

« Manager » la mobilité, ou comment peser sur les comportements ?



XAVIER BRISBOIS - DOCTEUR EN PSYCHOLOGIE
SOCIALE

**Individus et groupes agissent bien avant de se rendre compte de ce qu'ils font,
les suites imprévues de leurs actions pèsent sur eux comme un destin**

Pourquoi les gens font ce qu'ils font ?



Théories de la décision, du conditionnement, du comportement, etc.

Psychologie sociale
Psychologie cognitive

Management de la mobilité

Comment faire changer les pratiques ?

Peser sur l'offre ?

Peser sur la demande ?

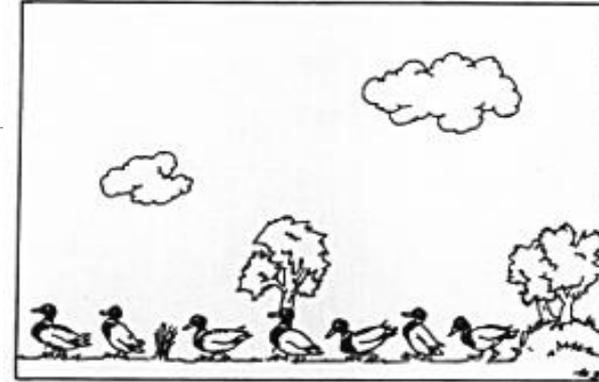
La vicariance

Plusieurs processus permettent d'atteindre un même résultat, et sont en concurrence entre eux

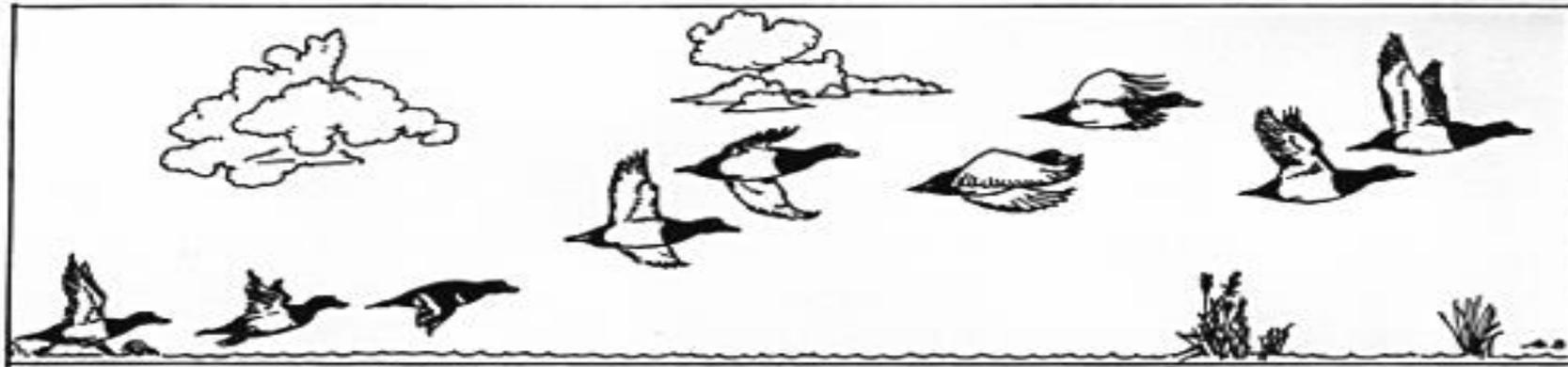
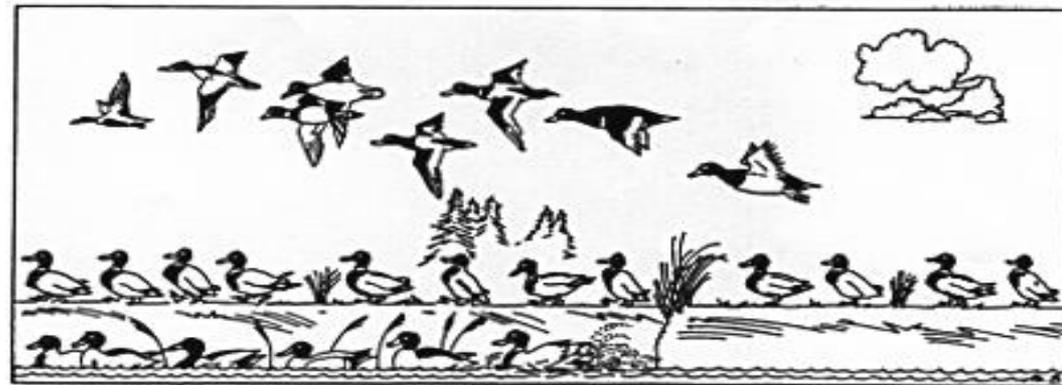
Un animal véritablement multimodal : le canard !

