

Convaincre sans prêcher : La psychologie au service d'une transition rentable

Marc Muller

Fondateur & conférencier





**Convaincre sans
prêcher, la
psychologie au
service d'une
transition rentable**

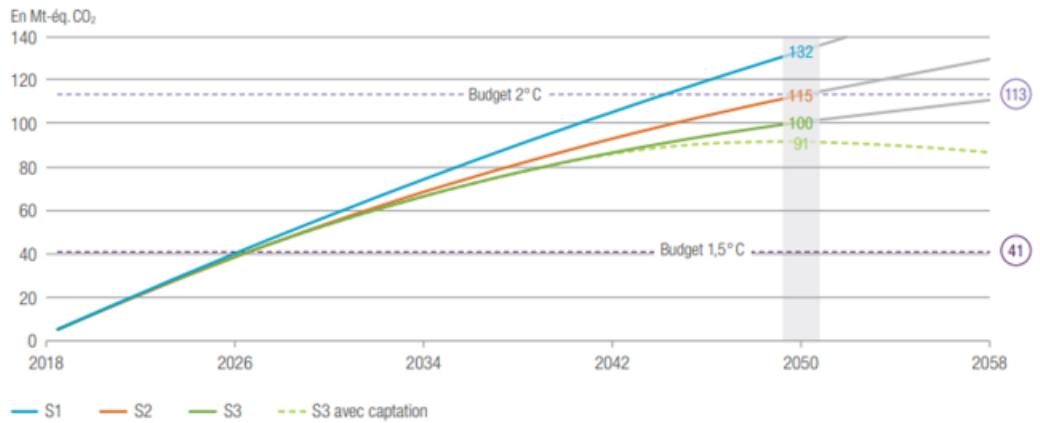
Marc Muller

079 535 74 24

marc.muller@mpact-living.ch



FIG. 14 ÉMISSIONS CUMULÉES DE GES TERRITORIALES DEPUIS 2018, VAUD, 2018 À 2050



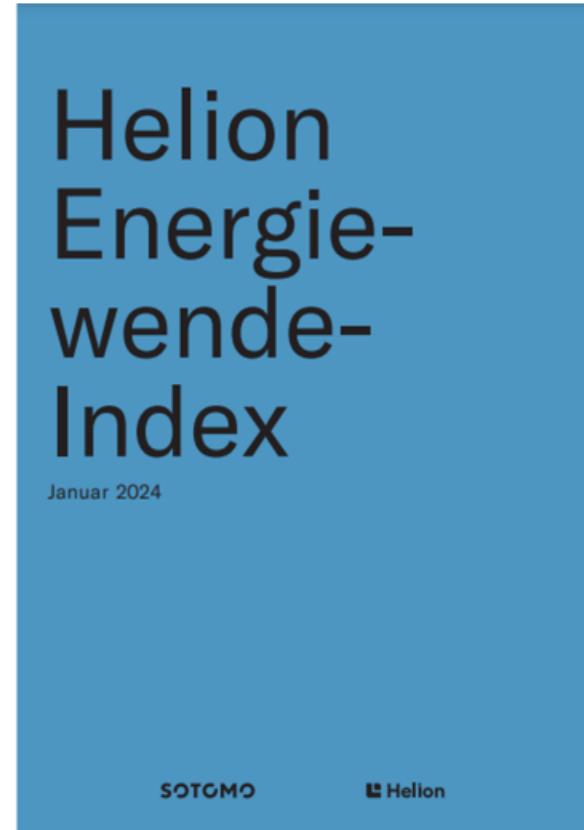
La réalité de
l'atteinte de nos
objectifs

