les scores de biais de chaque groupe sont représentés par la figure 14).

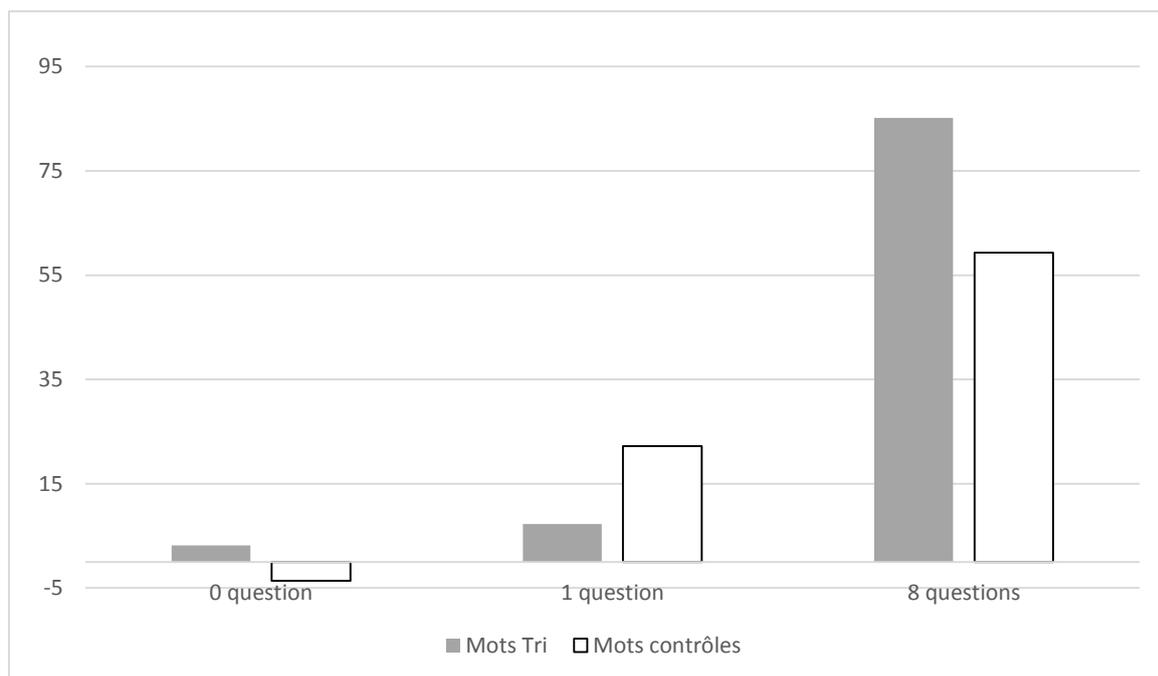


Figure 14. Biais de positivité implicite à l'égard des mots liés au tri et des mots contrôles selon le nombre de questions (Étude 7).

Nous avons soumis le score de biais de positivité à une analyse utilisant les mêmes codes de contrastes que pour les données comportementales (voir Tableau 12). Le premier testait l'effet question-comportement en opposant les deux groupes ayant reçu des questions (chacun codés 1) au groupe n'ayant pas reçu de question (codé -2). Le second testait l'effet du nombre de questions en conférant le code -1 au groupe répondant à une question et le code 1 au groupe répondant à 8 questions (le groupe sans question était codé 0). Aucune comparaison n'a montré de différence significative, $t_s < 1$. Néanmoins, les scores de biais de positivité des groupes sans question ($M = 6.82$, $ET = 206$) et avec huit questions ($M = 25.83$, $ET = 198$) étaient cohérents avec nos attentes, seul le groupe avec une seule question s'est comporté de façon inattendue en présentant un biais de positivité en faveur des amorces contrôles ($M = -14.95$, $ET = 168$; le détail des scores est reporté dans le tableau 13).

Tableau 13. *Temps de réponse pour les amorces liées ou non au comportement cible et scores de biais pour les trois groupes ayant passé la tâche d'évaluation « écologie » (et écart-types ; Étude 7).*

Groupes	Amorces	
	Tri sélectif	Contrôle
Pas de question		
Temps de réponse		
Cibles positives	741 (260)	723 (248)
Cibles négatives	744 (187)	719 (154)
Biais de positivité implicite	3.16 (143)	-3.66 (132)
Biais de positivité vers le tri	6.82 (206)	
1 question		
Temps de réponse		
Cibles positives	769 (243)	763 (251)
Cibles négatives	776 (211)	785 (214)
Biais de positivité implicite	7.28 (102)	22.23 (166)
Biais de positivité vers le tri	-14.95 (168)	
8 questions		
Temps de réponse		
Cibles positives	806 (324)	803 (311)
Cibles négatives	891 (430)	862 (373)
Biais de positivité implicite	85.15 (202)	59.32 (114)
Biais de positivité vers le tri	25.83 (198)	

Dans la mesure où nous observions un effet tendanciel des questions sur le comportement et que le pattern obtenu sur l'évaluation implicite était en partie cohérent avec nos attentes, nous avons réalisé une analyse de médiation. Nous avons donc inclus le score de biais de positivité centré dans le modèle de régression. Le score d'engagement

comportemental était donc soumis à une analyse de régression comprenant comme facteurs les conditions expérimentales, pondérées par les codes de contrastes utilisés précédemment (C1 et C2) et le score de biais de positivité (centré). Cette analyse a montré un effet significatif du questionnement (C1) sur l'engagement comportemental, $b = 0.13$, $t(105) = 2.03$, $p < .05$, $\eta_p^2 = .04$. Le deuxième contraste n'était pas significatif, $t < 1$. L'effet de l'évaluation implicite sur le comportement n'était pas non plus significatif, $t < 1$.

Discussion

Tout d'abord, cette étude a permis de vérifier que la tâche d'évaluation, qui proposait aux participants d'évaluer des mots liés à l'écologie n'a pas amené les participants à davantage s'engager dans l'association écologique que les participants qui avaient passé le même type de tâche mais sans la présence de mots liés à l'écologie. La simple présence de mots liés au comportement cible durant une tâche informatique ne semble donc pas suffire à activer ce comportement, ou tout du moins, pas assez pour qu'il soit plus susceptible d'être réalisé.

Ensuite, l'effet du questionnement sur le comportement était tendanciel. Les participants questionnés sur le tri sélectif (avec une ou huit questions) ont eu tendance à se comporter de manière plus écologique que les participants non-questionnés. Le comportement n'était pas influencé par le nombre de questions proposées aux participants. En cela, cette étude corrobore les résultats de l'étude 5 de cette thèse où nous observions le même pattern.

Nous n'avons pas observé d'effet des questions sur l'évaluation implicite mesurée dans la tâche d'évaluation. Le fait d'être questionné sur le tri sélectif n'a pas conduit les participants à évaluer plus positivement les mots liés au tri sélectif par rapport aux mots contrôles, comparativement aux participants non-questionnés. Ce résultat est incohérent avec les travaux de la littérature sur l'EQC qui montrent qu'après des questions, les participants sont plus rapides pour évaluer positivement les informations liées au comportement questionné (e.g., Fitzsimons et al., 2007 ; Moore et al., 2012 ; Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Wood et al., 2014). Le niveau d'évaluation implicite n'a pas été influencé par la quantité de questions posées contrairement à nos attentes (Young & Fazio, 2013). Hormis le groupe ayant reçu une seule question, qui a témoigné d'une préférence implicite envers les mots contrôles, les autres groupes ont manifesté l'évaluation implicite attendue. En effet, les individus du groupe non-questionné n'ont pas témoigné de préférence implicite particulière et le groupe ayant reçu huit questions a témoigné d'une préférence implicite en faveur du tri sélectif. Nous avons donc choisi d'inclure la mesure de positivité implicite centrée dans l'analyse. En contrôlant pour l'évaluation implicite, l'effet tendanciel des questions sur le comportement devenait significatif. Ce résultat suggère que la variation de l'évaluation implicite masque l'effet direct des questions sur le comportement.

En conclusion, les résultats obtenus dans l'étude 7 de cette thèse répliquent l'effet question-comportement, mais ne permettent pas de se prononcer en faveur de l'implication d'un processus motivationnel dans la production de cet effet. Toutefois, ces résultats ont été obtenus avec des questions d'attitudes. Comme nous l'avons déjà expliqué dans la partie théorique de cette thèse, les résultats de la littérature concernant les processus sous-jacents l'EQC diffèrent selon le type de questions posées (Van Kerckhove

et al., 2012). La dernière étude (Étude 8) aura pour objectif de tester ce fonctionnement différentiel selon le type de questions.

Étude 8 : Processus médiateurs différentiels dans l'effet question-comportement selon la question posée

La dernière étude de cette thèse avait pour objectif de tester deux processus médiateurs potentiels, d'une part l'accessibilité du concept (i.e., du concept d'écologie), d'autre part l'accessibilité des moyens d'atteindre le but (i.e., trier ses déchets). Le premier processus testé ici, soit l'accessibilité du concept, a déjà été mis en évidence dans l'étude 5. L'idée sous-jacente est que le questionnement active les informations liées à la thématique questionnée. Le second processus propose une hypothèse qui n'est pas totalement antagoniste, mais plus fine, selon laquelle seules les informations directement liées au but activé par le questionnement voient leur accessibilité augmenter (Ferguson & Bargh, 2004). Nos précédents résultats témoignent d'une accessibilité accrue des mots liés à la thématique questionnée après un questionnement attitudinal, en comparaison à une absence de questionnement (Étude 5). Les résultats obtenus par Van Kerckhove et collaborateurs (2012) mettent en évidence l'implication de processus motivationnels suite à un questionnement intentionnel. Ces deux arguments nous ont ainsi conduits à émettre l'hypothèse selon laquelle le processus médiateur impliqué pourrait dépendre de la question posée. Questionner les individus sur leur attitude à l'égard d'un comportement activerait l'ensemble des informations liées à la thématique et, par un phénomène de propagation d'activation, augmenterait la tendance comportementale vers l'action.

Questionner les individus sur leur intention de réaliser un comportement activerait le but de le réaliser et donc rendrait accessibles les seules informations utiles à la réalisation de ce but. Nous avons également choisi de mesurer le temps nécessaire à la production de cette réponse car nous pensons que la raison de cette différence peut être le niveau d'élaboration induit par la question.

Pour résumer, dans la présente étude, nous faisons d'abord une hypothèse sur le lien direct entre le questionnement et le comportement, les participants questionnés à propos du tri sélectif devaient s'engager davantage que les participants non-questionnés. Ensuite, nous faisons des hypothèses concernant le lien entre les questions et l'accessibilité des différents stimuli. En plus de tester l'effet du questionnement sur l'accessibilité des stimuli, nous testions l'effet du type de questions sur cette même variable. Les questions d'attitude devaient activer davantage des mots liés à l'écologie que des mots contrôles. En revanche, les questions d'intention, elles, devaient activer uniquement les mots spécifiquement liés au tri sélectif. Nous émettions aussi l'hypothèse selon laquelle l'accessibilité des informations, distinctement activées par chaque type de question, devait prédire le comportement des individus.

Méthode

Participants et plan

Cent quarante-trois étudiants bordelais ont participé à cette étude ($M_{age} = 21.01$, $ET = 5.03$; 110 femmes), 72 volontairement et 66 pour obtenir des crédits cours. Les participants étaient aléatoirement répartis dans l'une des trois conditions

expérimentales inter-sujets (i.e., questions : pas de question, questions d'attitude ou questions d'intention). Cinq personnes ont été retirées de l'échantillon selon le même critère que lors des études précédentes car elles n'avaient pas complété entièrement le formulaire d'engagement comportemental. Les données informatiques de trois autres participants ayant été malencontreusement effacées, ces participants ont aussi été retirés de l'ensemble des analyses. Les données d'un participant ont été retirées en raison d'un trop faible taux d'exactitude sur la tâche de décision lexicale (< 35%). Enfin, trois outliers ont été détectés car leurs RSS sur un des deux scores calculés à l'issue de la TDL étaient supérieurs à 4. L'échantillon final était donc composé de 131 participants équitablement répartis sur les trois conditions expérimentales (i.e., pas de question, questions attitude ou questions intention ; n = 42 à 45).

Procédure

Chaque participant était reçu au laboratoire de psychologie individuellement, il commençait par lire et remplir un formulaire de consentement après quoi, l'expérimentateur lui expliquait les consignes et quittait la pièce. Le participant était face à un écran d'ordinateur qui lui présentait d'abord deux questions (soit d'attitude « trier ses déchets est une bonne chose », soit d'intention « j'ai l'intention de trier mes déchets » ; Annexe 21). Le participant pouvait alors répondre sur une échelle de Likert en 7 points (1 = pas du tout d'accord ; 7 = tout à fait d'accord). Le temps mis pour répondre à ces questions était également relevé afin de fournir un indice sur l'élaboration cognitive associée à chaque type d'item. Le groupe contrôle n'avait pas de question et donc commençait directement par la tâche de décision lexicale.

Après les questions (ou tout de suite pour le groupe contrôle), le participant complétait une tâche de décision lexicale. Le rôle du participant était d'indiquer, le plus exactement et le plus rapidement possible, si le mot présenté à l'écran existait ou s'il s'agissait d'une suite de lettres sans signification. Les stimuli présentés pouvaient être un mot directement lié au tri sélectif (e.g., « trier »), un mot lié à l'écologie en général (e.g., « covoiturage »), un mot contrôle (e.g., « romantisme ») ou un non-mot (e.g., « izane »). Les 11 mots des listes tri, écologie et contrôle ont été sélectionnés à l'issue d'un pré-test réalisé sur 90 participants. Les 90 personnes devaient évaluer 201 mots sur leur valence ($n = 30$), sur leur lien avec l'écologie en général ($n = 30$) ou bien, sur la mesure dans laquelle le mot présenté désignait un moyen de trier ses déchets ($n = 30$). On a sélectionné pour les mots liés au tri spécifiquement ceux ayant obtenu un score moyen supérieur à 5 sur une échelle en 7 points (de 1 = ne désigne pas du tout un moyen de trier ses déchets, à 7 = désigne totalement un moyen de trier ses déchets). Les mots liés à l'écologie en général étaient ceux dont le score moyen de lien avec l'écologie en général était supérieur à 4.5 sur 7 et supérieur à celui du lien spécifique au tri. Les mots contrôles avaient des scores moyens inférieurs à 2.5 sur les deux dimensions tri et écologie en général. Les 33 mots sélectionnés sur les trois listes étaient appariés en longueur, valence et fréquence. Ces mots étaient chacun présentés deux fois, de même que les 33 non-mots, la TDL comptait donc en tout 132 essais (i.e., 66 mots et 66 non-mots) présentés dans un ordre aléatoire (Annexe 22 ; voir Tableau 14 pour un récapitulatif). Chaque essai était composé d'une croix de fixation présentée 1000 ms, puis du stimulus qui restait affiché jusqu'à la réponse du participant (voir Figure 15). Les mesures récoltées étaient le taux d'exactitude et les temps de latence. Avant de commencer la tâche, les participants suivaient un entraînement de 10 essais.

Tableau 14. *Nombre de mots liés à l'écologie, liés au tri sélectif et contrôles, exemples, moyennes de la longueur, valence, fréquence de chaque liste, scores de liens avec l'écologie et le tri sélectif (et écart-types), résultats des ANOVA réalisées (Étude 8).*

	Mots liés à l'écologie	Mots liés au tri sélectif	Mots contrôles	Résultats ANOVA
Exemple	covoiturage	trier	romantisme	
Nombre de mots	11	11	11	
Longueur moyenne	9.18 (2.14)	9.36 (2.38)	9.36 (2.38)	$F(2,30) = 0.02, p > .97$
Valence moyenne	5.17 (0.49)	4.78 (0.74)	4.59 (4.59)	$F(2,30) = 2.44, p > .10$
Fréquence films moyenne	3.82 (5.92)	5.81 (14.58)	4.19 (5.64)	$F(2,25) = 0.11, p > .89$
Fréquence livres moyenne	2.78 (4.26)	2.19 (4.63)	2.58 (3.16)	$F(2,25) = 0.05, p > .95$
Score moyen de lien avec l'écologie	5.83 (0.67)	5.66 (0.92)	1.94 (0.36)	$F(2,30) = 111, p < .001$
Score moyen de lien avec le tri sélectif	3.28 (0.83)	5.77 (0.61)	1.26 (0.13)	$F(2,30) = 156.2, p < .001$

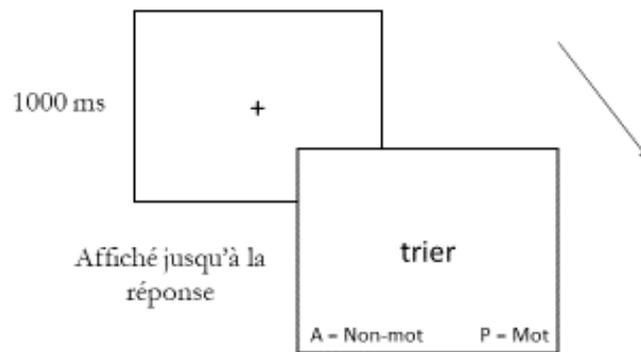


Figure 15. Exemple de présentation d'un essai (Étude 8).

Après cette tâche, on demandait au participant de lire et remplir le même formulaire que dans les études précédentes concernant l'association fictive *J'étrurie*, œuvrant pour promouvoir le tri sélectif sur les campus bordelais (Annexe 16). Ce formulaire permettait d'attribuer à chaque participant un score d'engagement comportemental pouvant aller de 0 à 4 selon le nombre de propositions acceptées. Puis, l'expérimentateur revenait, expliquait l'étude au participant et le remerciait.

Résultats

Comportement. Comme lors des études précédentes, les réponses positives aux propositions d'engagement comportemental ont été additionnées de manière à former un score pouvant aller de 0 à 4. Ce score a été traité à l'aide de codes de contrastes. Le premier contraste testait l'EQC en opposant le groupe non-questionné (2) aux deux groupes ayant reçu des questions sur le tri sélectif (chacun codé -1). Le deuxième contraste comparait le groupe ayant reçu des questions d'attitude (-1) au groupe ayant

reçu des questions d'intention (1). Aucun résultat n'était significatif $t_s < 1$ ¹⁷. Le groupe questionné sur l'attitude ($M = 0.98$, $ET = 0.99$) et le groupe questionné sur l'intention ($M = 1.15$, $ET = 0.88$), indépendamment, ne différaient pas non plus du groupe non-questionné ($M = 1.11$, $ET = 1.06$), $t_s < 1$ (l'ensemble des codes de contrastes utilisés et des résultats sont reportés dans le tableau 15).

Tableau 15. Codes de contrastes, scores d'engagement comportemental, temps de réponse et indices calculés pour chaque groupe (et écart-types ; Étude 8).

	Groupes		
	Pas de question	Questions Attitude	Questions Intention
Codes de contrastes			
C1	2	-1	-1
C2	0	-1	1
Score d'engagement comportemental	1.11 (1.06)	0.88 (0.83)	1.15 (0.88)
Temps de réponse (TR)			
Mots contrôles	762 (230)	718 (179)	723 (138)
Mots liés à l'écologie	758 (244)	684 (157)	706 (134)
Mots liés au tri	779 (246)	732 (175)	718 (135)
BiaisÉcologie ($TR_{\text{Motscontrôles}} - TR_{\text{Motsécologie}}$)	3.89 (78.41)	33.36 (78.05)	17.3 (52.94)
BiaisTri ($TR_{\text{Motscontrôles}} - TR_{\text{Motstri}}$)	-17.03 (68.73)	-14.32 (57.25)	5.29 (50.75)

Tâche de décision lexicale. Les analyses ont été menées uniquement sur les essais expérimentaux valides (8.68% des essais retirés). Nous avons ensuite conservé les essais supérieurs à 300 ms et inférieurs à 2 ET par participant (5.44% des essais valides

¹⁷ Le mode de recrutement (volontaire ou pour valider une UE) influençait l'engagement comportemental. Les participants volontaires s'engageaient davantage ($M = 1.24$, $ET = 1.02$) que les non-volontaires ($M = 0.86$, $ET = 0.79$), $t(129) = 2.373$, $p < .02$, $\eta_p^2 = .04$, néanmoins, cette variable n'entraînait pas en interaction avec les autres variables, $t_s < 1$.

retirés). Les temps de réponse moyens pour chaque groupe et chaque type de mots sont représentés par la figure 16.

