



HAL
open science

Confiance, acceptabilité et comportement d'achat: la performance des politiques publiques environnementales

Christophe Alaux

► **To cite this version:**

Christophe Alaux. Confiance, acceptabilité et comportement d'achat: la performance des politiques publiques environnementales. European Group for Public Administration, 2012, Bergen, Norvège. hal-01824049

HAL Id: hal-01824049

<https://hal.science/hal-01824049>

Submitted on 26 Jun 2018

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.

Confiance, acceptabilité et comportement d'achat: la performance des politiques publiques environnementales.

*Christophe ALAUX*¹

L'élaboration, la mise en œuvre et l'évaluation des politiques publiques sont autant d'étapes du cycle de la politique publique durant lesquelles les pouvoirs publics cherchent à associer, écouter et impacter les citoyens. En effet, la performance d'une politique publique dépend de sa capacité à engendrer des changements de comportements, mais également de son efficacité à plus long terme avec la production d'effets sociaux durables. De fait, elle requiert non seulement des instruments efficaces, mais également une acceptabilité de la part des publics cibles afin de produire les effets recherchés.

Afin d'améliorer la compréhension des publics-cibles d'une politique publique, nous avons mesuré et analysé le degré d'acceptabilité des instruments et ses déterminants pour la politique publique française visant à l'acquisition de voitures à faibles émissions de carbone. Nous avons ensuite poursuivi cette étude en reliant cette attitude envers les instruments à l'efficacité de la politique publique sur les comportements visés.

Les résultats démontrent que l'acceptabilité est plus influencée par des variables psychosociales telles que l'efficacité et l'équité perçues que par les variables sociodémographiques des répondants. Il s'avère également que cette acceptabilité n'exerce pas un effet direct sur l'intention d'achat. Ces effets auraient plus probablement un effet modérateur sur le processus de décision du consommateur.

Mots-clés : Acceptabilité ; consommateur ; efficacité perçue ; équité perçue Instruments des politiques publiques environnementales; performance publique.

The development, implementation and evaluation of public policies are part of the public policy cycle in which governments seek to involve, listen and impact citizens. Indeed, the performance of a public policy depends on its ability to cause changes in behavior, but also its effectiveness in the longer term with its capacity to produce lasting social effects. Therefore, it requires not only effective tools, but also acceptability from citizens.

¹ *Maître de Conférences en sciences de gestion, Agrégé de Sciences économiques et sociales, Laboratoire CERGAM, IMPGT, Aix-Marseille Université.*

Email : christophe.alaux@univ-amu.fr

To improve the understanding of target audiences of public policy, we measured and analyzed the degree of acceptability of instruments and its determinants, as well as their impact on purchase intention for the French public policy which encourages the purchase of low carbon emissions cars.

Results show that acceptability of public policy tools is more influenced by psychosocial variables such as perceived effectiveness and perceived fairness than by sociodemographic variables of respondents. It also appears that this acceptability does not have a direct effect on purchase intent. These effects would most likely moderate consumer's decision process.

Keywords: acceptability; consumer; environmental public policy tools; perceived effectiveness; perceived fairness; public performance.

1. Les déterminants relationnels de la performance publique: l'amélioration de l'efficacité de long terme

Les discontinuités dans la performance des politiques publiques peuvent être reliées à des hypothèses erronées sur lesquelles elles se fondent. Ces dernières peuvent porter sur la situation factuelle de départ, mais également sur la probabilité d'engendrer l'état futur désiré. Les approches cognitives des politiques publiques ont ainsi mis en évidence que, parfois, les décideurs publics ignoreraient parfois la réalité sur laquelle ils interviennent et qu'ils possèderaient une représentation tronquée des comportements qu'ils cherchent à modifier (Muller, 2000; Sabatier and Schlager, 2000).

En outre, cette efficacité peut également être remise en cause par des effets indésirables. En effet, bien qu'efficaces, des instruments peuvent produire des conséquences inattendues ; ce qui peut provoquer des discontinuités entre l'effectivité et l'efficacité de la politique publique. Un approfondissement de la connaissance scientifique relative à la performance des politiques publiques s'est donc orienté sur la question de la confiance dans la relation entre les gouvernants et les gouvernés.

Pour les politiques publiques, l'attitude des gouvernés vis-à-vis des instruments des politiques publiques peut également constituer un élément déterminant dans l'établissement d'une relation de confiance permettant de produire l'effet final recherché.

Deux domaines de recherche se sont ainsi développés autour des déterminants de l'acceptabilité des instruments des politiques publiques et de l'efficacité des instruments des politiques publiques. La combinaison de ces deux domaines constitue un apport essentiel au pilotage des politiques publiques dans la prise en compte des attitudes et des prédispositions des publics qu'elles ciblent.

1.1 - La confiance : un déterminant de la performance des politiques publiques

Le large spectre de la performance propose différents critères d'évaluation d'un secteur public performant. Il permet de se concentrer sur des critères d'efficience par les coûts et par les outputs, ou sur des critères d'effectivité et d'efficacité qui concernent plus spécifiquement la fonction de production sociale. En dehors de ce périmètre de la performance, l'extension proposée vers la confiance permet de se concentrer sur la relation qu'entretient la performance avec les « inputs », les « outputs » et les « outcomes » (Bouckaert and Halligan, 2008). Dans le management des politiques publiques, ce large spectre de la performance est nécessaire car il permet d'envisager différents périmètres de la performance en fonction des différents objectifs poursuivis. Nous avons d'ailleurs retenu cette perspective élargie au concept de confiance pour élaborer le cadre conceptuel de notre recherche.

Faisant suite à la première extension de l'évaluation de la performance vers les effets produits, une deuxième extension du périmètre élargit donc le concept de performance vers celui de confiance. Les effets ne sont pas une fin en eux-mêmes dans le secteur public car l'ambition ultime est de garantir un niveau de confiance fonctionnelle de la part des citoyens envers l'ensemble des institutions et des organisations publiques (Bouckaert and Halligan, 2008). Ainsi, les outputs de l'action publique doivent permettre de générer des effets qui susciteront de la confiance envers les gouvernements (Van de Walle, 2004). En effet, une école efficace, un système de santé ou des polices de sécurité peuvent engendrer un niveau de confiance envers ces politiques et ces systèmes. De manière circulaire, ces niveaux de confiance participeront également à la réalisation d'« outcomes » plus élevés qui garantiront l'efficacité de la politique publique mise en œuvre. Le lien entre les effets et la confiance constitue le second « Grand canyon » du secteur public. Supposer que les effets peuvent influencer positivement la confiance est cependant une hypothèse faible qui n'a pas été corroborée

par des théories ou des études empiriques (Van de Walle and Bouckaert, 2003). Néanmoins, il est admis que les organisations non marchandes ont besoin de la confiance de leurs publics pour leur « légitimité, leur efficacité, ainsi que pour le soutien non financier ou financier » qu'ils peuvent leur apporter (Bryce, 2007).

Cette relation entre les effets et la confiance présente donc une causalité circulaire au sein de laquelle la confiance peut également engendrer des effets selon une « relation causale contraire modérée » (Van de Walle and Bouckaert, 2003). En effet, la confiance peut être un input pour le secteur public et non pas juste un « outcome ». L'efficacité d'une politique publique environnementale peut ainsi dépendre de la confiance que l'on cherche à accroître à travers des démarches de participation et de concertation des citoyens (Collins et al., 2003).

