



HAL
open science

Covid-19 et intention d'utiliser les chèques psycho par les étudiants : la prise en compte du contexte dans la théorie du comportement planifié

Jean-Louis Pernin

► **To cite this version:**

Jean-Louis Pernin. Covid-19 et intention d'utiliser les chèques psycho par les étudiants : la prise en compte du contexte dans la théorie du comportement planifié. 2023. hal-04333142

HAL Id: hal-04333142

<https://hal.science/hal-04333142>

Preprint submitted on 9 Dec 2023

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.

Jean-Louis Pernin est maître de conférences au Laboratoire d'études et de recherches appliquées en sciences sociales–Cercle d'étude et de recherche en information-communication (LERASS-CERIC, EA 827), Université Paul Sabatier-Toulouse 3, Université Paul Valéry-Montpellier 3.

Courriel : jean.louis.pernin@iut-tarbes.fr

Covid-19 et intention d'utiliser les chèques psycho par les étudiants : la prise en compte du contexte dans la théorie du comportement planifié.

Mots clés : contexte, Covid-19, chèques psycho, étudiants, théorie du comportement planifié

Cette base de données est issue d'une enquête quantitative par questionnaire (nombre d'observations = 460). Elle est construite sur la base de la théorie du comportement planifié. La variable finale que le modèle cherche à expliquer (la variable dépendante) est l'intention d'utiliser les chèques psycho, dispositif proposé par le gouvernement français en février 2021, par les étudiants. Ces chèques permettent aux étudiants de bénéficier de 3 consultations auprès d'un psychologue conventionné, pour un montant total de 96 €.

Les objectifs (et les utilisations possibles) de ce data paper sont autant orientés vers les besoins des acteurs (notamment ceux en charge de la mise en œuvre du dispositif « chèque psycho » pour les étudiants ou de dispositifs similaires) que des chercheurs.

L'objectif opérationnel est de mesurer (statistiques descriptives) et de comprendre (statistiques explicatives) les facteurs qui conduisent des étudiants à envisager d'utiliser ce dispositif ; et donc à pouvoir comprendre comment agir pour optimiser cette utilisation. L'extension récente (juin 2021) de ce dispositif aux enfants et adolescents de 3 à 17 ans (dispositif « PsyEnfantAdo ») induit un deuxième objectif opérationnel : la possibilité pour les acteurs en charge de ce nouveau dispositif de s'inspirer de la méthodologie présentée dans ce data paper pour piloter au mieux ce projet.

L'objectif théorique réside a) dans la prise en compte de l'impact d'un contexte (le vécu des étudiants durant la pandémie de la Covid-19 et leur antécédents au niveau psychologique) dans la théorie du comportement planifié (TCP) et b) dans la confirmation de la place de l'identité personnelle en tant que mesure alternative de l'intention comportementale (et non en tant que variable explicative de cette intention). Les chercheurs pourront également utiliser cette base dans des méta-analyses sur la TCP, la prise en compte du contexte dans la compréhension de l'intention comportementale et les impacts de la Covid-19.

Les utilisations possibles de cette BDD sont également pédagogiques : les étudiants comme les enseignants pourront s'en inspirer notamment pour construire des enquêtes sur la base de la théorie du comportement planifié. Pour exploiter les données d'un point de vue opérationnel, ils pourront s'inspirer des analyses conduites dans la partie « résultats » ; le choix des analyses à réaliser étant fondamental dans l'extraction des plus-values opérationnelles d'une enquête.

La théorie du comportement planifié (TCP) est issue de la psychosociologie. La TCP est une extension de la théorie de l'action raisonnée (TAR) (Fishbein et Ajzen 1975). Dans cette dernière la réalisation d'un comportement donné est supposée dépendre directement de l'intention manifestée par l'individu d'adopter ce comportement. Dans la TAR, l'intention admet deux variables prédictives : l'attitude à l'égard du comportement et les normes subjectives. L'attitude correspond à l'évaluation plus ou moins favorable envers l'idée d'adopter le comportement alors que les normes subjectives renvoient aux espérances normatives de l'entourage social. Ce dernier concept est, depuis le travail de Cialdini and al. (1991), scindé en deux dimensions : des normes descriptives, le comportement probable de l'entourage de l'individu, et des normes injonctives, la pression perçue de l'entourage. Dans la TCP, une troisième variable, nommée « perception de contrôle sur le comportement », est rajoutée comme antécédent de l'intention ; ceci afin de prendre en compte le fait que même si les individus ont une attitude plutôt favorable à l'égard du comportement, même s'ils pensent que son adoption serait approuvée par leur entourage, ils peuvent ne pas se sentir la capacité ou la liberté d'adopter ce comportement.

L'attitude envers le comportement et la perception de contrôle sur le comportement sont supposées être issues des croyances stockées en mémoire. L'attitude est supposée être issue des croyances concernant les conséquences probables de la réalisation du comportement (les bénéfices attendus) et la perception de contrôle sur le comportement est supposée dépendre des croyances sur le contrôle que l'individu pense avoir sur les facteurs qui peuvent affecter la réalisation du comportement (freins perçus).

L'identification et la mesure de ces bénéfices attendus et freins perçus est fondamentale dans l'intérêt de la théorie pour les acteurs. Ce sont principalement sur ces croyances que des préconisations peuvent être réalisées : préconisations qui concernent les politiques publiques et/ou les acteurs selon le sujet étudié. C'est à l'aide d'une phase qualitative que ces divers bénéfices et freins doivent être identifiés.

Dans le cas de l'étude des facteurs explicatifs de l'intention des étudiants d'utiliser le dispositif « chèque psycho » en contexte de Covid-19, cette phase qualitative doit également mener à l'identification des conditions de vie des étudiants durant les confinements.

Phase qualitative

Les croyances sur les bénéfices attendus, sur les freins perçus et les conditions de vie durant les confinements furent identifiées suite à un travail de groupe lors de deux séances de travaux dirigés d'1 heure 20, avec une classe de 30 étudiants environs en L1 « DUT techniques de Commercialisation ». Le questionnaire fut coconstruit avec cette même classe de TD ; chaque énoncé a été discuté collectivement dont l'adaptation des énoncés standards associés aux mesures des concepts de la TCP (intention, attitude, perception de contrôle sur le comportement, normes injonctives et descriptives).

