



HAL
open science

Conformisme ou dissidence? Les implications psychologiques de l'incongruence entre les attitudes personnelles et la norme collective.

Kamilla Khamzina

► **To cite this version:**

Kamilla Khamzina. Conformisme ou dissidence? Les implications psychologiques de l'incongruence entre les attitudes personnelles et la norme collective.. Psychologie. Université Clermont Auvergne, 2019. Français. NNT: . tel-02549041

HAL Id: tel-02549041

<https://hal.science/tel-02549041v1>

Submitted on 21 Apr 2020

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.

Université Clermont Auvergne
U.F.R. Psychologie, Sciences Sociales et Sciences de l'Éducation
Laboratoire de Psychologie Sociale et Cognitive (LAPSCO) – CNRS, UMR 6024
École Doctorale Lettres, Sciences Humaines et Sociales



Conformisme ou dissidence ? Les implications psychologiques de l'incongruence entre les attitudes personnelles et la norme collective

Thèse de Doctorat présentée par Kamilla Khamzina,
En vue de l'obtention du titre de Docteur en Psychologie
Spécialisée en Psychologie sociale
Sous la direction du Pr. Serge Guimond et Dr. Michel Streith

22 mars 2019

Membres du jury :

Peggy Chekroun,
Professeure des Universités, Université Paris Nanterre, Rapporteur

Juan M. Falomir-Pichastor,
Professeur ordinaire, Université de Genève, Rapporteur

Serge Guimond,
Professeur des Universités, Université Clermont Auvergne, Directeur

Sylvie Huet,
Chargée de recherche, IRSTEA Clermont-Ferrand, Examinatrice

Leila Selimbegovic,
Maître de Conférences, Université de Poitiers, Examinatrice

Michel Streith,
Directeur de recherche, CNRS - Université Clermont Auvergne, Directeur

Моей бабушке, профессору,
доктору социологии,
человеку,
предопределившему мой
жизненный путь.

Résumé

Notre société est traversée par de nombreux bouleversements sociaux dans des domaines très divers. Cependant, la connaissance de ces phénomènes demeure à approfondir, notamment en raison de l'apparition ou la résurgence de faits de grande ampleur tels que la transition écologique, le terrorisme et les migrations. Comment arrive-t-on à ces changements sociaux ? Cette question fondamentale est étudiée dans cette thèse du point de vue de la psychologie sociale et, dans une moindre mesure, de l'anthropologie.

En sciences sociales, l'étude de l'influence des facteurs personnels et sociaux sur les comportements individuels est au cœur d'un très grand nombre de recherches. Par exemple, la théorie du comportement planifié met en avant que les attitudes et les normes subjectives déterminent le comportement individuel de manière indépendante, les interactions n'y étant pas prises en compte. Or, les travaux récents montrent que les attitudes personnelles divergent souvent de la perception de celles des autres ou de la *norme collective perçue*. Quelles sont les implications psychologiques et comportementales d'un tel décalage ? Cette thèse présente un programme de recherche, le premier à notre connaissance, étudiant de manière systématique le rôle que jouent les dynamiques éventuelles entre les attitudes personnelles et la norme collective perçue dans la détermination des comportements individuels et du bien-être psychologique. En effet, le décalage entre la position personnelle et la norme du groupe peut résulter en deux comportements différents : le conformisme d'une part et l'anticonformisme d'autre part. L'objectif principal de cette thèse est d'étudier les conditions sous-jacentes à l'apparition de ces deux phénomènes. Dans ce cadre il est proposé que dans un contexte de changement social, lorsque les individus ne sont pas d'accord avec la norme, ils s'opposeront à cette dernière dans le but de la changer. Afin d'étudier cette question, cette thèse est structurée en sept chapitres : deux chapitres théoriques (chapitres 1 et 7) et cinq chapitres empiriques, composés de huit études (chapitres 2, 3, 4, 5 et 6).

Le chapitre 1 formule la problématique et présente les théories et les concepts abordés dans le cadre de ce projet. Le chapitre 2 examine, à l'aide de données issues d'un échantillon représentatif de la population française, les implications du décalage entre les attitudes et la norme perçue pour le bien-être psychologique. Les résultats de cette étude mettent en évidence que l'incongruence entre ce que les individus pensent et leur perception de ce que pensent les autres sur des questions sociétales diverses a un impact négatif sur la santé mentale, particulièrement chez les femmes. Le chapitre 3 est composé de trois études qui ont pour but d'étudier les implications comportementales d'un tel décalage. Il s'agit d'examiner, dans le domaine agricole où une nouvelle norme liée à l'agriculture biologique est en train de surgir, les facteurs qui favorisent la conversion à ce nouveau mode de production minoritaire. Les résultats révèlent comme prévu que les attitudes personnelles et la norme perçue interagissent dans la détermination des comportements. Le chapitre 4 présente les résultats des entretiens menés avec les producteurs français qui contextualisent notre hypothèse principale et offrent ainsi une perspective qualitative. Le chapitre 5 permet d'étudier les implications comportementales du décalage entre les attitudes et la norme perçue dans un autre contexte que l'agriculture, celui de l'immigration en Europe. Le chapitre 6 présente deux études qui ont pour but de manipuler la norme perçue en vue d'en vérifier les effets en fonction des attitudes personnelles. Pris dans leur ensemble, nos résultats suggèrent que le conformisme n'est pas une stratégie unique que les individus adoptent lorsqu'ils perçoivent un décalage entre leurs attitudes et la norme sociale. De plus, nos travaux fournissent des arguments soutenant la nécessité d'étudier les interactions entre les facteurs personnels et sociaux afin de mieux comprendre et expliquer les comportements individuels. Au niveau appliqué, nos travaux mettent en avant l'importance de la perception de la position minoritaire dans la promotion de changements sociaux en matière de comportements pro-environnementaux et de relations intergroupes.

Mots-clés : attitude, norme collective, changement social, environnement, minorité, immigration

Abstract

We are constantly witnessing a great number of social changes in various life domains. As the need for sustainable development, tackling terrorism or dealing with the immigration crisis have been storming our news in the last years, the study of these phenomena becomes an increasingly important endeavour. Notably, how do we proceed to such changes? The present thesis addresses this question from social psychological and anthropological perspectives.

The way personal and social factors influence human behaviour is of the main concerns of almost all social science disciplines. For example, the theory of planned behaviour postulates that personal attitudes and social norms influence individual behaviour in an independent manner. Thus, it does not account for the interactions between the two. Some recent research, however, has pointed out that personal attitudes are often different from the perception of that of others, or *perceived group norm*, in other words, there may be a mismatch between the two. However, psychological and behavioural consequences of such a mismatch have been overlooked thus far. This doctoral dissertation represents a first to our knowledge test of the mismatch between personal attitudes and perceived group norms in accounting for mental health and individual behaviour. Indeed, two different behavioural strategies are possible: people might either conform to the norm or counter-conform to it. Thus, the goal of our studies is to identify what are the conditions that underlie the choice of one of these strategies. In light of this question, we propose that in times of social change people who perceive a mismatch between their position and the norm would counter conform to the latter in order to challenge and eventually change it. In order to explore this question, this manuscript is organized in seven chapters: two theoretical (chapters 1 and 7) and five empirical chapters presenting eight studies (chapters 2, 3, 4, 5, 6).

In the first chapter we introduce the conceptual framework of the present dissertation. The second chapter presents one study conducted among a representative French sample. This study showed that mismatch is associated with a decreased psychological well-being, and it is to the greater extent amongst women than men. The third chapter discusses the behavioural outcomes of mismatch in the organic farming context. Three studies suggest that interaction between attitudes and norms play an important role in prediction of individual behaviours, notably concerning the conversion to green farming. Chapter 4 builds on those three studies by offering a qualitative perspective on the behavioural issues of the mismatch phenomenon. Interviews among French farmers were conducted that contextualize our expectations about the role of mismatch in explanation of individual behaviours. Chapter 5 addresses the behavioural outcomes of mismatch applied in a different social context than farming: immigration crisis in Europe. Finally, Chapter 6 provides an experimental test of the mismatch hypothesis.

Overall, our data confirms our expectations and reveals interesting results that are discussed in light of theories of influence in chapter 7. Therefore, our results suggest that people do not necessarily conform the social norms if they do not fit their personal attitudes. This highlights the importance of studying interactions between personal and social factors as a key in understanding and predicting individual behaviour, especially in times of social change. From an applied perspective, this work demonstrates the role that minorities' views can play in producing social change in terms of pro-environmental behaviours and intergroup relations.

Keywords: attitude, perceived norm, social change, environment, minority, immigration.

Sommaire

Résumé.....	4
Abstract.....	5
Préambule	12
Chapitre 1 – Introduction : Les déterminants du comportement individuel	19
1.1. Les attitudes personnelles et les normes sociales	19
1.1.1. La théorie de l’action raisonnée et la théorie du comportement planifié.....	19
1.1.2. Effets interactifs entre les attitudes personnelles et les normes sociales.....	21
1.2. Norme collective perçue.....	23
1.2.1. Redéfinition du concept de norme subjective	27
1.3. Norme perçue et attitudes personnelles : deux construits distincts.....	30
1.4. Une approche anthropologique des attitudes personnelles et de la norme perçue	32
1.5. Décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue du groupe : quelles sont les conséquences pour l’individu ?	37
1.5.1. Décalage entre les attitudes et norme perçue : conséquences psychologiques	38
1.5.2. Décalage entre les attitudes et norme perçue : conséquences comportementales ...	40
Conséquences comportementales du décalage : conformisme	41
Conséquences comportementales du décalage : anticonformisme	43
1.6. L’agriculture biologique en tant que changement social	45
1.8. Objectifs de la thèse	50
Chapitre 2 - Conséquences psychologiques du décalage entre les attitudes personnelles et la norme collective	54
2.1. Introduction	54
2.2. Étude 1.....	60
2.2.1. Méthode	60
2.2.2. Résultats.....	61
2.2.3. Discussion.....	71
Chapitre 3 - Conséquences comportementales du décalage entre les attitudes personnelles et la norme collective	78
3.1. Introduction	78
3.2. Études 2, 3, 4	80
3.3. Étude 2.....	82
3.3.1. Méthode	82
3.3.2. Résultats.....	84
3.3.3. Discussion.....	95
3.4. Étude 3.....	98
3.4.1. Méthode	98
3.4.2. Résultats.....	99
3.4.3. Discussion.....	102
3.5. Étude 4.....	104
3.5.1. Méthode	104
3.5.2. Résultats.....	106

3.5.3. Discussion.....	115
3.6. Discussion du chapitre 3.....	119
Chapitre 4 - Appréciations qualitatives des attitudes personnelles et de la norme collective : Entretiens sur le terrain.....	125
4.1. Introduction	125
4.2. Étude 5.....	129
4.2.2. Méthode	129
4.2.3. Résultats.....	131
4.2.4. Discussion.....	134
Chapitre 5 - Conséquences du décalage entre les attitudes personnelles et la norme collective sur l'expression d'opinion minoritaire : cas de l'immigration en Europe	143
5.1. Introduction	143
5.2. Étude 6.....	148
5.2.1. Méthode	148
5.2.2. Résultats.....	150
5.2.3. Discussion.....	157
Chapitre 6 - Conséquences comportementales et psychologiques du décalage entre les attitudes personnelles et la norme collective : Manipulation de la norme collective	166
6.1. Introduction	166
6.2. Étude 7 a : Étude pilote	171
6.2.1. Méthode	171
6.2.2. Résultats.....	174
6.2.3. Discussion.....	175
6.3. Étude 7 b	176
6.3.1 Méthode	176
6.3.2. Résultats.....	179
6.4. Discussion du chapitre 6.....	184
Chapitre 7 - Discussion générale : Bilan, limites et perspectives.....	191
7.1. Rappel des objectifs de la thèse	191
7.2. Mismatch : quelles en sont les implications pour le bien-être et le comportement ?.....	196
7.2.1. Dissidence à l'origine du changement social	200
7.2.2. Le support minoritaire et le support majoritaire.....	202
7.3. Mismatch : Implications théoriques.....	207
7.3.1. Normes descriptives vs. normes injonctives	207
7.4. Limites de nos études et perspectives de recherche	211
7.4.1. Limites de nos études	211
7.4.2. Perspectives de recherche	214
7.5. Conclusion.....	218
Références	222
Annexes.....	242
Annexe I – Échelles utilisées dans l'Étude 1, inspirées de Guimond, Streith & Roebroek (2015)	242
Annexe I A : Attitudes personnelles envers le multiculturalisme.....	242
Annexe I B : Attitudes personnelles envers l'assimilation.....	243

Annexe I C : Norme perçue de multiculturalisme.....	244
Annexe I D : Norme perçue d'assimilation	245
Annexe I E : Échelle de bien-être inspirée de Dambrun, Ricard, et al., 2012	246
Annexe I F : Échelle de satisfaction de la vie inspirée de Diener, Emmons, Larsen, & Griffin, 1985	247
Annexe II – Complément des analyses d'ANOVA à mesures répétées en prenant en compte les sous-dimensions des facteurs des attitudes personnelles (environnement / bio) et la norme perçue (agriculteurs / amis) (Étude 4).	248
Annexe II A. Attitudes personnelles envers environnement et norme perçue parmi les agriculteurs	248
Annexe II B. Attitudes personnelles envers le bio et norme perçue parmi les agriculteurs	248
Annexe II C. Attitudes personnelles envers l'environnement et norme perçue parmi les amis.....	248
Annexe II D. Attitudes personnelles envers le bio et norme perçue et norme perçue parmi les amis	249
Annexe III – Échelles des attitudes personnelles et de la norme perçue (Étude 6)	250
Annexe III A : Échelle des attitudes personnelles envers l'immigration.....	250
Annexe III B : Échelle de la norme perçue en matière de l'immigration	251
Annexe IV – Résultats de PEW Research Center (2017) concernant les niveaux d'identification nationale et d'identification européenne	252
Annexe V – Inductions expérimentales des attitudes personnelles et la norme perçue (Étude 7 a)	253
Annexe V A : Induction des attitudes positives / norme perçue négative	253
Annexe V B : Induction des attitudes négatives / norme perçue positive	254
Annexe V C : Induction des attitudes négatives / norme perçue négative	255
Annexe VI – Mesure de l'intention comportementale (Étude 7a)	256
Annexe VII - Complément des analyses de l'étude 7a	257
Annexe VIII – Induction de la norme perçue négative (Étude 7b)	258
Annexe IX – Analyse factorielle des facteurs des attitudes personnelles et de la norme perçue au sujet du bio avec rotation Varimax (étude 7b).	259
Annexe X – Mesure du comportement – Pétition (Étude 7b)	261

Liste des Tableaux

Tableau 1. Statistiques descriptives et les coefficients de corrélations bivariées entre les variables de l'étude 1.....	62
Tableau 2. Statistiques descriptives, alpha de Cronbach et les coefficients des corrélations bivariées entre les principales variables d'étude 2.....	84
Tableau 3. Résultats des analyses de régressions linéaires multiples prédisant l'intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à la pratique conventionnelle (étude 2).....	86
Tableau 4. Résultats des analyses de régressions linéaires multiples prédisant l'intention de se convertir chez les agriculteurs conventionnels (étude 2).....	90
Tableau 5. Résultats des analyses de régressions linéaires multiples prédisant l'intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à la pratique conventionnelle et l'intention de se convertir au bio chez les agriculteurs conventionnels (étude 2).....	93
Tableau 6. Analyse factorielle exploratoire des items de mesure d'attitudes personnelles et la norme perçue en matière d'agriculture biologique (étude 3) (rotation Varimax avec extraction à deux facteurs).....	100
Tableau 7. Résultats des analyses factorielles exploratoires de l'échelle des attitudes personnelles avec rotation Varimax (étude 4).....	107
Tableau 8. Résultats des analyses factorielles exploratoires de l'échelle des attitudes personnelles avec rotation Varimax (étude 4).....	108
Tableau 9. Statistiques descriptives et les coefficients de corrélations bivariées entre les variables principales de l'étude 4.....	109
Tableau 10. Statistiques descriptives et les coefficients de corrélations bivariées entre les variables de l'étude 6.....	151
Tableau 11. Distribution des participants dans les conditions expérimentales (étude 7a).....	174