Le degré de confiance des citoyens envers les organisations publiques contribue, de fait, à leur efficacité. En effet, les niveaux de confiance peuvent également avoir un impact sur le niveau des « outputs », de la satisfaction, mais également des « outcomes » (Bouckaert and Halligan, 2008). Par exemple, dans le champ de la coproduction d'un service public, la confiance est essentielle pour permettre à une même quantité et une même qualité d'outputs d'atteindre des niveaux d'efficacité plus élevés. De plus, elle participe également à la légitimité de l'organisation. Transposé au management des politiques publiques, cette confiance peut également impacter les « outcomes » car elle garantira l'effectivité et surtout l'efficacité des outputs. En effet, les différents instruments des politiques publiques d'autant plus efficaces qu'ils s'appuient sur une relation de confiance entre les gouvernants qui les mettent en œuvre et les gouvernés qui doivent s'y conformer. Cette conformation sera donc facilitée par des niveaux de confiance élevés envers les instruments qui visent à orienter les comportements des groupes-cibles.

D'un point de vue scientifique, les théories du management du secteur public devraient intégrer de manière croissante des sujets tels que le management des attentes, le

management de la perception qui est une forme combinée du marketing du secteur public, ainsi que le management de la confiance (Bouckaert and Halligan, 2008). Des modèles doivent permettre de franchir ces fossés entre les préoccupations managériales internes et externes au secteur public. Tant qu'il existera des fossés entre les intentions et les perceptions des politiques publiques, la satisfaction et la confiance des citoyens demeureront des éléments clés dans l'atteinte d'une performance des politiques publiques. Des actions doivent donc être entreprises de la part des acteurs des politiques publiques et des chercheurs dans le domaine afin de comprendre l'impact de la confiance sur l'amélioration des outputs et des « outcomes » de l'action publique.

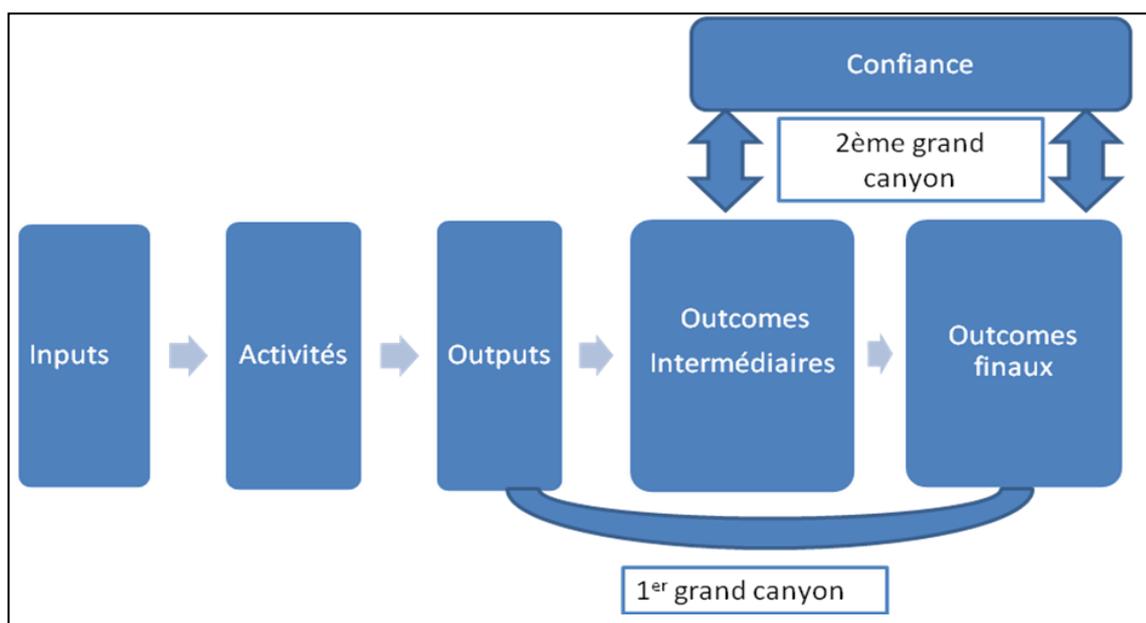
Notre perspective de recherche se situe ainsi dans cette approche au niveau méso de l'étude des politiques publiques. Elle s'intéresse à la perception par les groupes-cibles des instruments des politiques publiques qui cherchent à produire sur eux des impacts comportementaux. En cela, elle constitue une forme combinée du marketing et du management de la confiance appliquée à la performance méso du secteur public.

Parallèlement à la première déconnection entre les « outputs » et les « outcomes » d'une politique publique, un second « Grand canyon » se situe donc également entre les résultats finaux et la confiance méso (Bouckaert and Halligan, 2008) (Figure 1). Cela explique que les réformes du secteur public aient toujours, implicitement ou explicitement, exprimé leur ambition de dépasser ce second « Grand canyon ». En effet, même si la relation causale entre l'efficacité d'un système politico-administratif et le degré de confiance des citoyens ne peut pas être clairement établie, ces ambitions demeurent présentes dans l'esprit des dirigeants. Une fois le premier « Grand canyon » franchi, la tentation est grande de chercher à atteindre l'autre rive de ce second « Grand canyon ».

La pertinence de ce lien supplémentaire se situe dans sa capacité à caractériser une performance maximale du secteur public qui relie à la fois les « outcomes », les « outputs » et les « inputs ». Cette extension paraît souhaitable même si elle demeure

conditionnelle car elle est souvent peu facile à démontrer d'un point de vue empirique (Van de Walle and Bouckaert, 2003). En effet, plus l'étendue de cette performance s'élargit, plus il devient difficile d'identifier des relations de causalité entre les différents concepts. L'extension du périmètre de la performance augmente en effet les chances de disjonction entre les différents liens hypothétiques mis en évidence dans le modèle. Bien qu'elle constitue un degré de complexité supplémentaire, cette deuxième extension du périmètre de la performance permet également d'accroître l'efficacité d'une politique publique car la confiance influence le niveau des « outcomes », ainsi que la perception des « outputs ». Ainsi, le niveau de confiance suscité par les instruments d'une politique publique augmentera la probabilité qu'ils engendrent les effets attendus auprès des groupes-cibles et des bénéficiaires finaux sur le long terme.

Figure 1: Les canyons de la performance publique (Adapté de (Bouckaert et Halligan, 2008))



Cela explique que cette vision soit très présente dans les réformes des politiques publiques basées sur la performance. Il apparaît donc nécessaire de l'inclure dans l'analyse de l'impact des instruments de l'action publique sur les comportements.

Ce concept de confiance est cependant difficile à mesurer avec des indicateurs de satisfaction ou de gouvernance (Van de Walle, 2005). En effet, la production publique est plus fréquemment évaluée par son coût que par sa capacité à répondre à des attentes (Bureau and Mougeot, 2007). La confiance a donc été mesurée par des échelles d'opinions plus ou moins générales qu'il est souvent difficile de relier aux outputs et aux « outcomes » observés.