PROSPECTIF
ÉTUDE THÉMATIQUE
www.ed.ch/vaud
Juin 2023

**Transition énergétique
dans le canton de Vaud
à l'horizon 2050**

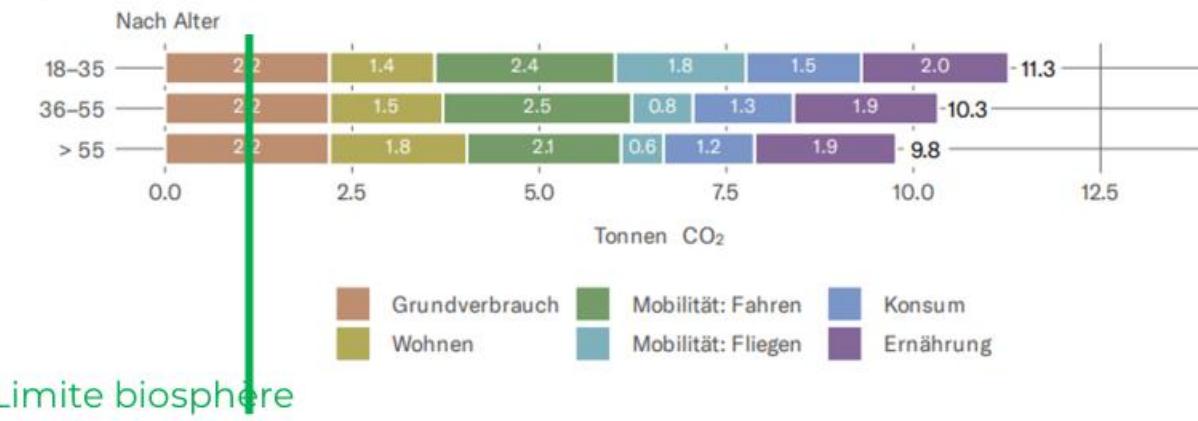
STATISTIQUE VAUD
Département des Finances
et de l'Agriculture (DFA)

Nos
comportements



Fussabdruck nach Geschlecht und Alter (Abb. 1)

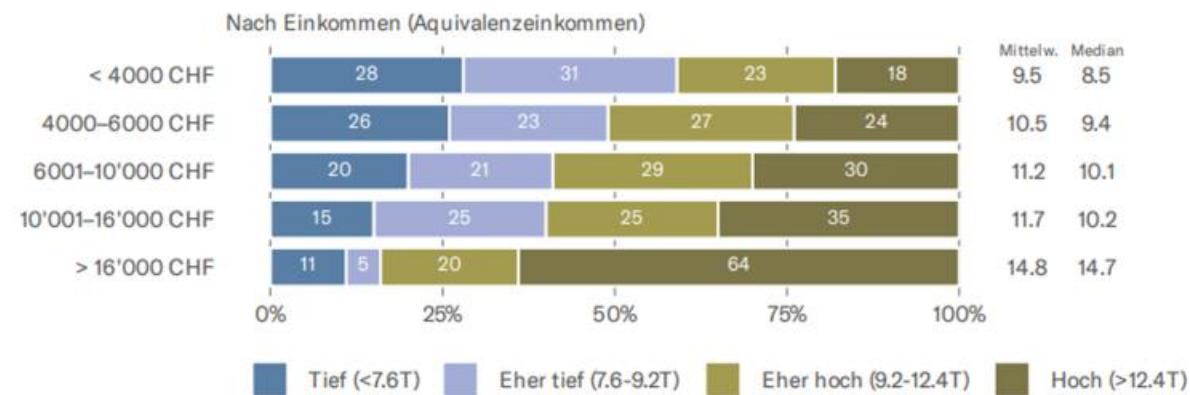
Der durchschnittliche Fussabdruck (in Tonnen CO₂) basiert auf Fragen zum Verhalten der Befragten, sowie Daten zum CO₂-Ausstoss des Footprint-Rechners von Swiss Climate und des CO₂-Rechners des deutschen Umweltbundesamtes.



Nos
comportements

Verteilung des CO₂-Ausstosses nach Äquivalenzeinkommen (Abb. 5)

Jede der vier CO₂-Ausstossgruppen umfasst ein Viertel der Bevölkerung



Si je peux consommer, je consomme tout ce que je peux.

Nos
comportements

VOITURES ÉLECTRIQUES LA PART PAR PAYS EN 2025

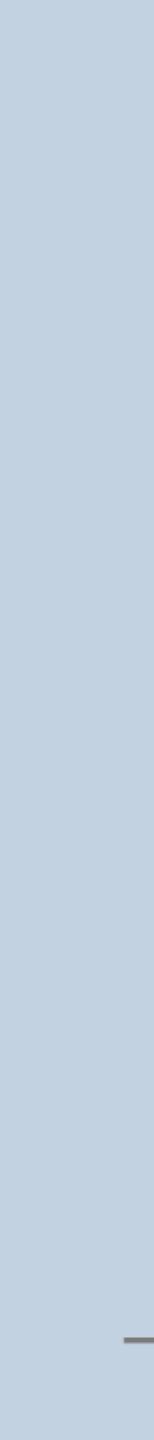
En pourcentage



L'



Qui peut expliquer
ça ?