Liste des Figures

Figure 1. Principales composantes de la théorie de l'action raisonnée et du comportement planifié (Fishbein & Ajzen, 1975 ; Ajzen, 1991).	21
Figure 2. Attitudes envers le multiculturalisme et assimilation et perceptions normatives de Français à ces deux politiques d'intégration (étude 1).	63
Figure 3. Le score de satisfaction de vie en fonction des attitudes personnelles et la norme perçue à l'égard de multiculturalisme (MC) chez les femmes (étude 1).....	66
Figure 4. Le score de bien-être psychologiques en fonction des attitudes personnelles et la norme perçue à l'égard de multiculturalisme (MC) chez les femmes (étude 1).....	67
Figure 5. Le score de satisfaction de vie en fonction des attitudes personnelles et la norme perçue à l'égard de l'assimilation (AS) chez les hommes (étude 1).	69
Figure 6. Le score de satisfaction de vie en fonction des attitudes personnelles et la norme perçue à l'égard d'assimilation (AS) chez les femmes (étude 1).....	70
Figure 7. Attitudes personnelles et norme perçue en matière d'agriculture biologique en fonction de la pratique agricole actuelle des répondants (étude 2).	85
Figure 8. Résultats des analyses de régressions linéaires multiples prédisant l'intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à la pratique conventionnelle (étude 2).	88
Figure 9. Intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à la pratique conventionnelle en fonction des attitudes personnelles et de la norme perçue au sujet du bio parmi les agriculteurs conventionnels ayant le CCP faible (étude 2).	89
Figure 10. Intention de se convertir en AB en fonction des attitudes personnelles et la norme perçue au sujet du bio parmi les agriculteurs conventionnels ayant le CCP faible (étude 2).	92
Figure 11. Les attitudes personnelles envers le bio et la norme perçue en fonction de la pratique agricole de producteurs français (étude 3).	102
Figure 12. Pourcentage des élèves ayant répondu « Oui » à la question « Voudriez-vous devenir agriculteur biologique ? » en fonction de leurs attitudes personnelles envers l'environnement et la norme perçue parmi les agriculteurs (étude 4).	113
Figure 13. Pourcentage des élèves ayant répondu « Oui » à la question « Voudriez-vous devenir agriculteur biologique ? » en fonction de leurs attitudes personnelles envers le bio et la norme perçue envers le bio dans leur cercle d'amis (étude 4).	115
Figure 14. Intention d'exprimer son opinion en fonction des attitudes personnelles et la norme perçue en matière d'immigration pour les participants fortement identifiés en tant qu'Européens (étude 5).	153

Figure 15. Intention d'exprimer son opinion en fonction des attitudes personnelles et de la norme perçue en matière d'immigration pour les participants faiblement identifiés en tant qu'Européens (étude 5).....	154
Figure 16. Intention de convaincre les autres de son attitude en fonction des attitudes personnelles et la norme perçue pour les participants qui sont faiblement identifiés à l'Europe (étude 5).....	155
Figure 17. Le niveau de bien-être psychologique en fonction des attitudes personnelles et la condition expérimentale (étude 7b).	183
Figure 18. Le niveau de satisfaction de vie en fonction des attitudes personnelles et la manipulation de la norme perçue (étude 7b).	183

Préambule

Dans l'introduction de son livre « Psychologie des minorités actives », Serge Moscovici (1979) en définissant le temps présent affirmait qu'« un de ses caractères particuliers est le passage d'une époque majoritaire à une époque minoritaire. Cela se voit à l'œil nu quand on compare les courants de masse nés avec le siècle aux mouvements de femmes, d'étudiants, etc., qui se succèdent depuis environ vingt ans. » (p. 9). En effet, aujourd'hui, comme au milieu du vingtième siècle quand cette phrase a été prononcée, nous pouvons observer de nombreux changements sociaux dans des domaines très divers. De récents changements politiques sur le plan international, les changements du discours social et politique au sujet d'immigration en Europe ou encore le passage au développement durable sont quelques exemples parmi tant d'autres. Ainsi, une question demeure : comment arrive-t-on à un tel changement normatif majeur des pratiques sociales ? Autrement dit, quels sont les facteurs qui font que la norme prédominante soit contestée et qu'une nouvelle norme surgisse ? Le travail de la présente thèse vise essentiellement à répondre à cette question du point de vue de la psychologie sociale et aussi de l'anthropologie. Il s'agira plus précisément d'examiner comment le rapport entre soi et autrui, les relations entre l'individu et le groupe, se transforment pour permettre l'émergence de nouveaux comportements sociaux. Autrement dit, afin de traiter cette question, le programme de recherches empiriques mené dans le cadre de cette thèse étudiera des situations particulières, celles qui impliquent un groupe ou un ensemble social qui est majoritairement favorable à une position donnée alors qu'une personne est, elle personnellement, opposée à cette position. Comment réagira cette personne ? Va-t-elle demeurer silencieuse sur le sujet pour éviter la désapprobation ? Ou, au contraire, est-il possible que cette opposition du groupe soit précisément un des éléments qui la motivera à vouloir s'exprimer afin de changer les choses ?

La question du changement des pratiques se pose notamment de manière très urgente dans le domaine des pratiques reliées à l'environnement. Les problèmes environnementaux (changement climatique, pollution de l'eau et de l'air, dégradation de la biodiversité, etc.) représentent les principaux défis auxquels notre société est confrontée à l'heure actuelle (Global Climate Report, 2017 ; Hunt & Watkiss, 2011; Pascal, Corso et al., 2013). Ainsi, l'activité agricole, qui retiendra notre attention dans cette thèse comme activité au cœur des changements sociaux actuels, est aujourd'hui pointée du doigt. Elle serait la source de problèmes majeurs sur les plans alimentaire, environnemental et de santé publique (Balmford, Amano, et al., 2018 ; Le Monde, 2018).

En effet, l'agriculture conventionnelle, le mode de production le plus pratiqué à travers le monde, emploie des traitements qui sont réalisés en ayant recours à des produits chimiques plus ou moins nocifs. Ceux-ci sont appliqués pour prévenir ou pour éradiquer les maladies et les méfaits des organismes vivants jugés nuisibles pour les cultures. Or, au cours des cinquante dernières années est apparue l'agriculture biologique (AB), une pratique agricole alternative qui offre certains éléments de réponse aux défis environnementaux posés par l'agriculture conventionnelle. L'agriculture biologique, en interdisant l'utilisation des produits chimiques de synthèse, est considérée comme étant plutôt bénéfique pour la biodiversité (Muneret, Mitchell et al., 2018). Cette méthode agricole, qui puise ses origines dans un mouvement social, marginal à ses débuts mais qui a pris de l'ampleur au fil du temps, impliquant plusieurs groupes d'acteurs sociaux, est aujourd'hui soumise à une réglementation rigoureuse, en particulier sur le plan européen, à travers un cahier des charges strictes. Née à la suite de plusieurs mouvements sociaux tels que les mouvements écologistes, antinucléaires, de consommateurs, et un grand nombre d'autres mouvements, l'AB a connu depuis les années 1990 un développement important. Cependant, et malgré les bienfaits d'un tel mode de production pour les humains et la nature, il reste aujourd'hui encore relativement marginal (Van Dam, Nizet, Dejardin, & Streith, 2009). Selon le rapport de l'Agence pour le développement et la promotion de

l'agriculture biologique (Agence Bio), intitulé « La Bio dans l'Union européenne » et publié en 2017, la part des surfaces biologiques dans l'ensemble du territoire agricole de l'Union Européenne était de 6.2 % en 2015. En France, en 2017, seulement 6.5 % de la surface agricole utile des exploitations est conduit selon le mode de production biologique (« Repères chiffrés 2017 du bio en France », Agence Bio, 2018). Malgré une nette évolution des engagements de producteurs dans la démarche biologique, l'AB reste tout de même un mode de production minoritaire, en comparaison avec les surfaces cultivées et le nombre d'exploitations en agriculture conventionnelle. Quels sont les facteurs psychologiques et sociaux qui favorisent la conversion des agriculteurs en production biologique ? Et à l'inverse, quels sont les freins qui empêchent les agriculteurs français et européens de s'engager dans un mode de production plus « vert » ? En ayant recours aux perspectives théoriques issues de la psychologie sociale et de l'anthropologie, ce travail de recherche interdisciplinaire avait pour but d'apporter quelques éléments de réponse à ces questions tout en offrant également une perspective théorique plus générale dans l'explication des comportements individuels.

Les sciences sociales, notamment la psychologie sociale, ont pour objectif principal de comprendre et d'expliquer le comportement des individus en tenant compte de facteurs psychologiques mais également des facteurs sociaux et culturels. Ainsi, le présent travail s'intéresse plus particulièrement aux facteurs qui déterminent l'engagement des individus dans des comportements minoritaires ou dissidents (Jetten & Hornsey, 2014), ce qui est le cas des conversions en AB. Une foule de théories dont l'objectif principal est d'expliquer les comportements sociaux (Fishbein & Ajzen, 1975 ; Tajfel & Turner, 1979 ; Turner, Oakes, Haslam, & McGarty, 1994) ont été avancées en sciences sociales. Deux concepts fondamentaux de ces théories sont ceux d'attitudes et de normes. La nature de ces concepts et leur rôle dans l'explication des comportements seront abordés dans le chapitre 1.

La théorie de l'action raisonnée ainsi que son dérivée, la théorie de comportement planifié (Ajzen & Fishbein, 1975 ; Ajzen, 1991) est probablement la théorie la plus influente

de la psychologie sociale qui intègre à la fois les attitudes et les normes dans l'explication des comportements sociaux. Pour cette raison, nous allons nous attarder particulièrement sur cette théorie. On verra que malgré toutes les qualités de cette théorie, l'idée d'étudier les dynamiques éventuelles entre les facteurs personnels (e.g., attitudes personnelles) et sociaux (e.g., normes sociales) par rapport à la détermination des comportements n'en fait pas partie. Pourtant, des travaux récents en psychologie sociale ont mis en évidence que les attitudes personnelles peuvent diverger de la perception de celles des autres, c'est-à-dire de la norme perçue, un phénomène appelé « ignorance pluraliste » dans la littérature (Prentice & Miller, 1993 ; Guimond, Crisp, et al., 2013 ; Guimond, de la Sablonnière, 2014 ; Guimond, Streith, & Roebroek, 2015). Une question demeure donc : quelles sont les implications psychologiques et comportementales de dynamiques éventuelles entre les attitudes personnelles et les normes collectives ? Quelle est leur part dans la détermination et l'explication des comportements individuels et de la santé mentale des individus ? C'est à cette question théorique que le présent travail de thèse visera à répondre du point de vue psychologique et anthropologique.

Ainsi, le premier chapitre de cette thèse aura pour objectif d'examiner les théories et les recherches précédentes qui ont mis en avant la distinction entre les attitudes personnelles et la norme perçue. Les stratégies comportementales qui peuvent résulter d'un tel décalage seront discutées et argumentées à l'aide des théories de l'influence sociale. Les hypothèses et les objectifs principaux concernant les implications psychologiques et comportementales pour les individus se retrouvant face à un désaccord avec la norme majoritaire seront exposés.

Le chapitre 2 examinera les conséquences psychologiques du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue, le premier objectif de ce travail de thèse. L'étude 1 auprès d'un échantillon représentatif de la population française aurait pour but d'examiner les variations dans le bien-être psychologique et la satisfaction de vie en fonction des attitudes personnelles des individus et de leur norme perçue.

Dans la poursuite des objectifs de cette thèse, le chapitre 3 examinera les conséquences comportementales du décalage entre les attitudes et la norme perçue dans le cadre de la problématique relative à ce projet de thèse. Dans deux études, nous proposerons d'examiner les intentions des agriculteurs conventionnels européens (Étude 2) et français (Étude 3) en fonction de leurs attitudes personnelles et leur perception de celles des autres agriculteurs. De plus, les intentions de devenir agriculteur bio chez la future génération de producteurs seront également examinées (Étude 4). L'hypothèse selon laquelle le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue est à l'origine des intentions comportementales minoritaires et dissidentes sera testée à travers ces trois études.

Afin de compléter les patterns comportementaux concernant les intentions de passer au mode de production biologique obtenus dans les enquêtes psychosociales, le chapitre 4 aura pour but de fournir des analyses qualitatives en présentant les résultats d'une série d'entretiens menés auprès des agriculteurs français. Les appréciations qualitatives ainsi que les implications pour le domaine agricole seront discutées. Il en sera de même de leur complémentarité avec des analyses psychosociales quantitatives.

Le chapitre 5 aura pour objectif d'examiner les effets comportementaux du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue sur une autre question sociétale : l'immigration actuelle en Europe. Dans l'étude 5, nous proposerons d'investiguer les intentions des Européens de communiquer leur opinion au regard de la crise migratoire en fonction de leurs attitudes personnelles et de leurs perceptions normatives. Ainsi, à l'aide de cette étude nous examinerons l'aspect de la généralisation des patterns comportementaux obtenus dans les études précédentes dans un autre contexte social et auprès d'une population différente.

Dans le chapitre 6, nous proposons d'étudier l'influence de la norme perçue dans le cadre d'expérimentations en laboratoire. Ces recherches nous permettront de combler les limites méthodologiques des études précédentes de nature corrélacionnelle et d'interroger le lien de causalité entre les normes et les intentions comportementales.

Enfin, le chapitre 7 aura pour objectif de discuter les implications sociales et appliquées des effets des dynamiques entre les attitudes personnelles et les normes collectives obtenus à travers les études menées dans le cadre de cette thèse. Dans ce chapitre final, nous discuterons de l'importance d'examiner les dynamiques éventuelles entre les facteurs personnels et sociaux ainsi que des apports de ce travail pour l'étude des comportements liés au changement social. Les principales limites de notre cadre théoriques qui serviront de base pour envisager de futurs travaux de recherche seront discutés également.

Pour résumer, l'objectif général de cette thèse est d'identifier le rôle que des dynamiques entre les attitudes personnelles et les normes collectives perçues jouent dans la détermination des comportements individuels en contexte de changement social. Dans la poursuite de cet objectif principal, les travaux de cette thèse auront pour but de répondre à trois objectifs secondaires : (1) identifier les implications du décalage entre les attitudes personnelles et la norme collective pour la santé mentale, (2) identifier les implications d'un tel décalage sur le plan comportemental, et (3) tester l'aspect de généralité de notre cadre théorique à d'autres contextes sociaux.

Chapitre 1

Chapitre 1 – Introduction : Les déterminants du comportement individuel

1.1. Les attitudes personnelles et les normes sociales

1.1.1. La théorie de l'action raisonnée et la théorie du comportement planifié

Les concepts d'attitudes et de normes font partie des principaux concepts de la psychologie sociale. Le nombre de recherches qui portent sur les attitudes ou les normes sociales s'accroît avec les années de manière exponentielle. Il existe aussi de nombreuses théories psychosociales qui ont pour but d'expliquer et de comprendre les comportements et qui font référence aux notions d'attitudes ou de normes (Tajfel & Turner, 1979 ; Turner, Oakes, Haslam, & McGarty, 1994 ; Hogg & Abrams, 1988). Cependant, le nombre de théories ou de recherches qui intègrent *à la fois* les attitudes personnelles et les normes collectives dans l'explication des conduites est, cependant, beaucoup plus restreint. Parmi ces théories, les deux principales sont sans aucun doute la théorie de l'action raisonnée et la théorie du comportement planifié.

La théorie de l'action raisonnée (TAR) développée par Ajzen et Fishbein (1980 ; Fishbein & Ajzen, 1975) est l'une des théories psychosociales qui reste très influente dans l'explication et la prédiction des comportements individuels à l'heure actuelle (Guimond, 2010 ; Giger, 2008). Selon cette théorie, le comportement dépend d'une intention (comportementale) qui elle-même serait déterminée par les attitudes personnelles et la norme subjective (voir Figure 1). Quelques années plus tard, la TAR a été développée en théorie du comportement planifié (TCP, Ajzen, 1991). Dans celle-ci, un nouveau facteur, le contrôle comportemental perçu (CCP), déterminant l'intention comportementale et le comportement, a été ajouté. Sur la base de ces deux théories, l'attitude personnelle est définie en tant qu'évaluation favorable ou défavorable envers l'accomplissement ou le non-accomplissement du comportement (Ajzen & Fishbein, 1980 ; Giger, 2008), faisant ainsi référence à une

composante affective. L'attitude personnelle est considérée comme étant dépendante des croyances comportementales concernant les conséquences du comportement à effectuer (e.g., « se convertir au bio est un moyen de protéger la terre et des eaux ») et de leur évaluation (e.g., « il est important de protéger la nature »). La norme subjective, quant à elle, est définie comme une pression sociale perçue par l'individu à effectuer ou non un comportement. Les auteurs précisent que cette pression est reçue principalement de la part d'autrui, individu(s) ou groupe(s) des individus proches (e.g., famille, amis, conjoints, etc.) et relève ainsi d'une composante cognitive. À son tour, la norme subjective dépend des croyances normatives, ou de ce que les personnes proches pensent à ce sujet, ainsi que de la motivation à se conformer à ce que ces personnes pensent. Les concepts d'attitude et de norme subjective sont deux construits théoriquement distincts faisant référence à deux natures différentes. Enfin, le contrôle comportemental perçu (CCP) est défini comme « la facilité ou la difficulté perçue à effectuer un comportement et il est censé refléter l'expérience passée aussi bien que les empêchements et les obstacles anticipés » (Ajzen, 1991, traduit par Giger, 2008). La différence entre la théorie de l'action raisonnée et celle du comportement planifié consiste dans la nature des comportements à expliquer ou prédire : la TAR traite les comportements volontaires (ex. le vote ou pratique d'une activité physique) tandis que la TCP est plutôt appliquée aux comportements non volontaires (ex. obtention d'une bonne note à l'examen ou perte du poids). La TCP suggérerait donc que le comportement sera réalisé lorsque l'attitude envers la réalisation de ce comportement est positive, les individus perçoivent un contrôle comportemental élevé ainsi que leur entourage proche les encourage à le réaliser.