La mesure des concepts

Chacun des concepts de la TCP est mesuré à l'aide de plusieurs items (questions) dont les énoncés sont standards mais qui doivent être adaptés au comportement étudié. L'utilisation de plusieurs items pour un même concept permet à la fois de confirmer la mesure de ce concept mais aussi de mesurer plusieurs facettes d'un même phénomène. Par exemple, l'attitude ayant deux dimensions (cognitive et affective) il est nécessaire d'utiliser à minima deux items pour sa mesure.

Les échelles de mesure (modalités de réponses à échelles) associées à ces énoncés sont souvent des échelles de type Likert (1932). Dans ce cas, il est demandé au répondant de noter son degré d'accord avec une affirmation ; par exemple en notant de 1 pas du tout d'accord à 6 tout à fait d'accord. Ce même type d'échelle de mesure (de modalités de réponses) peut être décliné en utilisant des formulations alternatives : improbable/probable par exemple. Dans le cas de la présente enquête, une échelle spécifique a été créée pour la mesure des freins perçus. Concernant les facteurs qui peuvent empêcher l'individu d'adopter le comportement, les répondants sont invités à évaluer chaque facteur sur une échelle de 1 *c'est un frein très important* à 6 *ce n'est pas du tout un frein*.

Particularités de l'enquête

1 - Le choix du sujet a été proposé par la classe de travaux dirigés qui a ensuite coconstruit le questionnaire ;

2 - L'accent est mis sur la mesure des croyances sur les bénéfices attendus (9 items), sur les freins perçus (10 items) et sur les conditions de vie durant les confinements (15 items) ;

3 - La mesure de l'intention comportementale comprend 2 items dont 1 qui est une mesure de l'identité personnelle (Je suis le type de personne qui pourrait utiliser les chèques psycho proposés par le gouvernement dans les prochains mois). Ce point soulève un enjeu théorique au sein de la TCP. En effet, de nombreux auteurs ont intégré l'identité personnelle dans la TCP en tant que variable explicative de l'intention comportementale au même titre que l'attitude, la perception de

contrôle sur le comportement et les normes subjectives. Ces recherches conduisent très souvent à perturber le modèle initial de la TCP en remettant en cause la capacité prédictive des normes injonctives et de l'attitude (voir la récente revue de Marwin et al., 2021 sur le sujet). Or, selon Fishbein (1997) l'identité personnelle fait partie du même modèle de mesure que l'intention comportementale. Cette hypothèse a été vérifiée par Paquin et Keating en 2017. Autrement dit, les mesures de l'identité personnelle ne doivent servir qu'à diversifier celles de l'intention comportementale ; ce qui permet, du reste, de limiter la redondance perçue par les répondants avec des énoncés trop similaires dans la mesure de cette intention comportementale.

Contenu de la base de données

Le questionnaire (cf. l'annexe 1) comprend les mesures suivantes : l'intention comportementale (2 items dont 1 d'identité personnelle ; cf. supra pour la justification théorique), l'attitude (3 items), la perception de contrôle sur le comportement (2 items), les normes injonctives (3 items) et descriptives (2 items), les croyances sur les bénéfices attendus (9 items), les croyances sur les freins perçus (10 items), les conditions de vie durant la pandémie de la Covid-19 (15 items), une mesure des antécédents psychologiques, 3 variables signalétiques et une question ouverte (commentaire libre).

L'administration étant réalisée en ligne, la base de données comprend également une variable « temps de saisie » du questionnaire qui pourra servir à épurer la base. Toutes les variables à échelle sont mesurées en 6 points, par exemple de 1 pas du tout d'accord à 6 tout à fait d'accord. Le choix d'échelles de mesure pair se justifie par le fait que chaque répondant doit pouvoir se positionner sans problème sur chaque question puisque le sujet les concerne directement ; qu'il est inutile de prévoir une modalité intermédiaire ni d'accord ni pas d'accord (neutre).

Méthodologie.

La collecte de données fut réalisée en mars 2021 via un questionnaire en ligne (sous sphinx) auprès de l'ensemble des étudiants en L1 du DUT Techniques de Commercialisation de l'IUT de Tarbes et auprès du réseau d'amis/connaissances des étudiants du groupe de TD qui a coconstruit le questionnaire (envoi du lien vers le questionnaire via les mails, les réseaux sociaux et des sms). L'anonymat des réponses est assuré autant pour les enquêtés que pour les enquêteurs. L'introduction au questionnaire est la suivante :

« Le questionnaire ci-dessous a été construit dans un cadre pédagogique. Il va servir de support d'apprentissage à l'étudiant qui vous l'a envoyé. Afin que cet apprentissage puisse être pertinent, il est nécessaire que vos réponses soient les plus sincères possibles. Sachez qu'il n'y a pas de bonnes ou

de mauvaises réponses. Seules vos opinions comptent. Sachez également que ce questionnaire est strictement **anonyme**. Merci d'avance pour votre participation ! ».

460 observations furent récoltées. Les réponses à la quasi-totalité des questions étaient obligatoires. De ce fait il n'y a pas de non réponses.

Résultats exploratoires

Les résultats présentés sont réalisés hors épuration de la BDD et sans traitement des outliers : valeurs extrêmes qui diminuent le pouvoir explicatif du modèle lors des régressions multiples. Ils sont destinés à valider la BDD au niveau des construits (validité convergente) et de la théorie (validité nomologique) mais aussi à rendre compte de sa valeur au niveau des préconisations opérationnelles.

a) Validité convergente des construits

La première étape de l'analyse explicative réside dans la vérification que tous les items utilisés pour mesurer un même concept convergent bien les uns avec les autres. Si tel est le cas, alors il est statistiquement légitime de calculer une nouvelle variable en faisant la moyenne de ces différents items. Par exemple, si les deux items de l'attitude convergent de façon satisfaisante, alors nous calculerons une variable nommée « attitude » qui sera la moyenne de ces deux items. L'indicateur pour statuer sur la convergence de plusieurs items est l'alpha de Cronbach (1951). Il est compris entre 0 et 1. Un alpha satisfaisant doit généralement être supérieur à 0.81 mais des valeurs inférieures (jusqu'à 0.60) sont acceptables si le nombre d'items dans l'analyse n'est que de 2 (cet indicateur est sensible au nombre d'items dans l'analyse : il est d'autant plus fort que ce nombre est élevé) ou s'il s'agit d'une échelle d'items dite formative (des valeurs moindres sont acceptables dans le cas d'échelles d'items dites formatives versus réflexives, dont les énoncés mesurent des facettes différentes d'un même phénomène).

Les alphas de Cronbach pour les divers concepts de la présente enquête sont relativement satisfaisants : intention (0.72), attitude (0.88), perception de contrôle sur le comportement (0.61), normes descriptives (0.71), normes injonctives (0.83).