Nous nous appuyerons dans ce travail de recherche sur la mesure plus précise de l'attitude envers les instruments des politiques publiques afin d'évaluer le concept de confiance. Cette attitude correspond à l'acceptabilité des instruments des politiques publiques préalablement à leur mise en œuvre. Elle correspond également à leur acceptation une fois la politique mise en œuvre. Elle constitue ainsi un indicateur de la confiance des citoyens vis-à-vis de l'action publique qui s'avère déterminant pour décider de la faisabilité d'une politique et pour garantir une mise en œuvre efficace. L'attitude envers les instruments des politiques publiques

Le concept d'attitude concerne « une tendance psychologique qui s'exprime par l'évaluation d'une entité particulière avec des degrés de faveur ou de défaveur » (Eagly and Chaiken, 1993). L'attitude envers l'entité particulière que sont les instruments de l'action publique est à rapprocher de la notion d'acceptabilité qui se réfère à une attitude envers des mesures de politiques publiques envisagées (Loukopoulos et al., 2005). D'un point de vue descriptif, de nombreuses recherches ont permis de dégager certains enseignements relatifs à l'acceptabilité des différents instruments de l'action publique. Elle est également à rapprocher de la notion d'acceptation qui se réfère à une attitude ou à un comportement adopté en réaction à une mesure déjà mise en œuvre. L'acceptation se définit donc comme « le comportement qui correspond aux visées et aux objectifs du

système mis en œuvre » (Schade and Schlag, 2000). En ce sens, l'attitude envers les instruments de notre recherche correspond plus précisément à une acceptation des instruments de la politique publique visant à l'achat de véhicules propres. Nous utiliserons donc ce concept d'attitude envers les instruments qui représente ici l'attitude d'acceptation envers des instruments déjà effectifs. Cette attitude dépend du type d'instruments considéré, ainsi que de différents déterminants psychosociaux. De nombreuses recherches ont en effet permis d'identifier des déterminants clés permettant d'expliquer et de prédire l'acceptation des instruments mobilisés pour résoudre des problèmes sociaux (Jaensirisak et al., 2005).

1.1.1 - L'Attitude envers les instruments des politiques publiques environnementales

Des recherches se sont intéressées aux attitudes envers les instruments politiques publiques environnementales que l'on retrouve avant la mise en œuvre de la politique sous le concept d'acceptabilité (Steg, 2005) ou de sacrifice volontaire (Stern, 1999). Une fois la politique mise en œuvre, on désigne cette attitude par le concept d'acceptation qui constitue une forme d'attitude de conformation aux objectifs visés par la politique publique (Garling et al., 2008). Ces niveaux d'acceptation des instruments évoluent dans le temps (Schuitema et al., 2010). Ils peuvent ainsi évoluer très positivement par rapport à leur acceptabilité préalable (Winslott-Hiselius et al., 2009). L'attitude envers les instruments de politiques publiques environnementales est un concept qui permet d'évaluer le degré de faveur ou de défaveur des individus envers différents instruments visant à impacter des comportements. En ce sens l'acceptabilité fait référence « à une attitude positive envers ces instruments » (Schade et Schlag, 2000).

Le degré d'attitude a notamment été étudié en fonction du type d'instruments mis en œuvre (Gärling and Steg, 2007). Il en ressort généralement que les mesures coercitives

et les mesures pénalisantes d'un point de vue financier sont moins acceptées que les mesures s'appuyant sur l'information, les subventions ou les modifications physiques de l'environnement. Dans un ordre d'acceptabilité décroissant, Nilsson a notamment démontré que les mesures de type information, subventions étaient préférées aux mesures d'interdiction, de taxation ou de permis d'émission, même si les écarts entre les mesures d'interdiction et de subventions étaient parfois faibles (Nilsson et al., 2004). Les instruments de type « pull » qui visent à proposer des alternatives et des incitations positives sont donc plus acceptés par les populations que les instruments de type « push » qui présentent des incitations négatives (Nilsson et al., 2004; Perret, 2006; Eriksson et al., 2008). Par exemple, l'acceptabilité d'une mesure visant à améliorer les transports publics est préférée à d'autres plus contraignantes telles que des taxes ou des zones d'accès contrôlées. Parmi les mesures « push », la taxe appliquée à l'utilisateur de la route est considérée comme plus acceptable que les mesures de taxes appliquées au parking (Thorpe et al., 2000). Cette distinction entre mesures « push » et « pull » doit néanmoins être nuancée. En effet, une étude portant sur 16 incitations monétaires « push » et « pull » a permis de les regrouper en une seule variable car les niveaux d'acceptabilité des différents instruments étaient relativement proches (Steg et al., 2005). Cela permet de penser que l'attitude envers les instruments dépend également fortement du type de comportement concerné et pas seulement de la nature de la mesure.

Cette approche individualisée des instruments doit également être mise en perspective avec la combinaison de différents instruments. En effet, il est souvent difficile de distinguer les effets individuels d'instruments regroupés au sein du mix d'une politique publique. Le concept d'attitude envers les instruments de l'action publique peut donc également être développé envers le mix d'instruments d'une politique publique visant un même comportement. L'objectif est alors de disposer d'une mesure de l'acceptabilité globale du mix d'instruments d'une politique publique. Ainsi, la combinaison de

mesures « push » avec des mesures « pull » permettrait d'accroître l'acceptabilité des mesures combinées par rapport à leur acceptabilités respectives (Thorpe et al., 2000; Gärling and Schuitema, 2007; Eriksson et al., 2008). Très fréquemment, les personnes ayant une attitude très positive envers les instruments d'information (« pull ») présentent également une certaine indifférence, voire un rejet des instruments de la taxation (« push ») qui visent à impacter le même comportement d'achat (Coad et al., 2009). De plus, des mesures d'une même nature (« push »), mais avec des caractéristiques différentes peuvent également exercer un impact différent sur l'attitude globale envers le mix d'instruments. Par exemple, l'introduction de péages urbains au sein d'un package de mesures visant à restreindre l'usage de la voiture contribuait fortement à réduire l'acceptabilité globale de cette politique (Jaensirisak et al., 2005).

Le concept d'attitude paraît donc pertinent pour mesurer l'acceptabilité de mesures déjà mises en œuvre car il intègre des déterminants psychosociaux qui déterminent également des comportements.

L'attitude envers les instruments des politiques publiques environnementales dépend donc de la nature de l'instrument, ainsi que de la composition du mix d'instrument. Elle dépend également d'autres déterminants socioéconomiques et psychosociaux.

1.1.2 - Les déterminants de l'attitude envers les instruments des politiques publiques

La compréhension des déterminants de l'attitude envers les instruments de l'action publique constitue un champ de recherches à part entière. Il a permis d'identifier différents critères déterminants tels que les caractéristiques socio-économiques des répondants, leurs croyances et leurs normes environnementales, ainsi que des jugements sur le caractère équitable et efficace de ces instruments. Leur caractère plus ou moins

déterminant fournit des informations intéressantes aux politiques publiques. En effet, certains critères apparaissent déterminants dans la formation d'une attitude envers des instruments qui sera ensuite décisive dans la faisabilité et l'efficacité d'une politique publique.

1.1.2.1 - Les caractéristiques socio-économiques des répondants

Les différences d'acceptabilité dépendent fortement des caractéristiques des répondants. Perret s'est ainsi intéressé aux différences d'acceptabilité entre des employés d'entreprises et d'associations environnementales. Le classement d'acceptabilité des mesures présente des différences significatives entre les deux types d'organisations (Tableau 1). On distingue ainsi des préférences pour les taxes et les contrôles directs de la part des associations environnementales. Elles se différencient très clairement des préférences pour les accords volontaires et les mesures informatives de la part des associations économiques (Perret, 2006).