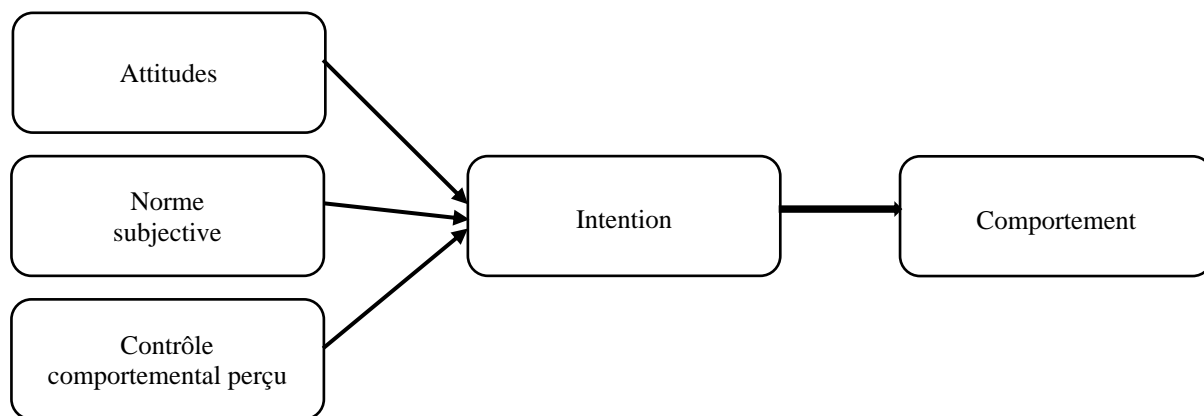


Figure 1. Principales composantes de la théorie de l'action raisonnée et du comportement planifié (Fishbein & Ajzen, 1975 ; Ajzen, 1991).

Un très grand nombre de travaux a été conduit en testant la validité de ces deux théories dans des domaines très divers (don du sang, planning familial, consommation dans les fast-foods, consommation du cannabis, avortement, etc.). Par exemple, Fielding, McDonald et Louis (2008) ont montré que l'engagement dans l'activisme environnemental est défini par les attitudes positives et le support normatif élevé de ce dernier. Un autre exemple de travaux menés dans le domaine des activités de loisirs concerne les intentions et les comportements de loisirs auto-rapportés qui ont été prédits par les variables indépendantes de modèle de TPB (Ajzen & Driver, 1991). De nombreuses méta-analyses ont également confirmé la puissance prédictive de ces deux théories. Par exemple, une méta-analyse de Sheppard, Hartwick et Warsaw (1988) ainsi que celle de Sheeran et Orbell (1998) ont trouvé des corrélations moyennes entre les intentions comportementales et les comportements de $r = .53$ et $r = .44$ pour les deux méta-analyses respectivement. Enfin, la méta-analyse d'Armitage et Conner (2001) a montré que la TCP rend compte de 39 % de la variance expliquée de l'intention comportementale et de 27 % du comportement même. Les résultats de ces recherches confirment donc la robustesse prédictive des modèles d'Ajzen et Fishbein (Giger, 2008).

1.1.2. Effets interactifs entre les attitudes personnelles et les normes sociales

Comme l'illustre la Figure 1, la théorie de l'action raisonnée et du comportement planifié propose de manière explicite et sans ambiguïté que les attitudes personnelles et les

normes subjectives ont une influence indépendante sur les intentions comportementales (Ajzen & Fishbein, 1980 ; Fishbein & Ajzen, 1975). De plus, et de manière assez étonnante, un très grand nombre de recherches menées dans le but d'appliquer ces théories ainsi que les études princeps d'Ajzen & Fishbein (Ajzen & Driver, 1991 ; Ajzen & Fishbein, 1980) n'ont pas considéré l'interaction éventuelle entre les concepts de ces modèles en tant que possible facteur déterminant du comportement individuel. Autrement dit, les auteurs semblent conclure que les attitudes, la norme subjective et le CCP agissent sur les intentions comportementales de manière complètement indépendante (Giger, 2008 ; Bagozzi & Schnedlitz, 1985), en n'interagissant nullement entre eux.

Cependant, certains auteurs mettent en question un tel effet d'indépendance (Liska, 1984) entre les attitudes personnelles et la norme subjective (Grube & Morgan, 1990 ; Terry & Hogg, 1996). En effet, ces chercheurs arrivent à la conclusion que le modèle qui inclut les interactions entre les attitudes personnelles et les influences normatives dans TAR et TCP aurait une plus grande puissance prédictive des intentions comportementales et des comportements que les modèles testant simplement les effets additifs entre ces deux facteurs (Acock & DeFleur, 1972 ; Grube & Morgan, 1990 ; Bansal & Taylor, 2002). L'approche de la cohérence conditionnelle (*contingent consistency approach* ; Acock & DeFleur, 1972) propose notamment que les variables situationnelles et variables sociales sont supposées interagir avec les attitudes ou les intentions dans le but d'avoir une plus grande influence sur les comportements effectifs (Acock & DeFleur, 1972 ; Bagozzi & Schnedlitz, 1985). Par exemple, Grube et Morgan (1990) ont démontré que l'interaction entre les attitudes personnelles des adolescents irlandais en interaction avec leur perception de prévalence des comportements de leurs amis a eu plus d'impact dans l'explication des comportements de fumer et de la consommation de marijuana ou d'alcool que les deux concepts pris séparément.

Acock et DeFleur (1972) postulent également que l'attitude, en tant qu'élément essentiel dans la détermination du comportement, en interaction avec les influences sociales et

normatives expliquerait encore mieux celui-ci. Par ailleurs, ces auteurs trouvent que les influences sociales, elles aussi prises à part, jouent un rôle limité dans l'explication des comportements. Cependant, leur pouvoir prédictif serait amélioré lorsqu'elles sont combinées avec d'autres variables comme des attitudes personnelles.

Enfin, Grube et Morgan (1990) concluent que «... les interactions entre la norme sociale et l'attitude personnelle peuvent jouer un rôle important dans l'expression d'un très grand nombre de comportements. Les théories contemporaines sur les attitudes et les croyances devraient envisager la possibilité de ces interactions... Identifier les comportements, les conditions nécessaires pour que les interactions entre ces variables apparaissent et les processus sous-jacents à ce que ces interactions interviennent devrait être une priorité majeure pour les recherches sur les attitudes. » (p. 338, notre traduction).

Ainsi, l'impact des concepts tels que les attitudes, les normes sociales et le contrôle comportemental perçu sera examiné à travers les présents travaux de recherche. Cependant, l'un des objectifs principaux de cette thèse est de considérer l'interaction entre les variables personnelles et sociales et son lien avec les comportements. En d'autres termes, les hypothèses sur les effets psychologiques et comportementaux de l'interaction entre les attitudes personnelles et les normes sociales seront examinées empiriquement dans les contextes divers au travers d'études corrélationnelles et expérimentales.

1.2. Norme collective perçue

L'objectif principal de cette thèse est d'examiner les effets additifs et interactionnels entre les composantes attitudinales et normatives qui sont très proches de ce qu'on retrouve dans les théories d'Ajzen et Fishbein. Cependant, comme on le verra, il existe aussi certaines différences. On peut s'interroger notamment en ce qu'à trait au concept de « norme subjective » et nous préférons parler plutôt de « norme collective perçue » ou de *norme perçue du groupe* (Guimond, Crisp, et al., 2013 ; Guimond, Streith, & Roebroek, 2015). De récentes recherches

définissent la norme collective perçue comme la perception par un individu de ce que pensent ou font les autres membres de la collectivité ou du groupe (Guimond et al., 2013 ; Guimond et al., 2015 ; Portelinha & Elcheroth, 2016 ; Prentice & Miller, 1993), la définition qui nous utiliserons dans ce projet de thèse.

La nécessité d'étudier les effets éventuels de la perception des attitudes des autres a été initialement mise en évidence par des études sur les politiques d'intégration et d'immigration. En effet, les chercheurs se sont intéressés depuis plus de quarante ans uniquement aux attitudes personnelles des individus au sujet de telles politiques (Berry, Kalin & Taylor, 1977 ; Kamiejski, Guimond, De Oliveira, Er-Rafiy, & Brauer, 2012). Les nombreux résultats de ces recherches méritent l'attention bien que Guimond et collaborateurs en 2013 aient constaté une lacune assez importante dans ces travaux. En effet, les idéologies intergroupes ont toujours été étudiées en tant que des représentations mentales (Sperber, 1996) ou attitudes personnelles, tandis que les contextes sociaux et les facteurs émiques (e.g., spécifiques à un pays) n'ont pas été pris en compte (Anier, 2018 ; Guimond, de la Sablonnière, & Nugier, 2014). Ainsi, l'élément manquant d'une telle conception des idéologies intergroupes, selon Guimond et al. (2013), est que ces idéologies intergroupes sont souvent partagées par d'autres membres d'un groupe social. Or, comme le constatent Chiu et al. (2010), les perceptions des croyances et des valeurs (e.g., perceptions intersubjectives) qui sont partagées dans une culture donnée ont souvent plus d'impact sur le comportement d'une personne que les attitudes personnelles de cette dernière (Chiu, Gelfand, Yamagashi, Shteynberg, & Wan, 2010).

De plus, les recherches concernant le multiculturalisme n'ont pas réussi à démontrer une relation entre une politique d'intégration comme le multiculturalisme (MC) et les attitudes personnelles envers cette politique (Van de Vijver, Breugelmans & Schalk-Soekar, 2008). Par exemple, malgré les changements constants depuis plusieurs décennies dans les lois sur l'immigration et dans le discours public (qui sont opposés au MC) aux Pays-Bas, les attitudes des Hollandais envers cette politique de diversité culturelle n'ont pas changé dans le temps et

sont restées positives (Van de Vijver et al., 2008). De ce fait, afin de comprendre cette différence évidente entre les attitudes personnelles et le climat politique et social, Guimond et collaborateurs ont proposé d'étudier, en plus des attitudes personnelles, la perception de celles des autres en matière de MC, cette variable qui a été longuement négligée dans les études psychosociales (Guimond, Crisp, et al., 2013). Effectivement, ces chercheurs, en prenant en compte la norme perçue au sujet de MC, ont montré un lien direct entre la politique de MC et la norme nationale perçue tandis que la relation entre la politique de MC et les attitudes personnelles s'est avérée comme étant faible et inconsistante. Ce résultat souligne encore une fois la nécessité d'étudier la perception des attitudes des autres, en plus des attitudes personnelles, afin de comprendre, d'expliquer les résultats inconsistants trouvés auparavant et de mieux comprendre les dynamiques comportementales par la suite.

De nombreuses recherches étudiant les effets des normes perçues ont montré que la perception des attitudes des autres (malgré qu'elle soit erronée) peut contribuer à perpétuer des normes, en ayant une très grande influence sur les comportements sociaux et politiques (Chiu et al., 2010 ; Guimond et al., 2015 ; Portelinha & Elcheroth, 2016 ; Prentice & Miller, 1993 ; Tankard & Paluck, 2016 ; 2017). Interrogeant les positions personnelles des étudiants américains ainsi que leur perception des comportements des autres étudiants du campus en termes de consommation d'alcool, Prentice et Miller (1993) ont démontré par exemple que la perception des comportements des autres étudiants a influencé leur propre niveau de consommation tout simplement parce qu'ils croyaient qu'une telle conduite était largement acceptée dans leur environnement.

Chiu et al. (2010) assurent que les perceptions intersubjectives ou les normes perçues étant partagées par tous les membres du groupe représentent des solutions conventionnelles afin de résoudre les problèmes de coordination sociale. Elles aident ainsi les individus à répondre aux contraintes de leur environnement (Chiu et al., 2010). Portelinha et Elcheroth (2016) postulent également que les comportements sociaux et politiques sont influencés par les

croyances élaborées par l'individu sur les états mentaux d'autrui ou les perceptions des normes sociales. Ils ont montré que la norme perçue facilement manipulée par des moyens de communication et mass-média a un impact sur la manière dont les individus s'expriment sur un sujet politique.

Enfin, comme concluent Guimond et al. (2013), la norme perçue représente l'information descriptive en ayant ainsi la valeur explicative de la réalité. Par exemple, ces auteurs ont montré qu'au Canada, en comparaison avec d'autres pays, la norme perçue est favorable envers le MC, tandis qu'en Allemagne la population est perçue comme étant plutôt opposée à la diversité culturelle. Ce résultat indique la réalité du climat d'intégration dans ces deux pays. En effet, le Canada est l'un des pays qui reconnaît officiellement le MC, en tant que politique d'intégration, tandis qu'en Allemagne, l'assimilation est une politique d'intégration majoritairement acceptée et le MC est considéré comme « un échec » selon Angela Merkel (Guimond, Crisp et al., 2013 ; Guimond et al., 2015). En d'autres termes, les perceptions des attitudes des autres membres de son groupe révèlent des stéréotypes culturels (Chiu et al., 2010 ; Smith, 2006).

Malgré une forte puissance des normes perçues dans l'explication des changements comportementaux (Tankard & Paluck, 2017), les perceptions normatives n'ont pas été exhaustivement étudiées dans le domaine agricole. Il en est de même pour les relations entre les attitudes personnelles et la norme perçue. En montrant les particularités et la complexité du concept de norme perçue, toutes ces recherches citées mettent en évidence l'importance de prendre en compte les influences contextuelles en plus des influences individuelles pour étudier le comportement social. La conjonction entre les deux types d'influence n'a pas été assez mobilisée dans les recherches précédentes (Guimond et al., 2013 ; Guimond et al., 2014).

De nombreuses recherches se sont concentrées plus particulièrement sur le test des composantes des théories d'Ajzen et Fishbein, les attitudes personnelles, la norme subjective et le contrôle comportemental perçu (Fielding, Terry, & Masser, & Hogg, 2008 ; Senger, Borges,

& Machado, 2017). Par exemple, Senger et al. (2017) ont montré que les attitudes personnelles, la norme subjective et le CCP élevé ont été associés avec une plus grande intention des agriculteurs brésiliens de diversifier leurs productions laitières (voir aussi Price & Leviston, 2014). De même, Fielding et al. (2008) ont montré qu'au sein de la population des horticulteurs australiens, les attitudes personnelles et le contrôle comportemental perçu ont déterminé les intentions des agriculteurs de s'engager dans les pratiques agricoles durables. Il est clair que la théorie de l'action raisonnée et du comportement planifié représente un outil d'analyse très important pour la prédiction des comportements et des changements de pratiques dans le domaine agricole comme dans les autres domaines. Cependant, la question des dynamiques éventuelles entre les attitudes personnelles et les perceptions normatives ne semble toujours pas être posée.

1.2.1. Redéfinition du concept de norme subjective

Dans les recherches antérieures, les auteurs n'ont pas toujours confirmé le rôle de la norme subjective dans la détermination des intentions comportementales des agriculteurs. Ceci est en accord avec de nombreuses recherches et méta-analyses qui ont montré que la relation entre les normes et les comportements est souvent très faible (Armitage & Conner, 2001 ; Hausenblaus, Carron, & Mack, 1997 ; Terry & Hogg, 1996). Un tel pattern des résultats dévie de la conception d'origine de TRA, dont les auteurs ont assuré que la norme subjective, comme les attitudes, déterminerait l'intention comportementale.

Afin d'expliquer un tel phénomène, Terry et Hogg (1996) proposent de re-conceptualiser la norme subjective telle qu'elle est définie originalement. En se basant sur les théories de l'identité sociale (Tajfel, 1972 ; Tajfel & Turner, 1986) et de l'auto-catégorisation (Turner, 1987 ; Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987), les auteurs insistent que les normes doivent concerner les groupes de référence comportementale afin qu'elles jouent un rôle dans la relation entre les attitudes et les comportements. De plus, Terry et Hogg (1996) ont mis en évidence que les normes de groupes de référence comportementale influencent les

comportements individuels contrairement aux normes de groupes non pertinents pour soi. Selon ces chercheurs pour que la norme ait un effet sur le comportement d'un individu, il est nécessaire qu'elle soit pertinente pour le groupe de référence de ce dernier et qu'il soit fortement identifié à ce groupe (Hogg & Smith, 2007).

En se basant sur les recherches précédemment citées et en accord avec la perspective de Terry & Hogg (1996), il semble donc important de distinguer davantage la norme collective perçue de la norme subjective, la composante classique des théories de l'action raisonnée et du comportement planifié.

D'abord, selon la définition de Fishbein et Ajzen (1975), la norme subjective désigne l'influence venant des personnes proches (ami.e.s, famille, conjoint.e.). En revanche, la norme collective perçue désigne plutôt l'influence générale de membres de l'endogroupe. De plus, comme la norme subjective accentue le rôle des personnes importantes pour l'individu (*important others*), elle se concentre donc sur les influences interpersonnelles entre les individus. En revanche, la norme perçue étant basée sur les influences des membres d'endogroupe proviendrait des influences groupales sur les comportements individuels (Terry & Hogg, 1996). Selon Terry et Hogg (1996), les normes des proches et des amis pourraient souvent être moins influentes que les normes du groupe de référence. Dans la perspective de l'identité sociale, les croyances normatives et leur potentiel d'influence sont liés au contexte social dans lequel elles sont élaborées. Les normes perçues influenceront davantage les comportements dans la mesure où elles sont attribuées aux groupes sociaux qui sont pertinents pour l'identité sociale de l'individu ainsi que pour son groupe (Hogg & Smith, 2007 ; Portelinha & Elcheroth, 2016 ; Tankard & Paluck, 2016 ; Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987). En bref, de nombreuses recherches laissent supposer que les normes d'un groupe de référence auront plus d'importance dans la prédiction du comportement individuel que les normes d'un cercle primaire incluant les amis ou les membres de famille (Tankard & Paluck, 2016 ; Smith, Terry, Crosier, & Duck, 2005 ; Grube & Morgan, 1990).