L'alpha de 0.72 pour l'intention comportementale tend à confirmer l'hypothèse de Fishbein (1997) selon lequel l'identité personnelle fait partie du même modèle de mesure que l'intention comportementale. Par contre l'alpha de 0.61 pour la perception de contrôle sur le comportement (ou contrôle perçu) est faible et peut témoigner d'un problème de mesure de ce construit.

b) Régressions multiples exploratoires

Une régression multiple est une analyse explicative. Elle cherche à expliquer la formation d'une variable (dite dépendante ou à expliquer) à l'aide de plusieurs variables (dites indépendantes ou explicatives). Le premier résultat d'une telle analyse concerne le pouvoir explicatif du modèle : combien de variance l'analyse permet-elle de restituer, d'expliquer ? Un pourcentage de variance expliquée satisfaisant est de l'ordre de 40 % concernant la formation de l'intention comportementale. Il est moindre pour l'analyse de la formation de l'attitude et de la perception de contrôle sur le comportement (de l'ordre de 20 à 30 %).

Le second résultat de ce type d'analyse réside dans les coefficients de régression standardisés (coefficients bêta) pour chaque variable indépendante (explicative). Ils indiquent la contribution de chaque variable à la prédiction de la variable à expliquer. Plus ce coefficient est fort et plus cela montre le pouvoir explicatif (la capacité prédictive, l'influence) de la variable explicative en question. Les résultats de la présente enquête sont les suivants.

Les 4 variables du modèle de la théorie expliquent 44.9% de la variance de l'intention d'utiliser les chèques psycho par les étudiants : les normes injonctives sont de loin la variable la plus influente avec un coefficient bêta de 0,51, suivi par l'attitude (bêta = 0,30) et la perception de contrôle sur le comportement (bêta = 0,10). Les normes descriptives ne sont pas significatives. Le rôle de l'entourage de l'individu, la pression qu'il perçoit de cet entourage, est donc crucial dans son intention ou pas d'utiliser ces chèques. D'un point de vue opérationnel il faudra donc principalement agir sur les normes injonctives et sur l'attitude des étudiants. Afin de pouvoir agir sur les normes injonctives, il est utile de déconstruire leur influence en fonction de leurs origines afin de savoir sur quel statut social il faudrait axer des plans de communication : l'individu en tant qu'ami ou/et membre d'une famille ? L'intégration de chacune de ces normes injonctives individuellement dans le calcul de la régression montre que l'influence de la famille est prépondérante (bêta 0.26) suivi de celle des « amis » (0.20). Les camarades (de classe) n'ont pas d'influence. Une communication pourrait alors porter à destination des individus en tant qu'ami et membre d'une famille afin qu'ils incitent leurs proches à utiliser les chèques psycho si, bien sûr, ils ressentent un besoin chez ces proches : ils ont un rôle à jouer dans la prise de décision de leurs proches et il serait utile qu'ils en aient conscience.

En rajoutant dans le calcul de la régression les variables liées au vécu durant le confinement (effet de contexte) et les antécédents psychologiques de l'étudiant, les résultats montrent une augmentation (+7.3 %) de l'explication de l'intention avec 52.2 % (44,9 % pour le modèle de base) de la variance expliquée. Les normes injonctives et l'attitude restent les deux premiers prédicteurs (bêtas de 0.37 et 0.27) mais la variable sur les antécédents psychologiques apporte une forte valeur prédictive (0.19).

La seule variable de contexte significativement prédictive porte sur le mal être vécu durant les confinements (0.10). Ces rajouts conduisent à un changement dans la prédiction de l'intention par rapport au modèle initial de la TCP : les normes descriptives deviennent significativement prédictives (0.12) alors que la perception de contrôle sur le comportement devient non significative. Le modèle de la TCP étendu aux facteurs de contexte et aux antécédents (psychologiques pour cette enquête) apporte une meilleure compréhension de la formation de l'intention mais également une plus-value opérationnelle : communiquer auprès des étudiants ayant des antécédents psychologiques et ayant mal vécu les confinements semble un axe prioritaire dans une campagne de promotion de ce dispositif.

La formation de l'attitude est expliquée à hauteur de 47.6% par les divers bénéfices attendus dont le fait d'aller mieux mentalement (coefficient bêta : 0.17), d'éviter de décrocher au niveau de ses études (0.17), de tester ce type de démarche (0.12), de gagner en motivation (0.12), de se sentir écouté par un professionnel (0.12). Ces 5 bénéfices peuvent d'ores et déjà être sélectionnés en tant qu'arguments persuasifs potentiels pour une campagne de communication. Des analyses complémentaires (cf. typologie infra) doivent permettre de réduire ce choix à 1 ou 2 arguments clés.

La formation de la perception de contrôle sur le comportement est expliquée uniquement à hauteur de 8.2% par les divers freins perçus dont la perception de l'entourage (coefficient bêta : 0,15), la perte de temps que cela peut entraîner (0,07) et le manque de besoin ressenti d'aller consulter un psy (0,06). L'item concernant la perception de l'entourage fait écho avec le poids prépondérant des normes injonctives dans la formation de l'intention et rejoint la préconisation (cf. supra) de communication à destination des individus en tant qu'ami et membre d'une famille : ils peuvent freiner la prise de décision du seul fait de la perception qu'ils renvoient, consciemment ou pas, à leurs proches et, là encore, il serait utile qu'ils en aient conscience.

Au-delà de ces apports, il faut noter que la faiblesse dans la prédiction de ce construit du « contrôle perçu » interroge sur sa mesure et sur sa capacité à l'expression prédictive des divers freins perçus par les étudiants. Il se peut que les capacités prédictives de ces freins s'expriment directement sur l'intention comportementale au lieu d'être, comme prévu dans le modèle théorique, médiatisées par ce concept de « contrôle perçu ». Une régression multiple sur l'intention comportementale en intégrant au modèle initial de la TCP (attitude, normes injonctives et descriptives et contrôle perçu) les divers freins perçus conduit à un pouvoir explicatif de 48,5 % soit davantage que celui du modèle de base (44,9 %) et, surtout, conduit à faire disparaître le pouvoir prédictif du contrôle perçu alors que le frein « besoin ressenti » (d'utiliser les chèques psycho) prend une place conséquente avec un bêta de 0.17 derrière les normes injonctives (0.46) et l'attitude (0.29). Les normes descriptives sont

au même niveau qu'avec le modèle de base : non significative. Cette analyse complémentaire permet de mettre en relief l'intérêt de ce frein « besoin ressenti » dans l'explication de l'intention : si on n'en a pas besoin, forcément l'intention est faible. Reste à savoir si ce besoin ressenti est ou pas sous-estimé par les individus. Si l'on suppose que oui, alors il devient un axe prioritaire de communication auprès des axes basés sur les normes injonctives et l'attitude.