Tableau 1: Classement de l'acceptabilité des instruments de la politique climatique suisse [source: (Perret, 2006)]

	Accords volontaires	Mesures d'information et d'éducation	Système de permis international	Système de permis national	Taxes	Contrôles directs
Associations économiques	n°1	n°2	n°3	n°4	n°5	n°6
Associations environnementales	n°5	n°3	n°6	n°3	n°2	n°1

En revanche, de plus faibles différences ont été trouvées entre des travailleurs au sein d'une organisation privé ou publique (Nilsson et al., 2004), ainsi qu'entre les salariés d'une organisation et les habitants d'une même ville (Nilsson and Biel, 2008).

Certaines études ont également montré l'impact des variables sociodémographiques telles que l'âge, le sexe, le niveau d'éducation ou le revenu (Odeck and Braathen, 1997; Odeck and Kjerkreit, 2010). Il semble cependant que cet impact ne soit pas toujours avéré (Nilsson and Biel, 2008). En effet, il est difficile d'en tirer des conclusions définitives quant à leur impact systématique, notamment pour les mesures relatives au choix des modes de transports (Schade and Schlag, 2003). Plus précisément, il semble qu'un impact existe mais qu'il soit nettement moins fort que celui exercé par les facteurs psychosociaux (Eriksson et al., 2008). D'autres recherches ont ainsi plutôt approfondi les caractéristiques psychosociologiques des individus afin de préciser les déterminants de l'acceptabilité.

1.1.2.2 - Les normes personnelles environnementales

Le caractère déterminant des croyances environnementales générales ou des croyances spécifiques envers la politique a pu être démontré (Eriksson et al., 2006).

Il a également été étudiée sous l'angle du modèle VBN qui intègre l'acceptabilité comme un comportement environnemental significatif (Stern et al., 1999; Nilsson et al., 2004; Steg et al., 2005). A travers le concept des normes personnelles, le modèle VBN a ainsi permis d'expliquer 30 % de la variance du jugement d'acceptabilité de 16 instruments économiques différents visant à la protection de l'environnement (Steg et al., 2005). Ces mêmes normes personnelles ont également permis d'expliquer 34,6 % de la variance d'un construit proche de l'acceptabilité et identifié comme la volonté de sacrifice (Stern et al., 1999). Un lien direct entre les normes personnelles et l'acceptabilité a aussi pu être mis en évidence pour les mesures de type « push ».

1.1.2.3 - Equité et efficacité perçues

D'autres modèles intègrent également les concepts d'efficacité perçue, d'équité perçue, ainsi que la liberté de choix comme principaux facteurs explicatifs de cette

attitude (Rienstra et al., 1999; Bamberg and Rölle, 2003; Eriksson et al., 2008; Garling et al., 2008).

L'efficacité perçue apparaît ainsi déterminante (Thorpe et al., 2000; Bamberg and Rölle, 2003; Schade and Schlag, 2003). L'équité perçue est également souvent associée à la perception de l'efficacité des instruments (Banister, 2008). En outre, elle s'avère déterminante pour l'acceptabilité de mesures monétaires visant à réduire l'usage de la voiture (Jakobsson et al., 2000).

1.2 - De l'attitude envers les instruments aux comportements environnementaux significatifs

Stern a proposé quatre catégories de facteurs déterminants des comportements environnementaux significatifs (Tableau 2). A l'exception des capacités personnelles, Steg et Vlek identifient les mêmes catégories de facteurs que Stern. Ils approfondissent cependant le facteur attitudinal qu'ils déclinent en trois types de motivations : coût/bénéfice, morales/normes et affectives (Schuitema et al., 2010). Les trois facteurs motivationnels correspondent aux objectifs principaux de la « Goal Framing Theory » (théorie des objectifs cadres, « GFT ») qui distingue des motivations utilitaires de gain, normatives et hédoniques. Son apport à la catégorisation de Stern consiste donc à apporter une motivation attitudinale affective, ainsi qu'à préciser les facteurs contextuels, dont notamment les types d'interventions des politiques publiques, pour proposer des hypothèses quant à leurs relations avec les autres déterminants.

Parmi les facteurs proposés par Stern, on distingue ainsi les facteurs contextuels de l'action publique, mais également des facteurs plus psychologiques relatifs aux attitudes individuelles. L'attitude envers les instruments peut être considérée comme un facteur croisant ces deux catégories.

Tableau 2: Les variables d'influence des comportements environnementaux significatifs
(source:(Stern, 2005))

Facteurs contextuels
<ul style="list-style-type: none"> - technologie disponible - impact des caractéristiques environnementales des produits - attentes légales et réglementaires - les coûts et les récompenses matérielles - la disponibilité et le caractère pratique - les normes sociales et les attentes
Capacités personnelles
<ul style="list-style-type: none"> - les ressources financières - le niveau d'éducation - le statut social - les compétences et les connaissances relatives au comportement considéré
Habitudes et routine
Facteurs attitudinaux
<ul style="list-style-type: none"> - les valeurs personnelles - les prédispositions environnementales générales - les normes et les croyances envers le comportement considéré - les attitudes non environnementales (attributs du produit) - les coûts et les bénéfices perçus de l'action

L'acceptabilité et les comportements peuvent cependant également être dissociés. En effet, l'efficacité d'une politique publique sur les comportements ciblés n'implique pas nécessairement qu'elle ait été acceptée. Par exemple, la décision d'implémenter un péage urbain à l'entrée d'une grande-ville peut engendrer une diminution des flux de circulation, alors même que cette mesure ne suscitait pas initialement l'acceptation des citoyens. Nous chercherons ainsi à analyser l'impact de l'attitude envers ces instruments sur les comportements de consommation que les politiques publiques cherchent à orienter.

On distingue ainsi une vision qui met en évidence des effets directs. Garling et Loukapoulos ont notamment intégré le rôle déterminant de l'acceptabilité des instruments coercitifs dans l'efficacité d'une politique publique de transport (Gärling

and Loukopoulos, 2007). Cela permet donc de relier l'efficacité des instruments des politiques publiques à la confiance que leur accorde les groupes-cibles sur lesquels ils cherchent à produire des effets.

Une autre vision considère que l'acceptabilité exercerait plutôt un effet modérateur sur le processus de décision comportemental.

La relation de causalité entre l'acceptabilité des instruments d'une politique publique, l'intention d'agir et le comportement effectif ne fait pas l'objet d'un consensus arrêté sur le plan scientifique. Cela peut notamment s'expliquer par le faible nombre de recherches intégrant cette variable comme explicative comparativement au nombre de recherches la considérant comme une variable à expliquer (cf. 1). Néanmoins, des modèles mettent en avant que l'acceptabilité des mesures de politiques publiques aurait un impact direct sur l'intention comportementale (Schlag et Teubel, 1997). D'autres modèles retiennent des effets modérateurs exercés par cette attitude envers les instruments sur le processus de décision du consommateur (Alaux, 2011).

2. Objet d'étude et méthodologie

Afin d'améliorer la compréhension des publics-cibles d'une politique publique, nous avons souhaité analyser le degré d'acceptabilité des instruments en fonction de leur nature, ainsi que le caractère déterminant de différentes variables sociodémographiques et psychosociales sur l'acceptabilité de différents instruments d'une même politique environnementale.