Ensuite, la norme perçue, telle qu'elle est définie dans nos travaux de recherche et en accord avec les travaux de recherches précédemment cités, rejoint la définition de la norme descriptive qui est la croyance des individus sur la prévalence d'un comportement particulier. En revanche, la norme subjective ferait plutôt référence à la norme injonctive ou prescriptive (Manning, 2009). La norme injonctive désigne la mesure dans laquelle les individus perçoivent que des personnes importantes veulent qu'ils effectuent un comportement particulier. En cas de non-réalisation de ce comportement, les sanctions de la part de ces personnes auront lieu (Cialdini, Reno, & Kallgren, 1990). En d'autres termes, les normes descriptives se réfèrent aux perceptions individuelles de ce que font ou pensent la plupart des membres d'un collectif dans une situation donnée. Les normes prescriptives, quant à elles, indiquent ce qu'il faut faire ou penser et ne pas faire ou ne pas penser dans une situation donnée (Chekroun & Nugier, 2011 ; Dubois, 2002).

Partant du même principe, les mécanismes d'influence sous-jacents aux effets de la norme perçue et de la norme subjective sur les comportements individuels peuvent également être différents. Il est possible de supposer que la norme subjective influencerait le comportement à travers des processus de l'influence normative (Deutch & Gerard, 1955 ; Mugny, Falomir-Pichastor, & Quiamzade, 2017). En effet, la norme subjective, comme elle est conceptualisée par Fishbein et Ajzen (1975), fait référence aux processus d'influences sociales par lesquels l'individu agirait en accord avec les attentes des personnes qui sont importantes pour lui. Ainsi, le processus d'influence sociale sous-jacents à cela est probablement celui de la conformité publique basée sur le besoin d'être approuvé et/ou par la peur d'être rejeté. Les effets de la norme perçue sur les comportements, quant à eux, peuvent avoir lieu à travers des processus d'influence informationnelle car les individus tiendront compte de l'information concernant la perception de la prévalence du comportement particulier dans une situation donnée.

Enfin, comme l'indiquent Terry & Hogg (1996), la norme subjective n'implique pas les mesures de perception des comportements des autres ou des attitudes perçues des autres. Or, d'après un certain nombre de psychologues sociaux, ces mesures se sont avérées comme ayant une influence suffisante sur des comportements individuels (Portelinha & Elcheroth, 2016 ; Prentice & Miller, 1993). La norme perçue, telle qu'elle est définie et étudiée dans les travaux de recherche de cette thèse complète donc la notion de norme subjective en apportant une mesure plus précise de la perception des comportements et/ou des attitudes des autres afin de préserver le rôle important et principal des influences normatives dans la relation entre les attitudes et les comportements (Terry & Hogg, 1996).

Pour conclure, la norme perçue, telle que nous l'étudions, consiste en une perception des attitudes des autres membres du groupe en tant que groupe et son étude contribue ainsi à compléter la notion de la norme subjective.

1.3. Norme perçue et attitudes personnelles : deux construits distincts

Étant donné que l'interaction entre les attitudes personnelles et la norme perçue fait l'objet d'une attention particulière dans le cadre de ce travail, il est nécessaire de s'interroger sur la distinction entre ces deux construits. Est-il possible que les normes collectives perçues ne soient en réalité qu'une sorte d'attitude personnelle ? Certains chercheurs ont montré que ce que les individus perçoivent comme étant les attitudes des membres de leur groupe reflétait ce qu'ils pensent eux-mêmes à ce sujet. Les « psychologues intuitifs » ou les observateurs sociaux (Ross, Green, & House, 1977) ont tendance à surestimer le support social pour leur propre comportement ainsi que le partage de leurs attentes, leurs caractéristiques personnelles et leurs attitudes. En effet, Ross et collaborateurs ont montré à travers quatre études que les individus perçoivent que les autres individus en général pensent la même chose qu'eux sur divers sujets. La théorie de projection de soi (Krueger, 2007) postule, qu'en général, les individus escomptent que les autres soient similaires à eux. De plus, ce processus de projection de soi peut être

considéré en tant qu'un processus automatique qui nécessite une moindre contribution cognitive.

En se basant sur la théorie de la projection sociale et sur l'approche de biais égocentrique dans le traitement des attitudes des autres, il serait alors évident de conclure que les perceptions normatives sont similaires aux attitudes personnelles. En d'autres termes, la perception de ce que les autres pensent refléterait bel et bien ce qu'ils pensent personnellement à ce sujet. Cependant, de nombreuses recherches ont réussi à démontrer les patterns contraires à ce que vient d'être décrit. Par exemple, Tankard et Paluck (2017) ont montré que la décision de la Cour suprême des États-Unis concernant les mariages homosexuels a influencé uniquement les perceptions normatives et non pas les attitudes personnelles des Américains à ce sujet, ces dernières restant inchangées (voir aussi Van de Vijver et al., 2008 sur les changements dans les normes perçues du multiculturalisme aux Pays-Bas contrairement aux attitudes personnelles).

D'autres recherches confirment également que les perceptions normatives, ou les perceptions des attitudes des autres, ne correspondent pas toujours aux attitudes personnelles. Par exemple, Prentice et Miller (1993) ont insisté sur le phénomène de l'ignorance pluraliste qu'ils ont défini comme un « état psychologique caractérisé par une croyance que nos attitudes et opinions personnelles sont différentes de celles des autres malgré le fait que les comportements soient identiques » (Miller & McFarland, 1991, notre traduction). En interrogeant les positions personnelles des étudiants ainsi que leurs perceptions de celles des autres au sujet de la consommation d'alcool, ces auteurs ont montré que les étudiants perçoivent qu'ils ont des attitudes beaucoup plus négatives face à la consommation d'alcool que les autres étudiants du campus. Plus récemment, Guimond et al. (2015) se sont intéressés aux attitudes personnelles des Français ainsi qu'à leurs perceptions de celles des autres envers le multiculturalisme (MC). Les résultats de cette enquête au sein d'un échantillon représentatif de la population française ($N = 1000$) ont également mis en avant un décalage significatif entre les attitudes personnelles et la norme perçue. Il s'avère que les Français appuient personnellement

la politique de la diversité culturelle. Cependant, chacun est convaincu que les autres sont beaucoup plus favorables à l'égard de la politique complètement inverse de MC, qui est l'assimilation.

Enfin, les résultats d'une grande enquête menée dans quatre pays par Guimond et al. (2013) ont également confirmé que les attitudes personnelles et les normes perçues sont des construits distincts qui ne se réduisent pas l'un à l'autre. Dans tous les pays, les étudiants interrogés se sont montrés personnellement très favorables envers le MC, tandis que ce n'était pas le cas pour les perceptions normatives (Guimond, Crisp et al., 2013). De plus, l'étude de Guimond et al. (2015) a complété cette assomption en montrant que les attitudes personnelles varient en fonction des caractéristiques sociodémographiques telles que l'âge, l'orientation politique et le genre, contrairement aux normes perçues, qui elles, font plutôt référence à des croyances socialement partagées.

Toutes ces nombreuses évidences indiquent que les attitudes personnelles et les normes perçues sont deux concepts théoriquement et empiriquement distincts et qui renvoient à deux réalités de nature différente. En accord avec les conclusions récentes des travaux de Guimond et al. (2013 ; 2015), l'un des objectifs principaux de la thèse sera d'arguer et de montrer empiriquement à travers différentes études que la perception des attitudes des autres membres du groupe ne consiste pas à simplement projeter ses propres attitudes personnelles (Tankard & Paluck, 2017 ; Pelletier-Dumas, de la Sablonnière, & Guimond, 2017) mais que ce sont deux concepts très distincts.

1.4. Une approche anthropologique des attitudes personnelles et de la norme perçue

Afin d'établir le cadre de référence théorique des travaux de cette thèse, nous allons également avoir recours à l'analyse anthropologique des concepts d'intérêt de cette thèse. Bloch

(1991) affirme qu'une étude faisant le lien entre anthropologie et psychologie permettrait éventuellement de mieux comprendre l'évolution d'un individu dans son contexte.

Dans les parties précédentes, nous avons vu les définitions et les caractéristiques des attitudes personnelles et de la norme perçue de point de vue de la psychologie sociale. Il a été également mis en relief que ce sont deux concepts distincts ayant des natures sous-jacentes différentes. Dans la présente partie, nous proposons de faire brièvement la revue de la littérature en anthropologie en ce qui concerne les notions attitudinales et normatives ainsi que l'état de l'art en ce qui concerne les travaux anthropologiques menés dans le domaine agricole.

La distinction entre les attitudes personnelles et la norme perçue faite par Guimond et al. (2013 ; 2014 ; 2015) rejoint la distinction conceptuelle qui a été proposée par l'anthropologue Dan Sperber dans sa théorie de culture. Sperber (1996) part de postulat de base que dans chaque groupe ou société, il existe de représentations mentales et culturelles. Cet auteur définit les premières comme ce qui peut exister « à l'intérieur même de l'utilisateur ». Une idée, une hypothèse ou une croyance sont des exemples d'une telle représentation. En revanche, les représentations culturelles sont les représentations mentales qui sont communiquées de façon répétée et sont ainsi distribuées au sein d'un groupe. En effet, Sperber met en évidence la dynamique suivante : les idées ou les croyances qui sont développées dans un premier temps par un individu (e.g., les représentations mentales) sont ensuite communiquées et transmises en une certaine quantité à d'autres membres du groupe, et deviennent par conséquent des représentations culturelles, c'est-à-dire des représentations partagées par plusieurs individus au sein d'un groupe. Le processus communicationnel d'encodage-décodage ainsi que le processus d'imitation sont alors deux modes de transmission importants pour que les représentations mentales se transforment en représentations culturelles.

Sperber pousse encore plus loin dans son argumentation et montre également les processus de transformation de contenus des représentations mentales lors de leur transmission. Il rappelle notamment qu'au cours des processus de transmission, les contenus ne sont pas

exactement répliqués à l'identique mais sont plutôt modifiés en fonction de leurs pertinences, c'est-à-dire, « leurs dispositions à assurer un effet cognitif maximal pour un effort minimal » (p. 75). En d'autres termes, si certaines représentations se répandent avec succès et ainsi deviennent culturelles, c'est parce qu'elles correspondent aux capacités cognitives et communicationnelles des individus (Sperber, 1996 ; Fabrice, 1996).

Ainsi, il est possible de faire le parallèle entre les concepts psychologiques des attitudes personnelles et la norme perçue développés précédemment et les concepts anthropologiques des représentations mentales et culturelles venant de terminologie de Sperber. En effet, la notion de représentation mentale correspondrait à celle d'attitude personnelle envers un objet ou comportement social employée par les psychologues (Ajzen, 1991). La notion d'attitude personnelle définie par la psychologie rejoint alors celle de représentation mentale de Sperber dans le sens où les deux partagent l'idée d'une prédisposition relevant du mental de l'individu comme une idée ou une croyance. Contrairement à la perspective anthropologique, en psychologie sociale l'attitude personnelle envers un objet social se distingue clairement des valeurs et des comportements. Tout d'abord, comme le postule Ajzen, les attitudes sont l'un des déterminants du comportement individuel. De ce fait, l'attitude est une « prédisposition à l'action » comme l'a décrit Allport (1929, p. 221). Ensuite, comme le souligne Schwartz (1992) dans sa théorie des valeurs, les attitudes se rapportent à des situations particulières tandis que les valeurs transcendent les actions et les situations spécifiques en s'appliquant plutôt à travers toutes les situations. Par exemple, la valeur de « bienveillance » s'appliquera tant dans le travail, qu'envers la famille ou la communauté (Chataigné, 2014). La conception de la norme perçue, quant à elle, rejoindrait celle de représentation culturelle de Sperber dans le sens où les deux font référence à une norme ou une croyance socialement partagée au sein d'un groupe en opposition à des attitudes qui seraient plutôt individuelles ou personnelles.

Enfin, les processus d'encodage-décodage des représentations mentales en celle culturelles décrit par Sperber (1996) font écho aux processus de formation de la norme perçue décrits par

les psychologues sociaux. Noelle-Neumann (1977) postule notamment que les individus forment la perception d'un climat normatif à travers leurs observations des comportements et des attitudes des autres.

Dans le cadre de cette thèse, nous allons nous intéresser dans les chapitres 3 et 4 aux attitudes personnelles (ou les représentations mentales) ainsi qu'aux perceptions normatives (ou représentations culturelles) au sujet de l'agriculture biologique afin d'étudier les motivations sous-jacentes à la transition en bio.

L'intérêt pour l'étude sur les dynamiques de conversion en AB a émergé dans les domaines de l'anthropologie et de la sociologie depuis une quinzaine d'années. De nombreuses études ayant recours à l'approche qualitative via les entretiens sur le terrain ont été menées dans le but de connaître les motivations des agriculteurs de se convertir vers un mode de production plus durable et plus respectueux de l'environnement (Hellec & Blouet, 2011 ; Van Dam et al., 2009 ; Van Dam, Lagneaux, Nizet & Streith, 2017 ; Van Dam, Nizet, & Streith, 2010 ; 2011). Parmi les recherches menées, certaines ont mis en évidence des comportements sociaux d'agriculteurs qui relevaient de logiques autres qu'économiques. Ainsi, Van Dam et al. (2010) ont souligné l'importance des émotions et des valeurs dans les choix de conversion. Ces auteurs ont montré, par exemple, que le passage en bio implique le fait que les agriculteurs développent des émotions d'éloignement à l'égard de l'agriculture conventionnelle, telles que la peur ou la culpabilité d'utiliser des pesticides, et manifestent par conséquent les émotions d'approche envers l'AB (Van Dam, Nizet, & Dejardin, 2010). Dans un autre registre, Hellec et Blouet (2011) ont mis en évidence la prépondérance du mode de vie local et de l'importance accordée à la culture de l'herbe ou à celle du maïs dans l'acceptation ou le refus de passer en bio entre des éleveurs laitiers alsaciens ou lorrains, cela en dépit d'un intérêt économique indéniable. Cependant, ces travaux s'attachent principalement aux décisions de conversion prises à une échelle individuelle, y compris quand ils insèrent des éléments de contexte.

Comme on peut le voir sur la base de ces recherches, les dimensions personnelles et plus rarement les dynamiques collectives sont analysées séparément dans le domaine de l'anthropologie. Ainsi, l'hypothèse sur la dynamique entre les facteurs personnels et sociaux en tant que déterminant du comportement a été rarement avancée afin d'examiner les processus de conversion en AB. Par ailleurs, il faut le remarquer, une telle perspective théorique ressemble fortement à celle adaptée par les psychologues sociaux dans divers domaines de recherche (Guimond et al., 2013). De ce fait, notre travail de recherche ayant pour objectif d'étudier l'interdépendance entre ce que les individus pensent et leur perception de ce que les autres pensent ainsi que les implications de cette dynamique pour le comportement des individus (appliqué au domaine agricole) permettrait de compléter la perspective de la théorie de la culture (Sperber, 1996). Plus précisément, l'étude de dynamiques entre les dimensions personnelles et sociales met en relief les mécanismes sous-jacents du passage des représentations mentales en représentations culturelles, tels que Sperber les définit.

Ainsi, à partir des entretiens menés auprès des agriculteurs français présentés au cours du chapitre 4, nous allons extraire les profils des agriculteurs en se basant sur leur discours. Les patterns des attitudes personnelles et des perceptions normatives seront extraits afin de les comparer par la suite avec ceux observés à partir des enquêtes psychosociales.

Comme l'énonce l'anthropologue Bloch (2005), « le fossé censé séparer les résultats des données de terrain et les conclusions générales déduites par les psychologues de leurs expériences en laboratoire est loin d'être aussi profond » (p. 40). A l'aide d'exemple de l'étude sur le développement cognitif des enfants malgaches, ce chercheur montre qu'il y a un intérêt de combiner les deux approches. En effet, la manière dont les villageois malgaches ont interprété la théorie de l'esprit après que cette dernière leur soit illustrée, rejoint les explications scientifiques fournies par les psychologues. En ce qui nous concerne, nous nous attendons à ce que les patterns issus des enquêtes psychosociales, menées de manière « plus expérimentale »

soient congruents et complémentaires avec les conclusions tirées des entretiens sur le terrain au sein de la population d'intérêt, à savoir les producteurs français.

1.5. Décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue du groupe : quelles sont les conséquences pour l'individu ?

Comme il a été mentionné précédemment, les travaux de Guimond et al. (2013 ; 2014 ; 2015) ont permis d'amorcer l'étude des attitudes personnelles et des normes perçues dans le domaine des modèles d'intégration migratoires en Europe et au Canada. Ces recherches ont mis en évidence que les attitudes personnelles des individus ne sont pas toujours congruentes avec la perception de celles des autres membres du groupe.