c) Résultats exploratoires d'une typologie

Une typologie est une analyse qui, sur la base de variables choisies en fonction de leur centralité dans les analyses explicatives scinde l'échantillon en plusieurs classes. Ceci permet de définir plus précisément la cible prioritaire d'une campagne de communication, de pouvoir la caractériser d'un point de vue sociodémographique et de repérer les déterminants sur lesquels il conviendrait d'agir en priorité. Le choix de retenir la totalité ou qu'une partie de ces variables peut conduire à des résultats plus ou moins intéressants et différents au niveau opérationnel. Certaines typologies sont construites sur la base des seules variables explicatives de l'intention (de la variable finale à expliquer). Dans ce cas des analyses complémentaires sont à faire pour analyser les résultats de la typologie avec les autres variables du questionnaire : caractéristiques sociodémographiques, croyances sur les bénéfices et les freins et contexte de la pandémie. Une autre technique peut être d'inclure dans la fabrication de la typologie la totalité des variables explicatives relevées dans les régressions multiples (en utilisant le modèle étendu de la TCP). Cette solution permet de se passer des analyses complémentaires au niveau des croyances sur les bénéfices et les freins (puisque déjà intégrés dans l'analyse). C'est cette seconde solution que nous avons choisie pour ce data paper. Par ailleurs nous avons intégré les normes injonctives « ami » et « famille » séparément afin de produire des comparaisons plus fines entre classes.

Le test de Fisher permet d'apprécier la typologie produite : il se doit d'être très significatif ($p < 0.001$) dans son analyse comparative des moyennes par classe pour chaque variable retenue dans l'analyse. La valeur p est la probabilité qu'un événement quelconque soit le simple fait du hasard. On considère en général comme statistiquement significatives les valeurs de p inférieures à 5 % ($p < 0.05$).

De la typologie réalisée sur la base des 16 variables explicatives il ressort une structure en 4 classes présentées dans le tableau 1. L'encart 1 présente ces 16 variables et leur codification dans le tableau 1. Toutes les moyennes surlignées en gras dans ce tableau sont significativement différentes (en positif ou en négatif) de celles de l'ensemble de l'échantillon (avec une probabilité $p < 0.001$).

| |
|--|
| Encart 1 : variables utilisées pour la typologie et codification dans le tableau 1 |
|--|

Mal être durant les confinements (ME) ; Antécédents psycho (AP) ; Bénéfice se sentir écouté (B.SE) ; Bénéfice aller mieux au niveau Mental (B.ME) ; Bénéfice concernant le décrochage (B.D) ; Bénéfice au niveau motivation (B.MO) ; Bénéfice tester ce type de démarche (B.T) ; Frein lié à la perception de l'entourage (F.PE) ; Frein par rapport au besoin ressenti (F.BR) ; Frein lié à la perte de temps (F.PT) ; Norme injonctive ami (NIA); Norme injonctive Famille (NIFa); Perception de Contrôle sur le Comportement (PCC) ; Intention (INT) ; Attitude (ATT) ; Norme descriptive (ND).

Tableau 1 : Typologie d'étudiants en fonction des moyennes sur les 16 variables significatives du modèle étendu de la TCP

| Classes (en % : leur taille dans l'échantillon) | ME | AP | B. SE | B.M E | B.D | B.M O | B.T | F- PE | F. BR | F. PT | N I A | N I Fa | PCC | INT | ATT | ND |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| cœur de cible (23,9 %) | 4,08 | 3,32 | 3,94 | 3,86 | 3,39 | 3,46 | 3,55 | 3,71 | 2,99 | 3,34 | 3,47 | 3,34 | 3,99 | 3,15 | 3,57 | 3,47 |
| Gap attitude intention sans besoin (27,4%) | 3,44 | 1,74 | 4,65 | 4,42 | 4,15 | 4,29 | 4,64 | 4,07 | 2,18 | 3,52 | 1,75 | 1,79 | 3,65 | 1,97 | 3,90 | 3,21 |
| Convaincus (27,2 %) | 4,67 | 3,50 | 5,30 | 5,38 | 4,89 | 5,04 | 4,95 | 4,89 | 4,09 | 4,74 | 3,66 | 3,86 | 4,56 | 3,90 | 4,88 | 3,86 |
| Réfractaires (21,5 %) | 3,26 | 1,97 | 2,16 | 1,80 | 1,91 | 1,73 | 2,38 | 3,71 | 2,33 | 2,22 | 1,69 | 1,90 | 3,21 | 1,54 | 2,18 | 2,41 |
| TOTAL | 3,89 | 2,65 | 4,12 | 3,98 | 3,69 | 3,74 | 3,98 | 4,13 | 2,93 | 3,53 | 2,67 | 2,74 | 3,88 | 2,69 | 3,72 | 3,28 |
| Résultats du test de Fisher (a) | 24 | 47 | 166 | 270 | 121 | 221 | 110 | 13 | 42 | 52 | 114 | 94 | 30 | 147 | 150 | 35 |

(a) : tous les résultats sont significatifs avec un $p < 0.001$

Les 4 classes sont équilibrées du point de vue de leur taille : chacune représente entre 20 et 30 % de l'échantillon. Notons immédiatement que la caractérisation de ces classes en fonction des variables sociodémographiques n'a fait apparaître qu'une seule différenciation entre elles : celle en fonction du genre. Sans trop de surprise, les femmes sont très significativement ($\chi^2 = 25,00$, $p < 0.001$) plus nombreuses dans la classe des convaincus (72 % d'entre eux sont des femmes contre 56,2 % dans l'ensemble de l'échantillon) contrairement aux hommes qui sont surreprésentés chez les

« réfractaires » (60,6 % d'entre eux sont des hommes contre 43,8 % dans l'ensemble de l'échantillon).

Deux des 4 classes ont des moyennes significativement différentes ($p < 0.001$) pour la totalité des variables incluses dans la typologie : la classe d'étudiants dénommée « convaincus » et celle des « réfractaires ».