Nous avons donc testé les hypothèses suivantes :

- H1 : le sexe a un effet positif sur l'acceptabilité des instruments (H1 a été déclinée en 4 sous-hypothèses pour chacun des instruments).
- H2 : l'âge a un effet positif sur l'acceptabilité des instruments (H2 a été déclinée en 4 sous-hypothèses pour chacun des instruments).

- H3 : le niveau de revenu a un effet positif sur l'acceptabilité des instruments (H3 a été déclinée en 4 sous-hypothèses pour chacun des instruments).

Dans un deuxième temps, nous nous sommes intéressés à l'explication de l'acceptabilité globale du mix d'instruments en fonction de l'acceptabilité de chaque instrument le constituant.

- H4 : l'acceptabilité des instruments a un effet positif sur l'acceptabilité globale du mix d'instruments

Dans un troisième temps, nous avons testé les effets directs de l'acceptabilité sur l'intention d'achat des répondants :

- H5 : L'acceptabilité a un effet positif sur l'intention d'agir.

Notre étude empirique s'est intéressée à la politique publique française visant à l'acquisition de voitures propres neuves pour les ménages. Mise en œuvre à partir de 2008, cette politique demeure encore active en 2012 pour certains de ses instruments. Elle présentait une diversité d'instruments de type structurels (bonus-malus écologique : BME, prime à la casse écologique : PC) et psychologiques (étiquetage écologique : ETIQ, campagne de communication : PUB). En effet, le bonus-malus et l'étiquetage écologique sont des instruments qui affecteront obligatoirement le consommateur dans sa décision finale d'achat d'une voiture neuve. L'instrument de la prime à la casse ne concerne que les acheteurs qui disposent d'un véhicule très ancien, alors que la campagne de communication dépend de la réceptivité de la cible aux messages.

L'échantillon représentatif testé se compose de 283 répondants. Le questionnaire a été administré en ligne, via l'interface Survey Monkey®, entre septembre et octobre 2010. Les items du questionnaire sont présentés en Annexe pour les différentes variables².

² PN (Normes personnelles environnementales), ATTVFEC (Attitude envers le comportement d'achat de voitures à faibles émissions de carbone), INT (Intention d'achat), ATT (Attitude envers les

Les analyses de comparaison de moyenne et multi-variées ont été réalisées à l'aide du logiciel SPSS 17®.

3. Résultats

3.1 - Acceptabilité et nature des instruments

Le degré d'acceptabilité des différents instruments de la politique publique³ étudiée ne présente pas de fortes différences dans l'analyse de la moyenne des réponses. Il est cependant intéressant de noter que le bonus malus écologique, seul instrument associant des pénalités financières (mesures de type « push ») au comportement d'achat d'un véhicule neuf polluant présente un degré d'acceptabilité quasi identique à celui de la prime à la casse écologique qui ne propose qu'un subventionnement pour l'achat d'un véhicule neuf propre (moyenne : 3,71/5 vs 3,73/5). De plus, même si l'acceptabilité la plus élevée concerne l'instrument de l'étiquetage écologique informationnel (3,98/5), il est à noter que l'instrument communicationnel présente pour sa part le plus faible degré d'acceptabilité (3,66/5), même inférieur à l'acceptabilité des mesures associant des pénalités financières. Les autres moyennes d'acceptabilité présentent des résultats relativement proches (Tableau 3)

instruments de la politique publique), EFF (efficacité perçue des instruments), EQUI (équité perçue des instruments), ATT (Attitude envers le mix d'instruments), EFF (efficacité perçue du mix d'instruments), EQUI (équité perçue du mix d'instruments)

³ ATTETIQ : Attitude envers l'étiquetage écologique ; ATTBME: Attitude envers le bonus malus écologique ; ATTPC : attitude envers la prime à la casse écologique : ATTPUB : Attitude envers la publicité écologique gouvernementale, ATTMIX : attitude envers le mix global d'instruments.

Tableau 3: les degrés d'acceptabilité des instruments

	ATTETIQ	ATTBME	ATTPC	ATTPUB	ATTMIX
Moyenne/5	3,98	3,71	3,73	3,66	3,66
Médiane/5	4,0000	3,7500	4,0000	3,7500	3,7500
Ecart-type	,79985	,86754	,83984	,80766	,77860
Asymétrie	-1,176	-,972	-,860	-,677	-,955
Aplatissement	2,125	1,284	1,216	1,230	1,806

3.2 - Critères sociodémographiques et degré d'acceptabilité

Les variables mesurant le degré d'acceptabilité ont été mesurées de manière métrique alors que les variables sociodémographiques constituent des variables nominales. Ainsi, la méthode d'analyse retenue est l'analyse de la variance.

Le critère du sexe n'apparaît pas déterminant dans la détermination du degré d'acceptabilité des différents instruments (Tableau 4). Seuls les instruments de la prime à la casse écologique et de la publicité présentent un effet relatif du sexe sur le degré d'acceptabilité.

Les hypothèses H1.1 et H1.2 ne sont donc pas validées. En revanche, les hypothèses H1.3 et H1.4 peuvent être validées avec un seuil de risque d'erreur qui demeure néanmoins élevé (respectivement 5,6 % et 3,9 %)

Tableau 4: Sexe et acceptabilité

		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Signification
ATTETIQ	Inter-groupes	,306	1	,306	,478	,490
ATTBME	Inter-groupes	,000	1	,000	,000	,983

ATTPC	Inter-groupes	2,578	1	2,578	3,689	,056
ATTPUB	Inter-groupes	2,776	1	2,776	4,306	,039

Le critère de l'âge n'apparaît pas déterminant dans la détermination du degré d'acceptabilité des différents instruments (Tableau 5). L'hypothèse H2 n'est donc pas validée.

Tableau 5: Age et acceptabilité

		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Signification
ATTETIQ	Inter-groupes	3,389	6	,565	,881	,509
ATTBME	Inter-groupes	1,875	6	,313	,410	,872
ATTPC	Inter-groupes	2,366	6	,394	,554	,767
ATTPUB	Inter-groupes	4,078	6	,680	1,043	,398

Le critère du niveau de revenu n'apparaît pas déterminant dans la détermination du degré d'acceptabilité des différents instruments (Tableau 6). L'hypothèse H3 n'est donc pas validée.

Tableau 6: Niveaux de revenu et acceptabilité

		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Signification
ATTETIQ	Inter-groupes	6,489	10	,649	1,015	,431
ATTBME	Inter-groupes	8,031	10	,803	1,070	,386
ATTPC	Inter-groupes	5,567	10	,557	,783	,645
ATTPUB	Inter-groupes	4,672	10	,467	,709	,716

3.3 - Les déterminants psychosociaux de l'acceptabilité

Les variables mesurant le degré d'acceptabilité, ainsi que celles mesurant les déterminants psychosociaux individuels ont été mesurées de manière métrique. Notre variable dépendante est ainsi le degré d'acceptabilité. Nos variables indépendantes explicatives issues de notre revue de littérature sont les normes personnelles

environnementales (PN), l'efficacité perçue⁴ de l'instrument et l'équité perçue⁵ de l'instrument. La méthode d'analyse retenue est une régression multiple pas à pas (stepwise) afin de tester les déterminants les plus significatifs du degré d'acceptabilité pour chaque catégorie d'instruments.