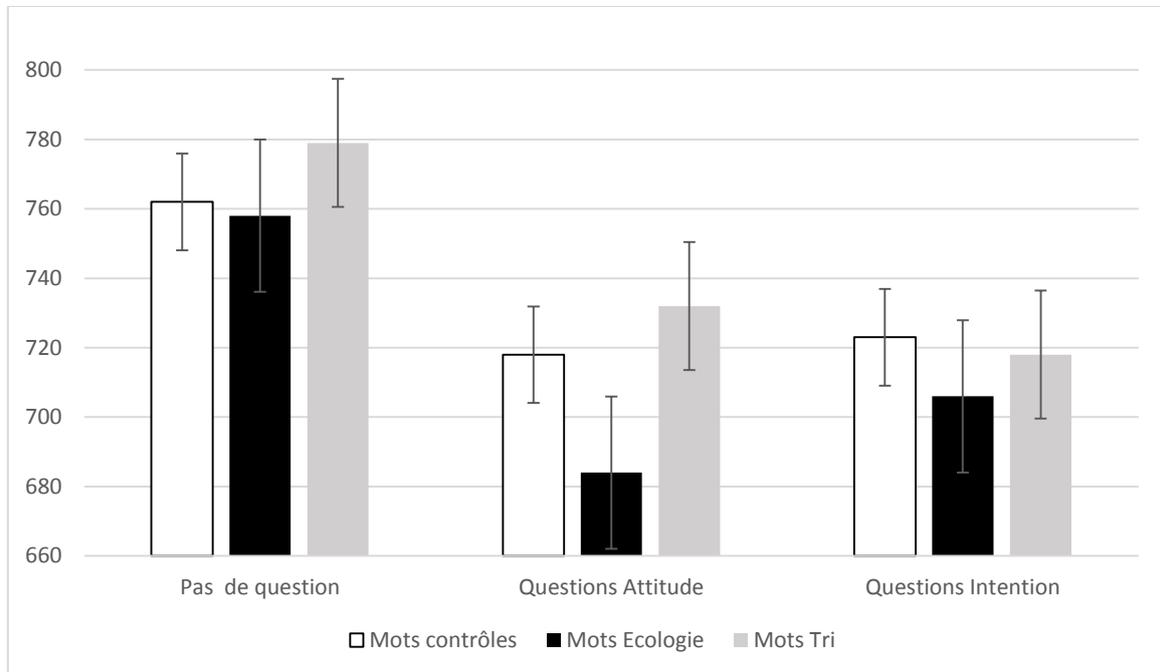


Figure 16. Temps de réponse moyens (et barres d'erreurs) en millisecondes pour les mots contrôles, liés à l'écologie et liés au tri sélectif selon les questions reçues (Étude 8).

Afin de tester nos hypothèses spécifiques sur les différentes conditions expérimentales, nous avons mené des analyses de régressions à l'aide des mêmes codes de contrastes que ceux utilisés pour traiter les données comportementales (i.e., C1 et C2 voir Tableau 15). Ces analyses ont été menées sur deux indices distincts calculés à partir des temps de réponses à la tâche de décision lexicale. Un premier indice renseignait l'accessibilité des mots liés à l'écologie globalement ($\text{BiaisÉcologie} = \text{TR}_{\text{Motscontrôles}} - \text{TR}_{\text{Motsécologie}}$). Plus le score de « BiaisÉcologie » était élevé, plus le participant était rapide pour répondre aux mots liés à l'écologie par rapport aux mots contrôles. Un deuxième indice a été calculé pour évaluer l'accessibilité des mots liés au tri sélectif ($\text{BiaisTri} = \text{TR}_{\text{Motscontrôles}} - \text{TR}_{\text{Motstri}}$). Un score de « BiaisTri » élevé signifiait que les participants

étaient plus rapides pour répondre aux mots liés au tri qu'aux mots contrôles (les scores de « BiaisÉcologie » et de « BiaisTri » pour chaque groupe sont représentés dans la figure 17).

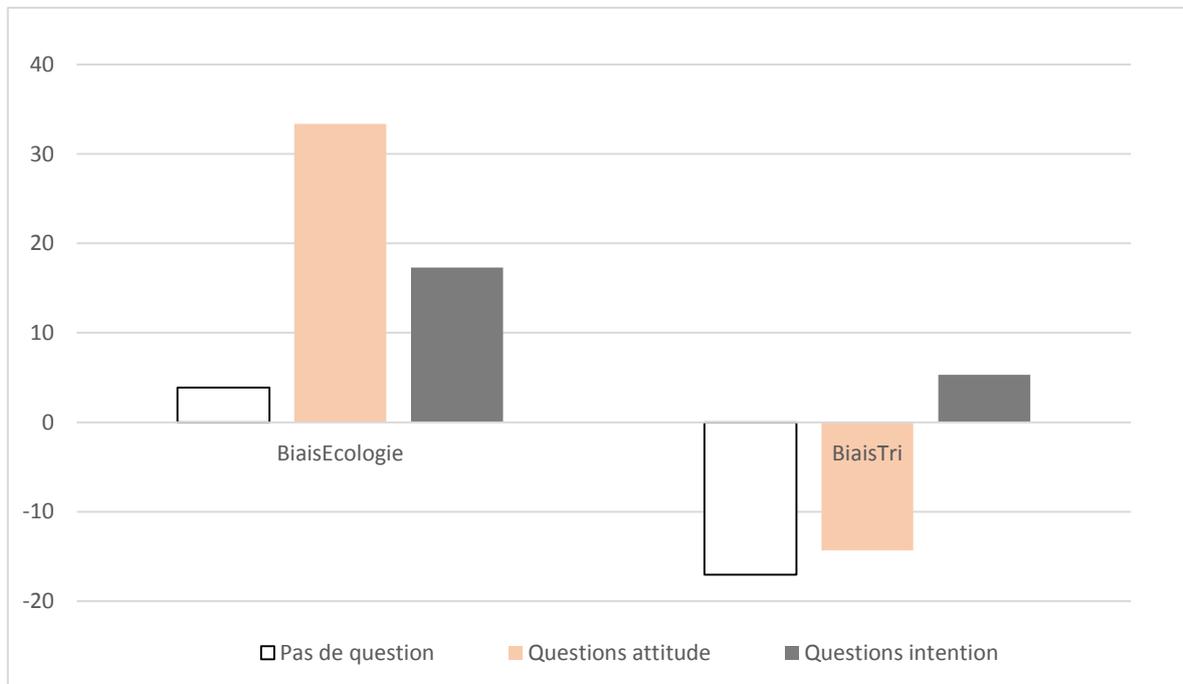


Figure 17. Biais d'accessibilité des mots liés à l'écologie ($TR_{\text{MotsContrôles}} - TR_{\text{MotsÉcologie}}$) et biais d'accessibilité des mots liés au tri sélectif ($TR_{\text{MotsContrôles}} - TR_{\text{MotsTri}}$) selon les groupes (Étude 8).

Nous avons mené deux analyses séparées pour traiter les résultats obtenus sur ces deux indices selon les codes de contrastes utilisés précédemment. Aucune des deux analyses n'a révélé d'effet significatif, $ps > .10$. Le niveau d'accessibilité des mots liés à l'écologie n'était pas significativement influencé par le fait d'être questionné (C1 ;

$b = -7.15$, $t(128) = -1.64$, $p < .11$), ni par le type de questions (C2 ; $b = -8.03$, $t(128) = -1.06$, $p > .29$). Les contrastes n'ont pas non plus influencé significativement le niveau d'accessibilité des mots liés au tri sélectif (C1, $b = -4.17$, $t(128) = -1.14$, $p > .25$; C2, $b = 9.80$, $t(128) = 1.54$, $p < .13$).

Dans la mesure où nous obtenions le pattern attendu, bien qu'il ne soit pas significatif, nous avons mené deux analyses de médiation distinctes, l'une avec l'indice de « BiaisÉcologie » et l'autre avec l'indice de « BiaisTri ». L'inclusion de l'indice de « BiaisÉcologie » (centré) dans le modèle de régression ne permettait pas de prédire le comportement, $ps > .19$. L'indice de « BiaisTri » (centré) ne prédisait pas non plus à lui seul le comportement.

Élaboration. Les temps de réponse aux questions d'attitude et d'intention ont été analysés afin de voir si les questions d'intention nécessitaient un plus grand temps de réflexion que les questions d'attitude. Les temps de réponse moyens ont donc été soumis à une analyse de comparaison de moyennes qui n'a montré aucune différence, $t < 1$. Les questions d'intention ($M = 8.57$ s, $ET = 4.79$) n'ont pas entraîné des temps de réponses plus longs que les questions d'attitude ($M = 8.60$ s, $ET = 2.00$).

Des analyses ont également été conduites en prenant en compte le temps de réponse aux questions en tant que facteur intrasujet. Ces analyses portaient uniquement sur les groupes ayant reçu des questions. Tout d'abord, nous avons testé si le temps de réponse aux questions prédisait l'indice d'accessibilité des mots liés à l'écologie et l'indice, d'accessibilité des mots liés au tri sélectif (dans deux modèles distincts, pour chaque indice comprenant également le type de questions comme facteur inter-sujet). Ces analyses n'ont pas montré d'effet du temps de réponse aux questions, $ps > .25$. Les analyses suivantes

concernaient la mesure comportementale. Le temps de réponse aux questions était inclus comme facteur dans un modèle de prédiction du comportement qui comportait aussi l'indice d'accessibilité centré (deux modèles distincts, l'un pour l'indice de « BiaisÉcologie » et l'autre pour l'indice de « BiaisTri ») et le type de questions. Le temps de réponse aux questions n'influçait pas le comportement, $t_s < 1$.

Discussion

Comportement. Cette étude n'a pas permis de mettre en évidence le lien direct entre les questions et le comportement, que nous avons pourtant observé dans les autres études (Études 4, 5 et 7). Les participants ayant répondu à deux questions sur un comportement pro-environnemental ne se sont pas davantage engagés dans des comportements pro-environnementaux que les participants non-questionnés. Cette absence d'effet direct des questions sur le comportement pourrait être due au faible nombre de questions. Néanmoins, nous avons déjà observé des résultats comportementaux avec une seule question attitudinale (Études 5 et 7). De plus, dans la littérature sur l'EQC, il existe des résultats avec une seule question d'intention (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Van Kerckhove et al., 2012). Le choix de poser deux questions par condition nous semblait donc convenable *a priori*. Il était difficile par ailleurs de poser plus de deux questions évaluant exactement le même facteur. Dans les études précédentes, nous propositions huit items attitudinaux mais certaines questions dépassaient le cadre évaluatif de l'attitude (e.g., « je considère qu'il faut promouvoir le tri sélectif chez les jeunes générations », voir Annexe 15). Nous intéressant à l'effet du type de questions dans cette dernière étude, il était indispensable d'utiliser des items le plus

proches possibles du facteur que nous souhaitions mesurer. L'objectif pour l'attitude était de rester sur une définition de celle-ci purement évaluative. Pour l'intention, nous ne voulions pas que les questions s'approchent d'une question de prédiction (e.g., « il est probable que je trie mes déchets »). Nous sommes parvenus à formuler seulement deux items mesurant précisément l'intention et rien d'autre. Il est possible que cette absence de résultats soit due à ce trop faible nombre d'items. Il serait envisageable dans une prochaine étude d'augmenter artificiellement ce nombre d'items mais sans modifier le nombre de questions distinctes. Par exemple, en faisant croire aux sujets que le logiciel a connu un problème technique et qu'ils doivent répondre de nouveau à ces premières questions.

Accessibilité. Cette étude n'a pas non plus révélé de lien entre le questionnement et le niveau d'accessibilité des mots liés à l'écologie globalement ou des mots liés au tri sélectif. Nous ne pouvons donc rien dire à propos de ce lien. Toutefois, le pattern obtenu est cohérent avec nos attentes et les probabilités approchaient les .10. Comme dans l'étude 5, les participants questionnés semblent manifester un plus grand niveau d'accessibilité des mots liés à l'écologie que les participants non-questionnés. Parmi eux, les individus questionnés sur leurs intentions semblent témoigner d'un plus grand niveau d'accessibilité des mots liés au tri sélectif que les individus questionnés sur leurs attitudes. Ce dernier résultat est cohérent avec les travaux de Van Kerckhove et collaborateurs (2012). Toutefois, ces deux résultats ne sont pas significatifs. Les effectifs étaient supérieurs à ceux de l'étude 5 (en moyenne 43.5 participants par groupe ici, contre 38 dans l'étude 5). Les tailles d'effet étant plus faibles dans la présente étude ($\eta_p^2 = .02$ contre $\eta_p^2 = .05$ dans l'étude 5), nous n'avions pas la puissance statistique nécessaire à

l'obtention de l'effet. Un calcul de puissance *a posteriori* indique que nous avons environ 40% de chances de trouver l'effet.

L'inclusion du niveau d'accessibilité des mots liés à l'écologie en général dans le modèle n'a pas permis de prédire le comportement. Cette absence d'effet est incohérente avec les résultats obtenus dans l'étude 5 où nous observions un effet de l'accessibilité de mots comme « pollution » ou « durable » sur cette mesure d'engagement comportemental. Le niveau d'accessibilité des mots liés au tri sélectif ne permet pas non plus de prédire le comportement.

Élaboration. Dans cette étude, nous nous sommes intéressés à une dernière piste explicative, concernant le type de questions, et souhaitons savoir si un type de questions différent entraînait un niveau d'élaboration différent. Nous disposons comme renseignement à cet égard que du temps utilisé par les sujets pour répondre aux questions d'attitude et d'intention. Nous n'avons pas observé de différence entre les temps de réponse moyens des deux types de questions. En considérant les temps de réponse individuels comme facteurs prédictifs dans les analyses, nous n'avons pas non plus observé d'effet. Sur la base des temps de réponse, nous ne pouvons pas conclure à un effet du niveau d'élaboration dans le phénomène d'intérêt. Néanmoins, avant d'écarter cette piste explicative, il faudrait l'investir davantage. Par exemple, dans une étude ultérieure, il serait envisageable de manipuler la charge cognitive de sujets pendant l'expression de leur attitude ou de leur intention, afin d'observer si la charge cognitive procure davantage de difficultés à un type d'expression plutôt qu'à l'autre. Nous pourrions alors tirer des conclusions sur le niveau d'élaboration nécessaire à la complétion de chaque type de question.

Conclusion sur l'explication motivationnelle

Ce chapitre 4 investiguait la dernière explication de l'effet question-comportement étudiée dans cette thèse, l'explication motivationnelle. Nous avons interrogé la possibilité que le questionnement à propos d'un comportement active le but de réaliser ce comportement. Une telle hypothèse aurait alors des conséquences sur l'activation d'informations liées à la réalisation de ce but (i.e., accessibilité) et sur la motivation implicite associée à ces informations (i.e., biais de positivité).

Nous nous sommes d'abord intéressés à la deuxième conséquence de l'hypothèse de l'activation de buts. Nous nous sommes demandés si les participants répondant à des questions sur le tri sélectif allaient juger de manière implicite plus positivement des mots liés au tri sélectif que des mots contrôles. Il s'agissait aussi de savoir si cet effet était modéré par le nombre de questions en posant une ou huit questions aux sujets questionnés. Cette étude a montré un effet du fait d'être questionné sur le comportement, qui était tendanciel lorsque nous nous intéressions au lien direct, mais qui apparaissait comme significatif en contrôlant pour la variance de l'évaluation implicite. Ce résultat signifiait que les attitudes implicites masquaient l'effet des questions sur le comportement. L'importance de l'attitude dans la production de l'EQC a déjà été mise en évidence dans l'étude 6. Pour rappel, dans cette dernière, l'attitude prédisait le comportement. Le fait de questionner les individus n'influçait le comportement qu'en interaction avec l'attitude, lorsque celle-ci était négative. Néanmoins, l'absence d'effet du questionnement sur le niveau d'accessibilité implicite est contraire aux résultats de la littérature (Fitzsimons et al.,

2007 ; Moore et al., 2012 ; Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Wood et al., 2014). Enfin, comme dans l'étude 5, le nombre de questions ne modérait pas l'EQC. Le comportement était sensible au questionnement dès la première question.

La première étude de ce chapitre ne nous a pas permis de conclure en faveur d'une explication motivationnelle de l'effet. Néanmoins, comme chez Van Kerckhove et collaborateurs (2012), cette absence d'implication d'un processus motivationnel pourrait venir du fait que les individus recevaient des questions attitudinales. Pour ces chercheurs, les questions d'attitude ne produiraient pas de motivation à réaliser le comportement.

La seconde étude de ce chapitre testait l'hypothèse de l'implication différentielle de processus selon le type de questions posées. En effet, comme nous l'avons expliqué dans la partie théorique de ce chapitre, les résultats de la littérature, ainsi que les résultats de nos études précédentes, nous ont conduits à penser que la question posée peut orienter la manière dont l'effet question-comportement procède. Nous pensons que là où la question attitudinale produit une activation sémantique et entraîne l'effet (Chapitre 3), la question d'intention active le but de réaliser le comportement questionné, produisant alors toutes les conséquences associées à l'activation de but jusqu'à la réalisation de ce but. Nous avons donc testé ces hypothèses dans l'étude 8.

Les participants étaient questionnés ou non, et s'ils l'étaient, ils pouvaient répondre à deux questions d'attitude ou bien à deux questions d'intention. Nous mesurons d'une part, l'accessibilité en mémoire des mots liés spécifiquement au comportement pro-environnemental questionné (i.e., le tri sélectif) ainsi que des mots liés globalement à la thématique (i.e., l'écologie) et d'autre part, leur engagement comportemental. Cette étude n'a pas montré d'effet direct du questionnement sur le comportement. Les effets du

questionnement sur les résultats de la tâche de décision lexicale n'étaient pas non plus significatifs. Néanmoins, les patterns allaient dans le sens de nos attentes. Les participants questionnés semblaient un peu plus rapides pour traiter les mots liés à l'écologie que pour traiter les mots contrôles comparativement aux participants non-questionnés. Les participants questionnés sur leurs intentions semblaient plus rapides que les participants questionnés sur leurs attitudes pour traiter les mots liés au tri sélectif spécifiquement. Ces données ne permettaient pas de faire ressortir des résultats significatifs. Toutefois, nous avons quand même intégré le niveau d'accessibilité dans le modèle de prédiction du comportement. Deux analyses distinctes ont été menées, une pour chaque indice d'accessibilité (i.e., accessibilité des mots liés à l'écologie en général et accessibilité des mots liés au tri sélectif). Ni l'accessibilité des mots liés à l'écologie, ni l'accessibilité des mots liés au tri sélectif n'ont pas eu d'effet sur le comportement.

L'étude 8 n'a pas non plus mis en évidence de différence sur le temps de traitement des questions selon le type (attitude ou intention). Le temps nécessaire à l'individu pour répondre aux questions n'a influencé ni l'accessibilité des mots liés à l'écologie, ni l'accessibilité des mots liés au tri sélectif, ni le comportement. Ces résultats suggèrent que s'il existe une différence dans le processus emprunté pour l'EQC selon le type de questions, cette différence ne vient pas du temps alloué au traitement de la question.

En conclusion, ce chapitre sur l'explication motivationnelle n'apporte pas des réponses aussi claires qu'escomptées. L'étude 7 réplique l'effet question-comportement. Comme dans l'étude 5, cet effet n'est pas modéré par le nombre de questions. Cette étude rejoint l'étude 6 en attirant l'attention sur le rôle de l'attitude, et en particulier ici de

l'attitude implicite. Cette piste explicative reste donc à investir davantage dans des études ultérieures. L'étude 8 n'a pas permis de répliquer l'EQC, les résultats bruts laissent penser que le type de questions pourrait influencer l'accessibilité des informations liés globalement à la thématique questionnée ou spécifiquement au comportement cible de manière différentielle. Cependant, nos résultats n'étaient pas significatifs. Le chapitre 4 ne nous a donc pas permis de conclure directement sur les processus sous-jacents l'EQC, néanmoins, il a soulevé des pistes de réflexion, notamment à propos du rôle des attitudes implicites.

CHAPITRE 5

Questionner et être questionnés est une expérience anodine, que nous vivons quotidiennement. Nous (individus questionnés et chercheurs questionnant) en oublions que la mesure est réactive, et ainsi, que la récolte de cette mesure est filtrée par notre réactivité à celle-ci. L'effet question-comportement regroupe tous les effets de réactivité à une question, quelle que soit cette question (Spratt et al., 2006). Cette thèse avait deux objectifs principaux, d'une part asseoir l'existence de cet effet et d'autre part, améliorer la compréhension des processus sous-jacents. Dans ce dernier chapitre, nous allons commencer par discuter des éléments dont nous disposons pour conclure sur l'existence de l'EQC et sur deux modérateurs de cet effet : le nombre et le type de questions. Ensuite, nous discuterons des trois grandes explications de l'effet question-comportement abordées dans ce travail. Pour chaque processus investigué, nous proposerons des pistes de recherche afin de compléter ou parfaire nos travaux. Enfin, nous concluons.

L'effet question-comportement et les modérateurs inhérents aux questions

Méta-analyses des données comportementales des chapitres 3 et 4

Les expériences de cette thèse avaient pour objectif de mettre en évidence un effet question-comportement sur un comportement pro-environnemental. C'est-à-dire que les participants questionnés à propos de cette thématique devaient se comporter ensuite de manière plus écologique que les participants non-questionnés sur cette thématique. Nous comparions toujours des participants questionnés à des participants non-questionnés. Nous faisons également varier le nombre de questions. Les résultats n'ont pas toujours été clairs, notamment sur l'existence d'un rôle modérateur du nombre de questions. Afin de clarifier nos résultats, nous avons réalisé trois méta-analyses sur les données de nos études utilisant le formulaire d'engagement dans l'association fictive comme mesure comportementale. Ainsi, nous n'avons pu inclure dans cette analyse les études 2, 3a, 3b et 6 qui n'avaient pas la même variable dépendante. Lors de l'étude 1, la variable dépendante était similaire mais les propositions d'engagement n'avaient pas toutes un rapport avec l'association fictive engagée dans la promotion du tri sur le campus bordelais et elles étaient posées sur ordinateur. De plus, la complétion de ce formulaire était précédée par un questionnaire biaisé destiné à tester l'explication normative de l'EQC. Nous avons choisi de ne pas prendre en compte l'étude 1 dans les méta-analyses en raison de toutes ces différences méthodologiques. Le critère de comparaison utilisé pour ces méta-analyses était les scores moyens d'engagement de chaque groupe ainsi que les écart-types associés et nous tenions compte de la taille des échantillons. La première méta-analyse (Méta-

analyse 1) comparait les groupes questionnés et les groupes non-questionnés. Elle comprenait les résultats des études 4, 5, 7 et 8. La seconde et la troisième méta-analyse comparaient les groupes non-questionnés aux groupes questionnés avec une question (Méta-analyse 2) ou huit questions d'attitude (Méta-analyse 3), soit les données des études 4, 5 et 7. Les groupes non-questionnés inclus dans ces analyses étaient ceux n'ayant reçu aucune question (Études 4, 5, 7 et 8) mais aussi ceux ayant reçu des questions sur une autre thématique (Étude 4). Les analyses ont été réalisées avec le logiciel ESCI© de Cumming. Nous avons utilisé des modèles à effets aléatoires pour ces trois analyses (Cumming, 2012).