Les « convaincus » représentent 27,2% de l'échantillon et ont des moyennes significativement supérieures aux autres classes : leur moyenne sur l'intention comportementale est de 3,90 (sur une échelle en 6 points) contre une moyenne de 2,69 pour l'ensemble de l'échantillon.

Les « réfractaires » représentent 21,5 % de l'échantillon et ont des moyennes significativement inférieures aux autres classes avec, par exemple, une intention très faible (1,54 contre 2,69 pour l'ensemble de l'échantillon).

Ces deux classes ne semblent pas offrir d'opportunités de communication. D'un côté, les réfractaires ne sont pas concernés par le dispositif : ils ont un très bas score sur le besoin ressenti (colonne F. BS du tableau 1 : 2,33 contre 2,93 pour l'ensemble de l'échantillon) et, de l'autre, les convaincus sont des étudiants ayant des antécédents psychologiques (colonne AP, moyenne de 3,50 contre 2,65 pour l'ensemble de l'échantillon), un fort besoin ressenti (4,09 contre 2,93), une intention forte (3,90 contre 2,69) et, globalement, des scores supérieurs pour l'ensemble des variables.

Les autres classes sont plus intéressantes dans la mesure où elles sont plus partagées au niveau de leurs résultats.

La classe dite « Gap attitude intention sans besoin » (27,4% de l'échantillon) est dénommée ainsi parce qu'elle montre une distorsion importante entre l'attitude (3,90 contre 3,72 pour l'ensemble de l'échantillon ; soit la deuxième meilleure moyenne après celle de la classe des convaincus) et l'intention qui est à un très faible niveau (1,97 contre 2,69 pour l'ensemble de l'échantillon) et que, en même temps, le besoin ressenti des individus est faible (2,18 contre 2,93 pour l'ensemble de l'échantillon, le plus faible score des 4 classes) . Notons que le faible niveau des normes injonctives est en accord avec ce faible besoin ressenti par l'individu lui-même : l'entourage ne semble pas faire état d'un besoin, il n'y a pas de pression perçue de sa part que ce soit au niveau des amis ou de la famille. En effet, les moyennes obtenues sur les normes injonctives ami (NIA dans le tableau 1) et famille (NIFa) sont de même ordre de grandeur que celles de la classe des réfractaires : inférieures à 1,80. Finalement, cette classe regroupe des étudiants qui reconnaissent l'utilité de la démarche (leurs moyennes sur les bénéfices attendus sont élevées par rapport à l'ensemble), qui ont une attitude favorable envers l'idée d'utiliser ces chèques psycho mais qui n'en ont pas besoin.

La dernière classe est celle sur laquelle des plans de communication semblent les plus pertinents à réaliser. Elle est dénommée « cœur de cible » (23,9 % de l'échantillon) en référence à cela. Leur besoin ressenti est élevé (2,99 contre 2,93 pour l'ensemble de l'échantillon), le deuxième plus haut score après celui des convaincus bien que ce dernier soit supérieur d'1,1 point à 4.09. Le fort niveau des normes injonctives est en accord avec ce besoin ressenti : les moyennes obtenues sur les normes injonctives ami (NIA dans le tableau 1 : 3,47) et famille (NIFa : 3,34) sont relativement proches de celles de la classe des convaincus (3,66 et 3,86) même si la différence entre les deux reste conséquente. Ils ont, là encore de façon proche de la classe des convaincus, davantage d'antécédents psychologiques (3,32 contre 2,65 pour l'ensemble de l'échantillon et 3,50 pour les convaincus) et un score élevé sur le « mal être » vécu durant les confinements (4,08 contre 3,89 pour l'ensemble de l'échantillon et 4.67 pour les convaincus). Par contre, ils ont des scores faibles sur les bénéfices attendus de l'adoption de ces chèques psycho (en troisième position pour tous les bénéfices juste avant les scores des réfractaires) ce qui les conduit à une faible attitude globale (3,57 contre 3,72 pour l'ensemble de l'échantillon et 4,88 pour la classe des convaincus) et une intention de 3,15 de moyenne alors que celle des convaincus est de 3,90. Accroître cette intention passe avant tout par l'augmentation de l'attitude et donc des bénéfices attendus mais aussi par la communication auprès des proches de ces étudiants afin d'accroître le niveau des normes injonctives.

On retrouve avec cette classe « cœur de cible » les préconisations vues plus haut suite aux régressions multiples : l'enjeu de communiquer auprès d'individus ayant des antécédents psychologiques, de communiquer sur le besoin ressenti si l'on pense qu'il y a une minimisation de ce besoin par les étudiants, d'interpeller les individus en tant qu'amis et/ou famille de proches pour qu'ils aient conscience de leur influence et qu'ils encouragent ces derniers dans la démarche et la communication basé sur les bénéfices attendus afin d'accroître l'attitude. Concernant ces derniers, il est possible de réduire le choix à ceux qui présentent l'écart le plus grand en comparaison de la classe des convaincus, ceux qui laisse entrevoir un plus grand potentiel de plus-value d'une opération de communication. Trois bénéfices ont un écart supérieur à 1.5 par rapport à la classe des convaincus : le fait d'aller mieux mentalement (-1.52), d'éviter de décrocher au niveau de ses études (-1.5) et de gagner en motivation (1.58). Ils pourraient donc être prioritaires en tant qu'arguments dans un plan de communication persuasive.

Il reste à voir si le contexte de la pandémie permet elle aussi d'apporter une plus-value à la caractérisation de ce cœur de cible.

Le tableau 2 présente les moyennes des items concernant les impacts de la covid-19 en fonction de chaque classe (en dehors de l'item sur le mal être qui a déjà été intégré dans l'analyse précédente).