Cependant, les effets psychologiques et comportementaux d'un tel décalage entre ce que les individus pensent et ce qu'ils perçoivent comme étant l'attitude normative n'ont pas été étudiés auparavant dans le domaine des sciences sociales. En ce qui concerne la psychologie sociale et son établissement en tant que science, le but de cette dernière est d'étudier les changements que subissent les perceptions, les jugements et les opinions d'un individu au contact d'autres individus (Doms & Moscovici, 1984). Étant donné que nous sommes constamment en interaction avec d'autres individus, ces derniers ont une influence très importante sur nos modes de conduites et de pensées. Dans leur revue de la littérature, Guimond, de la Sablonnière et Nugier (2014) ont conclu : « Y-a-t-il des implications importantes lorsqu'il y a une congruence parfaite entre les attitudes et la norme perçue en comparaison avec une incongruence entre les deux ? » (p. 178). C'est à cette question que nos travaux de recherche essayeront d'apporter des éléments de réponse. Ainsi, le but de ce travail de thèse est d'examiner les réactions psychologiques et comportementales des individus qui perçoivent que leurs attitudes personnelles ne sont pas congruentes avec la norme perçue comme étant majoritaire au sein de leur groupe.

1.5.1. Décalage entre les attitudes et norme perçue : conséquences

psychologiques

Guimond et al. (2013 ; 2014 ; 2015) ont montré à plusieurs reprises que les attitudes personnelles peuvent ne pas toujours correspondre à celles perçues comme étant tenues par la majorité. Comment un tel décalage entre les attitudes personnelles et les attitudes des autres se manifeste-t-il au niveau psychologique intra-individuel ? À notre connaissance, il existe peu, voire aucune recherche en psychologie sociale ayant étudié les conséquences psychologiques de l'ignorance pluraliste (Prentice & Miller, 1993). Nous proposons donc de combler cette lacune et d'examiner la santé mentale en fonction de niveau de congruence (versus incongruence) entre ce que l'individu pense personnellement et ce qu'il perçoit comme étant une norme majoritaire sur une problématique sociale actuelle.

De nombreuses recherches ont étudié les implications d'adéquation entre les caractéristiques personnelles de l'individu et celles de l'environnement qui l'entoure (Bleidorn, Schobrodt, Gebauer, Rentfrow, Potter, & Gosling, 2016 ; Fulmer, Gelfand, Kruglanski, Kim-Prieto, Diener, Pierro, & Higgins, 2010 ; Roberts & Robins, 2004). Notamment, Fulmer et collègues (2010) se sont intéressés aux effets de la congruence entre la personnalité d'un individu et celle majoritaire de sa culture sur son niveau de bien-être psychologique et son estime de soi. Les résultats de leurs études ont montré une relation positive entre certaines caractéristiques de personnalité telles que l'extraversion, le bien-être et l'estime de soi uniquement dans les cultures où les individus sont extravertis. En d'autres termes, un individu qui est entouré des gens qui partagent les mêmes traits de personnalité que lui se sentira bien et aura un niveau élevé d'estime de soi. De même, Bleidorn et al. (2016) ont montré que la congruence entre la personnalité de l'individu et celle des autres habitants de sa ville augmente son estime de soi. Plus les traits de personnalité tels que l'ouverture d'esprit ou l'amabilité sont partagés par d'autres habitants de la ville, plus les individus ont un niveau élevé d'estime de soi. De manière générale, il semble donc que pour que l'individu se sente bien, les

caractéristiques personnelles doivent être en parfaite adéquation avec celles de l'environnement où il réside.

En prenant en compte les effets néfastes de l'incongruence entre la personnalité de l'individu et son environnement, nous voudrions étendre la recherche aux implications psychologiques d'une situation d'ignorance pluraliste. Pour cela, nous nous baserons sur les arguments suivants.

Les êtres humains sont systématiquement motivés pour partager leurs états mentaux internes ainsi que pour comprendre ceux des autres (Hardin & Higgins, 1996). De plus, les individus perçoivent leurs opinions ou attitudes comme étant valides une fois qu'elles sont partagées par d'autres individus (Festinger, 1950). La congruence entre l'état mental d'un individu et celui d'autrui est une source d'auto-validation pour le premier en lui indiquant que son attitude est socialement correcte et appropriée (Fulmer et al., 2010).

De plus, une absence de correspondance entre les caractéristiques personnelles d'un individu et celles des autres peut également indiquer la détérioration d'une réalité partagée ou de partage d'expérience avec d'autres individus (Elchterhoff, Higgins, & Levine, 2009). Le fait de partager l'opinion avec d'autres personnes permettrait à l'individu de réduire l'incertitude. Une telle absence de partage social peut ainsi avoir des implications négatives au niveau de la santé mentale et du sentiment de la connexion sociale (Elchterhoff et al., 2009).

Dans cette thèse, nous examinons les conséquences du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue pour les individus qui l'éprouvent. Ce décalage entre ce que les individus pensent et ce qu'ils perçoivent comme étant la norme majoritaire peut être considéré comme une absence de partage social. Étant donné l'évidence selon laquelle l'inadéquation entre autrui et soi-même peut influencer divers attributs psychologiques (Roberts & Robins, 2004), nous allons donc de tester l'hypothèse selon laquelle **le fait de percevoir d'avoir des attitudes incongruentes avec celles des autres membres du groupe aurait des effets néfastes sur la santé mentale.**

1.5.2. Décalage entre les attitudes et norme perçue : conséquences

comportementales

À notre connaissance et comme il a été évoqué précédemment, les dynamiques entre les attitudes personnelles et la norme perçue en tant que déterminant du comportement individuel ont été peu étudiées auparavant. Or, comme le souligne Acock et DeFleur (1972) : « La clé pour comprendre le comportement via les attitudes réside dans la découverte de configurations entre les attitudes et les variables sociales ou culturelles interdépendantes qui prédisent avec précision l'action. La clé résiderait dans l'étude de fonctionnement conjoint de ces variables et non pas lorsque ces variables sont prises séparément » (p. 715, notre traduction). En d'autres termes, les auteurs insistent sur le fait que lorsque l'attitude est combinée avec des variables relevant de l'influence sociale, leur pouvoir prédictif d'un comportement serait meilleur que lorsque ces variables sont prises séparément. De nombreux auteurs, à la suite d'Acock et DeFleur, ont étudié la configuration entre les attitudes personnelles et les normes sociales ainsi que son rôle dans la détermination du comportement. L'hypothèse principale de ces travaux a été de tester les conséquences comportementales de la congruence entre les attitudes et la norme. Les auteurs ont démontré que les intentions comportementales deviennent plus fortes lorsque les attitudes sont congruentes avec les normes subjectives ou perçues (e.g., les deux sont positives) (Acock & DeFleur, 1975 ; Bansal & Taylor, 2002 ; Grube et al., 1986, voir aussi Bagozzi & Schnedlitz, 1985 pour l'absence d'effet d'interaction). Or, et comme le montrent à plusieurs reprises les travaux de Guimond et al. (2013 ; 2014 ; 2015 ; Prentice & Miller, 1993), les attitudes personnelles ne sont pas toujours concordantes avec les perceptions normatives ou les normes sociales. Les travaux ayant considéré l'interaction entre les attitudes et les normes sociales ne semblent pas étudier les effets comportementaux de l'incongruence entre ces deux facteurs. Ainsi, les présentes recherches ont pour objectif principal de combler cette lacune et d'étudier les implications comportementales d'une incongruence entre ce que les individus

pensent et leurs perceptions de ce que les autres membres de leur groupe pensent sur un sujet particulier.

En effet, le fait de percevoir son attitude comme étant différente de celle des autres membres de son groupe pourrait se traduire en deux stratégies comportementales. D'une part, les individus peuvent abandonner leur attitude et/ou ne pas l'exprimer, et se conformer donc à l'attitude majoritaire. D'autre part, ils peuvent choisir de ne pas abandonner leur attitude en insistant encore plus fermement sur celle-ci et donc de s'opposer à la norme. Les deux phénomènes comportementaux ont été soutenus par de nombreuses recherches en sciences sociales et seront détaillés dans les parties suivantes de ce chapitre.

Conséquences comportementales du décalage : conformisme

De nombreuses études en psychologie sociale mettent l'accent sur le fait que les individus agissent en fonction des normes qui sont partagées par les membres de leur groupe (Zou et al., 2009 ; Tankard & Paluck, 2016 ; Chiu et al., 2010). Ainsi, l'une des stratégies comportementales que l'individu peut adopter lorsqu'il se retrouve en désaccord avec la norme majoritaire peut être d'abandonner son attitude afin de s'aligner avec celle de son groupe ou de la majorité. Une approche conformiste initiée par les travaux d'Asch postulerait qu'une norme du groupe, malgré que l'individu soit en désaccord avec elle, aurait une influence très importante sur les conduites individuelles (Asch, 1956). En général, le conformisme signifie qu'« un individu modifie son comportement ou son attitude afin de le mettre mieux en harmonie avec le comportement ou l'attitude d'un groupe » (Levine & Pavelchak, 1984, p. 28 ; cité par Guimond, 2010). Asch fut le premier étonné de constater que le taux de conformisme dans ces études princeps est d'environ 30 %. En d'autres termes, le participant naïf se conforme une fois sur trois au groupe composé des compères d'expérimentateur dont le but a été de donner une réponse visiblement erronée. Dans les expériences d'Asch et dans plusieurs autres expériences testant son paradigme, les résultats sont clairs et nets : lorsque les individus ne sont pas d'accord

avec la norme du groupe, ils se conforment fortement à cette dernière et ceci pour des raisons diverses. Tout d'abord, étant donné le besoin fondamental d'appartenance à un groupe (Tajfel & Turner, 1979 ; 1986), les individus auront tendance à changer leur comportement pour qu'il s'accorde avec les demandes du groupe principalement par peur d'être rejeté de ce dernier. En effet, dans le cas où l'individu exprime son désaccord avec la majorité, il risquerait de se sentir exclu et rejeté. Afin d'éviter la désapprobation et l'hostilité de la part de membres de son groupe, comme les participants dans les expériences d'Asch, il suivrait la norme malgré qu'il soit en désaccord avec celle-ci. Ce type de conformisme est connu sous le nom d'« influence normative » (Deutch & Gerard, 1955) dans la littérature. Une autre raison pour laquelle les gens se conforment est « l'influence informationnelle » (Deutch & Gerard, 1955 ; Guimond, 2010 ; Leyens & Yzerbyt, 1997). En effet, certaines situations sociales peuvent parfois paraître ambiguës et les individus ne savent pas toujours quelle conduite adopter dans de telles circonstances. De ce fait, les individus ont tendance à tenir compte de l'information transmise par autrui afin d'ajuster son propre comportement. Ainsi, un groupe majoritairement unanime (Moscovici, 1976 ; 1979) fournirait à l'individu qui se trouve dans une situation ambiguë, une définition plus exacte de réalité.

Partant du même principe, la théorie de la spirale de silence de Noelle-Neumann (1974 ; 1993) postule que lorsque les individus perçoivent que leur opinion est minoritaire, ils ont tendance à ne pas l'exprimer, créant ainsi une spirale du silence. D'après cette théorie développée dans le domaine de la communication, les individus qui pensent détenir une opinion minoritaire seront plus incertains d'eux-mêmes et seront donc moins en mesure d'exprimer leur opinion (minoritaire) par peur d'être rejetés. Noelle-Neumann insiste bien sur le fait que la peur d'être rejeté ou isolé socialement est plus importante que d'être fidèle à son attitude personnelle (Glynn, Hayes, & Shanahan, 1997).

En somme, ces deux théories mettent l'accent sur le fait que pour des raisons psychologiques (e.g., peur d'être rejeté de son groupe d'appartenance), les individus ont une

forte tendance à se conformer à la norme du groupe malgré qu'ils ne soient pas d'accord avec celle-ci.

Cependant, la méta-analyse de Glynn et al. (1997), en se basant sur 17 études qui ont testé les assomptions de la théorie de la spirale du silence, a révélé une corrélation significative mais faible ($r = .054$) entre la perception du support social pour son opinion et l'expression de cette dernière. De même, Bond et Smith (1996) dans leur méta-analyse de 133 études ayant utilisé le paradigme d'Asch, ont révélé que le conformisme a vu un déclin depuis les années 1950 aux États-Unis. Ainsi, ces deux méta-analyses peuvent nous laisser supposer que le conformisme n'est pas la seule et unique stratégie comportementale que les individus peuvent adopter. En d'autres termes, les individus ne se conforment pas aveuglement à la norme prédominante mais il reste toujours une possibilité pour qu'ils expriment leur opinion.

Conséquences comportementales du décalage : anticonformisme

Depuis les études princeps d'Asch (1956), de nombreuses recherches ont confirmé la robustesse du phénomène de conformisme à travers le temps et dans des contextes différents (Long, 1970 ; Rodrigues, 1982 ; Neto, 1995). Cependant, la psychologie de l'anticonformisme mérite d'être développée au même titre que la psychologie du conformisme. Or, il semble exister encore aujourd'hui, un profond écart en faveur de l'étude du conformisme. Jusqu'aux années 1970, la psychologie de l'influence sociale a été une psychologie de la majorité (Moscovici, 1979). Ainsi, les individus ou les groupes d'individus bénéficiant de moins de ressources psychosociales devaient céder aux pressions à l'uniformité et se rallier à la norme majoritaire sous peine d'être rejeté socialement (Mugny et al., 2017). Il a fallu attendre le milieu des années 1970 pour parvenir à adopter un point de vue différent. En effet, les travaux de Moscovici ont véritablement révolutionné ce domaine en montrant que les individus ne sont pas simplement passifs dans le processus de socialisation mais peuvent également influencer

les autres agents de socialisation (Butera et al., 2016 ; Guimond, 2010 ; Moscovici, 1979 ; Mugny et al., 2017).

Les travaux classiques sur le conformisme et l'obéissance à la pression de la conformité postulent que l'influence s'exerce dans une seule direction : elle émane invariablement du groupe, de la majorité et est dirigée vers l'individu, vers la minorité. L'individu dont le comportement ne suit pas la norme majoritaire serait ainsi considéré comme déviant, inapproprié et inacceptable par son groupe. Or, Moscovici renonce à « peindre la déviance sous les couleurs les plus sombres » (Doms & Moscovici, 1984) et avance ainsi l'idée que la libre expression de ses idées pourrait éventuellement rendre le groupe plus efficace en donnant aux individus l'occasion d'agir sur le groupe (voir aussi Jetten & Hornsey, 2014). Ainsi, Moscovici propose de considérer l'individu comme une source potentielle d'influence et non pas uniquement sa cible. En bref, Moscovici défend l'idée selon laquelle l'influence sociale s'exerce dans deux directions : c'est un processus réciproque qui implique action et réaction de la source et de la cible (Moscovici, 1979).

Les travaux menés dans la lignée de Moscovici ont largement confirmé cette idée novatrice à l'époque en montrant qu'une minorité unanime, ou la minorité ayant une organisation des réponses reflétant la consistance interindividuelle et l'existence d'une norme commune, est capable de faire changer l'opinion majoritaire (Moscovici, 1979 ; Moscovici & Faucheux, 1972). Par exemple, le but des paradigmes classiques de type « bleu-vert » (Moscovici, Lage & Naffrechoux, 1969) a été de voir si une minorité divergente pouvait en plus de ne pas être rejetée par la majorité, influencer celle-ci. Les résultats ont clairement montré que la minorité faisant preuve de consistance synchronique (accord persistant entre les membres de la minorité) et diachronique (persistance de la position minoritaire dans le temps) a une influence significative sur la majorité en lui faisant changer de position.

Ainsi, en se basant sur les travaux de Moscovici et autres chercheurs, il est possible d'affirmer que l'individu qui n'est pas d'accord avec la position majoritaire ne se conforme pas

toujours aveuglement à la majorité. Bien au contraire, il peut avoir tendance à exprimer son opinion perçue comme étant différente et minoritaire dans le but de faire changer la position majoritaire du groupe. Ainsi, la dissidence existe au sein d'un groupe au même titre que le conformisme, largement décrit depuis le milieu de vingtième siècle. Il n'est évidemment pas question de dire que le conformisme est un phénomène marginal mais il nous semble pertinent de ne pas négliger les conditions sous-jacentes à l'expression de l'anticonformisme.

Cependant, et comme le souligne Moscovici (1980), les influences majoritaire et minoritaire ont des logiques sous-jacentes différentes (voir aussi Butera et al., 2016). La majorité induit le pattern d'influence manifeste ou public qui consiste en une acceptation publique sans acceptation d'argument en privé. L'individu, par peur d'être rejeté du groupe ou de se voir en tant que déviant ou ridicule, exprimera son accord avec la position majoritaire, néanmoins de manière superficielle, sans forcément être d'accord avec cette position en privé. L'influence minoritaire, au contraire, se produit au niveau latent et s'opère via le processus de validation. En d'autres termes, les individus traversent un processus profond de réflexion et de compréhension des points de vue considérés comme étant « déviants » afin de comprendre pourquoi une telle position a été exprimée. De ce fait, dans les cas de l'influence minoritaire il s'agit d'une influence non pas superficielle mais profonde qui mène à la validation suivie par l'internalisation des arguments provenant de la minorité (Butera et al., 2016 ; Guimond, 2010 ; Moscovici, 1980).