Méta-analyse 1. Comparaison des groupes non-questionnés et questionnés

Cette méta-analyse a montré des résultats tendanciers. Les participants questionnés avaient tendance à plus s'engager dans l'association écologique que les participants non-questionnés, $t = 1.94$, $p < .06$, 95% CI [-0.002, 0.45] (voir Figure 18).

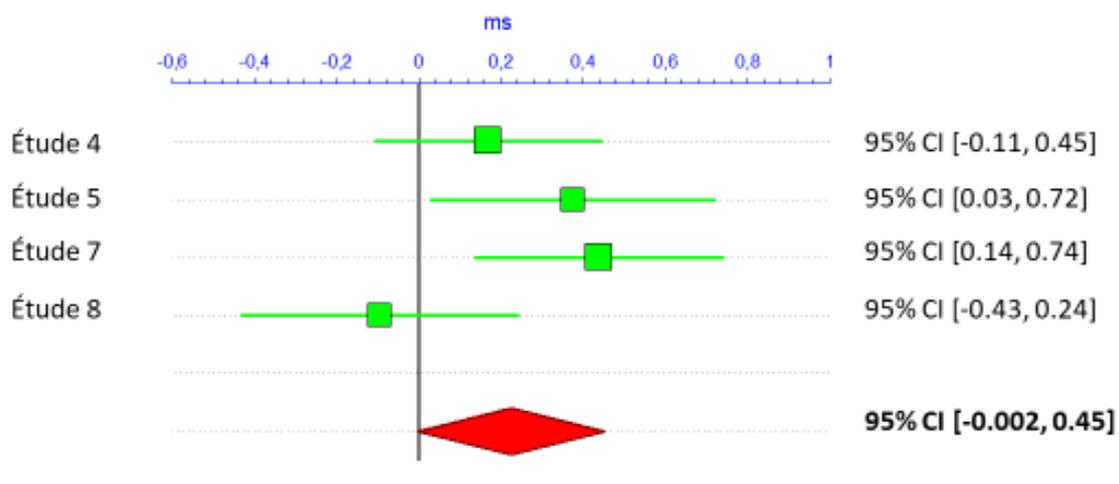


Figure 18. Graphique en forêt de la méta-analyse comparant les participants non-questionnés aux participants questionnés.

Méta-analyse 2. Comparaison des groupes questionnés sur 0 vs. 1 question

La seconde méta-analyse, réalisée sur trois études, a montré que les participants ayant reçu une question s'engageaient plus que les participants n'ayant pas reçu de question sur l'écologie, $t = 2.09$, $p < .04$, 95% CI [0.02, 0.49] (voir Figure 19).

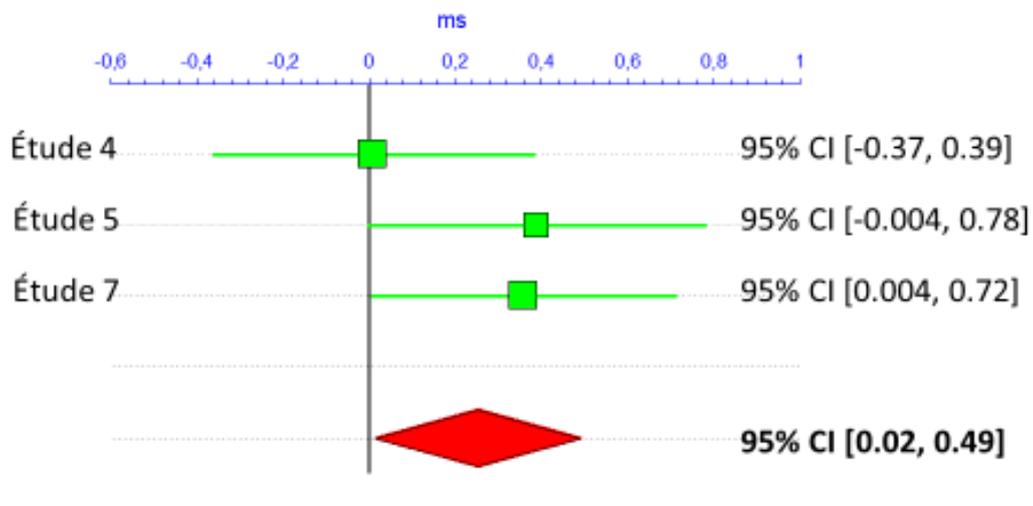


Figure 19. Graphique en forêt de la méta-analyse comparant les participants non-questionnés aux participants ayant reçu une seule question.

Méta-analyse 3. Comparaison des groupes questionnés sur 0 vs. 8 question(s)

Cette dernière méta-analyse a révélé qu'en regroupant les données des trois études cibles, les participants répondant à huit questions sur l'écologie ont significativement plus adopté des comportements pro-environnementaux que les participants non-questionnés, $t = 4.36$, $p < .001$, 95% CI [0.26, 0.68] (voir Figure 20).

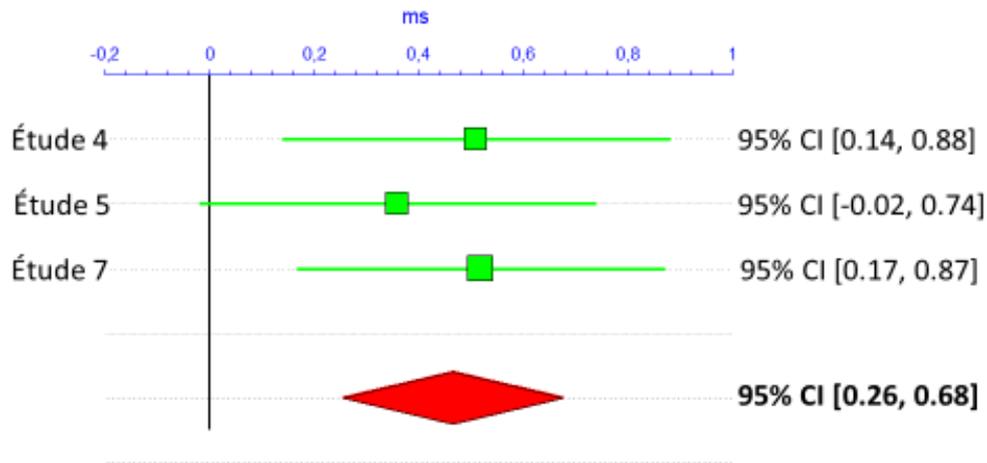


Figure 20. Graphique en forêt de la méta-analyse comparant les participants non-questionnés aux participants ayant reçu huit questions.

Modération par le nombre de questions

La série de méta-analyses réalisées permet de mettre en évidence l'existence d'un effet question-comportement dans les études prises en compte. Cet effet s'est produit avec une, comme avec huit questions. La comparaison « questions » *versus* « pas de question » ne tenant pas compte du nombre de questions a montré des résultats uniquement tendancieux sur l'ensemble de ces données (Méta-analyse 1). Pour rappel, l'étude 8 est la seule étude de ce travail de thèse qui n'a pas mis en évidence d'effet des questions sur le comportement. Elle était comprise dans la première méta-analyse, mais pas dans la deuxième et la troisième, car ces dernières testaient l'effet avec une et huit questions, or l'étude 8 posait deux questions aux participants. La méta-analyse 2 a révélé un effet du questionnement quand une seule question sur l'écologie était posée, comparativement à une absence de question. Enfin, la troisième méta-analyse met en évidence un EQC net avec huit questions.

Le nombre de questions ne s'est affirmé comme modérateur de l'EQC que dans l'étude 4. Dans cette étude, l'effet n'apparaissait pas avec une ou quatre questions, mais il se produisait avec huit questions.

La méta-analyse 3 nous indique clairement que l'EQC se produit avec huit questions. Les résultats obtenus sur les études 1 et 2 laissent penser que l'effet est sensible au nombre de questions au-delà du seuil de huit questions, car les participants les plus questionnés (23 questions liées à l'écologie) se comportaient de manière plus écologique que les participants les moins questionnés (10 questions liées à l'écologie). Néanmoins, dans l'étude 2, cette sensibilité ne s'exprimait que chez les participants éloignés du cendrier ; lorsqu'ils en étaient proches, le fait d'avoir répondu à 10 ou à 23 questions ne déterminait pas l'endroit où ils jetaient leurs mégots. Pour rappel, dans les études 1 et 2, les participants recevaient un questionnaire mesurant leur attitude, leurs normes, leur contrôle comportemental perçu et leur intention, ce qui crée une confusion avec le nombre de questions et rend relative toute conclusion sur cet effet.

Nos résultats sont plus ambigus concernant l'existence d'un l'EQC avec une seule question. L'étude 4 n'a pas montré d'EQC avec une question, comme nous venons de le préciser. En revanche, les études 5 et 7, l'ont fait au moins de manière tendancielle. La méta-analyse 2 confirme cette tendance. Bien que les données de l'étude 6 n'aient pas été prises en compte dans ces méta-analyses, car la variable dépendante n'était pas comparable, nous ne pouvons ignorer l'effet tendanciel observé avec une seule question. Ce résultat corrobore ceux des études 5 et 7 ainsi que ceux de la méta-analyse 2.

Il est donc difficile, même après ces méta-analyses d'adopter une position claire. Nous pouvons dire que l'effet question-comportement se produit très nettement lorsqu'une quantité suffisante de questions est posée à propos du comportement cible. Nos travaux suggèrent que huit questions garantissent la production de cet effet. En revanche, nous pouvons difficilement conclure sur ce qu'il advient des questionnaires comportant moins de huit questions. Si la plupart de nos études laissent penser qu'une seule question suffirait à produire l'effet (Études 5, 6 et 7), d'autres nous font douter de cette affirmation (Études 4 et 8). Pour d'ultérieures études, nous pouvons néanmoins recommander de majorer les expressions du facteur questionné, afin de s'assurer de l'obtention d'un effet question-comportement. Pour cela, davantage de questions peuvent être posées aux sujets. Sinon, il est envisageable de leur faire recommencer la tâche. En effet, conduire les participants à recommencer la tâche permettrait d'une part, de pallier les problèmes liés au fait de questionner plusieurs fois les participants sur un même construit (Schwarz, 2012a) et d'autre part, de ne pas s'éloigner du cœur du facteur questionné en reformulant les items.

Plusieurs méthodes pourraient être employées pour mieux tester le rôle modérateur du nombre de questions dans l'EQC. Tout d'abord, il serait possible de réaliser une étude expérimentale à cet effet, qui augmenterait le nombre de questions de manière linéaire, et qui testerait l'effet pour l'ajout d'une question à chaque fois. Une telle étude permettrait de tester une hypothèse linéaire de l'effet modérateur du nombre de questions de manière « parfaite » méthodologiquement et statistiquement. Néanmoins, il serait difficile de déterminer à quelle quantité de questions s'arrêter. En outre, cette expérience nécessiterait un échantillon énorme si, comme dans nos études précédentes, il

fallait solliciter une quarantaine de participants par condition pour voir apparaître des effets.

Une méta-analyse sur les données issues de la littérature pourrait apporter des réponses plus claires quant à l'effet modérateur du nombre de questions. Cette méta-analyse pourrait porter sur la littérature sur l'effet question-comportement directement. Comme nous l'avons déjà mentionné, parmi les méta-analyses déjà publiées sur l'EQC, aucune ne s'est encore intéressée au rôle du nombre de questions posées. Il serait encore plus intéressant d'investiguer une littérature plus large, puisqu'en psychologie comme dans d'autres disciplines, les études qui utilisent des questionnaires avant de mesurer le comportement (auto-rapporté ou réel) sont extrêmement nombreuses. Dans la littérature scientifique en général, comme à plus petite échelle dans le cadre de l'EQC, l'étude de l'effet des questions sur le comportement doit considérer aussi bien le nombre que le type de questions.

Modération par le type de questions

Sans doute, la difficulté que nous éprouvons à conclure sur l'effet du nombre de questions provient aussi de l'influence du type de questions. Cette dernière a déjà été débattue dans la littérature, notamment grâce aux apports des méta-analyses publiées sur l'EQC. Certaines identifiaient un effet modérateur du type de questions comme Spangenberg et collaborateurs (2016) et Wood et collaborateurs (2016). Dans ces deux méta-analyses, les questions de prédiction du comportement garantissaient un meilleur effet que les questions d'intention (d'ailleurs chez Wood et collaborateurs, ces dernières questionnées seules n'entraînaient pas d'EQC). Pour Wilding et collaborateurs (2016), les

questions d'intention et de prédiction produisaient un EQC équivalent. Par contre, leurs effets étaient plus importants que d'autres types de questions. Ces revues n'ont pas mesuré l'effet de questions attitudinales seules. Chez Rodrigues, O'Brien, French, Glidewell et Sniehotta (2015), l'effet n'était pas sensible à l'ajout ou au retrait de questions d'attitude. Les deux premières études de ce travail de thèse proposaient aux participants un questionnaire de type théorie du comportement planifié. Pour une partie, les individus étaient donc questionnés sur leurs attitudes, leurs normes subjectives, leur contrôle comportemental perçu, leur perception (biaisée) de leur comportement passé et leur intention à l'égard d'un comportement pro-environnemental. Pour une autre partie, ils recevaient uniquement des questions de perception (biaisée) du comportement passé et d'intention à propos du comportement pro-environnemental cible. L'effet du nombre de questions, que nous évoquions précédemment, était donc de fait, confondu avec l'effet du type de questions. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle nous avons ensuite choisi de nous concentrer uniquement sur un type de question : la question attitudinale, afin d'isoler l'effet du nombre. Les conclusions que nous tirons sur l'effet du nombre dans les études 4, 5, 6 et 7 à l'issue de nos méta-analyses sont donc uniquement valables pour la question attitudinale. Il est probable que ces effets aient été différents avec des questions intentionnelles. En effet, dans la littérature sur l'EQC, il est fréquent d'observer un effet avec une unique question d'intention ou d'auto-prédiction (Spangenberg et al., 2016). Alors, nos conclusions issues de nos données et des méta-analyses sont à remettre dans le contexte du type de question posée. Cela permet cependant de remettre en question les propos d'auteurs tels que Van Kerckhove et collaborateurs (2012) qui ne parlent d'EQC que pour des questions d'intention et vont jusqu'à utiliser la question d'attitude comme contrôle. Nos résultats montrent bien qu'il est possible d'obtenir un EQC en

questionnant l'attitude. Ainsi, nous avons proposé dans la dernière étude de cette thèse (Étude 8) de confronter questions d'attitude et questions d'intention, directement, dans un plan inter-sujets. Le nombre était maintenu constant, les participants recevaient donc zéro, deux questions d'attitude ou deux questions d'intention. Cette étude n'a pas montré d'effet direct sur le comportement. Les deux questions posées n'ont pas entraîné d'EQC, qu'elles aient porté sur l'attitude ou l'intention.

En conclusion de cette partie portant sur les modérateurs de l'effet question-comportement, nous pouvons affirmer que l'effet existe mais nous ne disposons pas d'éléments assez clairs pour confirmer le rôle modérateur du nombre ou du type de questions. Certains de nos résultats suggèrent ces modérations, d'autres semblent signifier que l'effet n'y est pas sensible. Comme nous l'avons dit ci-avant, une méta-analyse sur l'ensemble des données de la littérature (ainsi que sur des données non-publiées) serait la manière la plus fiable pour conclure sur l'effet du nombre et du type de questions. Il faudrait prendre en compte les types de questionnement les plus utilisés dans l'EQC (attitude, intention, auto-prédiction), dans la littérature sur la théorie du comportement planifié (attitude, normes, contrôle comportemental perçu, intention) mais également dans d'autres types d'interventions (regrets anticipés, comportement passé, implémentation d'intention, etc.). Afin d'être le plus exhaustif possible, il faudrait également s'intéresser à tous les types de comportements et ne pas cibler un seul type, contrairement à ce qu'ont fait, par exemple, Rodrigues et collaborateurs (2015) en n'étudiant que des comportements de santé. Nous sommes conscients de l'ampleur d'un tel travail et posons cette piste de recherche comme un idéal à atteindre – elle activera peut-être un but et avec lui, naîtra une motivation implicite à le réaliser.

Processus sous-jacents et explications théoriques de l'effet question-comportement

Cette thèse s'articulait autour de trois grandes explications de l'effet question-comportement développées dans la littérature : l'explication normative, l'explication attitudinale et l'explication motivationnelle. Chacune de ces explications théoriques sous-tendait des processus spécifiques. Au cours de neuf expériences, nous avons étudié ces différents processus, donc *a fortiori*, ces explications théoriques. Les trois prochaines sous-parties reprendront ces explications à la lumière des résultats des études de cette thèse et proposeront des pistes de recherche pour compléter nos travaux.

L'explication normative

L'explication normative de l'effet question-comportement suggère que les questions conduisent l'individu à se demander « que ferait une bonne personne ? » (Sherman, 1980). Au commencement des recherches sur cet effet, les chercheurs supposaient que l'individu allait émettre une prédiction comportementale dans le sens de ces normes et s'y conformer ensuite (Sherman, 1980). Finalement, les données de la littérature ont plutôt orienté la réflexion des chercheurs vers l'implication d'un phénomène de dissonance cognitive tel qu'il est explicité par Aronson (1968). Les questions entraîneraient une comparaison entre les normes associées au comportement (rendues saillantes lors du questionnement) et le souvenir qu'a l'individu de son comportement passé (e.g., Sprott et al., 1999). Une incohérence perçue entre les

deux (une dissonance) donnerait naissance à un sentiment d'inconfort chez l'individu, car elle menacerait l'image positive de soi (Spangenberg et al., 2003 ; Spangenberg et al., 2012). Plongé dans un état de dissonance cognitive inconfortable suite au questionnement, l'individu saisirait donc l'opportunité de réaliser le comportement cible, afin de restaurer une situation de consonance cognitive confortable et valorisante pour le soi (Spangenberg et al., 2003 ; Spangenberg et al., 2012). La principale limite de cette explication théorique réside dans le fait qu'elle cantonne l'EQC aux seuls comportements normatifs. En effet, si l'effet se produit uniquement car l'individu ressent une dissonance suite à un échec perçu à se comporter comme « une bonne personne », alors aucun EQC ne devrait s'observer sur des comportements pour lesquels l'individu n'a pas de référentiel normatif (Sprott et al., 2003). Pourtant, la littérature sur les comportements de consommation met en évidence des EQC sur l'achat de produits inconnus des participants ou fictifs (e.g., Morwitz et Fitzsimons, 2004). De plus, cette explication théorique suggère que le comportement de l'individu questionné sera ensuite conforme à la norme, pourtant la littérature montre également des effets des questions sur des comportements contre-normatifs (e.g., Fitzsimons et al., 2007). Ce dernier constat peut toutefois être nuancé par l'existence de normes des pairs, qui parfois sont contraires à la norme sociale dominante (Perkins et al., 2005), comme par exemple pour la consommation de drogues.

Tester le rôle de la dissonance cognitive

L'implication du phénomène de dissonance cognitive dans l'effet question-comportement était directement testée dans les deux premières études de cette thèse.