L'encart 2 présente ces variables et leur codification dans le tableau 2. Toutes les moyennes surlignées en gras dans ce tableau sont significativement différentes (en positif ou en négatif) de l'ensemble de l'échantillon (avec une probabilité $p < 0.05$).

| Encart 2 Variables de contexte et codification dans le tableau 2 | | | | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Distanciel (D), Enfermement (ENF), Cours à distance (CàD), Argent (AR), Argent Parent (ARP), Santé (S), Entente foyer (ENTF), Manque lien (ML), Aide collègues (AC), Sortie confinement (SC), Cours présent (CP), Sport (SP) | | | | | | | | | | | | |

Tableau 2 : Typologie d'étudiants : l'impact des conditions de vie lors des confinements

| Classes | D | ENF | CàD | AR | ARP | S | ENTF | ML | AC | SC | CP | SP |
|------------------------------------|------|-----------------|------|-------------|-------------|-------------|----------------|------|----------------|------|------|------|
| cœur de cible | 2,96 | 2,77 | 3,12 | 3,61 | 3,20 | 3,19 | 4,44 | 2,40 | 4,04 | 3,60 | 3,22 | 3,45 |
| Gap attitude intention sans besoin | 3,02 | 2,33 | 3,53 | 4,17 | 3,62 | 3,59 | 5,06 | 2,24 | 4,66 | 3,88 | 2,82 | 3,68 |
| convaincus | 2,60 | 1,91 | 3,26 | 3,56 | 2,88 | 3,09 | 4,93 | 2,11 | 4,65 | 3,89 | 2,93 | 3,31 |
| réfractaires | 3,06 | 2,55 | 3,39 | 3,85 | 3,38 | 3,71 | 4,81 | 2,41 | 4,32 | 4,01 | 3,09 | 3,74 |
| TOTAL | 2,90 | 2,37 | 3,33 | 3,80 | 3,27 | 3,38 | 4,82 | 2,28 | 4,43 | 3,84 | 3,00 | 3,54 |
| Résultats du test de Fisher | 2 | 7 *** | 1 | 4 ** | 5 ** | 4 ** | 5 ** | 1 | 6 ** | 1 | 1 | 1 |

Notons tout d'abord que les résultats du test de Fisher sont faibles. Les différences que l'on constate entre les classes cœur de cible et les autres, notamment la classe des convaincus, sont : un moindre impact concernant l'enfermement durant les confinements (ENF : 2,77 contre 2,37 en moyenne globale, $p < 0.001$) mais, par contre, une mauvaise entente au sein du lieu de résidence (ENTF : 4,44 contre 4,82 pour l'ensemble de l'échantillon, $p < 0.01$) et une difficulté à compter sur l'aide des camarades de promotion (AC : 4,04 contre 4,43, $p < 0.01$). Tenter de rompre l'isolement de ces étudiants peut-être un axe opérationnel à mettre à œuvre, par exemple en organisant des parrainages entre promotions ou en organisant des événements collectifs en présentiel ou pas, que cela soit à l'initiative des établissements ou des étudiants eux-mêmes. Il est plus difficile d'agir sur l'entente dans le foyer de résidence de l'étudiant. Seule la démarche avec un psychologue pourra traiter de cela. Pour cela il faudrait que les étudiants ayant des problèmes d'entente avec les autres reconnaissent avoir besoin d'utiliser les services d'un psychologue.

Finalement, les contours d'une campagne de communication visant à accroître l'intention des étudiants à bénéficier des chèques psychologiques proposés par le gouvernement se sont dessinés au fur et à mesure des analyses proposées.

Les régressions multiples ont permis d'identifier 15 variables prédictives de la formation de l'intention d'utiliser ces chèques : l'influence perçue des amis et de la famille, l'attitude et les 5 bénéfices qui l'expliquent, les normes descriptives, le contrôle perçu et ses deux freins prédictifs (la perception de l'entourage et la perte de temps), les antécédents psychologiques, le mal être vécu durant les confinements (coup de blues, morosité, etc.) et le besoin ressenti.

Les axes de communication proposés à l'aide de ces analyses ont conduit à cibler les étudiants ayant des antécédents psychologiques et ayant mal vécu les confinements, à interpeller chacun d'entre nous en tant qu'ami ou membre d'une famille sur notre rôle dans la prise de décision de nos proches et sur la perception qu'ils ont de notre position sur le sujet, à communiquer sur les bénéfices explicatifs de l'attitude et à œuvrer pour que le besoin ressenti par l'individu ne soit pas sous-estimé.

Ces deux derniers points ont pu être précisés à l'aide de l'analyse par typologie. Une classe dénommée « cœur de cible » (23,9 % de l'échantillon) a pu être identifiée en tant que cible prioritaire. Elle a des scores significativement plus faibles sur les 5 bénéfices explicatifs de l'attitude dont 3 qui sont les plus éloignés de ceux de la classe des convaincus (dont tous les signaux peuvent servir de référence) : le fait d'aller mieux mentalement, d'éviter de décrocher au niveau de ses études et de gagner en motivation. Cela permet de savoir sur quels bénéfices il conviendrait de communiquer en priorité. Concernant le besoin ressenti par les étudiants de cette classe, besoin qui peut être sous-estimé, l'action peut s'aider des résultats de l'analyse réalisée avec les items concernant la pandémie ; ce sont des étudiants isolés vis-à-vis de leur promotion et ayant des problèmes d'entente avec les personnes qui partagent leur lieu de vie. Le fait de tenter de rompre l'isolement de ces étudiants a alors pu être identifié comme un axe opérationnel à mettre à œuvre.

Au-delà de ces apports opérationnels, la BDD a permis certains apports exploratoires au niveau théorique et méthodologique.

Au niveau théorique, la BDD dispose d'une bonne validité convergente de ses construits sauf pour le contrôle perçu dont l'alpha de Cronbach est relativement faible (0.61). L'épuration de la BDD pourra conduire à améliorer ce résultat. Notons aussi que l'alpha de Cronbach pour l'identité personnelle et l'intention est de 0,71 ce qui confirme l'hypothèse de Fishbein (1997). Au niveau de la validité nomologique de la base, les résultats des régressions multiples ont permis un pourcentage élevé de restitution de la variance de l'intention : 44.9 % pour le modèle initial de la TCP (sans traitement des

outliers). Le rajout des variables de contexte et les antécédents psychologiques a accru le pouvoir explicatif du modèle de 7,3 points à 52,2 % de variance restituée ce qui témoigne de l'intérêt de ces variables complémentaires, notamment celle des antécédents (béta de 0.19). La validité nomologique de la base est également vérifiée en ce qui concerne l'explication de la formation de l'attitude (47.6 % de variance restituée) mais une faible explication du contrôle perçu : uniquement 8,1 %.

Ceci nous a conduits à tester l'influence des freins perçus directement en tant que prédicteurs de l'intention. Ce traitement complémentaire a permis de repérer le frein « besoin ressenti » en tant que prédicteur important dans la formation de l'intention. Une préconisation pour les chercheurs est alors de a) repenser les dimensions et les mesures de ce concept de contrôle perçu, éventuellement de le compléter par la mesure d'autres construits proches tels que l'auto-efficacité ou encore la pertinence perçue et b) de tester, si besoin, les capacités prédictives des freins perçus directement sur l'intention (à côté des autres variables explicatives du modèle).