1.6. L'agriculture biologique en tant que changement social

Comme il a été argumenté précédemment, l'individu qui n'est pas d'accord avec la norme perçue comme étant majoritaire risque de se retrouver face à deux types de comportements : il peut d'une part se conformer ou d'autre part s'opposer à la norme. Quelles

sont alors les circonstances qui seront sous-jacentes à l'apparition du conformisme ou d'anticonformisme ?

Globalement, la recherche en psychologie sociale a toujours mis l'accent sur le fait que le phénomène de conformisme est très robuste. Selon la théorie de la spirale du silence (Noelle-Neumann, 1974 ; 1993), l'individu, par peur d'être isolé, n'exprimera pas une opinion différente des autres. Cependant, si les individus suivent « aveuglement » la norme majoritaire malgré qu'ils soient en désaccord avec celle-ci, la norme majoritaire ne risque pas d'être changée. Or, nous observons de nombreuses minorités robustes et vocales qui arrivent à faire changer l'avis de la majorité. C'est le cas de mouvements écologistes (e.g., Greenpeace) qui étaient minoritaires dans les années 1970 (Lalot, Falomir-Pichastor, & Quiamzade, 2018 ; Moscovici, 2001) ou du mouvement actuel prônant le végétarisme qui devient de plus en plus populaire. Ce sont des exemples de phénomènes sociaux portés par des minorités qui arrivent à bousculer la norme majoritaire vers celle minoritaire. Un changement social ne pourrait donc pas s'effectuer sans l'expression d'une opinion alternative ou dissidente (Butera, Falomir-Pichastor, Mugny, & Quiamzade, 2016).

Du point de vue psychologique et social, la conversion en agriculture biologique peut être considérée également comme un changement social ou un changement de la norme prédominante et majoritaire (Van Dam et al., 2009). À l'heure actuelle, la norme majoritaire dans le domaine agricole est celle de l'agriculture conventionnelle, mode de production le plus répandu dans le monde. Or, les résidus de pesticides présents dans les produits issus de l'agriculture conventionnelle ont des effets néfastes sur la santé humaine et la biodiversité (Le Monde, 2018). Au contraire, l'agriculture biologique est considérée comme ayant des effets positifs sur la santé humaine, animale et pour la conservation des eaux et des sols (Tuomisto et al., 2012). Du point de vue technique, le fait de se convertir en AB implique d'abandonner des comportements antérieurs ainsi que de se différencier des autres producteurs. Se convertir en bio implique de mettre en place du neuf, individuellement et collectivement, par

l'expérimentation, la recherche et l'échange (Van Dam et al., 2009). Produire du bio implique également le changement d'habitudes alimentaires au sein de la population. Enfin, le fait que l'AB soit un mode de production minoritaire à l'heure actuelle en comparaison à l'agriculture conventionnelle, qui, elle, reste largement répandue partout dans le monde (Agence Bio, 2017), implique l'idée selon laquelle le passage en bio renvoie à l'initiation au changement social dans le domaine agricole. Cependant, ce mode de production reste encore minoritaire aujourd'hui, étant donné les petites surfaces dédiées à l'AB et le nombre restreint des producteurs biologiques en Europe et surtout en France (Agence Bio, 2017 ; Commission Européenne, 2017). Quels sont donc les facteurs qui facilitent, ou bien au contraire, inhibent les intentions de agriculteurs de passer en bio ? Autrement dit, quels sont les mécanismes sous-jacents à l'apparition du changement social ?

Afin de répondre à cette question fondamentale, nous proposons de tester l'hypothèse principale selon laquelle dans un contexte de changement social le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue amènerait les individus à exprimer leur opinion dissidente et minoritaire et ainsi à s'opposer à la norme. Tout d'abord, il convient de distinguer la dissidence de la déviance (Hornsey, 2016). Selon Hornsey (2016), la déviance se définit comme une violation de la norme du groupe tandis que la dissidence renvoie plutôt au désaccord avec la norme, action ou décision du groupe. Ces deux termes sont souvent utilisés de manière interchangeable. Ainsi, dans le cadre de nos travaux nous allons utiliser le terme de dissidence car la conversion en AB, ne relève pas de la violation d'une norme. À contrario, l'intention de passer au bio peut être considérée plutôt en tant que proposition d'une nouvelle norme en cas de désaccord individuel avec la norme de la majorité, ce qui renvoie plutôt au terme de la dissidence (Hornsey, 2016 ; Jetten & Hornsey, 2014).

1.7. Décalage entre les attitudes et la norme en tant que levier de changement social

Selon Serge Moscovici, le « père » de l'influence minoritaire en Europe, les minorités sont à l'origine des innovations (Moscovici, 1979). De ce fait, nous supposons que lorsqu'il existe la moindre possibilité de changer la norme, comme le cas du passage au bio, l'approche de l'influence minoritaire, c'est-à-dire l'expression de l'attitude minoritaire malgré qu'elle soit à l'encontre de la norme prédominante, serait plus appropriée au regard de l'explication des comportements individuels, en comparaison avec l'approche conformiste. Jusqu'aux années 1970, la dissidence et la déviance sont décrites en psychologie sociale principalement en termes négatifs ou comme un comportement qui met en péril les valeurs et les standards partagés par un groupe ou communauté (Hornsey & Jetten, 2004 ; Marques, Paez, & Abrams, 1998). Ainsi, le comportement déviant doit engendrer systématiquement la punition sociale (e.g., isolation ou rejet du groupe) ou le contrôle social (Chekroun & Brauer, 2004). Cependant, comme le soulignent Jetten et Hornsey (2014), les dissidents peuvent avoir aussi des effets « bénéfiques » sur le groupe. En exprimant des opinions qui divergent de la majorité, les dissidents incitent à réfléchir aux pratiques alternatives et ainsi à trouver de nouvelles solutions. De plus, l'expression d'une opinion différente peut également améliorer la qualité de décision prise par le groupe (Nemeth et al., 2001). La dissidence ouvre donc l'esprit de la majorité car cette dernière, en présence d'un dissident, va essayer de comprendre les raisons d'expression d'une telle opinion. Enfin, les recherches menées dans le cadre de la psychologie de la dissidence montrent bien que les deux phénomènes, conformisme et dissidence, sont des phénomènes qui sont essentiels dans le fonctionnement d'un groupe (Jetten & Hornsey, 2014 ; Prislin & Filson, 2009). La recherche en psychologie de la dissidence a mis en évidence plusieurs facteurs sous-jacents à l'expression d'une opinion dissidente face à la majorité.

Hornsey et al. (2006) montrent tout d'abord l'origine culturelle des différences comportementales. Ces auteurs supposent notamment que la dissidence est plus acceptée dans les groupes ayant des normes individualistes que dans des groupes promouvant des normes collectivistes. En effet, les groupes individualistes encourageraient la différenciation individuelle, l'indépendance et l'autonomie tandis que les groupes collectivistes feraient plutôt la promotion de la conformité au groupe. De ce fait, dans les cultures individualistes, l'expression d'une opinion dissidente serait plus facilitée que dans les cultures collectivistes (Hornsey, Jetten, McAuliffe, & Hogg, 2006).

D'autre part, la peur d'être rejeté par le groupe peut être surpassée par le besoin d'exprimer son opinion ou une très forte conviction personnelle afin de montrer aux autres l'importance de sa position et éventuellement de les convertir à sa position (Hornsey et al. 2003 ; 2007). Lorsque l'opinion représente une importance personnelle ou morale pour l'individu, ce dernier va l'exprimer indépendamment du fait qu'elle soit dissidente. Par exemple, les recherches de Hornsey et ses collègues ont montré que les individus ayant une base morale sous-jacente à leur attitude sont plus en mesure de résister à la norme.

Compte tenu de la littérature précédemment décrite, et en accord avec l'approche minoritaire, nous suggérons une explication différente d'anticonformisme. Plus précisément, nous proposons que **le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue engendre l'anticonformisme et ceci dans le but d'amener le changement social**. Ainsi, nous allons tester l'hypothèse selon laquelle les individus se comporteront conformément à leur attitude perçue comme étant différente de celle de la majorité afin de changer le statu quo.

En effet, il a été montré que le support numérique (minoritaire versus majoritaire) joue un rôle dans l'expression de l'attitude ou du comportement (Falomir-Pichastor, Mugny, Quiamzade, & Gabarrot, 2008). Afin d'illustrer ce propos, Lalot et al. (2018) se sont intéressés aux facteurs qui déterminent la consistance entre les attitudes et les comportements. Les résultats de leurs études ont montré que les individus ayant un support minoritaire de leur

attitude ont été plus en mesure de s'engager dans un comportement consistant avec leur position initiale. En revanche, les participants qui ont cru que leur attitude était majoritairement soutenue ont été moins enclins à s'engager dans des comportements consistants avec leur attitude et comportement passé (Lalot, Falomir-Pichastor, & Quiamzade, 2018). En effet, le support minoritaire stimulerait les individus à s'engager dans des comportements allant dans le sens de leur attitude, notamment dans le but de changer la norme actuelle. Afin de ne pas perdre leur influence et ainsi améliorer le statu quo qui ne leur est pas favorable, les membres du groupe minoritaire doivent revendiquer leur position encore plus fortement. En revanche, l'attitude majoritaire n'a pas besoin d'être promue à ce point car elle est déjà largement soutenue.

De ce fait, afin d'expliquer les comportements à l'origine du changement social, nous proposons de tester la supposition suivante. Les individus qui perçoivent que leur attitude est différente de celle des autres membres de leur groupe (décalage) se comporteront conformément à leur attitude (contre-normative) dans une plus grande mesure que ceux dont l'attitude est largement partagée par les autres, dans le but de changer la norme prédominante.

1.8. Objectifs de la thèse

Comme nous avons pu le voir, de nombreux travaux ont mis en évidence que les attitudes personnelles ne sont pas toujours convergentes avec la perception des autres, ou de la norme perçue. À la suite des travaux de Guimond et collaborateurs, l'objectif général de ce travail de thèse est de continuer à avancer dans la compréhension de l'influence de ces deux composantes dans la détermination des comportements individuels. À notre connaissance, les conséquences psychologiques et comportementales d'une telle dynamique restent encore méconnues dans le domaine de la psychologie sociale et de l'anthropologie. Or, l'objectif principal de la psychologie sociale est de comprendre et d'expliquer les comportements sociaux ainsi que les états psychologiques des individus en tenant compte de la présence d'autrui (Guimond, 2010). Dans la poursuite de cet objectif, le comportement que l'individu adopte

ainsi que son état psychologique lorsqu'il perçoit que les autres membres de son groupe possèdent des attitudes complètement différentes des siennes seront donc examinés plus en profondeur et dans des contextes sociaux représentant un changement social. En résumé, notre intérêt se focalise sur les deux questions suivantes :

(1) Quelles sont les conséquences psychologiques du décalage entre les attitudes personnelles et la norme collective perçue ?

(2) Quelles sont les conséquences comportementales du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue du groupe ? Autrement dit, comment agit l'individu lorsqu'il perçoit que son attitude est divergente de celle des autres membres de son groupe ?

Ces deux objectifs seront articulés à travers des études corrélationnelles et expérimentales, ainsi que des entretiens sur le terrain, auprès d'agriculteurs conventionnels et biologiques, français et européens. Ainsi, notre analyse s'appuie sur une approche transdisciplinaire impliquant à la fois la psychologie sociale et l'anthropologie. La communauté scientifique reconnaît de plus en plus les avantages de cette pratique scientifique (Chiu, Kwan, & Liou, 2013) qui, dans notre cas, permet de combiner des approches quantitatives (permettant une montée en généralisation) et qualitatives (permettant une mise en situation). Nous apportons ainsi une connaissance plus précise des mécanismes du changement dans le domaine de l'agriculture.

Enfin, la considération d'un domaine particulier, celui de la conversion des agriculteurs à l'AB, peut être un avantage mais aussi un désavantage. Il est important de pouvoir établir la pertinence des approches théoriques et méthodologiques de la psychologie sociale et de l'anthropologie pour des problèmes sociétaux de grande envergure tels que ceux qui se posent par rapport au passage à l'AB. Cependant, en supposant qu'il y ait quelques résultats allant dans le sens de nos hypothèses, la question de la généralité du phénomène pourrait être posée. Des comportements de dissidence pourraient se manifester mais ils seraient tributaires du contexte

très particulier caractérisant l'AB. Pour cette raison, cette thèse se penchera aussi sur la même question des effets comportementaux du décalage entre les attitudes personnelles et la norme collective perçue mais dans un contexte différent, celui de la crise migratoire en Europe (voir Chapitre 5). Il s'agira alors de vérifier si, en ce qui concerne les attitudes personnelles envers l'immigration en Europe, il est également possible d'observer non seulement des phénomènes de conformisme à la norme perçue mais aussi d'anticonformisme.

Chapitre 2

Chapitre 2 - Conséquences psychologiques du décalage entre les attitudes personnelles et la norme collective

2.1. Introduction

Comme il a été mis en évidence dans le chapitre précédent, les attitudes personnelles des individus peuvent diverger de la perception de celles des autres ou de la norme collective (norme perçue, Guimond, Crisp et al., 2013 ; Guimond et al., 2014 ; 2015). Cette thèse vise ainsi à examiner les conséquences psychologiques et comportementales du décalage entre ce que les individus pensent et ce qu'ils perçoivent comme étant la norme. L'objectif de ce chapitre est d'examiner les conséquences que peut avoir un tel décalage sur la santé mentale chez les individus. En d'autres termes, dans quelle mesure la perception de son opinion comme étant (in)congruente avec la norme du groupe impacterait-elle le bien-être psychologique des individus ? À notre connaissance, les implications de l'ignorance pluraliste (Prentice & Miller, 1993) pour la santé mentale n'ont pas été largement étudiées dans la recherche en psychologie sociale. L'objectif de l'étude présente est de combler cette lacune en examinant les sentiments de bien-être psychologique et de satisfaction de vie des individus en fonction du degré de congruence (vs. incongruence) entre ce qu'ils pensent personnellement et leurs perceptions normatives en matière de questions sociétales diverses.

De nombreuses recherches en psychologie sociale ont montré que la congruence entre les caractéristiques personnelles d'un individu et celles des autres qui l'entourent a des effets bénéfiques sur la santé mentale, la performance et l'estime de soi (Roberts & Robins, 2004 ; Fulmer et al., 2010 ; Bleidorn et al., 2016). L'hypothèse portant sur les effets positifs de la compatibilité entre les caractéristiques personnelles d'un individu et celles de son environnement (e.g., *person-environment fit* ; Roberts & Robins, 2004) sur le bien-être psychologique a été confirmée à travers nombreuses études (Fulmer et al., 2010 ; Bleidorn et al., 2016).

En s'appuyant sur ces observations, nous proposons que **le décalage entre les attitudes personnelles (relevant des caractéristiques personnelles) et la norme perçue (renvoyant à une caractéristique partagée par d'autres individus) aura des conséquences psychologiques négatives**. En effet, les êtres humains ont un besoin fondamental de pouvoir partager leurs états mentaux avec d'autres personnes (Elchterhoff, Higgins, & Levine, 2009). Ainsi, la perception du soutien de son opinion augmenterait le sentiment de certitude dans ce qu'ils pensent et leur permettrait de percevoir sa position comme étant correcte et socialement approuvée. À contrario, la perception de la norme allant dans le sens différent de son opinion risque d'induire un certain sentiment d'incertitude, voire de frustration, dû à la perception de désaccord de la majorité avec son opinion, ce qui à son tour influencerait la santé mentale des individus le percevant.

Néanmoins, les recherches précédemment citées (Bleidorn et al., 2016 ; Fulmer et al., 2010) ne semblent pas prendre en compte les modérateurs éventuels des effets psychologiques de l'(in)congruence entre les caractéristiques personnelles d'un individu et les caractéristiques sociales. Ainsi, dans le cadre de cette étude nous proposons de **tester également le rôle modérateur de genre dans les effets psychologiques du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue**. Or, ni Bleidorn et al. (2016), ni Fulmer et al. (2010) ne considèrent pas les variations des implications psychologiques en fonction du genre des individus. En effet, plusieurs raisons nous amènent à penser que les effets du décalage attitude/norme sur le bien-être psychologique pourraient être plus importants pour les femmes que pour les hommes.

On peut penser que les relations entre l'individu et son environnement comme c'est le cas dans les dynamiques entre les attitudes et les normes collectives sont fortement liées à la conception de soi. Or, à partir de la théorie culturelle de soi de Markus et Kitayama (1991), Cross et Madson (1997) mettent en évidence qu'il existe des différences de genre dans la construction du soi (Guimond, Chatard, & Lorenzi-Cioldi, 2013). Il a été notamment montré

que les hommes auraient un soi indépendant qui reflèterait une conception de soi comme entité séparée d'autrui et du contexte et qui se présenterait sous la forme d'attributs psychologiques internes (traits de personnalité, pensées, sentiments, etc.). En revanche, les femmes auraient plutôt un soi interdépendant qui reflèterait une conception de soi en relations avec autrui et qui reposerait sur une représentation en termes de rôles et d'insertion dans des relations sociales (Guimond, 2010). Enfin, Cross et Madson montrent que cette différence de soi entre les hommes et les femmes permettrait d'expliquer pratiquement toutes les différences psychologiques, émotionnelles et comportementales entre les genres (Guimond et al., 2007).