Nous avons manipulé l'auto-perception du sujet. Les participants complétaient un questionnaire biaisé qui devait, dans une condition, les amener à percevoir leur comportement passé comme tout à fait écologique, et dans l'autre condition, comme pas du tout écologique (Chaiken & Baldwin, 1981). Pour cela, nous manipulions la formulation des items (i.e., pro vs. non-écologiques) et la fréquence de réalisation des comportements (i.e., faible vs. forte). À la fin de ce questionnaire, le comportement passé des sujets devait être perçu de manière biaisée, soit comme non-écologique, soit comme pro-écologique. Dans les deux premières études, le comportement des participants était mesuré à la fin de l'expérience. Pour rappel, elles manipulaient également l'effet d'un questionnaire de type « théorie du comportement planifié » sur la thématique cible ou une thématique contrôle. Nous n'avons pas observé de différence significative dans l'étude 1. Seule une partie des sujets de l'étude 2 a été sensible à cette manipulation. En effet, l'expérience 2, qui étudiait l'endroit où les participants questionnés jetaient leurs mégots de cigarette, a montré une différence selon les deux conditions du questionnaire biaisé chez les participants éloignés du cendrier. Les participants éloignés qui avaient répondu à la version non-écologique de ce questionnaire (i.e., ceux censés être en état de dissonance cognitive) ont davantage jeté leurs mégots dans un cendrier que ceux qui avaient répondu à la version pro-écologique de ce questionnaire (i.e., ceux qui ne devaient pas ressentir de dissonance). Nous avons d'abord pensé que l'absence de résultats dans l'étude 1 était due à la complexité du plan expérimental, qui mélangeait cette manipulation à la manipulation de l'EQC que nous faisons par ailleurs. Nous avons donc isolé ce questionnaire biaisé

dans deux autres études, souhaitant observer des adaptations sur l'attitude déclarée (Étude 3a) ou sur le comportement effectif (Étude 3b). Ces deux études n'ont pas non plus montré d'effet du questionnaire biaisé. Les résultats des études 1, 3a et 3b nous amènent à douter de l'efficacité de notre outil pour induire de la dissonance cognitive. Le résultat observé dans l'étude 2, où la manipulation fonctionnait uniquement sur les participants éloignés du cendrier, conduit à s'interroger sur la nécessité de percevoir le comportement cible comme coûteux pour que l'effet se produise. Dans ce cas de figure, le fait d'avoir à se déplacer a pu être perçu, par les participants en dissonance, comme une vraie occasion de produire un acte écologique et donc de gommer cette dissonance. Les travaux sur le paradigme de l'hypocrisie induite suggèrent d'ailleurs que l'effet de l'hypocrisie induite impacterait particulièrement les comportements très coûteux (Fointiat, 2004).

Afin d'étudier plus spécifiquement l'implication de la dissonance cognitive, il faut envisager de créer une expérience très proche de celle de Festinger et Carlsmith (1959). Comme nous l'avons déjà expliqué, pour pouvoir observer un changement attitudinal après une manipulation, il faut être certains de l'attitude initiale des sujets. Dans notre cas, l'attitude des sujets était invoquée. Dans leur expérience princeps, Festinger et Carlsmith (1959) proposaient aux sujets une tâche très fastidieuse, pour s'assurer de leur attitude négative à son égard, avant de leur demander d'aller la vanter auprès d'un compère (ou non). Ils observaient des différences sur l'attitude déclarée ensuite à l'égard de la tâche. C'est ce type de manipulation qui nous permettrait de pallier les défauts de nos protocoles inhérents au fait que nous invoquons les attitudes des sujets à propos du tri. La réussite de la manipulation de la perception du comportement passé des sujets a pu être altérée car nous devons également composer avec leurs réelles habitudes et leurs

certitudes vis-à-vis de leurs souvenirs. Quelqu'un qui est persuadé de s'être comporté de manière très écologique a peu de chance d'être sensible à cette manipulation.

Tester l'explication normative autrement

D'autres éléments sont liés à l'explication normative, les étudier dans des paradigmes de l'effet question-comportement permet de faire des inférences sur le rôle de cette explication. Ainsi, les chercheurs de ce domaine se sont intéressés à l'inconfort produit par les questions en inférant qu'il pourrait naître d'un état de dissonance cognitive (Spangenberg et al., 2003). D'autres recherches ont plutôt investigué le lien entre le comportement questionné et le concept de soi (Perkins, Smith, Spratt, Spangenberg, & Knuff, 2008). Dans la mesure où ces aspects de l'explication normative avaient déjà été étudiés, cette thèse s'est centrée sur l'étude de cette explication théorique à travers la dissonance cognitive. En effet, dans la littérature cible aucune étude n'avait tenté de manipuler le souvenir des participants pour procurer de la dissonance. Il reste des manières de tester l'explication normative qui n'ont pas été exploitées à notre connaissance, à l'heure actuelle. En effet, cette explication implique que l'individu prédise son comportement dans le sens des normes (Sherman, 1980). Pour s'assurer de l'implication de cette prédiction biaisée dans l'effet d'intérêt, il faudrait manipuler la norme. Si l'on biaise la perception du sujet de ce qui est normatif, dans son groupe de pairs par exemple, alors on peut observer, après un questionnement, une adaptation du comportement selon la norme. Si l'individu suit la norme qui a été induite après le questionnement, alors nous aurons des arguments pour penser que l'effet se produit car les questions activent la norme et que les individus agissent dans le sens de cette norme.

L'explication attitudinale

L'explication attitudinale de l'effet question-comportement émerge de la littérature sur les attitudes, et notamment des travaux de Fazio et collaborateurs (e.g., Fazio et al., 1982). Ces travaux suggèrent qu'amener les participants à exprimer leurs attitudes augmente l'accessibilité de celles-ci et *in fine* renforce le lien entre les attitudes et le comportement. Dès les premiers travaux sur l'effet de simple mesure (Morwitz et al., 1993), l'importance de l'accessibilité des attitudes dans l'effet était évoquée. Depuis, plusieurs équipes de chercheurs se sont intéressées à l'implication de ce processus dans l'EQC, avec l'idée générale que questionner un individu sur un comportement rend plus accessibles les attitudes associées à ce comportement. Des attitudes positives, rendues accessibles par les questions favorisent la réalisation du comportement (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). Rapidement, les chercheurs ont cherché à distinguer le rôle de l'accessibilité des attitudes de celui de l'accessibilité du concept dans sa globalité (e.g., Nedungadi, 1990). En effet, il est également possible que les questions activent la totalité des informations associées en mémoire au comportement questionné et que cette activation globale du concept le rende plus susceptible de se produire par propagation d'activation. Cette hypothèse a été écartée après seulement quelques études (Morwitz & Fitzsimons, 2004). Les données corroborant l'implication de l'accessibilité des attitudes dans l'EQC sont issues de tâches évaluatives (Fitzsimons et al., 2007 ; Moore et al., 2012 ; Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Wood et al., 2014). Dans ces études, les individus questionnés seraient donc plus rapides que les individus non-questionnés pour évaluer positivement les informations liées au comportement cible (comparativement à d'autres informations). Nous avons expliqué dans la partie

théorique dédiée que les données issues de tâches évaluatives peuvent également signifier que les attitudes sont plus fortes ou plus positives et ainsi, complexifier l'interprétation des résultats de la littérature.

Effet de la quantité de questions sur l'accessibilité

Bien que nous ayons déjà parlé de l'effet modérateur du nombre de questions au début de ce chapitre, il faut rappeler que théoriquement, cette hypothèse découle des recherches sur l'attitude. Dans la littérature sur l'attitude, les chercheurs ont montré que l'expression répétée d'une attitude augmente l'accessibilité de cette attitude, ce qui la rend plus prompte à guider le comportement (e.g., Fazio et al., 1986). Nous ne reprendrons pas ici dans le détail les éléments fournis par chaque étude sur l'effet modérateur du nombre de questions car nous l'avons déjà fait dans la partie dédiée. Globalement, nos études ne permettent pas de trancher sur l'effet modérateur du nombre de questions. En effet, prises dans le détail, deux études n'ont pas témoigné d'EQC avec une ou deux questions (Études 4 et 8), trois l'ont fait au moins de manière tendancielle (Études 5, 6 et 7). La méta-analyse comparant les groupes non-questionnés aux groupes ayant reçu une question révèle en revanche une différence significative (Méta-analyse 2). Les résultats de cette thèse montrent clairement qu'un effet se produit avec huit questions (Études 4, 5 et 7, Méta-analyse 3). De plus, les études 1 et 2 suggèrent que l'effet est encore plus fort avec 23 questions (plutôt qu'avec 10 questions). Cet argument est favorable à l'explication attitudinale globale de l'effet question-comportement.

Le rôle de l'accessibilité du concept

Dans la partie théorique (Chapitre 1), nous avons expliqué que, dans la littérature sur l'effet question-comportement, le processus d'accessibilité a été invoqué pour expliquer cet effet de deux manières différentes. Soit, les questions produisent une activation d'ordre sémantique de l'effet et c'est la propagation d'activation qui produit un effet sur le comportement (Nedungadi, 1990). Soit, les questions activent les attitudes associées au comportement qui, si elles sont positives, favorisent la réalisation du comportement (Morwitz & Fitzsimons, 2004 ; Wood et al., 2014). Nos travaux, principalement ceux du chapitre 3, avaient pour objectif de tester ces deux processus. L'étude 5 a mis en évidence un effet médiateur de l'accessibilité de mots liés à l'écologie en général, suite à un questionnement sur le tri sélectif, dans la relation entre ces questions et un comportement écologique. Dans la tâche de décision lexicale utilisée pour mesurer l'accessibilité, les stimuli cibles étaient des mots liés à l'écologie en général. Par exemple, des mots comme « durable » ou « pollution » étaient présentés face à des mots contrôles comme « miroir » ou « pendaison ». Les mots pouvaient donc être négatifs comme positifs. Les deux listes, contrôle et cible, étaient appariées en valence (ainsi qu'en longueur et fréquence). Les résultats de l'étude 5 suggèrent donc une implication du processus d'accessibilité du concept au-delà de l'attitude. Dans l'étude 8 (Chapitre 4) qui mesurait également un processus d'accessibilité, le pattern non-significatif ($p < .11$) laisse penser que chez les individus questionnés, l'accessibilité des mots liés à l'écologie en général est plus élevée que chez les individus non-questionnés. Dans cette autre tâche de décision lexicale, les mots utilisés étaient en revanche tous positifs et appariés en valence (ainsi qu'en longueur et fréquence) avec les autres listes (i.e., contrôle et liée au tri sélectif). Par exemple, les mots « végétal » ou « biologique » étaient présentés face à

« chaussure » ou « romantisme ». Le fait que les mots présentés soient tous positifs ne nous permet pas de nous prononcer davantage sur l'implication de l'accessibilité du concept par rapport à l'accessibilité des attitudes dans cet effet. Les données de cette thèse ne nous fournissent pas davantage d'arguments en faveur de l'hypothèse spécifique de l'accessibilité du concept.

L'attitude au centre de l'effet ?

L'explication attitudinale de l'effet question-comportement porte le poids d'une question qui dépasse largement le cadre de ce phénomène, puisqu'elle fait échos à la question du rôle de l'attitude dans la prédiction du comportement. Cette question a animé (e.g., Allport, 1935) et anime toujours (e.g., Elen, D'Heer, Geuens, & Vermeir, 2013 ; Jiang, Liang, Wang, & Sun, 2016 ; Lavergne & Pelletier, 2016) des débats dans la communauté des chercheurs en psychologie. Les données récoltées dans le cadre de cette thèse s'ajoutent à cette littérature.

Les études 3a et 3b, initialement destinées à tester le matériel utilisé pour induire de la dissonance cognitive dans les études 1 et 2, ont montré que l'attitude déclarée avant le questionnaire était le seul prédicteur de l'attitude déclarée après le questionnaire et du comportement (également mesuré après le questionnaire). Toutefois, ces deux études n'investiguaient pas directement l'EQC, puisqu'elles ne comprenaient aucun groupe contrôle non-questionné.

À ce stade, il nous faut préciser que dans la plupart de nos expériences, nous n'avons fait que composer avec les attitudes préexistantes des individus. Si cet élément permet d'augmenter la validité écologique de nos conclusions, il handicape la

compréhension. En effet, il est plus difficile de distinguer les processus d'accessibilité des attitudes et d'accessibilité du concept, lorsque les attitudes associées à ce concept ne sont pas manipulées mais invoquées. L'étude 6 (Chapitre 3) a donc été réalisée dans le but de tester l'implication de l'attitude dans l'EQC, en manipulant l'attitude des participants. Dans cette expérience, les participants étaient invités à lire un texte concernant une entreprise fictive. Selon les conditions, l'entreprise était présentée de manière positive, négative ou neutre. Dans la condition « neutre », non seulement l'entreprise cible n'était pas plus mise en avant que les autres entreprises présentées (pour contrôler l'accessibilité) mais, de plus, la mince description ne permettait pas de l'évaluer positivement ou négativement. Après lecture du texte, une partie des participants recevait une question attitudinale, l'autre partie n'avait pas de question. La mesure comportementale résidait dans le choix d'un produit de cette entreprise (vs. celui d'une autre entreprise neutre). Les résultats de cette étude montrent un effet principal de l'attitude, le choix des participants est très clairement guidé par leur attitude à propos de l'entreprise. De plus, cette étude a montré que le questionnement polarise les effets de l'attitude sur le comportement uniquement lorsque celle-ci est négative. Dans ce cas, lorsque l'entreprise a été présentée négativement, les participants questionnés choisissent moins le produit de l'entreprise cible que les participants non-questionnés. Ces résultats sont en faveur d'une implication de l'attitude dans l'effet question-comportement et donc, ajoutés aux résultats précédents, ils suggèrent que les questions rendent accessibles ces attitudes déterminantes dans la réalisation du comportement.

Enfin, l'étude 7 (Chapitre 4) destinée à tester l'implication d'un processus motivationnel dans l'effet d'intérêt, utilisait une tâche d'évaluation (e.g., Fazio et al., 1986). Si l'effet des questions sur le comportement était tendanciel dans cette étude, en

contrôlant pour le niveau d'évaluation implicite émis par les sujets, l'EQC devenait significatif. L'attitude implicite des sujets semblait masquer l'effet des questions sur le comportement. Ce résultat inattendu s'ajoute aux autres résultats en faveur de l'implication de l'attitude dans l'effet question-comportement. Même si, dans ce cas, la manipulation des questions n'influçait pas significativement le niveau d'évaluation implicite. Il est envisageable que la mesure d'évaluation implicite ait saisi des différences interindividuelles qui étaient préexistantes à la situation expérimentale et que ce sont ces différences d'attitudes initiales qui ont modéré l'EQC. Cependant, cette interprétation demeure spéculative puisque nous n'avons pas mesuré les attitudes implicites avant le questionnement. Suite à ces résultats, il semble évident que l'attitude joue un rôle central dans l'effet bien que nous ne puissions dire s'il s'agit de l'attitude initiale des sujets, de l'attitude créée par le questionnement ou bien d'une addition des deux.

La force des attitudes

Une piste de recherche a été soulevée dans l'étude 7 et mérite d'être davantage investie. Il se peut que l'effet question-comportement soit modéré par des éléments propre à l'individu, notamment par l'état dans lequel il arrive face au questionnaire. Les résultats des études 6 et 7 interrogent sur la possibilité que les attitudes initiales des sujets modèrent ou polarisent l'effet des questions sur le comportement. Le niveau d'accessibilité chronique du comportement ou des attitudes associées est également susceptible d'influencer l'apparition de l'effet. En effet, en plus de l'activation créée par le questionnement (i.e., activation récente), il est possible que le comportement de l'individu soit influencé par le niveau d'accessibilité chronique du comportement questionné (ou des

attitudes associées). Le niveau d'accessibilité chronique d'une information correspond à la fréquence d'activation de cette information dans la vie quotidienne de l'individu (Higgins, 2012). L'additivité de l'activation fréquente et de l'activation récente peut influencer le comportement de l'individu en le favorisant (Higgins, 2012). Dans le cadre de l'effet question-comportement, il est possible que le comportement questionné (e.g., le tri sélectif) soit fréquemment activé chez un participant donné mais pas du tout chez un autre participant. Ainsi, lorsque le participant chez qui le comportement cible est fréquemment activé est questionné sur cette thématique, cette dernière est encore plus accessible. Le hasard permet de distribuer équitablement les sujets dans les conditions expérimentales, et ainsi, d'espérer que les résultats moyens des groupes soient tout de même sensibles aux manipulations. Cependant, afin de vraiment saisir l'impact du processus d'accessibilité dans l'effet, il serait nécessaire de tenir compte de cette variabilité interindividuelle. Par exemple, les résultats d'une mesure d'accessibilité du concept cible avant le questionnement pourrait être utilisé comme covariable pour analyser le niveau d'accessibilité après le questionnement. Ces variations du niveau d'accessibilité interindividuel sont d'autant plus importantes que le niveau d'accessibilité d'une information peut être perçu consciemment par les individus et modifier leur comportement à cause de cette prise de conscience (Bizer & Krosnick, 2001). En effet, il est possible qu'au moment de la mesure comportementale, l'individu ayant été questionné prenne conscience du niveau d'accessibilité élevé du comportement cible et attribue cette accessibilité au questionnement. En étant conscient de ce biais, le participant serait donc en mesure de le corriger. Bizer et Krosnick (2001) proposent cette interprétation pour des résultats qu'ils ont obtenus. Pour illustrer leurs propos, ils évoquent un exemple très proche de notre situation expérimentale :

« If people have just completed a set of questionnaires asking them to report their opinions on capital punishment over and over again, they may doubt that the quickness with which their opinion on this issue later comes to mind is indicative of their concern about the issue. ‘Of course my opinion came to mind quickly’, these people might say to themselves, ‘I just reported it over and over!’ Therefore, people may discount the inferential value of this cue, thereby eliminating its impact on reports. » (Bizer & Krosnick, 2001, p. 580).

Cet effet du niveau de conscience sur l’EQC a déjà été mis en évidence. Williams et collaborateurs (2006) ont montré qu’informer les individus sur l’existence de l’effet question-comportement atténuait cet effet. Moore et collaborateurs (2012) ont aussi observé une diminution de l’effet simplement en rappelant aux participants qu’ils venaient d’être questionnés à ce sujet.

La littérature sur les attitudes indique que l’attitude est renforcée par plusieurs attributs dont l’accessibilité (Krosnick & Petty, 1995 ; voir Chapitre 1 de cette thèse). Le niveau d’accessibilité de l’attitude influence la certitude que l’individu a vis-à-vis de celle-ci mais polarise aussi sa valence. Il est donc difficile d’imaginer qu’un individu qui est absolument certain d’avoir une attitude positive, à l’égard du tri sélectif par exemple, et qui réactive régulièrement cette attitude au quotidien, soit influencé par un simple questionnement. Cet individu, que l’on pourrait qualifier d’écologiste, est peut-être plus à risque de développer une suspicion par rapport à une tentative de manipulation et de réagir (Bizer & Krosnick, 2001). À l’inverse, un individu qui n’est pas familier avec le tri sélectif et ne possède pas d’attitudes fortes à propos de ce comportement, peut se montrer plus sensible au questionnement et être davantage influencé.

Les attitudes initiales du sujet (et leur accessibilité) peuvent être mesurées en début d'expérience et prises en compte, comme nous le mentionnions ci-avant. Elles peuvent aussi être créées *ex-nihilo*, comme nous l'avions fait dans l'étude 6 en informant les sujets sur les pratiques d'une entreprise fictive. Pour distinguer l'effet de l'attitude, de l'effet de l'accessibilité du concept, il serait intéressant de répliquer l'étude 6, en laboratoire. En plus de la procédure initiale de cette étude, il faudrait mesurer l'accessibilité des informations liées à l'entreprise cible avant que les participants ne fassent le choix d'un produit. Chez les participants pour qui cette entreprise aura été présentée négativement, l'accessibilité devrait être aussi importante que chez ceux pour qui cette entreprise aura été présentée positivement. Pour les participants du groupe contrôle, aucune entreprise n'aura été particulièrement mise en avant, ils ne devraient donc pas témoigner de niveaux d'accessibilité différents entre l'entreprise cible et des stimuli contrôles. Cette expérience permettrait d'évaluer le niveau d'accessibilité différentiel chez les individus questionnés et non-questionnés et chez ceux pour qui une entreprise aura été mise en avant (positivement ou négativement) *versus* non. Elle permettrait ensuite, au moment du choix d'un produit, de voir si l'individu suit son attitude, si l'accessibilité produite par le questionnement joue un rôle dans la décision comportementale et si le rôle des questions dépend de l'attitude produite.

L'explication motivationnelle

La réflexion sur les processus motivationnels s'ancrait dans un champ de littérature associé à la théorie des buts (Kruglanski et al., 2002) et aux travaux sur l'activation de

but (e.g., Moore et al., 2011 ; Ferguson & Bargh, 2004). Ce sont Van Kerckhove et collaborateurs (2012) qui ont émis l'hypothèse d'une explication motivationnelle de l'effet question-comportement. Nous nous sommes appuyés sur leurs travaux et sur ceux de la littérature sur l'activation de buts, afin de tester cette hypothèse. Les buts étant stockés en mémoire comme tout autre type de connaissance, ils peuvent être activés à l'évocation ou à la présentation d'informations associées (Wyer & Srull, 1986). Dans le cadre de l'EQC, l'hypothèse est que le questionnement peut activer, non pas simplement le comportement en tant que concept, ni les attitudes associées, mais bien le but de réaliser ce comportement (Van Kerckhove et al., 2012). L'activation d'un but se distingue d'autres types d'activations par ses conséquences (Förster et al., 2007). Dans cette thèse, nous nous sommes centrés sur deux conséquences. D'une part, activer un but crée une motivation implicite qui conduit les individus à évaluer, implicitement, les informations utiles à la réalisation de ce but de manière plus positives (comparativement à d'autres informations ; Ferguson & Bargh, 2004). D'autre part, l'activation d'un but rend plus accessibles les informations liées directement au but (comparativement à d'autres informations ; Aarts et al., 2001). La littérature sur l'EQC suggère que selon le type de questions, le processus activé n'est pas le même, et plus précisément, que seules des questions d'intention produisent une activation de but (Van Kerckhove et al., 2012).

