Zeitschrift: Energeia : Newsletter de l'Office fédéral de l'énergie

Herausgeber: Office fédéral de l'énergie

Band: - (2014)

Heft: 4

Artikel: "Nous pourrons donner de précieux conseils pour la politique" : Interview

Autor: Brosch, Tobias / Brunner, Angela

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-643482

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 15.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Interview

«Nous pourrons donner de précieux conseils pour la politique»

Tobias Brosch étudie comment des facteurs psychologiques peuvent contribuer à ce que nous économisions plus l'énergie.

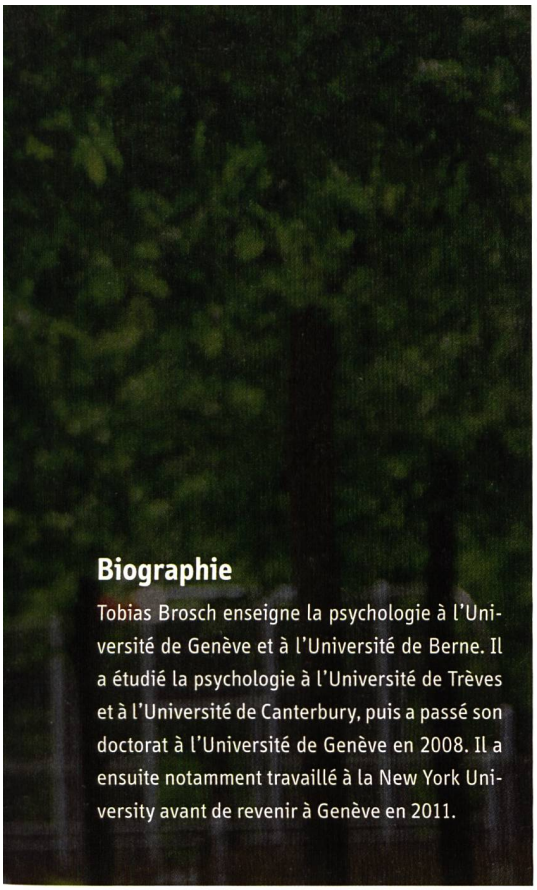
M. Brosch, pourquoi nous est-il si difficile d'économiser l'énergie?
Souvent, cela tient à la force des habitudes ou au manque d'informations sur ce que l'on peut faire. Mais, parfois aussi, par défaut d'intérêt. S'y ajoutent des facteurs socio-économiques, par exemple lorsque l'argent manque pour acheter des appareils efficaces. Dans certains cas, des barrières techniques entravent aussi l'économie d'énergie.

Quels facteurs psychologiques sont particulièrement importants à cet égard?
De nombreux phénomènes psychologiques peuvent influencer une décision. Notre système de valeurs, notre conscience du changement climatique et nos connaissances préalables, par exemple, font qu'à nos yeux, il sera plus ou moins important d'économiser l'énergie. L'environnement peut également favoriser ou contrer la résolution d'économiser l'énergie, par exemple si mes amis pensent qu'il n'est pas important d'économiser l'énergie. Et le poids des habitudes: celui qui prend une longue douche très chaude tous les matins changera difficilement de comportement même s'il apprend la quantité d'énergie qu'il gaspille ainsi.

Pourquoi?
L'effet d'escompte pourrait en être une raison: lorsque nous prenons une décision, nous accordons d'ordinaire plus de poids à l'utilité actuelle qu'au bénéfice futur, ce qui signifie que nous préférons tirer des bénéfices immédiats plutôt qu'à long terme.

Qu'est-ce qui est capital pour une décision: les facteurs psychologiques ou la situation?
Il n'est pas possible d'isoler un facteur. Comme nous, les psychologues, nous le disons toujours, il faut observer la personne dans la situation donnée. Une étude réalisée aux Etats-Unis montre par exemple que les électeurs de gauche ont plutôt tendance à acheter des lampes économiques lorsqu'elles sont munies d'une étiquette éco tandis que les électeurs de droite y sont alors moins enclins. Cependant, ils achèteraient la même lampe sans l'étiquette.

Quelles conclusions en tirez-vous?
Les campagnes d'information permettent de sensibiliser aux thèmes liés à l'énergie, par contre, il est difficile de modifier les valeurs fondamentales. Par conséquent, il convient de créer le plus de situations possibles qui incitent à économiser l'énergie. L'argument «c'est bon pour l'environnent» convaincra certains. Pour d'autres, il faudra expliquer qu'économiser l'énergie se traduit à la fin du mois par une facture d'électricité moins élevée. Il est ainsi possible de s'adresser de manière ciblée à différents groupes.



Biographie

Tobias Brosch enseigne la psychologie à l'Université de Genève et à l'Université de Berne. Il a étudié la psychologie à l'Université de Trèves et à l'Université de Canterbury, puis a passé son doctorat à l'Université de Genève en 2008. Il a ensuite notamment travaillé à la New York University avant de revenir à Genève en 2011.