Tableau 7: Efficacité et équité perçues des instruments

Instruments		Moyenne/5	Ecart-type
ETIQ	efficacité	3,69	1,069
	équité	3,7	1,034
	acceptabilité	3,9823	0,79985
BME	efficacité	3,66	1,062
	équité	3,47	1,102
	acceptabilité	3,7102	0,86754
PC	efficacité	3,49	1,099
	équité	3,31	1,043
	acceptabilité	3,7261	0,83984
PUB	efficacité	3,49	0,983
	équité	3,44	0,963
	acceptabilité	3,6599	0,80766

Pour chaque instrument, il apparaît que l'efficacité perçue est le déterminant essentiel du degré d'acceptabilité : entre 45,7 % et 57,2 % de la variance expliquée de l'acceptabilité (Tableau 8). On remarque cependant que ce caractère explicatif est plus faible pour l'étiquetage écologique.

En deuxième lieu, l'équité perçue contribue dans une moindre mesure à l'explication de la variance de l'acceptabilité (entre 5,2 % et 13,7% de la variance expliquée de l'acceptabilité).

⁴ EFFETIQ, EFFBME, EFFPC, EFFPUB.

⁵ EQUIETIQ ; EQUIBME ; EQUIPC ; EQUIPUB.

En dernier lieu, les normes personnelles environnementales n'apparaissent significativement déterminantes que pour l'étiquetage écologique avec une faible proportion de variance expliquée : 3,1 %.

Tableau 8: Régressions multiples sur les déterminants psychosociaux de l'attitude

Variable dépendante	Variables indépendantes	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques				
						Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
ATTETIQ	EFFETIQ	,676 ^a	,457	,455	2,36224	,457	236,293	1	281	,000
	EFFETIQ, EQUIETIQ	,738 ^b	,545	,542	2,16524	,088	54,457	1	280	,000
	EFFETIQ, EQUIETIQ, PN	,759 ^c	,576	,572	2,09369	,031	20,466	1	279	,000
ATTBME	EFFBME	,701 ^a	,492	,490	2,47787	,492	272,085	1	281	,000
	EFFBME, EQUIBME	,793 ^b	,628	,626	2,12264	,137	102,923	1	280	,000
ATTPC	EFFPC	,758 ^a	,574	,573	2,19526	,574	379,371	1	281	,000
	EFFPC, EQUIPC	,791 ^b	,626	,624	2,06058	,052	38,930	1	280	,000
ATTPUB	EFFPUB	,756 ^a	,572	,571	2,11662	,572	375,961	1	281	,000
	EFFPUB, EQUIPUB	,815 ^b	,663	,661	1,88077	,091	75,892	1	280	,000

3.4 - De l'acceptabilité des instruments à l'acceptabilité du mix d'instruments

Parmi les déterminants de l'acceptabilité, la contribution de l'acceptabilité de chaque instrument à l'acceptabilité globale du mix d'instruments mis en œuvre peut aussi être observée (Tableau 9). Ainsi, les personnes interrogées se sont prononcées sur leur acceptabilité globale des 4 instruments de cette politique publique d'aide à l'acquisition de voitures propres.

Il ressort de cette analyse que l'acceptabilité des instruments structurels (économiques incitatifs) est le principal déterminant de l'acceptabilité globale du policy mix d'instruments. Ainsi l'acceptabilité du bonus malus écologique et de la prime à la casse écologique expliquent à eux deux 75 % de la variance de l'acceptabilité du mix d'instruments. L'instrument du bonus malus a un caractère explicatif déterminant car il représente à lui seul 61,9 % de la variance expliquée de cette acceptabilité globale.

Tableau 9: Régression multiple de l'attitude envers les instruments sur l'attitude envers le mix d'instrument.

Variable dépendante	Variables indépendantes	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques				
						Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
ATTMIX	ATTBME	,787 ^a	,619	,618	1,92453	,619	457,494	1	281	,000
	ATTBME, ATTPC	,866 ^b	,750	,749	1,56121	,131	147,002	1	280	,000
	ATTBME, ATTPC, ATTETIQ	,884 ^c	,781	,778	1,46634	,030	38,404	1	279	,000
	ATTBME, ATTPC, ATTETIQ, ATTPUB	,886 ^d	,785	,782	1,45514	,004	5,313	1	278	,022

3.5 - De l'acceptabilité à l'intention d'achat

A l'aide d'une analyse de variance, en comparant les moyennes des groupes présentant une faible ou une forte acceptabilité des différents instruments avec le degré d'intention d'achat d'une voiture neuve à faible émissions de carbone, il apparaît en effet que cette relation est significative pour les 4 types d'instruments. Néanmoins, il demeure difficile de préciser si cette relation de causalité est unilatérale ou bilatérale.

Une analyse de régression multiple menée sur l'intention d'achat selon les degrés d'acceptabilité des instruments de mesure met en évidence le caractère déterminant de l'acceptabilité de l'instrument de l'étiquetage écologique même si la variance expliquée demeure relativement faible (20,9 %) (Tableau 10)

Tableau 10: Régression multiple de l'attitude envers les instruments sur l'intention d'achat

Variable dépendante	Variables dépendantes	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques				
						Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
INTENTION D'ACHAT	ATTETIQ	,457 ^a	,209	,206	,961	,209	74,265	1	281	,000
	ATTETIQ, ATTBME	,475 ^b	,226	,220	,952	,017	6,055	1	280	,014

De plus, en élargissant cette régression à l'ensemble des déterminants psychosociaux déterminants de l'intention et de du comportement d'achat, il apparaît que l'acceptabilité ne présente plus un caractère déterminant significatif (Tableau 11) : 0,7 % de variance expliquée à un seuil de risque de 3 %. En comparaison, l'attitude envers le comportement d'achat d'une voiture à faible émission de carbone et les normes personnelles environnementales représentent 57,3 % de la variance expliquée. L'hypothèse n°5 d'effet direct de l'acceptabilité sur l'intention d'achat n'est donc pas validée.

Tableau 11: Régression multiple de l'attitude envers les instruments et des déterminants psychosociaux sur l'intention d'achat

Variable dépendante	Variables dépendantes	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques				
						Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
INTENTION D'ACHAT	VFECATT ⁶	,715 ^a	,511	,510	,755	,511	294,043	1	281	,000
	VFECATT, PN	,757 ^b	,573	,570	,707	,062	40,323	1	280	,000
	VFECATT, PN, ATTETIQ	,762 ^c	,580	,576	,703	,007	4,765	1	279	,030

Discussion

Cette recherche sur l'étude de la politique publique française d'achat de voitures à faibles émissions de carbone a permis de confronter les résultats obtenus aux apports de recherches scientifiques précédentes.

Sur les degrés d'attitudes relatifs aux différents types d'instruments, elle a notamment permis de confirmer la plus forte acceptabilité des instruments de type « pull » vis-à-vis des instruments hybrides comprenant des mesures de types « push » et « pull ». Ainsi, les degrés d'acceptabilité de l'étiquetage écologique et de la prime à la casse écologique présentent des moyennes supérieures à celles du bonus malus écologique. En revanche, cette différence demeure relativement faible. Une nuance est également à apporter sur l'acceptabilité des instruments « pull » car la publicité écologique gouvernementale bénéficie du score le plus bas. Cela peut permettre d'envisager que sur ces comportements de consommation d'achat environnementaux significatifs, les citoyens adhèrent plus fortement aux mesures informationnelles et économiques incitatives, qu'aux mesures communicationnelles visant à les persuader du

⁶ Attitude envers le comportement d'achat d'une voiture à faibles émissions de carbone.

bien fondé de l'adoption du comportement. Cette faible acceptabilité pour la publicité peut également s'expliquer par le coût que les citoyens peuvent associer à ce type de campagnes pour les dépenses publiques et qu'ils considèrent comme superflues en comparaison à des dépenses budgétaires affectant directement le prix d'achat des véhicules.