Question d'attitude et motivation

L'étude 7 de cette thèse était destinée à tester une des conséquences de la motivation : la positivité implicite (e.g., Ferguson & Bargh, 2004). Les participants y étaient soumis à des questions d'attitude à propos du tri sélectif (i.e., une ou huit

questions) ou bien n'étaient pas questionnés. Ils passaient ensuite une tâche d'évaluation (e.g., Fazio et al., 1986) avant de recevoir l'opportunité de s'engager dans une association écologique. Dans cette étude, les questions n'ont pas eu d'effet sur le niveau de positivité implicite. Ce résultat est incohérent avec une hypothèse motivationnelle, puisque selon celle-ci, les questions devraient donner naissance à une motivation, qui elle-même aurait pour conséquence de rendre plus positifs les moyens d'atteindre le but. Plusieurs éléments peuvent expliquer cette absence de résultat. Déjà, les mots liés au tri sélectif n'ont peut-être pas été directement perçus comme des moyens de trier (i.e., d'atteindre le but). En effet, certains mots comme « compacter » ou « classer » sont difficiles à relier au tri sélectif hors contexte. Cependant, les résultats de la tâche d'évaluation ne sont pas plats et la variation du niveau d'évaluation implicite masque une partie des effets des questions sur le comportement. Pour rappel, en contrôlant pour le niveau d'évaluation implicite dans cette étude, le lien tendanciel entre les questions et le comportement devenait significatif. Ces résultats suggèrent donc que les mots liés au tri sélectif ont bien été distingués des mots contrôles. L'autre possibilité c'est que les questions d'attitude n'ont pas eu de conséquence sur ce niveau d'évaluation implicite. En d'autres mots, questionner les attitudes à propos d'un comportement ne rend pas plus positif ce comportement.

Dans la littérature sur l'effet question-comportement, les résultats témoignant d'une rapidité accrue pour évaluer des stimuli positivement après un questionnement à ce sujet n'ont, pour la quasi-totalité, pas été obtenus avec des questions d'attitude. En effet, sur les cinq études recensées, deux n'utilisaient que des questions d'intention (Fitzsimons et al., 2007 ; Morwitz & Fitzsimons, 2004), une utilisait des questions hypothétiques de

prédiction du comportement (Moore et al., 2012) et une utilisait un questionnaire de type « théorie du comportement planifié » mélangeant questions d'intention, d'attitude et de regrets anticipés (Wood et al., 2014). La seule étude qui comparait les résultats sur une tâche évaluative indirecte entre une question d'attitude et une question de prédiction a obtenu des résultats cohérents avec la production d'une positivité implicite chez les participants questionnés sur leur attitude mais pas chez ceux devant prédire leur comportement (Spangenberg et al., 2012). Dans cette étude, la question d'attitude était utilisée comme moyen de rendre accessibles les attitudes mais pas considérée comme une question pouvant produire un EQC.

De plus, dans leurs travaux, Van Kerckhove et collaborateurs (2012) ont montré que des questions d'attitude ne rendaient pas plus accessibles les informations liées au comportement questionné (comparativement à des questions d'intention). Ils ont aussi montré qu'avec des questions d'attitude, l'EQC souffrait du délai mais pas avec des questions d'intention. Ces deux autres effets sont également des conséquences de l'implication d'un processus motivationnel dans l'EQC.

Ainsi, comme les données de la littérature, nos résultats ne sont pas cohérents avec l'hypothèse d'une explication motivationnelle de l'effet question-comportement lorsque celui-ci est produit par des questions d'attitude. Sur l'ensemble des éléments empiriques évoqués, seule une étude a montré un effet sur l'évaluation implicite d'éléments liés au comportement après des questions d'attitude (Spangenberg et al., 2012). Toutefois, ces effets pourraient être dus à l'augmentation de l'accessibilité des attitudes (c'est d'ailleurs ainsi que les chercheurs l'interprètent). À notre sens, il existe trop peu de preuves de l'implication d'un processus motivationnel lorsque les questions sont d'ordre attitudinal

pour investiguer davantage cette question. En revanche, comme nous l'avons déjà dit, l'explication en termes d'accessibilité des attitudes semble mieux s'adapter à l'effet des questions attitudinales.

Question d'intention et motivation

Les données de la littérature fournissaient déjà des arguments assez clairs sur la possibilité que des questions d'intention activent un but et ainsi fassent naître une motivation à réaliser le but avec ses conséquences (Van Kerckhove et al., 2012). Nous savions donc que des questions d'intention produisaient une accessibilité accrue des éléments utiles à la réalisation du but et une inhibition des éléments compétitifs. Nous savions aussi que la motivation continuait à croître dans le temps, avec le questionnement intentionnel, jusqu'à la réalisation du but. Dans leurs travaux, Van Kerckhove et collaborateurs ne s'étaient intéressés qu'aux questions intentionnelles et les avaient comparées aux questions attitudinales comme une mesure contrôle. Or, l'effet question-comportement est défini comme l'effet de toutes les questions sur le comportement (Sprott et al., 2006). Les résultats de l'étude 7 ne nous avaient pas procuré d'arguments en faveur de la création d'une motivation suite aux questions d'attitude. Ainsi, dans une dernière étude (i.e., Étude 8), à l'issue de questions d'attitude ou d'intention, nous avons réalisé une mesure de l'accessibilité de deux types d'informations : des informations directement liées au comportement questionné (i.e., le tri sélectif) ou bien des informations liées globalement à la thématique (i.e., l'écologie). Cette étude devait nous permettre de répliquer les résultats de Van Kerckhove et collègues (2012) avec les questions d'intention, d'écartier le processus motivationnel pour les questions d'attitude et

au contraire, de confirmer une activation sémantique de la thématique pour les questions d'attitude (comme celle observée dans l'étude 5). Les résultats de l'étude 8 n'étaient pas aussi clairs qu'escomptés. Nous pouvions seulement constater la cohérence du pattern avec nos hypothèses, même s'il n'était pas significatif. Les participants questionnés semblaient plus rapides que les participants non-questionnés sur les mots liés à l'écologie en général. Les questions d'intention produisaient des temps de réponses plus courts sur les mots liés au tri sélectif spécifiquement, que sur les mots contrôles, comparativement aux questions d'attitude. Les résultats de cette étude ne nous permettent pas d'argumenter davantage en faveur de l'explication motivationnelle et n'apportent à la littérature que des données globalement cohérentes mais non-significatives.

L'étude 8 pourrait être améliorée pour permettre aux patterns de sortir statistiquement. Pour commencer, il serait préférable d'utiliser un autre comportement cible. Les comportements pro-environnementaux, et *a fortiori* le tri sélectif, sont des comportements pour lesquels il est difficile d'obtenir des stimuli (e.g., des mots) pouvant se décliner d'un concept global à des informations plus spécifiquement liées au but. Dans l'étude 8, nous n'avons réussi à obtenir, une fois les appariements effectués, que des listes de 11 stimuli. Parmi ces stimuli, certains étaient difficiles à rattacher au tri sélectif sortis de leur contexte (e.g., « compacter » ou « collecte ») et ce, même s'ils avaient été choisis minutieusement à l'issue de pré-tests. D'ailleurs, l'utilisation de ce comportement cible a pu complexifier nos tâches informatiques. Les taux d'erreurs y sont conséquents (i.e., 7.56% dans l'étude 5, 5.35% dans l'étude 7 et 8.68% dans l'étude 8) et le nombre de temps de réponse extrêmes retirés l'est également (i.e., 4.98% dans l'étude 5, 5.28% dans

l'étude 7 et 5.44% dans l'étude 8). La difficulté de ces tâches informatiques a pu entraver l'apparition de nos résultats.

Au-delà de l'amélioration des protocoles de ce travail de thèse, il semble surtout intéressant de se concentrer sur les raisons pour lesquelles les processus empruntés par l'EQC diffèrent selon le type de question. Nous avons évoqué la piste de l'élaboration cognitive nécessaire pour répondre à chaque type de question. À ce sujet, nous présumons que la question d'intention nécessitant une projection vers l'avenir allait demander plus d'élaboration cognitive que la question d'attitude plus spontanée (e.g., « est-ce que je trouve cet objet positif ou négatif ? »). L'unique indicateur dont nous disposions dans l'étude 8, pour réfléchir au rôle de l'élaboration, était le temps de réponse aux questions. Aucune différence n'est apparue entre les questions d'attitude et d'intention. Il serait pertinent d'investir davantage cette piste de réflexion en réalisant, par exemple, une expérience qui manipulerait la charge cognitive durant le questionnaire afin de voir si un type de question est davantage handicapé que l'autre par cette charge.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Si nous devions résumer cette thèse en quelques phrases, nous pourrions dire qu'elle était vouée à explorer les différents processus modérateurs et médiateurs sous-tendant l'effet question-comportement regroupés dans les trois grandes explications théoriques de cet effet : l'explication normative, l'explication attitudinale et l'explication motivationnelle. À l'issue des neuf études expérimentales exposées dans ce document, la conclusion la plus fidèle à notre travail et la plus pertinente que nous puissions faire est que, si l'effet question-comportement désigne le phénomène par lequel n'importe quelle question à propos d'un comportement influence la probabilité de le réaliser (Sprott et al., 2006), les processus à travers lesquels il s'installe sont multiples.

Dans nos travaux, la dissonance cognitive, proposée dans le cadre de l'explication normative de l'effet (e.g., Spangenberg et al., 2003), n'a influencé cet effet que lorsque les participants devaient fournir un effort pour réaliser le comportement cible (Étude 2). Dans les autres cas de figure, nous n'avons pas réussi à créer un effet de la dissonance cognitive, peut-être car notre manipulation de ce phénomène comportait des défauts.

L'accessibilité s'est affichée comme étant un processus clairement impliqué dans l'effet question-comportement observé dans nos études (Études 1, 2, 4, 5, 6 et 8). Dans une étude, l'accessibilité médiait entièrement la relation entre les questions et le comportement (Étude 5). Cependant, nos résultats n'ont pas permis de distinguer clairement si c'est l'accessibilité du concept dans sa globalité ou uniquement l'accessibilité des attitudes qui guide l'effet. Toutefois, la globalité de nos résultats nous invite à penser que l'attitude est centrale dans l'effet question-comportement. Elle pourrait même

modérer l'effet des questions sur le comportement et polariser ce dernier (Études 6 et 7). Cette thèse érige de nouvelles interrogations sur le rôle de l'attitude, et plus précisément, de la force de l'attitude que les sujets détiennent vis-à-vis du comportement questionné. L'attitude n'est peut-être pas influencée par le questionnement, en revanche, il est possible que l'effet du questionnement soit influencé par la force de l'attitude.

Les études s'intéressant à la motivation et ses conséquences sur d'autres processus (positivité implicite et accessibilité ; Études 7 et 8) n'ont pas montré des résultats assez clairs pour que nous puissions conclure à ce sujet. Néanmoins, les données de la littérature (e.g., Van Kerckhove et al., 2012) comme les tendances qui se dessinaient dans les données de cette thèse (Études 7 et 8) nous laissent penser qu'une motivation naît de questions d'intention mais pas de questions d'attitude.

L'objectif initial de ce travail de thèse, ce qui l'avait motivé au commencement de ces recherches, était de regrouper les connaissances empiriques issues de différentes littératures et de confronter les différentes méthodologies afin de créer un modèle global de compréhension de l'effet question-comportement au-delà des carcans disciplinaires. Au fil des études, ce phénomène nous est apparu de plus en plus complexe, multiple et multi-déterminé. La difficulté à expliquer totalement le fonctionnement de cet effet nous a constamment rappelé le titre de l'article de Chapman « there's nothing mere about mere measurement effects » (2001). Mais, cette difficulté nous a surtout conduits à penser que l'effet ne s'explique pas d'une façon unique. L'explication pourrait donc dépendre de la question posée et du comportement étudié. Il n'en reste pas moins important de continuer à étudier les processus à travers lesquels les questions influencent le comportement, aussi longtemps que nous utiliserons des questionnaires. En effet, pour utiliser l'outil questionnaire à bon escient, il est indispensable tout d'abord, d'être

conscient de la réactivité des individus à cet outil, puis, de comprendre la manière dont cette réactivité opère pour s'en prémunir ou l'utiliser pour promouvoir l'adoption de comportements positifs.

Références

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50, 179-211.
- Aronson, E. (1968). Dissonance theory: 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). Skokie, IL: Rand McNally.
- Aronson, E. (1992). The return of the repressed: Dissonance theory makes a comeback. *Psychological Inquiry*, 3(4), 303-311.
- Allport, G.W. (1935). Attitudes. In G.W. Allport (Ed.), *A Handbook of Social Psychology* (pp. 798-844). Worcester, MA, US: Clark University Press.
- Aarts, H., Dijksterhuis, A., & De Vries, P. (2001). On the psychology of drinking: Being thirsty and perceptually ready. *British Journal of Psychology*, 92, 631-642.
- Barden, J., & Petty, R.E. (2008). The mere perception of elaboration creates attitude certainty: Exploring the thoughtfulness heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(3), 489-509.
- Barden, J., & Tormala, Z.L. (2014). Elaboration and attitude strength: The new meta-cognitive perspective. *Social and Personality Compass*, 8(1), 17-29.
- Bargh, J.A., Chaiken, S., Raymond, P., & Hymes, C. (1996). The automatic evaluation effect: Unconditional automatic attitude activation with a pronunciation task. *Journal of experimental social psychology*, 32, 104-128.
- Bargh, J.A., Gollwitzer, P.M., Lee-Chai, A., Barndollar, K., & Trötschel, R. (2001). The automated will: Nonconscious activation and pursuit of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(6), 1014-1027.
- Bargh, J.A., Lombardi, W.J., & Higgins, E.T. (1988). Automaticity of chronically accessible constructs in person x situation effects on person perception: It's just a matter of time. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55(4), 599-605.

- Bargh, J.A., & Thein, R.D. (1985). Individual construct accessibility, person memory, and the recall-judgment link: The case of information overload. *Journal of Personality and Social Psychology*, *49*(5), 1129-1146.
- Baron, R.M., & Kenny, D.A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*(6), 1173-1182.
- Bissing-Olson, M.J., Fielding, K.S., & Iyer, A. (2016). Experiences of pride, not guilt, predict pro-environmental behavior when pro-environmental descriptive norms are more positive. *Journal of Environmental Psychology*, *45*, 145-153.
- Bizer, G.Y., & Krosnick, J.A. (2001). Exploring the structure of strength-related attitude features: The relation between attitude importance and attitude accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, *81*(4), 566-586.
- Briñol, P., & Petty, R.E. (2012). *The history of attitudes and persuasion research*. In A. Kruglanski & W. Stroebe (Eds), *Handbook of the history of social psychology* (pp. 285-320). New-York: Psychology Press.
- Chaiken, S., & Baldwin, M.W. (1981). Affective-cognitive consistency and the effect of salient behavioral information on the self-perception of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *41*(1), 1-12.
- Chapman, K.J. (2001). Measuring intent: There's nothing "mere" about mere measurement effects. *Psychology & Marketing*, *18*(8), 811-841.
- Chen, M., & Bargh, J.A. (1999). Consequences of automatic evaluation: Immediate behavioral predispositions to approach or avoid the stimulus. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *25*(2), 215-224.
- Coelho, F., Pereira, M.C., Cruz, L., Simões, P., & Barata, E. (2017). Affect and the adoption of pro-environmental behaviour: A structural model. *Journal of Environmental Psychology*, *54*, 127-138.
- Cumming, G. (2012). *Understanding the new statistics: Effect sizes, confidence intervals, and meta-analysis*. NY, US: Routledge/Taylor & Francis Group.
- Custers, R., & Aarts, H. (2007). In search of the nonconscious sources of goal pursuit: Accessibility and positive affective valence of the goal state. *Journal of Experimental Social Psychology*, *43*, 312-318.
- Dholakia, U.M. (2010). A critical review of question-behavior effect research. In N. K. Malhotra (ed.), *Review of Marketing Research, Volume 7* (pp. 145-197). Emerald Group Publishing Limited.

- Dholakia, U.M., & Morwitz, V.G. (2002). The scope and persistence of mere-measurement effects: Evidence from a field study of customer satisfaction measurement. *Journal of Consumer Research*, *29*, 159-167.
- Downing, J.W., Judd, C.M., & Brauer, M. (1992). Effects of repeated expressions on attitude extremity. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*(1), 17-29.
- Dumont, M., Yzerbyt, V. Y., Wigboldus, D., & Gordijn, E. (2003). Social categorization and fear reactions to the September 11th terrorist attacks. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *29*, 112-123.
- Eagly, A., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Orlando, FL: Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.
- Elen, M., D'Heer, E., Geuens, M., & Vermeir, I. (2013). The influence of mood on attitude-behavior consistency. *Journal of Business Research*, *66*, 917-923.
- 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*(3), 382-394.
- Fazio, R.H. (1995). Attitudes as object-evaluation associations: Determinants, consequences, and correlates of attitude accessibility. In R.E. Petty, & J.A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 247-282). Mahwah, NJ, US: Erlbaum Associates.
- Fazio, R.H. (2001). On the automatic activation of associated evaluations: An overview. *Cognition and Emotion*, *15*(2), 115-141.
- Fazio, R.H., Chen, J-M., McDonel, E.C., & Sherman, S.J. (1982). Attitude accessibility, attitude-behavior consistency, and the strength of the object-evaluation association. *Journal of Experimental Social Psychology*, *18*, 339-357.
- Fazio, R.H., Powell, M.C., & William, C.J. (1989). The role of attitude accessibility in the attitude-to-behavior process. *Journal of Consumer Research*, *16*, 280-288.
- Fazio, R.H., Sanbonmatsu, D.M., Powell, M.C., & Kardes, F.R. (1986). On the automatic activation of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *50*(2), 229-238.
- Ferguson, M.J. (2008). On becoming ready to pursue a goal you don't know you have: Effects of nonconscious goals on evaluative readiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, *95*(6), 1268-1294.
- Ferguson, M.F., & Bargh, J.A. (2004). Liking is for doing: The effects of goal pursuit on automatic evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *87*(5), 557-572.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, *7*, 117-140.

- Festinger, L. (1957). A theory of cognitive dissonance. Stanford, CA, US: Stanford University Press.
- Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203–210.
- Fishbach, A., & Ferguson, M. F. (2007). The goal construct in social psychology. In A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed., pp. 490-515). New York, NY: Guildford Press.
- Fitzsimons, G.J., Nunes, J.C., & Williams, P. (2007). License to sin: The liberating role of reporting expectations. *Journal of Consumer Research*, 34(1), 22-31.
- Fitzsimons, G.J., & Shiv, B. (2001). Nonconscious and contaminative effects of hypothetical questions on subsequent decision making. *Journal of Consumer Research*, 28, 224-238.
- Fointiat, V. (2004). “I know what I have to do, but...”. When Hypocrisy leads to behavioral change. *Social Behavior and Personality*, 32(8), 741-746.
- Förster, J., & Liberman, N. (2007). Knowledge activation. In A.W. Kruglanski, & E.T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed., pp. 201-231). New York, NY: Guildford Press.
- Förster, J., Liberman, N., & Friedman, R.S. (2007). Seven principles of goal activation: A systematic approach to distinguishing goal priming from priming of non-goal constructs. *Personality and Social Psychology Review*, 11(3), 211-233.
- Förster, J., Liberman, N., & Higgins, E.T. (2005). Accessibility from active and fulfilled goals. *Journal of Experimental Social Psychology*, 41, 220-239.
- Giner-Sorolla, R. (2001). Guilty pleasures and grim necessities: Affective attitudes in dilemmas of self-control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(2), 206-221.
- Godin, G., Sheeran, P., Conner, M., Delage, G., Germain, M., Bélanger-Gravel, & Naccache, H. (2010). Which survey questions change behavior? Randomized controlled trial of mere measurement interventions. *Health Psychology*, 29(6), 636-644.
- Godin, G., Bélanger-Gravel, A., Véniza-Im, L-A., Amireault, S., & Bilodeau, A. (2012). Question-behaviour effect: A randomised controlled trial of asking intention in the interrogative or declarative form. *Psychology and Health*, 27(9), 1086-1099.
- Godin, G., Germain, M., Conner, M., Delage, G., & Sheeran, P. (2014). Promoting the return of lapsed blood donors: A seven-arm randomized controlled trial of the question-behavior effect. *Health Psychology*, 33(7), 646-655.

- Godin, G., Sheeran, P., Conner, M., & Germain, M. (2008). Asking questions changes behavior: Mere measurement effects on frequency of blood donation. *Health Psychology, 27*(2), 179-184.
- Graton, A., Ric, F., & Gonzalez, E. (2016). Reparation or reactance? The influence of guilt on reaction to persuasive communication. *Journal of Experimental Social Psychology, 62*, 40-49.
- Greenwald, A. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist, 35*(7), 603-618.
- Greenwald, A.G., Carnot, G.C., Beach, R., & Young, B. (1987). Increasing voting behavior by asking people if they expect to vote. *Journal of Applied Psychology, 72*(2), 315-318.
- Greenwald, A.G., McGhee, D.E., & Schwartz, J.L.K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*(6), 1464-1480.
- Hedberg, P.H., & Higgins, E.T. (2011). What remains on your mind after you are done?: Flexible regulation of knowledge accessibility. *Journal of Experimental Social Psychology, 47*, 882-890.
- Higgins, E.T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. In E.T. Higgins, & A.W. Kruglanski (Eds.), *Social Psychology: Handbook of basic principles* (pp. 133-168). Guilford Press.
- Higgins, E.T. (1998). The aboutness principle: A pervasive influence on human inference. *Social Cognition, 16*(1), 173-198.
- Higgins, E.T. (2012). Accessibility theory. In P.A.M. Van Lange, A.W. Kruglanski, & E.T. Higgins (Eds.), *Handbook of Theories of Social Psychology, Volume 1* (pp.75-96). Publisher: Sage Publications Ltd; 2012.
- Higgins, E.T., Bargh, J.A., & Lombardi, W. (1985). Nature of priming effects on categorization. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 11*(1), 59-69.
- Higgins, E.T., King, G.A., & Mavin, G.H. (1982). Individual construct accessibility and subjective impressions and recall. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*(1), 35-47.
- Higgins, E.T., Rholes, W.S., & Jones, C.R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 141-154.