Au niveau méthodologique, l'utilisation d'une analyse par typologie est à préconiser pour pouvoir extraire le plus de plus-value dans les recommandations opérationnelles. Elle permet de définir un cœur de cible d'une campagne de communication et de caractériser cette cible en fonction des variables sociodémographiques et de contexte. D'autres analyses pourraient reprendre l'ensemble des freins perçus et des bénéfiques perçus en fonction de la typologie présentée ici afin de vérifier que d'autres résultats n'ont pas été masqués. D'autres choix pour la réalisation d'une typologie pourront être faits et amener, peut-être, à d'autres résultats.

Quelques soient les analyses choisies pour « faire parler les chiffres », il paraît indispensable, lors de la conception de l'instrument de mesure (le questionnaire) de diversifier le plus possible a) les mesures qui apportent de la richesse au niveau des préconisations opérationnelles : les croyances sur les bénéfiques attendus, les freins perçus, les variables de contexte, les antécédents et les variables sociodémographiques et, b) la mesure des concepts qui sont fragiles dans le modèle théorique ce qui est le cas ici pour le contrôle perçu.

Ces préconisations dans la construction des outils de mesure amènent à un constat : afin de ne pas construire des questionnaires trop longs, notamment dans un cadre pédagogique (40 à 45 items semble un maximum), il convient de mesurer les concepts centraux des modèles théoriques avec un minimum d'items. Les recherches sur les échelles d'items pour mesurer tel ou tel construit devraient donc s'orienter vers cet objectif de miniaturisation de leur outil (par exemple celui sur les valeurs).

Disponibilité et formats de la BDD

La BDD est disponible au format txt (unicode UTF 8) sur Zenodo (les formats xlsx, sphinx et SPSS sont disponibles à la demande) :

- DOI : [10.5281/zenodo.5881081](https://doi.org/10.5281/zenodo.5881081)
- Lien : <https://zenodo.org/record/5881081#.YekYzHqZOUk>
- Licence : Creative Commons Attribution 4.0 International
- Citation : Pernin Jean-Louis. (2022). Covid-19 et Intention d'utiliser les chèques psycho par les étudiants : la prise en compte du contexte dans la théorie du comportement planifié (txt UTF 8) [Data set]. Zenodo. <https://doi.org/10.5281/zenodo.5881081>

Bibliographie

Ajzen I., « The Theory of Planned Behavior », *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 1991, n° 50, 32 p.

Cialdini R. B., Kallgren C. A. et Reno R. R., « A focus theory of normative conduct: A theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior », dans Zanna M. P. (sous la dir. de), *Advances in experimental social psychology*, San Diego, CA: Academic Press, 1991, 32 p.

Cronbach L.J., « Coefficient alpha and the internal structure of tests », *Psychometrika*, vol. 16, 1951, 37 p.

Fishbein M. et Ajzen I., *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Reading, MA: Addison-Wesley, 1975, 126 p.

Fishbein M., « Predicting, understanding, and changing socially relevant behaviors: Lessons learned », dans McGarty C.E. & Haslam S.A. (sous la dir. de), *The Message of Social Psychology: Perspectives on Mind in Society*, Cambridge, Blackwell, 1997, 14 p.

Likert R., « A Technique for the Measurement of Attitudes », *Archives of Psychology*, vol. 140, 1932, 5 p.

Marwin H. M. S., Gjalt-Jorn Y. P. et Gerjo K., « The operationalization of self-identity in reasoned action models: a systematic review of self-identity operationalizations in three decades of research », *Health Psychology and Behavioral Medicine*, vol. 9, n°1, 2021, 21 p.

Paquin R.S. et Keating D.M., « Fitting identity in the reasoned action framework: A meta-analysis and model comparison », *The Journal of Social Psychology*, vol. 157, n° 1, 2017, 16 p.

Annexe 1 Mesures et ordre des items dans le questionnaire

| variables | énoncés | Modalités de réponse |
|---|--|--|
| Signalétique | 1 - Je suis : | Une femme ; Un homme ; Autre (précisez) ; |
| | 2 - Quel âge avez-vous ? | Variable numérique (à recoder) |
| | 3 - Quel est le niveau de formation (études supérieures) dans lequel vous êtes inscrit ? | 1ère année ; 2ème année ; 3ème année ; Master 1 ; Master 2 ; Autre (précisez) ; |
| conditions de vie durant les confinements | 4 - Durant les confinements, j'habitais : | En centre-ville ; En banlieue ; En zone péri-urbaine ; A la campagne |
| | 5 - Je n'ai eu aucun problème pour suivre les cours en distanciel 6 - Le fait de rester enfermé toute la journée ne m'a posé aucun problème 7 - J'ai été dans de très bonnes conditions de travail durant les cours en distanciel 8 - La pandémie ne m'a posé aucun problème au niveau financier 9 - La pandémie n'a eu aucun impact financier négatif pour mes parents 10 - La pandémie n'a eu aucun impact sur la santé des personnes qui comptent pour moi | Pas du tout d'accord ; Pas d'accord ; Plutôt pas d'accord ; Plutôt d'accord ; D'accord ; Tout à fait d'accord ; |
| | 11 - Je vis (là où je réside le plus souvent) : | Seul en appart ; En colocation à 2 ; En colocation à 3 ; En colocation à 4 et + ; Seul avec l'un de mes parents ; Seul avec plusieurs adultes ; En famille avec un ou des parents et des frères et sœurs ; Autres (précisez) ; |
| | 12 - Je m'entends très bien avec la plupart des personnes avec qui je vis 13 - Le manque de lien social durant la pandémie ne m'a posé aucun problème 14 - Je peux facilement compter sur l'aide de plusieurs de mes camarades de promotion | Pas du tout d'accord ; Pas d'accord ; Plutôt pas d'accord ; Plutôt d'accord ; D'accord ; Tout à fait d'accord ; |