Sur les déterminants de l'attitude envers les instruments, il apparaît que les caractéristiques sociodémographiques ne constituent pas des variables de segmentation pertinentes. Seule la variable sexe présente un effet faiblement significatif pour l'attitude envers la prime à la casse écologique et la publicité.

Sur les variables psychosociales déterminantes de cette attitude, les normes personnelles environnementales n'apparaissent pas de manière significative, si ce n'est, dans une très faible mesure, pour la variance de l'attitude envers l'étiquetage écologique. En revanche, les variables psychosociales de l'efficacité et de l'équité perçues des instruments constituent des déterminants très significatifs de cette attitude. En premier lieu, comme cela a été démontré dans de nombreuses recherches, l'efficacité perçue joue un rôle prépondérant (Thorpe et al., 2000; Bamberg and Rölle, 2003; Schade and Schlag, 2003). En deuxième lieu, comme l'avait démontré Banister (2008) et Erikson (2008) nous avons également pu confirmer que l'équité perçue permet également d'expliquer une part non négligeable de la variance de l'attitude envers chaque instrument.

Sur la contribution de l'attitude envers chaque instrument à l'attitude globale envers le mix d'instruments, il a pu être mis en évidence que les instruments structurels économiques étaient les plus déterminants dans la formation de cette attitude. Cela rejoint ainsi les résultats d'études précédentes sur le caractère saillant de ces mesures visant à impacter la variable prix du comportement d'achat du consommateur (Erickson et al., 2008).

Sur les effets directs produits par l'attitude envers les instruments sur l'intention d'achat, leur caractère déterminant apparaît de manière relativement faible si on les considère isolément des autres variables psychosociales. En revanche, ils ne présentent plus de caractère significativement déterminant dès lors que l'on introduit des variables psychosociales relatives à l'attitude envers le comportement d'achat ou les normes personnelles environnementales. Cette absence d'effet direct de l'attitude remet donc en cause l'approche proposée par Schlag et Teubel (1997). En revanche, elle permet d'ouvrir des perspectives sur l'existence d'effets modérateurs de ces variables sur le processus de décision qui ont été démontrée dans d'autres recherches (Alaux, 2011) mais qui n'a pu être testée dans le cadre de cet article.

Les apports managériaux de ce travail pour le pilotage des politiques publiques découlent des résultats obtenus sur les perceptions des public-cibles.

Ils permettent tout d'abord de relativiser l'impact de l'attitude envers ces instruments en ce qu'ils pourraient exercer des effets directs sur l'intention d'achat et le comportement final. Ces effets seraient d'une nature plus modératrice qui contribuerait ainsi à atténuer ou à intensifier le caractère déterminant de certaines variables dans le processus de décision global. Bien que relatif, cet impact est donc intéressant à étudier car l'adhésion à ces instruments constitue également une condition de la performance des politiques publiques environnementales, notamment lorsqu'elles cherchent à produire des effets sociaux de long terme. Dans cette optique visant à accroître l'acceptabilité envers ces instruments, il apparaît clairement que les approches de segmentation sociodémographiques ne sont pas pertinentes. En revanche, des approches permettant d'agir sur la perception de l'efficacité et de l'équité de ces instruments peut impacter plus fortement ces attitudes. Ainsi, dans une volonté d'accroître l'acceptabilité des instruments des politiques publiques, les managers publics pourraient s'orienter vers l'élaboration de politiques publiques comprenant des instruments perçus comme efficaces et équitables par les groupes-cibles auxquels ils s'adressent.

BIBLIOGRAPHIE

- Alaux, C., 2011. L'impact des instruments des politiques publiques environnementales sur le processus de décision du consommateur: l'achat de voitures à faibles émissions de carbone.
- Bamberg, S., Rölle, D., 2003. Determinants of people's acceptability of pricing measures: replication and extension of a causal model, in: *Acceptability of Transport Pricing Strategies*. Schade J. & Schlag B.
- Banister, D., 2008. The sustainable mobility paradigm. *Transport Policy* 15, 73–80.
- Bouckaert, G., Halligan, J., 2008. *Managing performance: international comparisons*. Routledge.
- Bryce, H.J., 2007. The Public's Trust in Nonprofit Organizations. *California Management Review* 49, 112.
- Bureau, D., Mougeot, M., 2007. Performance, incitations et gestion publique (No. 66). C.A.E.
- Coad, A., De Haan, P., Woersdorfer, J.S., 2009. Consumer support for environmental policies: an application to purchases of green cars. *Ecological Economics* 68, 2078–2086.
- Collins, J., Thomas, G., Willis, R., Wilsdon, J., 2003. Carrots, sticks and sermons: influencing public behaviour for environmental goals. Demos/Green Alliance Report for DEFRA (London: Demos, 2003).
- Eagly, A.H., Chaiken, S., 1993. *The psychology of attitudes*. Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.
- Eriksson, L., Garvill, J., Nordlund, A.M., 2006. Acceptability of travel demand management measures: The importance of problem awareness, personal norm, freedom, and fairness. *Journal of Environmental Psychology* 26, 15–26.
- Eriksson, L., Garvill, J., Nordlund, A.M., 2008. Acceptability of single and combined transport policy measures: The importance of environmental and policy specific beliefs. *Transportation Research Part A: Policy and Practice* 42, 1117–1128.
- Garling, T., Jakobsson, C., Loukopoulos, P., Fujii, S., 2008. Acceptability of road pricing, in: *Pricing in Road Transport: a Multi-disciplinary Perspective*. Verhoef, pp. 193–208.
- Gärling, T., Loukopoulos, P., 2007. Public acceptance, and political feasibility of coercitive measures for reducing car traffic, in: *Threats from Car Traffic to the Quality of Urban Life: Problems, Causes, and Solutions*. Emerald Group Publishing, pp. 313–324.
- Gärling, T., Schuitema, G., 2007. Travel Demand Management Targeting Reduced Private Car Use: Effectiveness, Public Acceptability and Political Feasibility. *J Social Issues* 63, 139–153.