- 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.
- Holland, R. W., Verplanken, B., & Van Knippenberg, A. (2003). From repetition to conviction: Attitude accessibility as a determinant of attitude certainty. *Journal of Experimental Social Psychology, 39*, 594-601.
- Janiszewski, C., & Chandon, E. (2007). Transfer-appropriate processing, response fluency, and the mere measurement effect. *Journal of Marketing Research, 44*, 309-323.
- Janssen, M. (2018). Determinants of organic food purchases: Evidence from household panel data. *Food Quality and Preference, 68*, 19-28.
- Jeunet J.P. (2001). *Le fabuleux destin d'Amélie Poulain*. France : UGC, Victoire Productions, Tapioca Films, France 3 Cinéma, MMC Independent
- Jiang, H., Liang, J., Wang, H., & Sun, P. (2016). The interplay of emotions, elaboration, and ambivalence on attitude-behavior consistency. *Journal of Consumer Behaviour, 15*, 126-135.
- Kollmuss, A., & Agyeman, J. (2002). Mind the gap: Why do people act environmentally and what are the barriers to pro-environmental behavior?. *Environmental Education Research, 8*(3), 239-260.
- Krosnick, J.A., & Petty, R.E. (1995). Attitude strength: An overview. In R.E. Petty, & J.A. Krosnick (Eds.), *Attitude Strength: Antecedents and Consequences* (pp. 1-24). Mahwah, NJ: Erlbaum Associates.
- Kruglanski, A.W., Freund, T., & Bar-Tal, D. (1996). Motivational effects in the mere-exposure paradigm. *European Journal of Social Psychology, 26*, 479-499.
- Kruglanski, A.W., Shah J.Y., Friedman, R., Chun, W.Y., & Sleeth-Keppler, D. (2002). A theory of goal systems. *Advances in Experimental Social Psychology, 34*, 331-378.
- Lavergne, K.J., & Pelletier, L.G. (2016). Predicting individual differences in the choice of strategy to compensate for attitude-behaviour inconsistencies in the environmental domain. *Journal of Environmental psychology, 44*, 135-148.
- Martiny-Huenger, T., Bieleke, M., Oettingen, G., & Gollwitzer, P.M. (2016). From thought to automatic action: Strategic and spontaneous action control by if-then planning. In R. Deutsch, B. Gawronski, & W. Hofmann (Eds.), *Reflective and Impulsive Determinants of Human Behavior* (pp. 69-84). New York, NY: Guildford Press.
- McCambridge, J., Witton, J., & Elbourne, D.R. (2014). Systematic review of the Hawthorne effect: New concepts are needed to study research participation effects. *Journal of Clinical Epidemiology, 67*, 267-277.

- Moore, S.G., Ferguson, M.J., & Chartrand, T.L. (2011). Affect in the aftermath: How goal pursuit influences implicit evaluations. *Cognition and Emotion*, 25(3), 453-465.
- Moore, S.G., Neal, D.T., Fitzsimons, G.J., & Shiv, B. (2012). Wolves in sheep's clothing: How and when hypothetical questions influence behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117, 168-178.
- Morwitz, V. G., & Fitzsimons, G.J. (2004). The mere-measurement effect: Why does measuring intentions change actual behavior? *Journal of Consumer Psychology*, 14(1&2), 64-73.
- Morwitz, V.G., Johnson, E., & Schmittlein, D. (1993). Does measuring intent change behavior? *Journal of consumer research*, 20, 46-61.
- Muller, D., Yzerbyt, V.Y., & Judd, C.M. (2008). Adjusting for a mediator in models with two crossed treatment variables. *Organizational Research Methods*, 11(2), 224-240.
- Murphy, S.T., & Zajonc, R.B. (1993). Affect, cognition, and awareness: Affective priming with optimal and suboptimal stimulus exposures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(5), 723-739.
- Nedungadi, P. (1990). Recall and consumer consideration sets: Influencing choice without altering brand evaluations. *Journal of Consumer Research*, 17, 263-276.
- Osgood, C.E., Suci, G.J., & Tannenbaum, P.H. (1957). The measurement of meaning. *Language*, 35(1), 58-77.
- Perkins, H.W., Haines, M.P., & Rice, R. (2005). Misperceiving the college drinking norm and related problems: A nationwide study of exposure to prevention information, perceived norms and student alcohol misuse. *Journal of Studies on Alcohol*, 66(4), 470-478.
- Perkins, A., Smith, Sprott, R.J., Sprott, D.E., Spangenberg, E.R., & Knuff, D.C. (2008). Understanding the self-prophecy phenomenon. *European Advances in Consumer Research*, 8, 462-467.
- Powell, M.C., & Fazio, R.H. (1984). Attitude accessibility as a function of repeated attitudinal expression. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10(1), 139-148.
- 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.
- Pyszczynski, T., Greenberg, J., Solomon, S., Arndt, J., & Schimel, J. (2004). Why do people need self-esteem? A theoretical and empirical review. *Psychological Bulletin*, 130(3), 435-468.

- Rodrigues, A.M., O'Brien, N., French, D.F., Glidewell, L., & Sniehotta, F.F. (2015). The question-behavior effect: Genuine effect or spurious phenomenon? A systematic review of randomized controlled trials with meta-analyses. *Health Psychology, 34*(1), 61-78.
- Rubenstein, H., Lewis, S., & Rubenstein, M. (1971). Evidence for phonemic recoding in visual word recognition. *Journal of Verbal Learning & Verbal Behavior, 10*, 645-657.
- Schwartz, S.H. (1977). Normative influences on altruism. *Advances in Experimental Social Psychology, 10*, 221-279.
- Schwarz, N., & Clore, G.L. (2007). Feelings and phenomenal experiences. In A.W. Kruglanski, & E.T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed., pp. 385-407). New York, NY: Guilford Press.
- Sheeran, P., & Orbell, S. (1999). Implementation intentions and repeated behaviour: Augmenting the predictive validity of the theory of planned behaviour. *European Journal of Social Psychology, 29*(2-3), 349-369.
- Sherman, D.K. (2013). Self-affirmation: Understanding the effects. *Social and Personality Compass, 7*(11), 834-845.
- Sherman, S.J. (1980). On the self-erasing nature of errors of prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*(2), 211-221.
- Spangenberg, E.R., Kareklas, I., Devezer, B., & Sprott, D.E. (2016). A meta-analytic synthesis of the question-behavior effect. *Journal of Consumer Psychology, 26*(3), 441-458.
- Spangenberg, E.R., Sprott, D.E., Grohmann, B., & Smith, R.J. (2003). Mass-communicated prediction requests: Practical application and a cognitive dissonance explanation for self-prophecy. *Journal of Marketing, 67*, 47-62.
- Spangenberg, E.R., Sprott, D.E., Knuff, D.C., Smith, R.J., Obermiller, C., & Greenwald, A.G. (2012). Process evidence for the question-behavior effect: Influencing socially normative behaviors. *Social Influence, 7*(3), 211-228.
- Spangenberg, E.R., & Greenwald, A.G. (1999). Social influence by requesting self-prophecy. *Journal of Consumer Psychology, 8*(1), 61-89.
- Sprott, D.E., Spangenberg, E.R., & Perkins, A.W. (1999). Two more self-prophecy experiments. *Advances in Consumer Research, 26*, 621-626.
- Sprott, D.E., Spangenberg, E.R., & Fisher, R. (2003). The importance of normative beliefs to the self-prophecy effect. *Journal of Applied Psychology, 88*(3), 423-431.

- Sprott, D.E., Spangenberg, E.R., Block, L.G., Fitzsimons, G.J., Morwitz, V.G., & Williams, P. (2006). The question-behavior effect: What we know and where we go from here. *Social Influence, 1*(2), 128-137.
- Steg, L., & Vlek, C. (2009). Encouraging pro-environmental behaviour: An integrative review and research agenda. *Journal of Environmental Psychology, 29*, 309-317.
- Stern, P.C. (2000). Toward a coherent theory of environmentally significant behavior. *Journal of Social Issues, 56*(3), 407-424.
- Srull, T.S., & Wyer, R.S. (1979). The role of category accessibility in the interpretation of information about persons: Some determinants and implications. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*(10), 1660-1672.
- Tormala, Z.L., & Briñol, P. (2015). Attitude change and persuasion: Past, present, and future directions. In Norton, M.I., Rucker, D.D., & Lambertson, C. (Eds.). *The Cambridge handbook of consumer psychology* (pp. 29-64). Publisher: Cambridge University Press.
- Van Kerckhove, A., Geuens, M. & Vermeir, I. (2012). A motivational account of the question-behavior effect. *Journal of Consumer Research, 39*(1), 111-127.
- Visser, P.S., Bizer, G.Y., & Krosnick, J.A. (2006). Exploring the latent structure of strength-related attitude attributes. In M.P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology, Vol. 38* (pp. 1-67). Elsevier Academic Press.
- Visser, P.S., & Holbrook, A.L. (2012). Metacognitive determinants of attitude strength. In P. Briñol, & K.G., DeMarree (Eds.), *Social metacognition* (pp. 385-407). New York, NY, US: Guildford Press.
- Wilding, S., Conner, M., Sandberg, T., Prestwich, A., Lawton, R., Wood, C., Miles, E., Godin, G., & Sheeran, P. (2016). The question-behaviour effect: A theoretical and methodological review and meta-analysis. *European Review of Social Psychology, 27*(1), 196-230.
- Williams, P., Block, L.G., & Fitzsimons, G.J. (2006). Simply asking questions about health behaviors increases both healthy and unhealthy behaviors. *Social influence, 1*(2), 117-127.
- Wood, C., Conner, M., Sandberg, T., Godin, G., & Sheeran, P. (2014). Why does asking questions change health behaviours? The mediating role of attitude accessibility. *Psychology and Health, 29*(4), 390-404.
- Wood, C., Conner, M., Miles, E., Sandberg, T., Taylor, N., Godin, G., & Sheeran, P. (2016). The impact of asking intention or self-prediction questions on subsequent behavior: A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Review, 20*(3), 245-268.

- Wyer, R.S., & Srull, T.K. (1986). Human cognition in its social context. *Psychological Review*, 93(3), 322-359.
- Young, A.I., & Fazio, R.H. (2013). Attitude accessibility as a determinant of object construal and evaluation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49, 404-418.
- Zajonc, R.B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9(2), 1-27.
- Zajonc, R.B. (1980). Feeling and Thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35(2), 151-175.

Index des Figures

Figure 1. Illustration de l'explication normative de l'effet question-comportement.	19
Figure 2. Illustration de l'explication attitudinale de l'effet question-comportement.....	27
<i>Figure 3.</i> Illustration de l'explication motivationnelle de l'effet question-comportement. .	31
Figure 4. Illustration de l'explication en termes d'accessibilité du concept de l'effet question-comportement.....	46
Figure 5. Schématisation de l'ensemble des explications théoriques potentielles de l'EQC traitées dans cette thèse.....	67
Figure 6. Conditions expérimentales et procédure de l'étude 1.	78
<i>Figure 7.</i> Conditions expérimentales et procédure de l'étude 2.	88
Figure 8. Graphiques Johnson-Neyman des interactions entre la distance et la thématique du questionnaire (panneau du haut) et entre la distance et le questionnaire biaisé (panneau du bas).	94
<i>Figure 9.</i> Exemple de présentation d'un essai (Étude 5).....	123
<i>Figure 10.</i> Temps de réponse moyens en millisecondes (et barres d'erreurs) pour les mots liés à l'écologie et les mots contrôles selon le nombre de questions (Étude 5).....	125
Figure 11. Fausse page internet lue par les participants de la condition « attitudes positives » (Étude 6).	134
<i>Figure 12.</i> Procédure expérimentale de l'étude 6.	135
<i>Figure 13.</i> Exemple de la présentation d'un essai (Étude 7).	151

<i>Figure 14.</i> Biais de positivité implicite à l'égard des mots liés au tri et des mots contrôles selon le nombre de questions (Étude 7).	155
<i>Figure 15.</i> Exemple de présentation d'un essai (Étude 8).	164
<i>Figure 16.</i> Temps de réponse moyens (et barres d'erreurs) en millisecondes pour les mots contrôles, liés à l'écologie et liés au tri sélectif selon les questions reçues (Étude 8).....	166
<i>Figure 17.</i> Biais d'accessibilité des mots liés à l'écologie ($TR_{\text{MotsContrôles}} - TR_{\text{MotsÉcologie}}$) et biais d'accessibilité des mots liés au tri sélectif ($TR_{\text{MotsContrôles}} - TR_{\text{MotsTri}}$) selon les groupes (Étude 8).	167
<i>Figure 18.</i> Graphique en forêt de la méta-analyse comparant les participants non-questionnés aux participants questionnés.....	178
<i>Figure 19.</i> Graphique en forêt de la méta-analyse comparant les participants non-questionnés aux participants ayant reçu une seule question.	179
<i>Figure 20.</i> Graphique en forêt de la méta-analyse comparant les participants non-questionnés aux participants ayant reçu huit questions.	180

Index des Tableaux

Tableau 1. Types, exemples et nombres d'items utilisés dans le questionnaire de l'étude 1 selon les deux thématiques possibles : le tri sélectif ou la pratique d'activités physiques.	75
Tableau 2. Récapitulatif du contenu du questionnaire biaisé selon les deux conditions expérimentales : pro-écologique et non-écologique et exemples d'items (Étude 1).	76
Tableau 3. Scores moyens (et écart-types) d'intention et d'engagement comportemental des cinq groupes (Étude 1).	79
Tableau 4. Scores d'intention des groupes expérimentaux (et écart-types) selon la thématique du questionnaire (scores moyens) et selon la version du questionnaire biaisé (Étude 2).	91
Tableau 5. Odds ratio (et significativité) associés aux effets des deux variables indépendantes (la thématique du questionnaire et la condition du questionnaire biaisé) selon la distance avec le cendrier (Étude 2).	93
Tableau 6. <i>Scores d'engagement comportemental (et écart-types) de chaque groupe et codes de contrastes utilisés lors des analyses (Étude 4).</i>	117
Tableau 7. Nombre de mots liés à l'écologie et contrôles, exemples, longueur moyenne, fréquence moyenne, valence moyenne (et écart-types), résultats des tests t effectués (Étude 5).	122
Tableau 8. <i>Codes de contrastes utilisés pour analyser les résultats à la fois sur le comportement et sur l'accessibilité, scores moyens d'engagement comportemental (et écart-types), moyennes des temps de réponses</i>	

<i>en millisecondes (et écart-types) pour les mots liés à l'écologie et les mots contrôles selon le nombre de questions (Étude 5).</i>	124
Tableau 9. <i>Pourcentage de participants ayant choisi le produit de l'entreprise cible dans chaque groupe (Étude 6).</i>	137
Tableau 10. <i>Nombre d'amorces liées au tri sélectif et contrôles, exemples, moyennes de longueur, fréquence et valence moyenne, scores moyens de lien avec le tri (et écart-types), résultats des tests t effectués (Étude 7).</i>	150
Tableau 11. <i>Scores moyens d'engagement comportemental (et écart-types) des quatre groupes (Étude 7).</i>	153
Tableau 12. <i>Codes de contrastes utilisés pour analyser les résultats à la fois sur le comportement et sur la tâche d'évaluation (Étude 7).</i>	153
Tableau 13. <i>Temps de réponse pour les amorces liées ou non au comportement cible et scores de biais pour les trois groupes ayant passé la tâche d'évaluation « écologie » (et écart-types ; Étude 7).</i>	156
Tableau 14. <i>Nombre de mots liés à l'écologie, liés au tri sélectif et contrôles, exemples, moyennes de la longueur, valence, fréquence de chaque liste, scores de liens avec l'écologie et le tri sélectif (et écart-types), résultats des ANOVA réalisées (Étude 8).</i>	163
Tableau 15. <i>Codes de contrastes, scores d'engagement comportemental, temps de réponse et indices calculés pour chaque groupe (et écart-types ; Étude 8).</i>	165

ANNEXES

Index des annexes

Annexe 1 : Questionnaire TCP à propos du tri sélectif (Étude 1).	iv
Annexe 2 : Questionnaire TCP à propos de la pratique d'activités physiques (Étude 1). ..	vi
Annexe 3 : Questionnaire intention à propos du tri sélectif (Étude 1).	viii
Annexe 4 : Questionnaire intention à propos de la pratique d'activités physiques (Étude 1).	viii
Annexe 5 : Questionnaire biaisé version non-écologique (Études 1, 3a et 3b).	ix
Annexe 6 : Questionnaire biaisé version pro-écologique (Études 1, 3a et 3b).	x
Annexe 7 : Mesure d'engagement comportemental (Étude 1).	xi
Annexe 8 : Matériel groupe questionnaire TCP à propos de la pollution, questionnaire biaisé condition non-écologique, mesure de l'intention à l'égard de la pollution (Étude 2).	xiii
Annexe 9 : Matériel groupe questionnaire TCP à propos de la pollution, questionnaire biaisé condition pro-écologique, mesure de l'intention à l'égard de la pollution (Étude 2).	xvii
Annexe 10 : Matériel groupe questionnaire TCP à propos du cinéma, questionnaire biaisé condition non-écologique, mesure de l'intention à l'égard de la pollution (Étude 2).....	xxi
Annexe 11 : Matériel groupe questionnaire TCP à propos du cinéma, questionnaire biaisé condition pro-écologique, mesure de l'intention à l'égard de la pollution (Étude 2)	xxv
Annexe 12 : Matériel de la condition contrôle avec uniquement des questions sur le cinéma (Étude 2).....	xxix
Annexe 13 : Items mesurant l'attitude à l'égard du tri sélectif dans l'étude 3.....	xxxii
Annexe 14 : Proposition d'engagement comportemental dans l'étude 3b.....	xxxiii

Annexe 15 : Questions à propos du tri sélectif (Études 4, 5, 7) et à propos du fait d'aller au cinéma (Étude 4).....	xxxiv
Annexe 16 : Formulaire d'engagement comportemental (Études 4, 5, 7 et 8).....	xxxvi
Annexe 17 : Liste de stimuli utilisés dans la tâche de décision lexicale (Étude 5).....	i
Annexe 18 : Fausses captures d'écran utilisées dans l'étude 6.	i
Annexe 19 : Questions d'attitude, choix de produits, questions de compréhension (Étude 6).....	iv
Annexe 20 : Liste des amorces et cibles utilisées (Étude 7).	ii
Annexe 21 : Questions attitude et intention (Étude 8).....	i
Annexe 22 : Liste de stimuli utilisés (Étude 8).....	ii

Annexe 1 : Questionnaire TCP à propos du tri sélectif (Étude 1).

Le tri sélectif est une action consistant à séparer et récupérer les déchets selon leur nature, à la source, pour éviter les contacts et les souillures. Ceci permet de leur donner une « seconde vie », le plus souvent par le réemploi et le recyclage évitant ainsi leur simple destruction par incinération ou abandon en décharge et, par conséquent, de réduire l’empreinte écologique.

Indiquez dans quelle mesure vous êtes en accord avec les propositions suivantes :

Attitudes

Je considère qu’il est important de trier ses déchets

Pas du tout d’accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d’accord

Je pense que ces derniers temps, le gouvernement a accordé trop d’importance à la question du tri sélectif

Pas du tout d’accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d’accord

Je voudrais avoir un rôle actif dans le tri sélectif

Pas du tout d’accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d’accord

Je ne vois pas l’intérêt de trier mes déchets

Pas du tout d’accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d’accord

Je trouve important que mes déchets puissent être réutilisés

Pas du tout d’accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d’accord

Je trouve normal de payer une amende lorsque l’on commet une erreur dans le tri de ses déchets

Pas du tout d’accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d’accord

Le tri est bien trop contraignant pour que je m’embête avec ça

Pas du tout d’accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d’accord

Je considère que ce n’est pas à moi de trier mes déchets

Pas du tout d’accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d’accord

Normes

Les personnes de mon entourage pensent qu'il est important de trier ses déchets

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Beaucoup de gens comme moi (étudiants) trient leurs déchets

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je sens qu'il y a une pression sociale à l'égard du tri sélectif

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Contrôle comportemental perçu

Je pense que je suis en mesure de trier mes déchets

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense qu'il est difficile de trier ses déchets

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Annexe 2 : Questionnaire TCP à propos de la pratique d'activités physiques (Étude 1).

On appelle « **activité physique** » tout ce qui nous fait bouger, cela ne concerne pas uniquement le sport mais toutes les activités du quotidien (marcher, faire du vélo, nager, faire les courses, faire le ménage, faire de l'exercice, etc.).

Il est conseillé de pratiquer au moins 30 minutes d'activité physique par jour.