En prenant en compte les différences de genre en termes de soi, nous supposons que le décalage entre les attitudes et la norme perçue aurait un impact plus négatif sur la santé mentale des femmes que sur celui des hommes. En d'autres termes, une détérioration dans les relations entre soi et autrui représentée par un tel décalage devrait affecter davantage le bien-être psychologique des femmes que celui des hommes, étant donné que le maintien des relations harmonieuses fait plus partie du soi interdépendant que du soi indépendant.

Par ailleurs, nous suggérons que le décalage entre ce que les individus pensent et ce qu'ils perçoivent comme étant la norme renvoie à un mécanisme qui expliquerait éventuellement les différences de genre dans le bien-être. En effet, l'étude des différences de genre, notamment en termes de bien-être psychologique, a attiré l'attention de nombreux psychologues sociaux en ayant fait surgir un très grand nombre de recherches sur cette problématique. Cependant, les conclusions de ces recherches restent contradictoires. D'une part, certains chercheurs montrent qu'en général, les femmes ont un niveau de bien-être psychologique moins élevé que les hommes (Pinquart & Sorensen, 2001 ; Haring, Stock, & Okun, 1984). D'autre part, la récente méta-analyse basée sur 545 études montre qu'il n'existe pas des différences entre les hommes et les femmes en termes de santé mentale (Batz-Barbarich, Tay, Kuykendall, & Cheung, 2018). Ainsi, en se basant sur ces recherches, il serait impossible d'en tirer des conclusions exactes en ce qui concerne les différences de genre au niveau de bien-

être. Or, Guimond (2008) propose d'étudier les conditions dans lesquelles de telles différences/similarités de genre sont possibles de surgir en plus de les étudier en tant que telles. Les travaux de Guimond et collaborateurs (2008 ; 2007 ; 2013) montrent notamment que les différences de genre sont plus saillantes dans les cultures occidentales que dans celles collectivistes (comme la plupart des sociétés africaines et asiatiques), en mettant en relief le rôle explicatif de la culture dans des nombreuses différences psychologiques et comportementales liées au genre. Au regard de ce débat, nous proposons donc de considérer le décalage entre les attitudes et la norme perçue comme étant l'un des facteurs susceptibles d'expliquer les différences/similarités psychologiques de genre au niveau de bien-être.

Dans la poursuite des objectifs annoncés, nous testons nos hypothèses dans un contexte particulier concernant les politiques de diversité culturelle en France, le sujet étant au centre de nombreux débats politiques et sociaux (Guimond et al., 2015 ; Kamiejski, Guimond, De Oliveira, Er-Rafiy, & Brauer, 2012 ; Anier, 2018). Dans ce domaine de recherche, comme le notent Guimond et collaborateurs (2013 ; 2015), les attitudes personnelles seules envers les idéologies d'intégration ont été étudiées. Or, ces dernières représentent également des idées et croyances qui sont potentiellement partagées par d'autres individus habitant dans le pays (Guimond et al., 2014). Par exemple, en se basant sur les résultats du sondage public mené auprès d'un échantillon représentatif de la population française en 2011, Guimond et collaborateurs (2015) ont mis en évidence l'existence d'un décalage « singulier » entre les attitudes personnelles des Français et la norme perçue au sujet de multiculturalisme (MC). Ces auteurs ont démontré notamment qu'en France les individus sont personnellement favorables à la politique de MC mais qu'ils perçoivent que les autres y sont complètement opposés. Cependant, ces auteurs n'ont pas examiné les conséquences que peut avoir un tel décalage sur la santé mentale des individus.

La présente étude a ainsi plusieurs objectifs. D'abord, nous souhaitons investiguer si le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue peut être répliqué à travers le temps

afin de pouvoir conclure à la généralité d'un tel phénomène, qui a été négligé dans les recherches antérieures. De plus, nous allons également examiner les attitudes personnelles et les perceptions normatives en matière d'une autre politique d'intégration qui est celle d'assimilation (Guimond, 2010). L'étude des normes perçues en plus des attitudes personnelles au sujet de ces deux idéologies qui renvoient aux stratégies d'intégration différentes (Guimond et al., 2015 ; 2014) nous semble très pertinente afin de mieux comprendre la formation de l'opinion publique et du climat actuel politique et social les concernant. Ensuite, nous comptons examiner les implications que peut avoir l'incongruence entre ce que les individus pensent et ce qu'ils perçoivent de ce que les autres pensent en matière de ces politiques d'intégration sur leur santé mentale au sein d'un échantillon représentatif de la population française ($N = 1000$). Ainsi, dans le cadre de cette étude nous émettons les hypothèses suivantes.

Nous supposons que les individus qui perçoivent que leurs attitudes personnelles envers la diversité culturelle divergent de la perception de la norme collective à ce sujet auront un niveau de bien-être psychologique et de satisfaction de vie moins élevés, contrairement à ceux qui perçoivent leur attitude comme étant congruente avec la norme. De plus, nous testons un rôle modérateur de genre des effets du décalage sur la santé mentale dans le but d'examiner ce décalage en tant qu'un mécanisme expliquant les différences/similarités de genre au niveau de bien-être psychologique. En d'autres termes, nous supposons que les femmes qui perçoivent un décalage entre leurs attitudes et la norme en matière de MC auraient un niveau de bien-être plus réduit et seraient moins satisfaites de leur vie que celles qui n'en perçoivent pas.

En résumé, le but de cette première étude présentée dans le cadre du chapitre présent est d'examiner les implications psychologiques du décalage entre les attitudes et les normes collectives au sujet des sujets sociaux et politiques divers, le premier objectif de cette thèse. Les hypothèses émises sont ainsi testées au sein d'un échantillon représentatif de la population française à l'aide d'une enquête ayant pour but d'interroger les Français sur leurs attitudes

personnelles et les perceptions normatives en matière des politiques d'assimilation et du multiculturalisme en France¹.

¹ Cette enquête a été menée dans le cadre de projet ANR IMAG par Guimond et ses collaborateurs. Le recueil des données a été réalisé en 2014 à l'aide de plateforme des sondages YouGov.

2.2. Étude 1

2.2.1. Méthode

Participants

Les données de cette étude ont été recueillies à l'aide de la plateforme d'études YouGov nous permettant d'avoir un échantillon représentatif de 1000 personnes qui comprend 485 femmes et 515 hommes, âgé(e)s de 18 à 99 ans ($M_{\text{âge}} = 47.13$ ans, $E.T. = 15.08$).

Matériel et procédure

Les participants ont été sollicités pour répondre au sondage qui comportait les questions les interrogeant sur une foule de sujets divers (e.g., la perception de la situation économique en France, les préjugés, les attitudes personnelles envers les politiques de diversité culturelle, etc.) mais également sur leurs caractéristiques sociodémographiques (genre, âge, orientation politique, etc.). Toutes les questions présentées ci-dessous ont été mesurées à l'aide de l'échelle de type Likert allant de 1 « Pas du tout d'accord » à 5 « Tout à fait d'accord ». ²

Attitudes personnelles envers le multiculturalisme et l'assimilation. Les participants devaient indiquer leur degré d'accord avec les quatre questions de chaque échelle mesurant les attitudes personnelles envers le multiculturalisme (e.g., « La vie est plus agréable en France étant donné que les différents groupes ethniques y conservent leur mode de vie bien vivant », $\alpha = .85$) et l'assimilation (e.g., « Les immigrants devraient adapter leur comportement afin d'être conforme à celui des Français », $\alpha = .79$).

Norme perçue au sujet de multiculturalisme et assimilation. Afin de mesurer la perception des attitudes des autres français au sujet de politiques de diversité culturelle, les questions mesurant les attitudes personnelles ont été transformées. Ainsi, les phrases de type « La majorité de Français pense que... » ont été ajoutées au début de chaque item (norme perçue

² Les exemples des items pour toutes les échelles utilisées dans cette étude sont présentés dans l'Annexe 1.

de MC : « La majorité des Français pense que la vie est plus agréable en France étant donné que les différents groupes ethniques y conservent leur mode de vie bien vivant », $\alpha = .84$, et norme perçue d'AS : « La plupart des Français pensent que les immigrants devraient adapter leurs comportements afin d'être conforme à celui des Français », $\alpha = .78$). De plus, les instructions aux participants précisait qu'il s'agissait de répondre si ces opinions sont « très largement partagées par les gens en France » ou non.

Satisfaction de vie. Le niveau de satisfaction de vie, notre première variable dépendante, a été mesuré à l'aide de cinq items d'échelle de Satisfaction de Vie (e.g., « En général, ma vie correspond de près à mes idéaux » ; $\alpha = .89$; Diener, Emmons, Larsen, & Griffin, 1985).

Le bien-être psychologique. Enfin, le bien-être psychologique subjectif, notre deuxième variable dépendante, a été mesuré à l'aide de 13 items (e.g., « Dans votre vie, quel est votre niveau régulier : de bien-être général, de bonheur, de plaisir, etc., » $\alpha = .96$) de l'échelle de Dambrun, Ricard et collaborateurs (2012 ; Subjective Authentic–Durable Happiness).

2.2.2. Résultats

Les moyennes, les écart-types et les coefficients de corrélations bivariées entre les variables d'intérêt de la présente étude sont affichées dans le Tableau 1. Rappelons que toutes les échelles mesurant les concepts de cette étude allaient de 1 « Pas du tout d'accord » à 5 « Tout à fait d'accord ».

Tableau 1

Statistiques descriptives et les coefficients de corrélations bivariées entre les variables de l'étude 1.

Variable	M (ET)	1	2	3	4	5	6
1.Attitudes personnelles envers le MC	2.92 (.92)	-					
2.Attitudes personnelles envers l'AS	3.84 (.84)	-.45***	-				
3.Norme perçue du MC	2.75 (.89)	.66***	-.19***	-			
4.Norme perçue de l'AS	3.96 (.74)	-.32***	.66***	-.34***	-		
5.Satisfaction de vie	3.20 (.86)	.07*	-.02	.09*	-.03	-	
6.Bien-être psychologique	3.21 (.74)	.11***	-.01	.13***	-.05	.71***	-

Note. $N = 1000$, MC : multiculturalisme ; AS : assimilation

* $p < .05$. *** $p < .001$.

En ce qui concerne les corrélations, nous pouvons observer que les normes perçues (envers l'AS et le MC) sont fortement corrélées avec les attitudes personnelles envers les politiques correspondantes. Par exemple, la corrélation entre les attitudes envers le MC et la norme perçue de MC est de $r = .655$, $p < .001$, en indiquant que plus les Français sont personnellement favorables au MC, plus ils perçoivent les autres comme étant favorables également. Ou encore, la corrélation positive significative entre les attitudes envers l'AS et la norme perçue d'AS étant de $r = .663$, $p < .001$ indique qu'une attitude personnelle positive est associée avec la norme perçue comme étant favorable envers l'AS.

En ce qui concerne les moyennes, comme on peut le voir sur la Figure 2, les Français disent avoir les attitudes personnelles plutôt positives envers la politique d'assimilation ($M = 3.84$). Cependant, les attitudes personnelles envers le MC semblent être moins favorables

($M = 2.92$). Le test- t des échantillons appariés montre que cette différence des moyennes est significative ($t(999) = 19.48, p < .001$), en indiquant que l'attitude de Français est significativement plus positive envers la politique d'assimilation qu'envers celle de multiculturalisme. En ce qui concerne les moyennes des normes perçues d'AS et de MC, nous pouvons observer le phénomène semblable : les Français semblent percevoir la norme plus positive envers l'assimilation ($M = 3.96$) qu'envers le multiculturalisme ($M = 2.75$), $t(999) = 29.68, p < .001$.

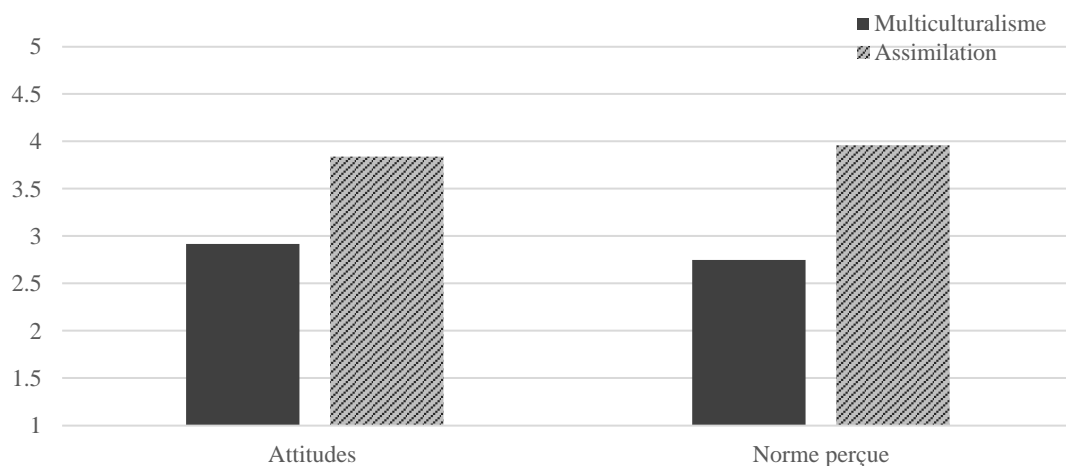


Figure 2. Attitudes envers le multiculturalisme et assimilation et perceptions normatives de Français à ces deux politiques d'intégration (étude 1).

Décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue au sujet du multiculturalisme.

Puisque les participants ont répondu à toutes les questions, il est possible de considérer ces variables en tant que les mesures répétées et de tester les différences entre les attitudes personnelles et la norme perçue au sujet du multiculturalisme (MC) à l'aide d'une ANOVA à mesures répétées.

Une ANOVA 2 (Genre : hommes vs. femmes) X 2 (Type de mesure : attitudes personnelles vs. norme perçue) avec le dernier facteur en intra-sujet a été donc réalisée. L'effet principal de type de mesure est significatif, $F(1,998) = 52.92, p < .001, \eta^2 = .050$. Ce résultat indique que les attitudes personnelles des Français sont plus positives ($M = 2.92, E.T. = .92$) que leurs perceptions des attitudes des autres en matière de MC ($M = 2.75, E.T. = .89$). Autrement dit, il existe, au niveau de cet échantillon représentatif de la population française, un

écart significatif entre les attitudes personnelles et la perception des attitudes d'autrui. Ce décalage peut-il avoir un impact sur le bien-être psychologique ?

Afin de tester cette hypothèse principale de notre étude, nous avons conduit des analyses de régressions linéaires multiples prédisant la satisfaction de vie et le bien-être psychologique à partir des attitudes personnelles et de la norme perçue en matière de MC. La variable de genre des participants a été également incluse dans les analyses afin de tester l'hypothèse selon laquelle l'impact du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue sur la satisfaction de vie et le bien-être varie en fonction de genre. Étant donné que l'interaction entre les attitudes personnelles et la norme perçue est au centre d'investigation de notre étude, les tests statistiques examinant les conditions de multi-colinéarité ont été conduits. Au sein de notre modèle statistique, la valeur de tolérance la plus élevée est de .88 et le facteur d'inflation de variance (VIF) le plus élevé est de 1.96. Ces indicateurs montrent qu'il n'y a pas de problèmes de multi-colinéarité entre ces deux variables (Field, 2013). Enfin, dans le but d'éviter les problèmes de multi-colinéarité entre les prédicteurs et les termes d'interaction, tous les prédicteurs ont été centrés autour de leurs moyennes et les interactions ont été basées sur ces scores centrés (Aiken & West, 1991). Lorsque les effets d'interaction ont été significatifs, les tests des effets simples ont été conduits afin de les décomposer.

Satisfaction de vie

Une première analyse régressant le score de satisfaction de vie sur les attitudes personnelles, la norme perçue au sujet de MC et le genre (codé 1 pour femmes ; codé 2 pour hommes) a été conduite.

Les effets principaux des attitudes personnelles et de la norme perçue ne sont pas significatifs ($p = .277$ et $p = .105$ respectivement). L'effet principal de genre, quant à lui, l'est ($B = .30$, $t(992) = -3.09$, $p = .002$), en indiquant que les femmes sont moins satisfaites de leur vie que les hommes. L'effet d'interaction entre le genre et les attitudes n'est pas significatif ($p = .112$). Cependant, les effets d'interaction Genre X Norme perçue et Attitudes

X Norme perçue sont significatifs ($B = -.25$, $t(992) = -3.09$, $p = .002$ et $B = .05$, $t(992) = 2.05$, $p = .041$ respectivement). Étant donné que l'interaction entre les attitudes et la norme perçue est d'un intérêt principal pour notre investigation, nous avons décomposé uniquement l'interaction Attitudes X Norme perçue. Les tests des effets simples révèlent que chez les participants ayant une attitude positive envers le MC, la norme perçue positive est associée avec un sentiment plus élevé de satisfaction de vie, $B = .12$, $t(992) = 2.61$, $p = .009$. L'effet de la norme perçue n'est pas significatif pour les Français ayant les attitudes négatives envers le MC, $p = .756$. Comme prévu, ces résultats indiquent que le décalage entre les attitudes personnelles a des effets néfastes sur le sentiment de satisfaction de vie.