- Gärling, T., Steg, L., 2007. Threats from car traffic to the quality of urban life: problems, causes, and solutions. Emerald Group Publishing.
- Jaensirisak, S., Wardman, M., May, A.D., 2005. Explaining variations in public acceptability of road pricing schemes. *Journal of Transport Economics and Policy* 39, 127–153.
- Jakobsson, C., Fujii, S., Gärling, T., 2000. Determinants of private car users' acceptance of road pricing. *Transport Policy* 7, 153–158.
- Loukopoulos, P., Jakobsson, C., Gärling, T., Schneider, C.M., Fujii, S., 2005. Public attitudes towards policy measures for reducing private car use: evidence from a study in Sweden. *Environmental Science & Policy* 8, 57–66.
- Muller, P., 2000. L'analyse cognitive des politiques publiques: vers une sociologie politique de l'action publique. *Revue française de science politique* 50, 189–208.
- Nilsson, A., Biel, A., 2008. Acceptance of climate change policy measures: Role framing and value guidance. *European Environment* 18, 203–215.
- Nilsson, A., von Borgstede, C., Biel, A., 2004. Willingness to accept climate change strategies: The effect of values and norms. *Journal of environmental psychology* 24, 267–277.
- Odeck, J., Bråathén, S., 1997. On public attitudes toward implementation of toll roads—the case of Oslo toll ring. *Transport policy* 4, 73–83.
- Odeck, J., Kjekreit, A., 2010. Evidence on users' attitudes towards road user charges—A cross-sectional survey of six Norwegian toll schemes. *Transport Policy* 17, 349–358.
- Perret, S., 2006. L'acceptabilité des instruments économiques dans le domaine de la politique climatique en Suisse Résultats préliminaires.
- Rienstra, S.A., Rietveld, P., Verhoef, E.T., 1999. The social support for policy measures in passenger transport.: A statistical analysis for the Netherlands. *Transportation Research Part D: Transport and Environment* 4, 181–200.
- Sabatier, P.A., Schlager, E., 2000. Les approches cognitives des politiques publiques : perspectives américaines. *rfsp* 50, 209–234.
- Schade, J., Schlag, B., 2000. Acceptability of urban transport pricing. Helsinki: VATT.
- Schade, J., Schlag, B., 2003. Acceptability of urban transport pricing strategies. *Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour* 6, 45–61.
- Schlag, B., Teubel, U., 1997. Public acceptability of transport pricing. *IATSS research* 21, 134–142.
- Schuitema, G., Steg, L., Forward, S., 2010. Explaining differences in acceptability before and acceptance after the implementation of a congestion charge in Stockholm. *Transportation Research Part A: Policy and Practice* 44, 99–109.
- Steg, L., Dreijerink, L., Abrahamse, W., 2005. Factors influencing the acceptability of energy policies: A test of VBN theory. *Journal of Environmental Psychology* 25, 415–425.

- Stern, P.C., 2005. Understanding individuals' environmentally significant behavior. *Environmental Law Reporter* 35, 10785–10790.
- Stern, P.C., Dietz, T., Abel, T., Guagnano, G.A., Kalof, L., 1999. A value-belief-norm theory of support for social movements: The case of environmentalism. *Book Review Co-Editor International Editor Book Review Co-Editor* 6, 81.
- Thorpe, N., Hills, P., Jaensirisak, S., 2000. Public attitudes to TDM measures: a comparative study. *Transport Policy* 7, 243–257.
- Van de Walle, S., 2004. Perceptions of administrative performance: the key to trust in government?
- Van de Walle, S., 2005. Peut-on mesurer la qualité des administrations publiques grâce aux indicateurs de gouvernance? *Revue française d'administration publique* 435–461.
- Van de Walle, S., Bouckaert, G., 2003. Public service performance and trust in government: The problem of causality. *International Journal of Public Administration* 26, 891–913.
- Winslott-Hiselius, L., Brundell-Freij, K., Vagland, A., Byström, C., 2009. The development of public attitudes towards the Stockholm congestion trial. *Transportation Research Part A: Policy and Practice* 43, 269–282.

Questionnaire de l'étude

MERCI DE DONNER VOTRE DEGRE D'ACCORD POUR LES PROPOSITIONS SUIVANTES (LE SIGLE VFEC DESIGNE UNE VOITURE AVEC DE FAIBLES EMISSIONS DE CO2, SOIT ACTUELLEMENT MOINS DE 156 G DE CO2 PAR KILOMETRE)

Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord, ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Totalemnt d'accord
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

PN1	Je me sens moralement obligé d'acheter une VFEC
PN2	Si ne j'achète pas une VFEC, cela me causera un problème de conscience morale
PN3	J'irais à l'encontre de mes principes si j'achetais une voiture qui émet beaucoup de CO2
ATTVFEC1	L'achat d'une VFEC est un bon choix
ATTVFEC2	L'achat d'une VFEC est un choix plaisant
ATTVFEC3	L'achat d'une VFEC est un choix satisfaisant
ATTVFEC4	L'achat d'une VFEC est un choix judicieux
INT	Si j'achète prochainement une voiture neuve, ce sera une VFEC

LA MESURE DE POLITIQUES PUBLIQUES CI-DESSOUS S'APPLIQUE A L'ACHAT D'UNE VEHICULE NEUF

- MESURE 1 (ETIQ): Obligation pour les concessionnaires de faire figurer sur chaque voiture neuve une étiquette énergie "consommation et émission de CO2" (de A: moins polluantes à G: les plus polluantes)
- MESURE 2 (BME) Aide financière de l'Etat (Bonus) sur l'achat d'un véhicule neuf émettant en dessous d'un seuil de 126 grammes de CO2/Km (de 100 € si moins de 126 g à 5000 € si moins de 60 g) et Taxe financière prélevée par

l'Etat (Malus) pour l'achat d'une voiture neuve émettant plus de 155 g de CO2/Km (de 200 € entre 156 et 160g, à 2600 € + un malus annuel de 160 € pour plus de 245 g)

- MESURE 3 (PC) : Aide financière de l'Etat (super bonus ou prime à la casse) pour la reprise d'un véhicule de plus de 10 ans et l'achat d'un véhicule neuf émettant moins de 156g de CO2/Km (500 € en septembre 2010)

- MESURE 4 (PUB) : Campagne de communication de l'Etat sur les conséquences écologiques négatives des voitures polluantes

MERCI D'INDIQUER VOTRE DEGRE D'ACCORD POUR LES PROPOSITIONS SUIVANTES EN VOUS PRONONCANT SUR CHAQUE MESURE

Pas du tout d'accord Plutôt pas d'accord Ni d'accord, ni pas d'accord Plutôt d'accord Totalemment d'accord

ATT1	Mon opinion sur cette mesure est très positive
ATT2	Je pense que cette mesure est très bonne
ATT3	L'idée de cette mesure est très attractive
ATT4	Je suis favorable à cette mesure
EFF	Je trouve cette mesure efficace pour améliorer la qualité de l'environnement
EQUI	Je trouve cette mesure équitable

VOICI UN RECAPITULATIF DES MESURES DE POLITIQUES PUBLIQUES QUI S'APPLIQUENT A L'ACHAT D'UN VEHICULE NEUF. LES AIDES FINANCIERES PEUVENT ETRE CUMULEES

- Etiquette énergie sur les véhicules neufs
- Subvention pour l'achat d'une voiture neuve à faible émissions de carbone (moins de 126g CO2/Km) et taxe pour les voitures à fortes émissions de carbone (plus de 155g CO2/Km)
- Subvention pour l'achat d'une voiture neuve à faible émission de carbone (moins de 156g CO2/Km) et la reprise d'un véhicule de plus de 10 ans
- Campagne de communication sur les conséquences négatives de la pollution automobile.

MERCI D'INDIQUER VOTRE DEGRE D'ACCORD POUR LES PROPOSITIONS SUIVANTES RELATIVES A L'ENSEMBLE DE CES MESURE

Pas du tout d'accord Plutôt pas d'accord Ni d'accord, ni pas d'accord Plutôt d'accord Totalement d'accord

ATTMIX1	Mon opinion sur cette mesure est très positive
ATTMIX2	Je pense que cette mesure est très bonne
ATTMIX3	L'idée de cette mesure est très attractive
ATTMIX4	Je suis favorable à cette mesure
EFFMIX	Je trouve cette mesure efficace pour améliorer la qualité de l'environnement
EQUIMIX	Je trouve cette mesure équitable

INFORMATIONS PERSONNELLES VOUS CONCERNANT

Age

Sexe

Revenu mensuel net de votre foyer