Indiquez dans quelle mesure vous êtes en accord avec les propositions suivantes (entourez le numéro correspondant) :

Attitudes

Je considère qu'il est important de pratiquer au moins 30 minutes d'activité physique par jour
Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense que ces derniers temps, le gouvernement a accordé trop d'importance à la question de l'activité physique
Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je voudrais avoir un rôle actif dans la promotion de l'activité physique
Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je ne vois pas l'intérêt de pratiquer au moins 30 minutes d'activité physique par jour
Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense qu'avoir une activité physique régulière permet d'améliorer sa santé
Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense qu'il faut éviter de passer trop de temps devant la télévision ou devant l'ordinateur
Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Avoir une activité physique régulière est bien trop contraignant pour que je m'embête avec ça
Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je considère que je n'ai pas besoin de pratiquer une activité physique régulière
Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Normes

Les personnes de mon entourage pensent qu'il est important d'avoir une activité physique régulière

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Beaucoup de gens comme moi (étudiants) pratiquent une activité physique régulière

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je sens qu'il y a une pression sociale par rapport au fait d'avoir une activité physique régulière

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Contrôle comportemental perçu

Je pense que je suis en mesure de pratiquer une activité physique 30 minutes par jour

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense qu'il est difficile d'avoir une activité physique 30 minutes par jour

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Annexe 3 : Questionnaire intention à propos du tri sélectif (Étude 1).

J'ai l'intention de trier davantage mes déchets désormais

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il est très probable que je trie davantage mes déchets dorénavant

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Annexe 4 : Questionnaire intention à propos de la pratique d'activités physiques (Étude 1).

J'ai l'intention de pratiquer davantage d'activités physiques désormais

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il est très probable que je pratique davantage d'activités physiques dorénavant

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Annexe 5 : Questionnaire biaisé version non-écologique (Études 1, 3a et 3b).

Il m'arrive occasionnellement de jeter du verre dans des poubelles non-appropriées

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je trie toujours les boîtes de conserve

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

De temps en temps, je jette à la poubelle des objets qui ne fonctionnent plus au lieu de les amener dans un centre de recyclage (déchetterie)

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il m'est déjà arrivé de ne pas trier les bouteilles en plastique vides

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je fais beaucoup d'efforts pour sensibiliser mon entourage au tri sélectif

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je recycle toujours le papier usagé

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il m'arrive parfois de jeter des piles usagées à la poubelle

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

J'enlève toujours les déchets non-recyclables qui ont été jetés par erreur dans les bacs de tri sélectif

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Annexe 6 : Questionnaire biaisé version pro-écologique (Études 1, 3a et 3b).

Je jette parfois le verre dans des conteneurs appropriés

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il m'arrive de trier les boîtes de conserve

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il m'est déjà arrivé lorsque des objets ne fonctionnaient plus, de les amener dans un centre de recyclage (déchetterie)

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il m'arrive de trier les bouteilles en plastique vides

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

De temps en temps, j'essaie de sensibiliser mon entourage au tri sélectif

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Parfois, je recycle le papier usagé

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

J'essaie d'éviter de jeter des piles usagées à la poubelle

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il m'est déjà arrivé d'enlever un déchet non-recyclable qui avait été jeté par erreur dans un bac de tri sélectif

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Annexe 7 : Mesure d'engagement comportemental (Étude 1).

Proposition 1 :

À titre personnel, seriez-vous intéressé(e) pour recevoir un guide d'explications afin de mieux connaître les gestes simples que vous pouvez reproduire chez vous pour effectuer correctement le tri de vos déchets ménagers ?

Oui

Non

Si oui, par quel moyen souhaitez-vous recevoir ce guide (merci d'indiquer vos coordonnées) :

- E-mail :

- Courrier postal :

Proposition 2 :

La promotion de master 2 de psychologie sociale de l'Université de Bordeaux organise une collecte afin de financer une campagne de sensibilisation pour promouvoir le tri sélectif chez les étudiants.

Accepteriez-vous de donner 4 € pour les y aider ?

Oui

Non

Proposition 3 :

Une étude menée par d'autres chercheurs du laboratoire de Psychologie est actuellement en cours, elle a pour but d'enquêter sur les habitudes des étudiants en matière de tri sélectif.

Est-ce que vous vous porteriez volontaire pour recevoir chez vous un chercheur de cette équipe afin qu'il puisse constater votre implication dans le tri des déchets ?*

Oui

Non

Si oui, veuillez nous indiquer un moyen de vous contacter (numéro de téléphone, adresse e-mail...) :

* Nous transmettrons vos coordonnées aux personnes concernées qui vous contacteront ultérieurement.

Proposition 4 :

Vous l'ignorez peut-être mais l'Université de Bordeaux accueille J'étutrie, une association d'étudiants qui a pour objectif de promouvoir la pratique du tri sélectif sur tous les campus de la ville. Créée en 2012, elle s'efforce d'ouvrir le dialogue et les négociations avec les administrateurs afin que des mesures soient prises. Parmi leurs récentes requêtes, nous pouvons compter l'installation de bacs de tri sélectif au sein des campus, dans les lieux de restauration et dans les logements du CROUS.

J'étutrie est désireuse de grandir et d'accueillir de nouveaux membres. Être membre d'une association permet d'être informé et implique de participer aux discussions, aux réunions et aux diverses actions menées par l'association.

Seriez-vous prêt à devenir membre de J'étutrie ?

Oui

Non

Annexe 8 : Matériel groupe questionnaire TCP à propos de la pollution, questionnaire biaisé condition non-écologique, mesure de l'intention à l'égard de la pollution (Étude 2).



Merci de participer à cette étude !

La complétion du questionnaire se fait sur la base du volontariat et prend environ 5 minutes.

Nous vous demandons de répondre aux questions qui vous sont posées en étant le plus honnête possible. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse, nous nous intéressons à votre avis personnel.

Les données recueillies sont confidentielles, aucun lien ne sera fait entre vous et vos réponses.

Indiquez dans quelle mesure vous êtes en accord avec les propositions suivantes:

Il est important d'éviter de jeter ses déchets par terre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Ces derniers temps, le gouvernement a accordé trop d'importance à la question de la pollution

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Jeter des déchets par terre risque de polluer l'environnement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je ne vois pas l'intérêt d'éduquer les enfants pour qu'ils évitent de jeter leurs déchets n'importe où

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je trouve important de préserver les espaces naturels en évitant d'y déposer des déchets

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Pour moi, faire attention à jeter ses déchets dans des endroits appropriés est un bon moyen pour réduire l'impact de l'homme sur l'environnement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Trouver une poubelle dans un lieu public pour y jeter ses déchets est bien trop contraignant

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je considère que jeter des déchets par terre n'est pas une source de pollution très importante

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Les personnes de mon entourage pensent qu'il est important d'éviter de jeter ses déchets par terre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Beaucoup de gens comme moi font attention à ne pas jeter leurs déchets n'importe où

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense que si je jette un déchet par terre, les gens vont me désapprouver

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je suis en mesure d'éviter de jeter des déchets par terre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense qu'il est difficile d'éviter de jeter ses déchets par terre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il m'arrive occasionnellement de jeter des papiers par terre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Lorsque je souhaite me débarrasser d'un déchet, j'attends toujours de trouver une poubelle pour l'y jeter

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

À la plage, de temps en temps, je laisse traîner des déchets

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

En voiture, il m'est déjà arrivé de jeter un déchet par la fenêtre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je fais fréquemment des efforts pour sensibiliser mon entourage à la pollution causée par les déchets jetés dans la nature

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je ramasse toujours les déchets abandonnés par autrui

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Parfois, il m'arrive de ne pas ramasser les déchets que je laisse accidentellement tomber par terre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je garde toujours mes déchets dans mon sac au lieu de les jeter n'importe où

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

J'ai l'intention d'éviter de jeter mes déchets n'importe où

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il est très probable que je jette davantage mes déchets à la poubelle dorénavant

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Annexe 9 : Matériel groupe questionnaire TCP à propos de la pollution, questionnaire biaisé condition pro-écologique, mesure de l'intention à l'égard de la pollution (Étude 2).



Merci de participer à cette étude !

La complétion du questionnaire se fait sur la base du volontariat et prend environ 5 minutes.

Nous vous demandons de répondre aux questions qui vous sont posées en étant le plus honnête possible. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse, nous nous intéressons à votre avis personnel.

Les données recueillies sont confidentielles, aucun lien ne sera fait entre vous et vos réponses.

Indiquez dans quelle mesure vous êtes en accord avec les propositions suivantes :

Il est important d'éviter de jeter ses déchets par terre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Ces derniers temps, le gouvernement a accordé trop d'importance à la question de la pollution

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Jeter des déchets par terre risque de polluer l'environnement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je ne vois pas l'intérêt d'éduquer les enfants pour qu'ils évitent de jeter leurs déchets n'importe où

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je trouve important de préserver les espaces naturels en évitant d'y déposer des déchets

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Pour moi, faire attention à jeter ses déchets dans des endroits appropriés est un bon moyen pour réduire l'impact de l'homme sur l'environnement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Trouver une poubelle dans un lieu public pour y jeter ses déchets est bien trop contraignant

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je considère que jeter des déchets par terre n'est pas une source de pollution très importante

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Les personnes de mon entourage pensent qu'il est important d'éviter de jeter ses déchets par terre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Beaucoup de gens comme moi font attention à ne pas jeter leurs déchets n'importe où

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense que si je jette un déchet par terre, les gens vont me désapprouver

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je suis en mesure d'éviter de jeter des déchets par terre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense qu'il est difficile d'éviter de jeter ses déchets par terre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je fais habituellement attention à ne pas jeter de papiers par terre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Généralement, lorsque je souhaite me débarrasser d'un déchet, j'attends de trouver une poubelle pour l'y jeter

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il m'est arrivé de laisser des déchets sur la plage

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

De manière générale, j'évite de jeter mes déchets par la fenêtre lorsque je suis en voiture

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

J'ai déjà essayé de sensibiliser une personne de mon entourage à la pollution causée par les déchets jetés dans la nature

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il m'est arrivé de ramasser les déchets abandonnés par quelqu'un d'autre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il m'arrive de ramasser les déchets que je laisse accidentellement tomber par terre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je garde quelquefois mes déchets sur moi au lieu de les jeter n'importe où

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

J'ai l'intention d'éviter de jeter mes déchets n'importe où

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il est très probable que je jette davantage mes déchets à la poubelle dorénavant

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Annexe 10 : Matériel groupe questionnaire TCP à propos du cinéma, questionnaire biaisé condition non-écologique, mesure de l'intention à l'égard de la pollution (Étude 2)



Merci de participer à cette étude !

La complétion du questionnaire se fait sur la base du volontariat et prend environ 5 minutes.

Nous vous demandons de répondre aux questions qui vous sont posées en étant le plus honnête possible. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse, nous nous intéressons à votre avis personnel.

Les données recueillies sont confidentielles, aucun lien ne sera fait entre vous et vos réponses.

Indiquez dans quelle mesure vous êtes en accord avec les propositions suivantes :

Il est important d'aller au cinéma régulièrement (environ deux fois par mois)

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je préfère attendre de regarder les films chez moi plutôt que d'aller au cinéma

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Aller au cinéma régulièrement permet d'améliorer sa culture générale

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Aller au cinéma régulièrement est bien trop contraignant

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense que le cinéma est un bon moyen de gagner en ouverture d'esprit

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je n'aime pas aller au cinéma

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Aller au cinéma me permet de me distraire

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense qu'aller au cinéma régulièrement représente une perte de temps

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Les personnes de mon entourage pensent qu'il est important d'aller au cinéma régulièrement (environ deux fois par mois)

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Beaucoup de gens comme moi vont au cinéma régulièrement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je sens qu'il y a une pression sociale par rapport au fait d'aller au cinéma régulièrement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense que je suis en mesure d'aller au cinéma régulièrement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il est difficile pour moi d'aller au cinéma régulièrement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il m'arrive occasionnellement de jeter des papiers par terre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Lorsque je souhaite me débarrasser d'un déchet, j'attends toujours de trouver une poubelle pour l'y jeter

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

À la plage, de temps en temps, je laisse traîner des déchets

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

En voiture, il m'est déjà arrivé de jeter un déchet par la fenêtre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je fais fréquemment des efforts pour sensibiliser mon entourage à la pollution causée par les déchets jetés dans la nature

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je ramasse toujours les déchets abandonnés par autrui

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Parfois, il m'arrive de ne pas ramasser les déchets que je laisse accidentellement tomber par terre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je garde toujours mes déchets dans mon sac au lieu de les jeter n'importe où

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

J'ai l'intention d'éviter de jeter mes déchets n'importe où

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il est très probable que je jette davantage mes déchets à la poubelle dorénavant

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Annexe 11 : Matériel groupe questionnaire TCP à propos du cinéma, questionnaire biaisé condition pro-écologique, mesure de l'intention à l'égard de la pollution (Étude 2)



Merci de participer à cette étude !

La complétion du questionnaire se fait sur la base du volontariat et prend environ 5 minutes.

Nous vous demandons de répondre aux questions qui vous sont posées en étant le plus honnête possible. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse, nous nous intéressons à votre avis personnel.

Les données recueillies sont confidentielles, aucun lien ne sera fait entre vous et vos réponses.

Indiquez dans quelle mesure vous êtes en accord avec les propositions suivantes :

Il est important d'aller au cinéma régulièrement (environ deux fois par mois)

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je préfère attendre de regarder les films chez moi plutôt que d'aller au cinéma

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Aller au cinéma régulièrement permet d'améliorer sa culture générale

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Aller au cinéma régulièrement est bien trop contraignant

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense que le cinéma est un bon moyen de gagner en ouverture d'esprit

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je n'aime pas aller au cinéma

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Aller au cinéma me permet de me distraire

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense qu'aller au cinéma régulièrement représente une perte de temps

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Les personnes de mon entourage pensent qu'il est important d'aller au cinéma régulièrement (environ deux fois par mois)

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Beaucoup de gens comme moi vont au cinéma régulièrement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je sens qu'il y a une pression sociale par rapport au fait d'aller au cinéma régulièrement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense que je suis en mesure d'aller au cinéma régulièrement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il est difficile pour moi d'aller au cinéma régulièrement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je fais habituellement attention à ne pas jeter de papiers par terre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Généralement, lorsque je souhaite me débarrasser d'un déchet, j'attends de trouver une poubelle pour l'y jeter

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il m'est arrivé de laisser des déchets sur la plage

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

De manière générale, j'évite de jeter mes déchets par la fenêtre lorsque je suis en voiture

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

J'ai déjà essayé de sensibiliser une personne de mon entourage à la pollution causée par les déchets jetés dans la nature

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il m'est arrivé de ramasser les déchets abandonnés par quelqu'un d'autre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il m'arrive de ramasser les déchets que je laisse accidentellement tomber par terre

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je garde quelquefois mes déchets sur moi au lieu de les jeter n'importe où

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

J'ai l'intention d'éviter de jeter mes déchets n'importe où

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il est très probable que je jette davantage mes déchets à la poubelle dorénavant

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord



Merci de participer à cette étude !

La complétion du questionnaire se fait sur la base du volontariat et prend environ 5 minutes.

Nous vous demandons de répondre aux questions qui vous sont posées en étant le plus honnête possible. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse, nous nous intéressons à votre avis personnel.

Les données recueillies sont confidentielles, aucun lien ne sera fait entre vous et vos réponses.

Indiquez dans quelle mesure vous êtes en accord avec les propositions suivantes :

Il est important d'aller au cinéma régulièrement (environ deux fois par mois)

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je préfère attendre de regarder les films chez moi plutôt que d'aller au cinéma

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Aller au cinéma régulièrement permet d'améliorer sa culture générale

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Aller au cinéma régulièrement est bien trop contraignant

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense que le cinéma est un bon moyen de gagner en ouverture d'esprit

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je n'aime pas aller au cinéma

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Aller au cinéma me permet de me distraire

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense qu'aller au cinéma régulièrement représente une perte de temps

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Les personnes de mon entourage pensent qu'il est important d'aller au cinéma régulièrement (environ deux fois par mois)

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Beaucoup de gens comme moi vont au cinéma régulièrement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je sens qu'il y a une pression sociale par rapport au fait d'aller au cinéma régulièrement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense que je suis en mesure d'aller au cinéma régulièrement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il est difficile pour moi d'aller au cinéma régulièrement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

J'ai l'intention d'aller davantage au cinéma

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Il est très probable que j'aille au cinéma plus régulièrement dorénavant

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Attitudes (T1) (Études 3a et 3b)

Je pense que trier ses déchets est :

1- Pas du tout important – 7- Très important

Attitudes (T2) (Étude 3a)

Le tri des déchets est utile :

1- Pas du tout d'accord – 7- Tout à fait d'accord

Le tri des déchets permet de préserver les ressources naturelles :

1- Pas du tout d'accord – 7- tout à fait d'accord

Trier ses déchets bénéficie à tous :

1- Pas du tout d'accord – 7- tout à fait d'accord

2-

Trier ses déchets est une bonne chose :

1- Pas du tout d'accord – 7- tout à fait d'accord

Annexe 14 : Proposition d'engagement comportemental dans l'étude 3b.

Les chercheurs de cette étude mènent plusieurs travaux en parallèle sur la thématique du tri sélectif.

Proposition 1 :

Accepteriez-vous de donner votre adresse e-mail afin qu'ils puissent vous recontacter pour participer à d'autres questionnaires en ligne sur le tri sélectif ?

- Oui*
- Non

*Vous pourrez renseigner votre adresse e-mail dans un formulaire à la fin de ce questionnaire.

Proposition 2 :

Accepteriez-vous de donner votre numéro de téléphone afin d'être appelé(e) pour participer à une étude complémentaire sur vos pratiques de tri sous forme d'entretien téléphonique d'environ 20 minutes ?

- Oui*
- Non

*Vous pourrez renseigner votre numéro de téléphone dans un formulaire à la fin de ce questionnaire.

Annexe 15 : Questions à propos du tri sélectif (Études 4, 5, 7) et à propos du fait d'aller au cinéma (Étude 4).

Questions à propos du tri sélectif

Indiquez dans quelle mesure vous êtes en accord avec les propositions suivantes :

Il est important de trier ses déchets

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Ces derniers temps, le gouvernement a accordé trop d'importance à la question du tri sélectif

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je considère qu'il faut promouvoir le tri sélectif chez les jeunes générations

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je ne vois pas l'intérêt de trier mes déchets

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Selon moi, il est essentiel que les déchets puissent être réutilisés

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Pour moi, trier est un bon moyen pour réduire l'impact de l'homme sur l'environnement

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Le tri est bien trop contraignant

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je considère que ce n'est pas à moi de trier mes déchets

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Questions à propos du fait d'aller au cinéma

Indiquez dans quelle mesure vous êtes en accord avec les propositions suivantes :

Il est important d'aller au cinéma régulièrement (environ deux fois par mois)

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je préfère attendre de regarder les films chez moi plutôt que d'aller au cinéma

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Aller au cinéma régulièrement permet d'améliorer sa culture générale

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Aller au cinéma régulièrement est bien trop contraignant

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense que le cinéma est un bon moyen de gagner en ouverture d'esprit

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je n'aime pas aller au cinéma

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Aller au cinéma me permet de me distraire

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Je pense qu'aller au cinéma régulièrement représente une perte de temps

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Annexe 16 : Formulaire d'engagement comportemental (Études 4, 5, 7 et 8).



Vous l'ignorez peut-être mais **l'Université de Bordeaux** accueille **J'Étutrie**, une association étudiante loi 1901 qui a pour objectif de promouvoir la pratique du tri sélectif sur tous les campus de la ville.

Créée en 2012, elle s'efforce d'ouvrir le dialogue et les négociations avec les administrateurs afin que des mesures soient prises.

Parmi leurs récentes requêtes, nous pouvons compter l'installation de bacs de tri sélectif au sein des campus, dans les lieux de restauration et dans les logements du CROUS.



L'association **J'Étutrie** a édité un guide d'explications afin d'aider les étudiants à mieux trier leurs déchets ménagers.

À titre personnel, seriez-vous intéressé(e) pour recevoir ce guide ?

OUI*

NON

*Si oui, merci d'indiquer votre adresse e-mail :

.....



J'étutrie organise une collecte afin de financer une campagne de sensibilisation pour promouvoir le tri sélectif chez les étudiants.

Accepteriez-vous de donner 4 € pour aider l'association ?

OUI*

NON

* Les modalités du don vous seront expliquées par la personne en charge de l'étude à la suite de celle-ci.



Une autre équipe de chercheurs de l'Université de Bordeaux mène actuellement une étude avec l'aide de l'association **J'étutrie**. Cette étude a pour objectif d'enquêter sur les habitudes des étudiants en matière de tri sélectif.

Pour cela, un chercheur de cette équipe se déplace au domicile des personnes volontaires afin d'analyser leurs pratiques de tri.

La procédure est la suivante, un chercheur prend contact avec le volontaire et ils conviennent ensemble d'un jour et d'un horaire pour l'entrevue, celle-ci dure 1h.

Seriez-vous volontaire pour recevoir chez vous un chercheur de cette équipe ?

OUI*

NON

*Si oui, merci d'indiquer un moyen de vous contacter (adresse e-mail ou numéro de téléphone) que nous pourrions transmettre aux chercheurs concernés.

.....

J'étutrie est désireuse de grandir et d'accueillir de nouveaux membres.

Être membre d'une association permet d'être informé et implique de participer aux discussions, aux réunions et aux diverses actions menées par l'association.