Vicariance – Mobilité du canard

C'est la distance qui détermine le « mode » ! (et pas le canard...)



A moyenne distance il y a un « choix », sauf contraintes, chaque canard a son habitude



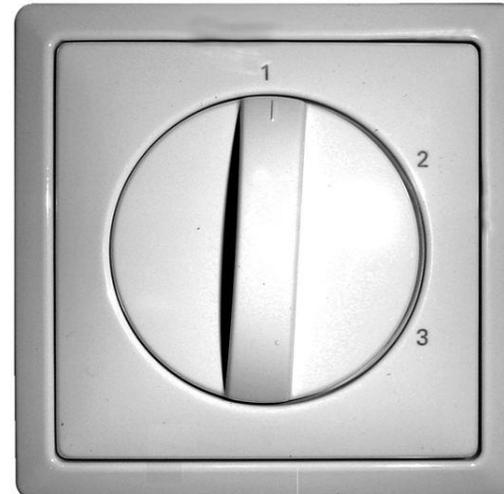
Ergonomie des comportements

« Catalogue de comportement »

Question du « **moteur de rotation** » du catalogue

MARCHE

NAGE



VOL

Management de la mobilité

Comment faire changer les pratiques ?

Peser sur l'offre ?

Peser sur la demande ?

Peu importe, tant qu'on pèse sur les décisions individuelles...

Manager les décisions individuelles

~~Offre / Demande~~

Déterminants INTERNES	Déterminants EXTERNES
Informations reçues	Informations proposées
Possibilités perçues	Modes disponibles
Habitudes	Coûts, durées, dessertes réelles
Enjeux identitaires	Effets de modes
Parcours personnels	Pratiques d'autrui (normes)
Représentations et croyances quant aux modes, aux risques, etc.	Image collective des modes

Permettre le comportement souhaité

Une bonne infrastructure (ou un service) permet un usage **et** donne le sentiment que l'usage est permis

- Calculateurs d'itinéraires
- PDE/PDA
- Publicité
- Guidage
- Etc...

Ergonomie des comportements

L'analyse construit l'action



L'analyse construit l'action

Explication « classique » de la préférence modale :

- Choix rationnel : Préférence pour le mode le plus bénéficiaire
- L'utilité est fonctionnelle : se déplacer

	Voiture	Transports	Vélo
Confort	++	+	-
Temps	+	+	-
Coût	--	-	+
Accessibilité	+	+	+
Sécurité	-	+	-
Sûreté	++	-	+
Utilité du temps	--	++	-
Stress	--	++	+
Image de soi	++	--	+
Pollution	--	+	++
Etc..			

	Voiture	Transports	Vélo
Confort	++	+	-
Temps	+	+	-
Coût	--	-	+
Accessibilité	+	+	+
Sécurité	-	+	-
Sûreté	++	-	+
Utilité du temps	--	++	-
Stress	--	++	+
Image de soi	++	--	+
Pollution	--	+	++
Etc..			

Promotion classique du report modal

Prémisses :

- Le choix est rationnel
- Vise un but fonctionnel

Conclusion :

Modifier l'optimum fonctionnel va modifier les choix !!!



La promotion du report modal

- **Coûts** : Péages urbains, Taxes, Subventions, Incitations, etc.
- **Vitesses** : Spécialisation des voies, stationnement réduit, zones 30, etc.

Changer les comportements

Rationalité ?

Volonté d'optimisation oui mais, pas de décision consciente, comparative et raisonnée

Fonctionnel ?

Insuffisant à décrire les choix

Que faire ?

Comment changer les comportements ?

- Analyser les comportements réels
- Prendre le point de vue des individus
- Faire essayer le changement réel à des individus

Réalité de l'influence : l'effet du statut social



Situation normale

16 %

Statut « moyen »

18 %

Statut « élevé »

54 %

Statut « faible »

9 %

CHANGER UN COMPORTEMENT



1

INHIBER L'HABITUDE

2

**FOURNIR LES RAISONS
D'ESSAYER**

3

**PERMETTRE DE PASSER
À L'ACTE**

Management de la mobilité

Plutôt que sur l'utilité des modes, pesez sur leur attractivité !

Proposer une alternative qui dépasse le comportement cible :

« le mode de transport c'est le mode de vie »

Construire dans le temps long par des actions qui permettent et facilitent les usages au quotidien

Le mode de transport c'est le mode de vie