Quelle est la part de rationnel dans nos décisions d'économiser l'énergie?
Presque personne n'a le temps de traiter l'ensemble des informations, de hiérarchiser ses préférences et de calculer la plus grande utilité possible pour soi. Des «heuristiques cognitives» nous aident à raccourcir ce processus de la pensée, ce qui peut nous amener à prendre une décision partiale. A cause de l'heuristique d'ancrage, nous accordons par exemple souvent un plus grand poids aux premières informations reçues qu'aux suivantes. De plus, nous privilégions en général le statu quo. Nous reprenons ainsi simplement des standards sans considérer toutes les options.

Quel rôle joue l'argent du point de vue psychologique?
Notre «tenue de compte mentale» fait que nous réservons souvent de l'argent pour certaines activités. A titre d'exemple, nous ne rachetons pas un ticket de cinéma perdu parce que nous avons déjà investi dans cette activité. Mais nous ne renoncerions pas à aller au cinéma à cause d'un billet d'argent perdu. Il est dans la nature humaine d'éviter le plus possible les pertes. En insistant sur les gains potentiels au lieu des pertes, on influence déjà le processus de décision de son interlocuteur. Cet effet est appelé effet de cadrage.

Ces effets résultent-ils d'émotions irrationnelles?
Ces vingt dernières années, il y a eu une révolution affective: on a découvert que les émotions ne sont pas à l'origine de décisions absurdes. Au contraire, les émotions et l'intelligence collaborent étroitement afin que nous prenions des décisions rationnelles. Une étude neurologique a par exemple montré que les personnes ayant subi des lésions au cerveau misent plus longtemps sur la mauvaise carte dans un jeu de hasard que les personnes de comparaison saines parce qu'elle ne ressentent pas d'émotions. Dans le groupe de comparaison, un effet d'apprentissage s'est mis en place: grâce à l'intuition, ce groupe a vite pris des décisions plus avantageuses.

Pourquoi?
Les émotions nous donnent des informations pertinentes qui dépassent le matérialisme et qui peuvent influencer notre comportement, aussi en matière d'environnement. Par exemple, si nous voyons dans une forêt une grave pollution qui nous touche émotionnellement, cette vision peut nous amener à faire un don à Greenpeace. Cependant, il existe souvent un fossé entre l'intention et l'action. C'est ce que nous devons apprendre à mieux comprendre.

«Nous avons développé un modèle psychologique qui permet de mieux prévoir le comportement.»

Qu'étudiez-vous dans le domaine de l'énergie?
Nous aimerions acquérir une vue d'ensemble des facteurs cognitifs et émotionnels qui influencent nos décisions. A cette fin, nous avons développé un modèle psychologique qui permet de mieux prévoir le comportement que les modèles traditionnels. Nous aimerions d'abord le perfectionner en laboratoire. Nous pourrions par exemple mener des expériences dans un environnement virtuel pour tester qui économise de l'énergie dans quelles circonstances.

Comment se représenter ces expériences?
Dans le laboratoire, les personnes-test porteraient des lunettes 3D et seraient mises dans différentes situations dans lesquelles elles pourraient adopter un comportement économisant ou non de l'énergie. Outre le comportement, nous pourrions mesurer d'autres variables telles que les mouvements oculaires, les réactions physiologiques et l'activité cérébrale afin de mieux comprendre les processus qui sous-tendent ces décisions. Après une phase de test dans l'espace virtuel, nous aimerions prendre contact avec des clients potentiels d'une entreprise d'énergie genevoise pour valider notre modèle dans la pratique.

Votre recherche fait partie du nouveau Swiss Competence Center consacré à l'économie, à l'environnement, au droit et au comportement (SCCER CREST). Pourquoi?
Notre force, c'est l'approche interdisciplinaire des sciences affectives. Ce qui est beau au CREST, c'est que l'on y trouve aussi différentes approches. En tant que chercheurs, nous ne devons pas porter des œillères disciplinaires. Voilà pourquoi nous collaborons étroitement avec des experts d'autres disciplines comme les sociologues, les économistes et les spécialistes en sciences de l'environnement. Les premiers résultats devraient être disponibles dans deux à trois ans.

Qu'en espérez-vous?
Notre projet de recherche a un grand potentiel d'application. Je suis assez sûr qu'il nous permettra de donner de précieux conseils pour la conception des interventions et la politique. Bien qu'il ne nous sera pas possible de prévoir chaque décision car la nature humaine est trop complexe, les résultats de nos recherches devraient faciliter les économies d'énergie volontaire et aider à supprimer les obstacles.

A combien estimez-vous ce potentiel d'économie d'énergie?
Selon l'Académie des sciences, des facteurs psychologiques et sociaux permettraient de réaliser d'ici 2050 des économies d'énergie dans une fourchette comprise entre 0 et 30%. Avec le CREST, nous voulons assurer que ce pourcentage se situera dans le haut de cette fourchette.

Interview: Angela Brunner