Seriez-vous prêt à devenir membre de *J'étutrie* ?



OUI*

NON

*Si oui, merci de compléter le formulaire d'inscription ci-dessous

----- 8< -----

FORMULAIRE D'INSCRIPTION

NOM :

Prénom :

Date de naissance :

Adresse :

N° de téléphone :

Adresse e-mail :

Discipline universitaire : Niveau :

Signature :

Annexe 17 : Liste de stimuli utilisés dans la tâche de décision lexicale (Étude 5).

<i>Mots liés à l'écologie</i>	<i>Valence</i>	<i>Nombre de lettres</i>	<i>Fréquence</i>
poubelle	3,06	8	12,56
voiture	3,33	7	130,01
pollution	1,33	9	1,75
planète	5,88	7	37,58
durable	6,18	7	3,17
ozone	4,51	5	0,95
covoiturage	5,82	11	0,04
biosphère	5,40	9	0,04
recyclage	6,27	9	0,63
compost	6,01	7	0,15
agriculture	4,98	11	3,08
pesticide	1,52	9	0,11
essence	2,64	7	30,34
climat	4,49	6	11,90
vert	5,16	4	41,93
biotope	4,97	7	0,04
extinction	1,51	10	3,54
banquise	5,19	8	1,04
température	3,88	11	12,42
carton	4,03	6	22,86
papier	3,92	6	100,46
emballage	3,00	9	3,81
plastique	2,52	9	14,86
électricité	4,16	11	14,37
déchet	2,21	6	1,62
charbon	2,82	7	15,18
nucléaire	1,83	9	6,34
vélo	5,41	4	28,64
campagne	5,43	8	71,67
montagne	5,66	8	43,28
carbone	3,06	7	2,39
consommation	3,04	12	5,37
énergie	5,00	7	34,91
érosion	2,94	7	0,80
pétrole	2,09	7	14,22
catastrophe	1,45	11	20,31
Moyennes	3,91	7,94	19,23

<i>Mots contrôlés</i>	<i>Valence</i>	<i>Nombre de lettres</i>	<i>Fréquence</i>
coiffeur	4,06	8	12,20
armoire	3,85	7	23,86
brutalité	1,54	9	6,40
lecture	5,28	7	28,07
tartine	4,55	7	4,90
bande	3,78	5	60,73
vocabulaire	4,61	11	6,65
honnêteté	5,85	9	6,81
amourette	4,37	9	0,51
musique	5,24	7	139,35
réalisateur	4,48	11	7,35
tranchant	2,80	9	1,96
chômage	2,06	7	8,96
miroir	4,18	6	36,74
bise	4,61	4	5,40
pompier	5,28	7	1,84
guillotine	1,69	10	3,31
souvenir	4,73	8	68,57
gribouillis	3,72	11	0,93
troupe	4,03	6	21,30
statue	4,07	6	20,48
gourmande	4,12	9	2,00
cicatrice	2,70	9	6,93
comparaison	3,98	11	8,10
pleurs	2,42	6	10,51
tension	2,27	7	17,49
pendaison	1,57	9	1,93
jazz	4,75	4	7,75
ambiance	4,67	8	11,71
aventure	5,42	8	38,70
placard	3,89	7	22,50
portefeuille	3,70	12	18,10
chorale	4,39	7	2,16
orgueil	2,39	7	22,40
panique	2,21	7	20,56
cambricoleur	1,72	11	2,16
Moyennes	3,75	7,94	18,31

<i>Non-mots</i>	<i>Nombre de lettres</i>
intertre	8
vitomes	7
boulonait	9
entenne	7
joincon	7
inman	5
hunouvaient	11
chocatant	9
esquimait	9
souques	7
clarparmais	11
routroute	9
soutere	7
carner	6
dong	4
pruelle	7
perchivain	10
auronais	8
dispitisant	11
délons	6
souvis	6
poissanse	9
foutation	9
charturieur	11
mésais	6
cropeur	7
mêcomnait	9
idus	4
compages	8
boncomge	8
brangle	7
rentrocament	12
espiche	7
bounire	7
sounima	7
prièmeument	11
corrater	8
houange	7

<i>Non-mots</i>	<i>Nombre de lettres</i>
descroute	9
consais	7
aintier	7
aitée	5
fermettions	11
chardeurs	9
vercinfin	9
clisone	7
somprestait	11
récritron	9
glarque	7
sarche	6
bone	4
dispent	7
sautourder	10
tratire	8
cariataient	11
promes	6
clourd	6
goutrique	9
aiement	9
contourseur	11
archeur	6
hancome	7
confiande	9
apas	4
comblier	8
plabreux	8
jourdit	7
cliendements	12
pardeur	7
scrinde	7
rotorer	7
mantiquitre	11
Moyennes	7,94

Condition positive



WIKIPÉDIA
L'encyclopédie libre

Article [Discussion](#)

[Lire](#) [Modifier](#)

Industrie papetière française

L'**industrie papetière** désigne l'ensemble des entreprises travaillant dans la fabrication de pâtes à papier. La « pâte à papier » est principalement composée de fibres de cellulose issues du bois. Elle est fabriquée à partir de bois par des procédés chimiques ou mécaniques visant à séparer la fibre de cellulose des autres constituants du bois. Elle peut aussi être obtenue par dilution des papiers et cartons récupérée dans de grandes quantités d'eau.

Papier et déforestation

Dans l'inconscient collectif, la production de papier est bien souvent associée à l'**artificialisation** (monocultures d'**eucalyptus** par exemple) et voire à une surexploitation des forêts (**déforestation**). Cette conception doit être nuancée.

Comme le souligne l'AFCE (l'Agence Française pour le Climat et l'Environnement), la production de papier est soumise à des normes environnementales. Suite au décret n°2009-1791 du 28 octobre 2009 imposant des quotas d'utilisation de matières recyclées dans la production française de matières premières, la plupart des entreprises papetières françaises ont modifié leurs habitudes. Aujourd'hui, elles utilisent au moins 70% de fibres recyclées dans la production de leur papier (Sitsa Exo, Diomsar, Mudi).

L'entreprise Exo est en tête de cette transition écologique puisqu'elle utilise jusqu'à 95% de fibres recyclées. Cette entreprise est l'emblème de l'industrie durable. Son dirigeant, Hugues CELESTIN s'était engagé aux côtés de militants écologiques défendant l'adoption de ce décret durant l'année 2009. Depuis, la firme est très médiatisée et continue ses actions écologiques.

Entreprises papetières françaises

Entreprise	Année de création	Production de papier en tonnes en 2016	Classe écologique (Critères AFCE 2009) ¹	Activités connexes
Sitsa	1933	7650	B	Ameublement
Exo	1957	7280	A	Papeterie (agenda, cahier, etc.)
Diomsar	1980	6900	B	-
Mudi	1962	6861	C	Papeterie (agenda, cahier, etc.)

¹Critères AFCE 2009 : pourcentage de fibres recyclées utilisées dans la production de la pâte de papier, A > 90%, B 80-90%, C 70-80%, D 60-70 %, E < 60%

[Accueil](#)

[Portails thématiques](#)

[Article au hasard](#)

[Contact](#)

[Contribuer](#)

[Débuter sur Wikipédia](#)

[Aide](#)

[Communauté](#)

[Modifications récentes](#)

[Faire un don](#)

[Outils](#)

[Pages liées](#)

[Suivi des pages liées](#)

[Importer un fichier](#)

[Pages spéciales](#)

[Lien permanent](#)



WIKIPÉDIA
L'encyclopédie libre

[Accueil](#)

[Portails thématiques](#)

[Article au hasard](#)

[Contact](#)

[Contribuer](#)

[Débuter sur Wikipédia](#)

[Aide](#)

[Communauté](#)

[Modifications récentes](#)

[Faire un don](#)

[Outils](#)

[Pages liées](#)

[Suivi des pages liées](#)

[Importer un fichier](#)

[Pages spéciales](#)

[Lien permanent](#)

Article

[Discussion](#)

[Lire](#)

[Modifier](#)

[Rechercher dans Wikipédia](#)



Industrie papetière française

L'**industrie papetière** désigne l'ensemble des entreprises travaillant dans la fabrication de pâtes à papier.

La « pâte à papier » est principalement composée de fibres de cellulose issues du bois.

Elle est fabriquée à partir de bois par des procédés chimiques ou mécaniques visant à séparer la fibre de cellulose des autres constituants du bois. Elle peut aussi être obtenue par dilution des papiers et cartons récupérée dans de grandes quantités d'eau.

Papier et déforestation

Dans l'inconscient collectif, la production de papier est bien souvent associée à l'**artificialisation** (monocultures d'**eucalyptus** par exemple) et voire à une surexploitation des forêts (**déforestation**). Cette conception doit être nuancée.

Comme le souligne l'**AFCE** (l'Agence Française pour le Climat et l'Environnement), la production de papier est soumise à des normes environnementales. Suite au décret n°2009-1791 du 28 octobre 2009 imposant des quotas d'utilisation de matières recyclées dans la production française de matières premières, la plupart des entreprises papetières françaises ont modifié leurs habitudes. Aujourd'hui, elles utilisent au moins 70% de fibres recyclées dans la production de leur papier (Stisa Exo, Diomsar, Mudi).

L'entreprise Exo est loin de cette transition écologique puisqu'elle utilise moins de 50% de fibres recyclées. Cette entreprise est l'emblème de l'industrie polluante. Son dirigeant, Hugues CÉLESTIN s'était attiré les foudres des militants écologiques en s'opposant à l'adoption de ce décret durant l'année 2009. Depuis, la firme est très médiatisée et refuse toute mesure écologique.

Entreprises papetières françaises

Entreprise	Année de création	Production de papier en tonnes en 2016	Classe écologique (Critères AFCE 2009) ¹	Activités connexes
Stisa	1933	7650	B	Ameublement
Exo	1957	7280	E	Papeterie (agenda, cahier, etc.)
Diomsar	1980	6900	B	-
Mudi	1962	6861	C	Papeterie (agenda, cahier, etc.)

¹Critères AFCE 2009 : pourcentage de fibres recyclées utilisées dans la production de la pâte de papier, A > 90%, B 80-90%, C 70-80%, D 60-70 %, E < 60%



WIKIPÉDIA
L'encyclopédie libre

[Accueil](#)

[Portails thématiques](#)

[Article au hasard](#)

[Contact](#)

[Contribuer](#)

[Débuter sur Wikipédia](#)

[Aide](#)

[Communauté](#)

[Modifications récentes](#)

[Faire un don](#)

[Outils](#)

[Pages liées](#)

[Suivi des pages liées](#)

[Importer un fichier](#)

[Pages spéciales](#)

[Lien permanent](#)

Article

[Discussion](#)

[Lire](#)

[Modifier](#)

[Rechercher dans Wikipédia](#)



Industrie papetière française

L'**industrie papetière** désigne l'ensemble des entreprises travaillant dans la fabrication de pâtes à papier.

La « pâte à papier » est principalement composée de fibres de cellulose issues du bois.

Elle est fabriquée à partir de bois par des procédés chimiques ou mécaniques visant à séparer la fibre de cellulose des autres constituants du bois. Elle peut aussi être obtenue par dilution des papiers et cartons récupérée dans de grandes quantités d'eau.

Papier et déforestation

Dans l'inconscient collectif, la production de papier est bien souvent associée à l'**artificialisation** (monocultures d'**eucalyptus** par exemple) et voire à une surexploitation des forêts (**déforestation**). Cette conception doit être nuancée.

Comme le souligne l'**AFCE** (l'Agence Française pour le Climat et l'Environnement), la production de papier est soumise à des normes environnementales. Suite au décret n°2009-1791 du 28 octobre 2009 imposant des quotas d'utilisation de matières recyclées dans la production française de matières premières, la plupart des entreprises papetières françaises ont modifié leurs habitudes. Aujourd'hui, elles utilisent au moins 70% de fibres recyclées dans la production de leur papier (Sitsa Exo, Diomsar, Mudi).

Ces fibres recyclées proviennent principalement de chutes de sciages. La production de bois (ameublement, bâtiment) génère des déchets de bois impropres à une utilisation comme matériau, mais qui convient parfaitement à la production de pâte à papier. Les entreprises papetières françaises Sitsa, Exo, Diomsar et Mudi ont maintenant toutes adopté ces habitudes de recyclage.

Entreprises papetières françaises

Entreprise	Année de création	Production de papier en tonnes en 2016	Classe écologique (Critères AFCE 2009) ¹	Activités connexes
Sitsa	1933	7650	B	Ameublement
Exo	1957	7280	C	Papeterie (agenda, cahier, etc.)
Diomsar	1980	6900	B	-
Mudi	1962	6861	C	Papeterie (agenda, cahier, etc.)

¹Critères AFCE 2009 : pourcentage de fibres recyclées utilisées dans la production de la pâte de papier, A > 90%, B 80-90%, C 70-80%, D 60-70 %, E < 60%

Annexe 19 : Questions d'attitude, choix de produits, questions de compréhension (Étude 6).

Questions d'attitude (capture d'écran)

Partie 1 (questions)
Veuillez répondre aux questions suivantes le plus spontanément possible.
Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse, nous nous intéressons à votre avis personnel.

* Dans quelle mesure trouvez-vous les marques suivantes appréciables ?

	Pas du tout appréciable							Très appréciable	
	1	2	3	4	5	6	7		
Exo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Stisa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Diomsar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mudi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Choix de produits (capture d'écran)

Partie 1 (tirage au sort)

* La première partie de ce questionnaire est terminée. Vous allez désormais passer à la seconde partie qui porte sur la compréhension de ce texte. Comme annoncé en introduction, cette étude est financée par des entreprises françaises, ces dernières ont eu la gentillesse de nous fournir des cadeaux à offrir à nos participants afin de les remercier. N'ayant malheureusement pas assez de cadeaux pour tous, nous procéderons à un tirage au sort. Avant de passer à la suite, vous pouvez donc choisir entre les produits suivants deux cadeaux (un carnet et un stylo). Vous serez recontactés courant avril 2018 si vous avez été tirés au sort. Veuillez indiquer votre choix en cochant les cases correspondantes.

Veuillez sélectionner une réponse ci-dessous

Carnet de la marque Exo
 Carnet de la marque Mudi

* Veuillez sélectionner une réponse ci-dessous

Stylo TIR (Transports Inter-régions)
 Stylo AEF (Acheminements des Eaux Françaises)

Liste des questions de compréhension

Le texte que vous avez lu a été emprunté à un site internet, lequel ?

- Mediapart
- Wikipédia
- Le Figaro
- 20 Minutes
- Le Monde

Combien de paragraphes ce texte contenait-il ?

- 0
- 2
- 4
- 6
- 8

La page internet présentée contenait-elle un tableau ?

- Oui
- Non

La page présentée contenait-elle un graphique ?

- Oui
- Non

Sur quelle thématique ce texte portait-il ?

- L'industrie papetière française
- L'industrie agro-alimentaire française
- L'industrie papetière américaine
- L'industrie céréalière chinoise

Combien d'entreprises étaient énumérées dans le tableau ?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8

Une entreprise était-elle plus évoquée que les autres dans le texte ?

- Oui
- Non

Si oui, laquelle ?

- Mudi
- Vitro
- Stisa
- Exo
- Diomsar
- Sans réponse

Si oui, pourquoi est-elle mise en avant ? (réponse libre)

Annexe 20 : Liste des amorces et cibles utilisées (Étude 7).

Liste amorces

<i>Amorces liées au tri</i>	<i>Nombre de lettres</i>	<i>Fréquence moyenne</i>	<i>Valence</i>	<i>Lien avec le tri</i>
recycler	8	0,48	5,56	6,71
classer	7	2,43	4,14	5,12
répartir	8	1,52	4,52	5,13
réemployer	10	0,07	4,81	5,35
compacter	9	-	4,25	5,41
préserver	9	8,46	5,98	5,29
tri	3	2,21	5,25	6,72
collecte	8	2,08	5,20	5,75
récupération	12	1,91	5,14	5,83
éco-emballage	13	-	5,42	5,89
compost	7	0,14	4,99	6,32
éco-label	9	-	5,18	5,43
biodégradable	13	0,08	5,70	6,20
réutilisable	12	-	5,43	6,01
Moyennes	9,14	1,94	5,11	5,80

<i>Amorces contrôles</i>	<i>Nombre de lettres</i>	<i>Fréquence moyenne</i>	<i>Valence</i>	<i>Lien avec le tri</i>
coq	3	13,21	4,35	1,35
piloter	7	3,97	4,47	1,57
hamster	7	1,43	5,17	1,64
féconder	8	0,68	5,15	1,50
fasciner	8	0,61	5,51	1,30
cocotier	8	0,46	5,47	1,55
échauffer	9	1,14	4,05	1,62
couronner	9	1,99	5,05	1,14
jonquille	9	0,05	5,42	1,77
visualiser	10	0,24	4,92	1,90
appréciation	12	1,91	5,05	1,51
réalisatrice	12	0,30	5,31	1,95
constellation	13	2,59	5,92	1,50
téléportation	13	0,50	5,69	1,71
Moyennes	9,14	2,08	5,11	1,57

Liste cibles

<i>Cibles positives</i>	<i>Valence</i>	<i>Cibles négatives</i>	<i>Valence</i>
extase	6,10	guerre	1,55
merveilleux	6,28	racisme	1,53
paradisique	6,23	atrocité	1,25
joie	6,08	enfer	1,80
amitié	6,10	haine	1,50
liberté	6,35	méchanceté	1,98
bonheur	6,33	malheur	1,75
amour	6,32	cruauté	1,50
rire	6,12	injustice	1,92
fabuleux	6,08	souffrance	1,78
génial	6,05	horreur	1,65
sérénité	6,17	bourreau	1,77
paix	6,35	terreur	1,40
enthousiasme	5,75	meurtre	1,45
harmonie	5,98	assassinat	1,40
plaisir	5,90	cancer	1,58
réussite	5,70	suicide	1,42
espoir	5,97	mort	2,08
sourire	5,87	diabolique	2,16
gaieté	5,80	maladie	2,15
excellent	5,97	douleur	2,35
exceptionnel	5,93	mensonge	2,33
félicitation	5,65	cauchemar	2,37
joyeux	5,78	anxiété	2,28
humour	5,70	malédiction	2,17
miracle	5,72	égoïsme	2,28
gentillesse	5,60	prison	2,28
fête	5,85	deuil	2,25
Moyenne	5,99	Moyenne	2,04

Annexe 21 : Questions attitude et intention (Étude 8).

Attitude

Trier ses déchets est une bonne chose

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Pour moi, le tri des déchets est important

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Intention

J'ai l'intention de trier mes déchets

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

J'envisage de trier mes déchets

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

Annexe 22 : Liste de stimuli utilisés (Étude 8).

<i>Mots liés à l'écologie</i>	<i>Nombre de lettres</i>	<i>Valence</i>	<i>Lien avec le tri</i>	<i>Lien avec l'écologie</i>	<i>Fréquence moyenne</i>
ozone	5	4,37	2,68	5,17	0,94
végétal	7	5,57	3,00	6,13	0,59
écologie	8	6,00	4,89	6,80	0,30
éco-label	9	5,10	3,78	6,13	-
greenpeace	9	5,00	3,39	5,40	-
ressource	9	5,33	3,21	6,23	3,54
biosphère	9	5,03	3,21	6,20	0,04
biologique	10	5,27	3,43	5,47	3,52
électricité	11	4,37	2,07	4,63	14,36
covoiturage	11	5,17	2,18	5,33	0,03
environnement	13	5,63	4,25	6,63	6,35
Moyennes	9,18	5,17	3,28	5,83	3,30

<i>Mots liés au tri</i>	<i>Nombre de lettres</i>	<i>Valence</i>	<i>Lien avec le tri</i>	<i>Lien avec l'écologie</i>	<i>Fréquence moyenne</i>
trier	5	4,97	6,46	6,17	2,23
réutiliser	10	5,23	5,86	6,20	0,13
recupérer	9	4,83	5,32	5,60	29,39
compacter	9	4,07	5,07	4,13	-
recyclage	9	5,37	6,71	6,67	0,62
conteneur	9	3,97	5,44	4,03	1,22
collecte	8	4,93	5,14	5,50	2,08
éco-emballage	13	5,40	5,36	6,33	-
déchetterie	11	3,13	6,46	4,90	0,05
compost	7	5,17	6,32	6,37	0,14
biodégradable	13	5,50	5,39	6,33	0,08
Moyennes	9,36	4,78	5,77	5,66	3,99

<i>Mots contrôles</i>	<i>Nombre de lettres</i>	<i>Valence</i>	<i>Lien avec le tri</i>	<i>Lien avec l'écologie</i>	<i>Fréquence moyenne</i>
munir	5	4,13	1,21	2,00	0,56
cuisson	7	4,40	1,32	2,07	2,21
chamelle	8	4,63	1,03	2,50	0,29
témoigner	9	4,87	1,50	2,60	10,50
droguerie	9	3,80	1,36	1,83	0,37
couronner	9	4,83	1,28	1,37	1,99
chaussure	9	4,33	1,43	2,00	10,63
romantisme	10	5,87	1,18	1,70	-
hélicoptère	11	4,20	1,14	1,63	6,70
millisecondes	13	4,03	1,25	1,90	0,07
téléportation	13	5,37	1,18	1,73	0,50
Moyennes	9,36	4,59	1,26	1,94	3,38