| | | |
|-----------------------------------|--|--|
| | 15 - Durant les diverses périodes de confinement je suis sorti de chez moi : | Jamais ; une fois par mois ; une fois par semaine ; Au moins 2 fois par semaine ; Au moins 4 fois par semaine ; Au moins une fois par semaine ; Au moins une fois par jour ; plusieurs fois par jour ; |
| | 16 - J'ai pu faire des cours en présentiel d'octobre à décembre 2020 17 - J'ai pratiqué une activité physique durant les diverses périodes de confinement 18 - J'ai ressenti une baisse de moral (coup de blues, morosité, etc.) durant les périodes de confinement | 1 Jamais ; 2 Rarement ; 3 Occasionnellement ; 4 Assez souvent ; 5 Souvent ; 6 Très souvent |
| antécédents psychologiques | 19 - J'ai déjà eu des problèmes psychologiques au cours de ma vie (rappel : le questionnaire est anonyme) | Pas du tout d'accord ; Pas d'accord ; Plutôt pas d'accord ; Plutôt d'accord ; D'accord ; Tout à fait d'accord |
| Intention comportementale | 20 - J'ai tout à fait l'intention d'utiliser les chèques psycho proposés par le gouvernement dans les prochains mois (les chèques psycho : possibilité offerte par le gouvernement de bénéficier de 3 séances gratuites avec un psychologue pour les étudiants) 21 - Je suis le type de personne qui pourrait utiliser les chèques psycho proposés par le gouvernement dans les prochains mois | Pas du tout d'accord ; Pas d'accord ; Plutôt pas d'accord ; Plutôt d'accord ; D'accord ; Tout à fait d'accord ; |
| Bénéfices attendus | Enoncé générique : Bénéficiaire des chèques psychologiques proposés par le gouvernement cela me permettrait : 22 - De me sentir écouté par un professionnel 23 - D'aller mieux mentalement 24 - D'éviter de faire une dépression 25 - D'éviter de décrocher au niveau de mes études 26 - De gagner en motivation 27 - De recréer du lien social 28 - De gagner en estime de soi 29 - De mieux gérer mes relations sociales (famille, amis) 30 - De tester ce type de démarche Précision : ces divers items étaient présentés dans un ordre aléatoire | Pas du tout d'accord ; Pas d'accord ; Plutôt pas d'accord ; Plutôt d'accord ; D'accord ; Tout à fait d'accord ; |
| Attitude (cognitive et affective) | Enoncé générique : L'idée d'utiliser les chèques psycho proposés par le gouvernement me donne une sensation, un ressenti : 31 - Notez de 1 complètement inutile à 6 très utile | 1 ; 2 ; 3 ; 4 ; 5 ; 6 ; |

| | | |
|--|--|---|
| | <p>32 - Notez de 1 très négative à 6 très positive</p> <p>33 - Notez de 1 très désagréable à 6 très agréable</p> | |
| Freins perçus | <p>Enoncé générique : Merci de noter en quoi les éléments ci-dessous constituent ou pas un frein qui pourrait vous empêcher d'utiliser les chèques psychologiques proposés par le gouvernement :</p> <p>34 - La difficulté de trouver un psychologue qui me convienne bien</p> <p>35 - Les difficultés administratives pour en bénéficier</p> <p>36 - La perception de mon entourage</p> <p>37 - La peur d'être jugé</p> <p>38 - Les problèmes d'emploi du temps (RDV difficile à obtenir)</p> <p>39 - Le manque de besoin ressenti d'aller consulter un psy</p> <p>40 - Le fait de ne pas avoir envie de se confier</p> <p>41 - La perte de temps que cela peut entraîner</p> <p>42 - La peur de ne pas réussir à se détacher, par la suite, du psychologue</p> <p>43 - Le manque de confiance envers le milieu de la psychologie</p> <p>Précision : ces divers items étaient présentés dans un ordre aléatoire</p> | <p>1 Frein très important ;</p> <p>2 ; 3 ; 4 ; 5 ; 6 Pas du tout un frein ;</p> |
| Perception de contrôle sur le comportement | <p>44 - Si je le veux, je peux facilement utiliser les chèques psycho proposés par le gouvernement</p> <p>45 - Rien ne m'empêche, si je le veux, d'utiliser les chèques psycho proposés par le gouvernement</p> | <p>Pas du tout d'accord ;</p> <p>Pas d'accord ; Plutôt pas d'accord ; Plutôt d'accord ; D'accord ; Tout à fait d'accord ;</p> |
| Normes descriptives | <p>46 - Il est très probable que la plupart de mes ami-e-s utiliseraient, si elles en ressentaient le besoin, les chèques psycho proposés par le gouvernement</p> <p>47 - Il est très probable que la plupart des personnes de ma formation (étude supérieure), pour qui j'ai de l'estime, utiliseraient, si elles en ressentaient le besoin, les chèques psycho proposés par le gouvernement</p> | <p>Pas du tout d'accord ;</p> <p>Pas d'accord ; Plutôt pas d'accord ; Plutôt d'accord ; D'accord ; Tout à fait d'accord</p> |
| Normes injonctives | <p>48 - Il est très probable que la plupart de mes ami-e-s, pour qui j'ai de l'estime, pensent que je devrais utiliser les chèques psycho proposés par le gouvernement</p> <p>49 - Il est très probable que la plupart des personnes de ma formation (étude supérieure), pour qui j'ai de l'estime, pensent que je devrais utiliser les chèques psycho proposés par le gouvernement</p> <p>50 - Il est très probable que la plupart des membres de ma famille, pour qui j'ai de l'estime, pensent que je devrais utiliser les chèques psycho proposés par le gouvernement</p> | <p>Pas du tout d'accord ;</p> <p>Pas d'accord ; Plutôt pas d'accord ; Plutôt d'accord ; D'accord ; Tout à fait d'accord</p> |

| | | |
|--|--------------------------|------------------------|
| | 51 - Commentaire libre : | Question texte ouverte |
|--|--------------------------|------------------------|

Ordre des items dans le questionnaire

- Les 3 items de signalétique (dans l'ordre de l'annexe 1)
- Les items de conditions de vie durant les confinements (dans l'ordre de l'annexe 1)
- L'item sur les antécédents psychologiques (n°19 de l'annexe 1)
- 1 item d'intention comportementale (n°20 de l'annexe 1)
- Les items sur les bénéfices attendus (présentation aléatoire)
- Les items d'attitude (dans l'ordre de l'annexe 1)
- Les items sur les freins perçus (présentation aléatoire)
- 1 item sur la perception de contrôle sur le comportement (item n°44 de l'annexe 1)
- 1 item sur les normes descriptives (item n°46 de l'annexe 1 : ami-e-s)
- 1 item sur les normes injonctives (item n° 48 de l'annexe 1 : ami-e-s)
- 1 item sur les normes descriptives (item n°47 de l'annexe 1 : personnes de ma formation)
- 2 items sur les normes injonctives (item n° 49 de l'annexe 1 : personnes de ma formation et n° 50 : famille)
- 1 item sur la perception de contrôle sur le comportement (item n°45 de l'annexe 1)
- 1 item d'intention comportementale (n°21 de l'annexe 1)
- L'item commentaire libre