Quels sont nos
comportements
face à la transition ?

Fake news et perceptions

Fake news ancrées

Fake news superficielles

Absence d'information

Fake news et
perceptions

Fake news ancrées

Fake news
superficielles

Absence
d'information

MINERGIE®



Fake news ancrées

Fake news
superficielles

Absence
d'information



Fake news et
perceptions

Fake news et
perceptions

Fake news ancrées

Fake news
superficielles

Absence
d'information

Profond



Sobriété

Ecologie

Energie
éolienne

Vélo

Décroissance

Biodiversité

Quels mots ne sont
pas politisés ?

⚡ La **réactance**: quand les options semblent trop imposées, certains préfèrent ne rien changer, pour préserver leur liberté.

- ･ 🤪 Le **déni**: « Le climat a toujours varié, pourquoi s'inquiéter?»
- 💙 La **licence morale**: «Je compense en plantant des arbres, donc je continue à prendre l'avion.»
- 🔎 Les **biais de confirmation**: on ne retient que ce qui confirme nos croyances, par exemple en minimisant l'impact réel du changement climatique.
- 👤 Le **biais du spectateur**: « Personne ne fait d'effort, alors pourquoi moi?»

Source: Nous Prod

Quelques exemples de blocages

4 leviers psychologiques permettent d'améliorer la communication:

 **Eduquer**: comprendre les enjeux et les ordres de grandeur

 **Motiver**: célébrer les petits succès qui font toute la différence

 **Engager**: amorcer une spirale d'engagement qui donne envie de poursuivre

 **Responsabiliser**: souligner que l'action collective ET individuelle est essentielle

Source: Nous Prod

Quelques exemples
de blocages

Pro Velo aux côtés du non-marchand

ACTUS PRO VELO

Ce 22 mai, nous avons rejoint la #manifestation nationale du non-marchand à Bruxelles, aux côtés de nombreuses organisations mobilisées pour défendre un secteur essentiel, aujourd'hui fragilisé.

Depuis bientôt un an, les associations font face à une situation critique :

- ➡️ subventions gelées
- ➡️ appels à projets bloqués
- ➡️ retards de paiement
- ➡️ aucune perspective à moyen terme

Ce contexte met en péril les missions d'intérêt général que nous portons au quotidien.

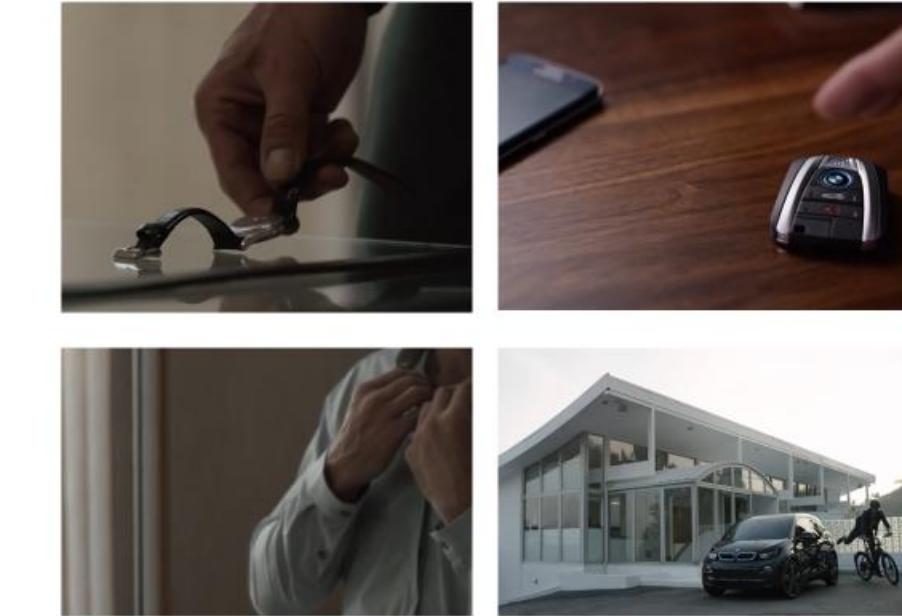


Prenons l'exemple
du vélo

<https://www.provelo.org/pro-velo-aux-cotes-du-non-marchand/>



Prenons l'exemple
du vélo



Prenons l'exemple
du vélo

Tu as tout! Mais qu'est-ce
qui pourrait te **rendre**
heureux?



Prenons l'exemple
du vélo

Rouler à vélo (en Stromer ST)!!!



Prenons l'exemple
du vélo

Tu roules en Stromer ST2 ?

-> Tu es libre !!!



Prenons l'exemple
du vélo

Tu roules en Stromer ST2 ?

T'es au top de la techno !!!



Prenons l'exemple
du vélo

Tu roules en Stromer ST2 ?

-> Tu séduits !

Prenons l'exemple
du vélo



Tu roules en Stromer ST2 ?

C'est une pièce d'architecture !



Savoir créer le récit

Energie



Biodiversité



Matériaux



Santé



Numérique –
hightech
Mobilité douce



....

Comprendre ses
client.e.s sous
l'angle de la
psychologie



Energie



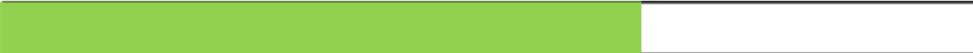
Biodiversité



Matériaux



Santé



Numérique –
hightech
Mobilité douce



....

Comprendre ses
client.e.s sous
l'angle de la
psychologie



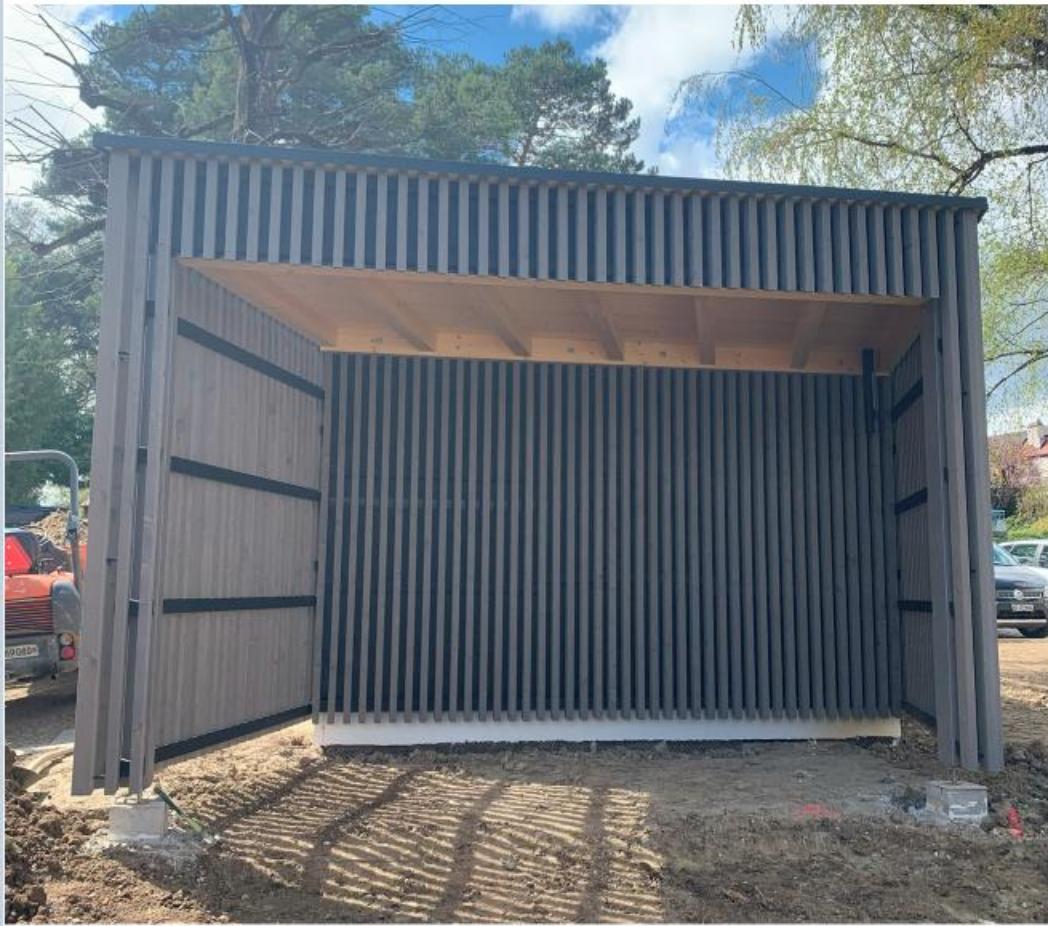
Réussir, c'est avancer
par petits pas



Réussir, c'est avancer
par petits pas



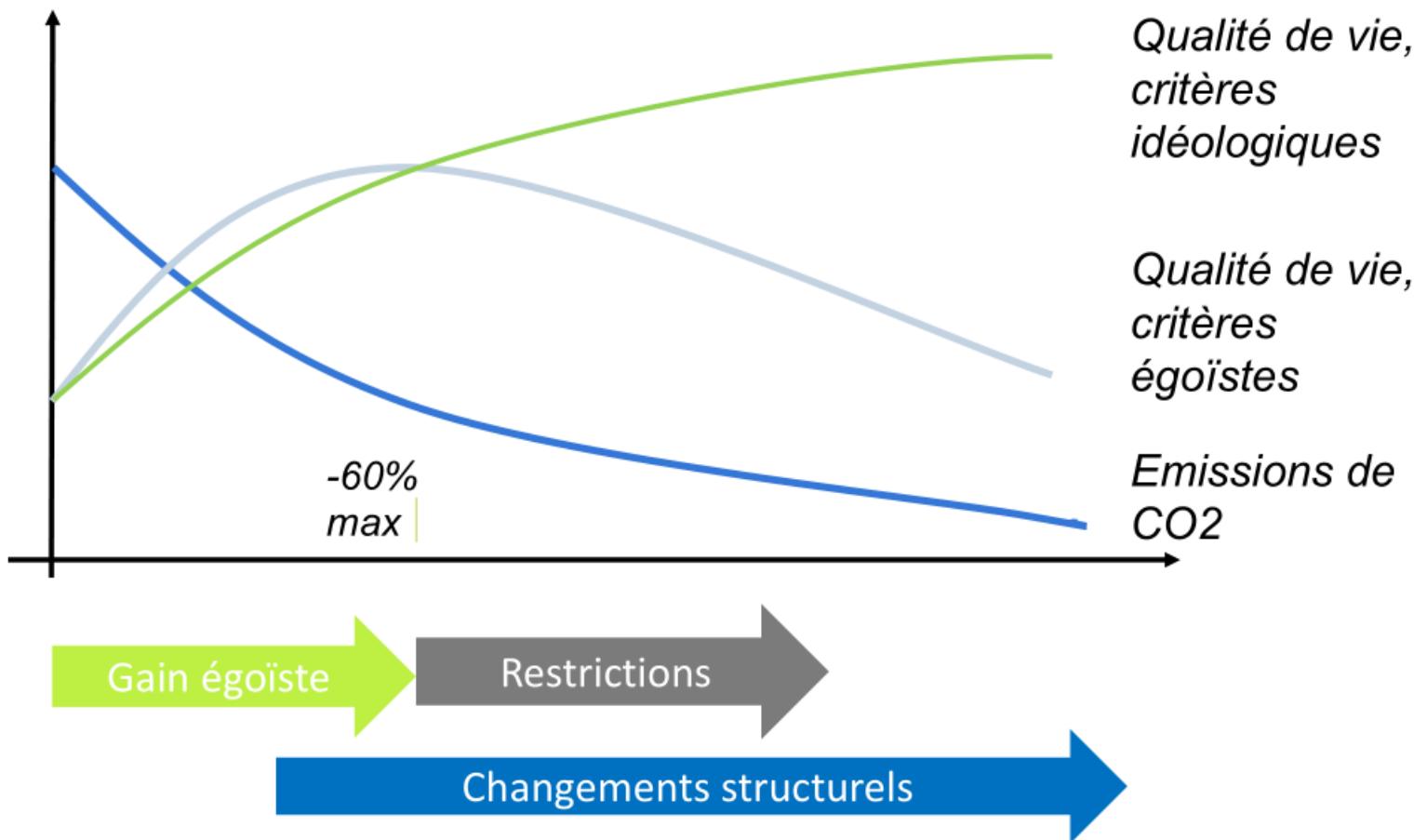
Réussir, c'est avancer
par petits pas



Réussir, c'est avancer
par petits pas



Réussir, c'est avancer
par petits pas



Les limites de
l'exercice