De plus, cet effet semble varier en fonction du genre, car l'effet d'interaction de deuxième ordre entre les attitudes, la norme perçue et le genre est également significatif ($B = .13$, $t(992) = -2.49$, $p = .013$). Cet effet a été décomposé afin de voir si l'effet d'interaction entre les attitudes et la norme perçue est significatif en fonction de genre de participants. Il s'avère que l'effet d'interaction entre les attitudes et la norme perçue est significatif chez les femmes ($B = .12$, $t(992) = 2.99$, $p = .003$) mais il ne l'est pas chez les hommes ($p = .731$). Afin de décomposer cet effet chez les femmes, nous avons examiné l'impact de la norme perçue pour les participantes ayant des attitudes négatives ($-1 E.T.$) et positives ($+1 E.T.$). Il s'avère que les femmes ayant des attitudes positives envers le MC mais qui perçoivent que les autres y sont opposés, sont moins satisfaites que celles dont les attitudes sont aussi négatives que la norme perçue ($B = .30$, $t(992) = 4.85$, $p < .001$). Comme nous l'avons prédit, les femmes percevant un décalage entre ce qu'elles pensent personnellement au sujet de MC et ce qu'elles perçoivent comme étant l'attitude partagée par d'autres Français sont moins satisfaites que celles dont les attitudes sont identiques à celles des autres. L'effet de la norme perçue a été non significatif pour les femmes qui ont des attitudes négatives envers la politique de MC, $p = .300$ (voir Figure 3).

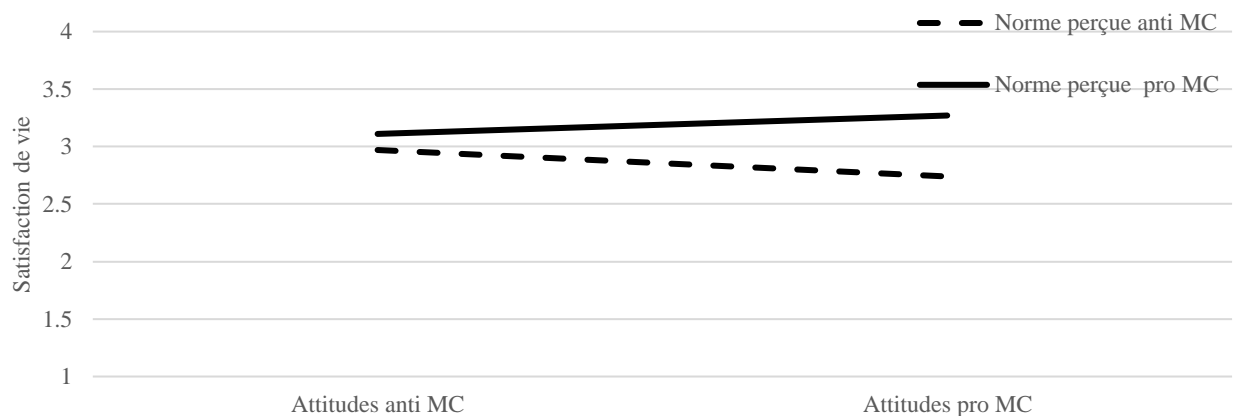


Figure 3. Le score de satisfaction de vie en fonction des attitudes personnelles et la norme perçue à l'égard de multiculturalisme (MC) chez les femmes (étude 1).

Bien-être psychologique

L'analyse de régression linéaire multiple prédisant le niveau de bien-être à partir des attitudes personnelles, la norme perçue à l'égard du MC et le genre des participants a été également conduit. L'effet principal des attitudes personnelles envers le MC est significatif ($B = .07$, $t(992) = 2.10$, $p = .036$), en indiquant que les attitudes personnelles positives envers MC sont associées avec un score élevé de bien-être. L'effet de la norme perçue est tendanciellement significatif ($B = .07$, $t(992) = 1.90$, $p = .058$) et indique que plus les Français perçoivent les autres comme favorables au MC, plus ils ont tendance à avoir un niveau élevé de bien-être. L'effet principal du genre est aussi significatif ($B = .23$, $t(992) = 4.52$, $p < .001$). Il montre que le niveau de bien-être des femmes est moins élevé que celui des hommes. Les effets d'interaction Genre X Attitudes et Genre X Norme perçues sont non significatifs ($p = .581$ et $p = .092$ respectivement). Cependant, l'effet d'interaction entre les attitudes et la norme perçue l'est ($B = .07$, $t(992) = 3.23$, $p = .001$). Après avoir décomposé cet effet, il s'avère que parmi les participants ayant des attitudes positives envers le MC, la perception des attitudes des autres Français comme étant aussi positives à ce sujet est associée avec un niveau de bien-être plus élevé qu'une perception de la norme négative ($B = .13$, $t(992) = 3.51$, $p < .001$). L'effet de la norme perçue est non significatif chez les participants ayant une attitude négative envers

la diversité culturelle, $p = .964$. Comme pour les analyses précédentes, le décalage entre les attitudes personnelles (positives) et la norme perçue (négative) a des effets négatifs sur le bien-être.

De plus, cet effet d'interaction semble également varier en fonction du genre des participants, car l'effet d'interaction entre les attitudes, la norme perçue et le genre est significatif ($B = -.09$, $t(992) = -2.12$, $p = .035$). Il a été décomposé afin d'examiner les variations d'effet d'interaction entre les attitudes et la norme en fonction du genre de participants. Il s'avère qu'il est significatif chez les femmes ($B = .12$, $t(992) = 3.52$, $p < .001$) mais il ne l'est pas chez les hommes ($p = .393$). Comme dans les analyses précédentes, l'effet de la norme perçue a été testé chez les femmes ayant des attitudes négatives ($- 1 E.T.$) et positives ($+ 1 E.T.$) à l'égard de MC. Il s'avère donc que les femmes ayant des attitudes positives envers le MC mais qui perçoivent que la majorité de Français y est contre ont un score de bien-être moins élevé que celles dont les attitudes sont aussi positives que la norme ($B = .24$, $t(992) = 4.43$, $p < .001$). Comme on peut le voir sur la Figure 4, les femmes dont les attitudes sont perçues comme étant différentes de celles des autres indiquent un niveau de bien-être moins élevé que les femmes dont les attitudes sont parfaitement congruentes avec la norme perçue. L'effet de la norme perçue est non significatif pour les femmes ayant les attitudes négatives envers le MC, $p = .854$.

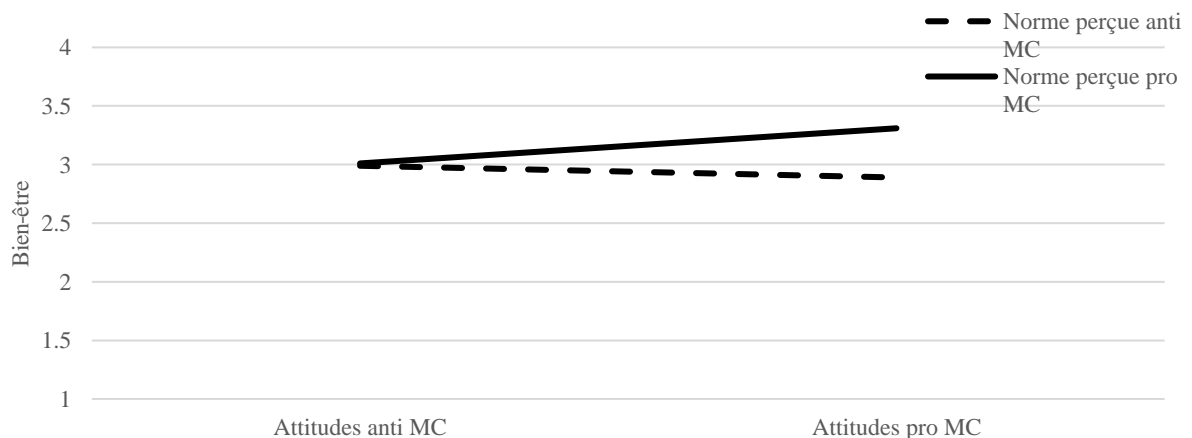


Figure 4. Le score de bien-être psychologiques en fonction des attitudes personnelles et la norme perçue à l'égard de multiculturalisme (MC) chez les femmes (étude 1).

Décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue au sujet de l'assimilation.

Le but des analyses suivantes a été de tester l'effet d'interaction entre les attitudes personnelles et la norme perçue au sujet d'une autre politique d'intégration qui est l'assimilation (AS). Nous avons conduit le même type d'analyses comme dans la partie précédente.

Une analyse ANOVA 2 (Genre : femmes vs. hommes) X 2 (Type de mesure : attitudes personnelles vs. norme perçue) avec le dernier facteur en intra-sujet a été conduite. L'effet principal de type de mesure est significatif ($F(1,998) = 31.90, p < .001, \eta^2 = .031$) en montrant que les attitudes personnelles des participants envers l'AS sont moins positives ($M = 3.83, E.T. = .84$) que la norme perçue ($M = 3.96, E.T. = .74$). L'effet d'interaction entre le genre et le type de mesure n'est pas significatif, $p = 1.00$. Il existe également un écart significatif entre les attitudes personnelles et la norme collective perçue en matière de l'assimilation.

Le décalage entre les attitudes et la norme perçue à l'égard de l'AS influence-t-il la santé mentale des individus ?

Les analyses de régression linéaires multiples prédisant les scores de satisfaction de vie et de bien-être à partir des attitudes personnelles, la norme perçue d'AS et le genre ont été conduites.

Satisfaction de vie

Les effets principaux des attitudes et de la norme perçue ne sont pas significatifs ($p = .976$ et $p = .411$ respectivement). L'effet principal du genre, quant à lui, l'est ($B = .31, t(992) = 5.16, p < .001$), en indiquant que les femmes sont moins satisfaites de leurs vie que les hommes. L'effet d'interaction entre les attitudes et la norme perçue est non significatif, $p = .759$. Cependant, les effets d'interaction Genre X Attitudes ($B = -.24, t(992) = -2.81, p = .005$) et Genre X Norme perçue sont significatifs ($B = .21, t(992) = 2.08, p = .004$). De manière plus intéressante, l'effet d'interaction de deuxième ordre entre les attitudes personnelles, la norme perçue et le genre est significatif ($B = -.20, t(992) = -2.89, p = .004$). Cet effet d'interaction a été décomposé afin de voir les variations d'effet d'interaction entre les

attitudes et la norme perçue en fonction du genre de participants. De manière surprenante, il s'avère que cet effet est significatif chez les hommes ($B = -.11$, $t(992) = -2.45$, $p = .014$) mais il est tendanciellement significatif chez les femmes ($B = .09$, $t(992) = 1.71$, $p = .088$). Nous avons décomposé l'effet d'interaction entre les attitudes et la norme perçue chez les hommes ayant des attitudes négatives (- 1 *E.T.*) et positives (+ 1 *E.T.*). Comme on peut le voir sur la Figure 5, chez les hommes avec des attitudes négatives envers l'AS, la norme perçue comme étant positive à l'AS est associée avec un score plus élevé de satisfaction de vie ($B = .16$, $t(992) = 2.19$, $p = .029$). L'effet de la norme perçue est non significatif chez les hommes ayant des attitudes positives envers l'AS, $p = .737$.

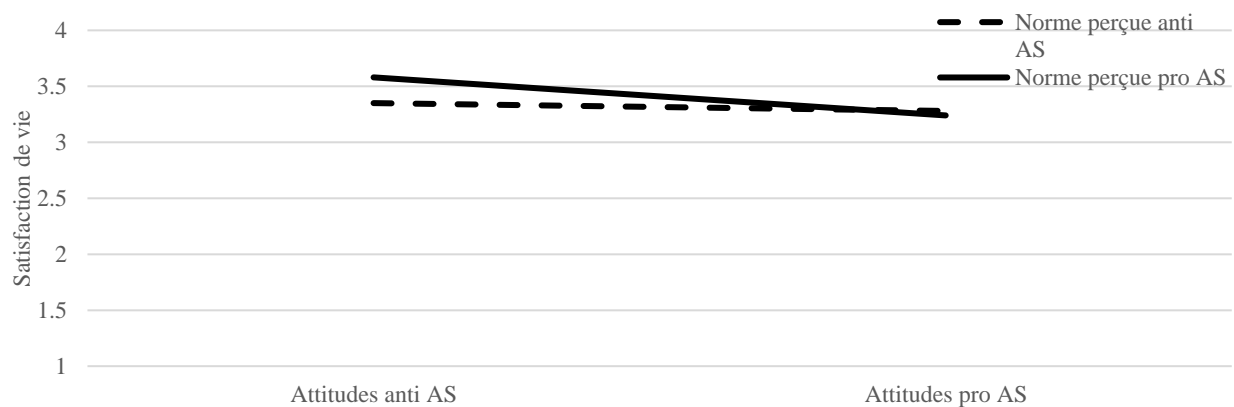


Figure 5. Le score de satisfaction de vie en fonction des attitudes personnelles et la norme perçue à l'égard de l'assimilation (AS) chez les hommes (étude 1).

L'effet d'interaction entre les attitudes et la norme perçue a été également décomposé chez les femmes, malgré qu'il soit tendanciel. Il ressort que lorsque les femmes ont des attitudes négatives envers l'AS, la norme perçue comme étant positive envers cette politique est associée avec un score bas de satisfaction de vie, $B = -.22$, $t(992) = 3.12$, $p = .002$ (voir Figure 6).

De manière inattendue, le décalage entre les attitudes et la norme perçue à regard d'AS a eu un effet plus important chez les hommes mais dans un sens inverse : les hommes qui perçoivent un décalage entre leurs attitudes et celles des autres sont plus satisfaits de leur vie.

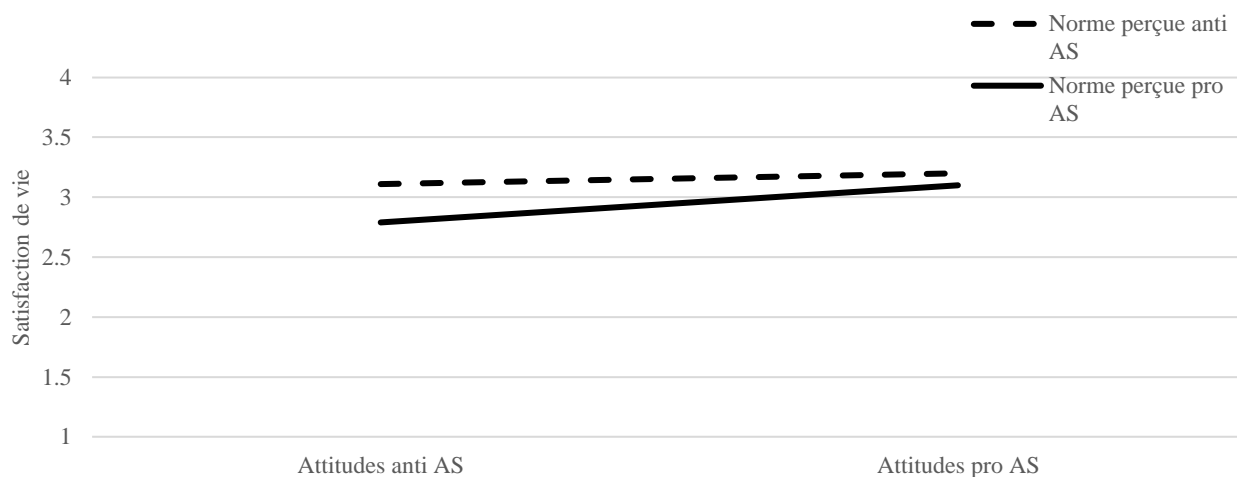


Figure 6. Le score de satisfaction de vie en fonction des attitudes personnelles et la norme perçue à l'égard d'assimilation (AS) chez les femmes (étude 1).

Bien-être

Les effets principaux des attitudes personnelles et de la norme perçue restent non significatifs sur cette variable également ($p = .675$ et $p = .266$ respectivement). L'effet de genre, quant à lui, est toujours significatif ($B = .23$, $t(992) = 4.44$, $p < .001$), indiquant ainsi que le niveau de bien-être des femmes est moins élevé que celui des hommes. Les interactions de premier ordre Genre x Norme perçue et Attitudes X Norme perçue sont non significatives non plus ($p = .113$ et $p = .246$ respectivement). L'effet d'interaction entre le genre et les attitudes est significatif sur le score de bien-être, $B = -.18$, $t(992) = -2.41$, $p = .016$. Cependant, l'effet d'interaction entre les attitudes personnelles, la norme perçue et le genre est significatif, $B = -.13$, $t(992) = -2.13$, $p = .033$. Cet effet a été décomposé afin de voir les variations d'effet d'interaction entre les attitudes et la norme perçue en fonction de genre de participants. Il ressort que l'effet d'interaction entre les attitudes personnelles et la norme perçue à l'égard d'AS est significatif chez les femmes ($B = .10$, $t(992) = 2.17$, $p = .030$) mais il ne l'est pas chez les hommes ($p = .456$). Nous avons décomposé l'effet d'interaction entre les attitudes et la norme perçue chez les femmes ayant des attitudes négatives ($-1 E.T.$) et positives ($+1 E.T.$). Comme pour la mesure de satisfaction de vie, chez les femmes qui ont des attitudes personnelles négatives envers l'AS, la norme perçue positive à cette politique est associée avec un niveau

bas de bien-être psychologique, $B = -.20$, $t(992) = -3.28$, $p = .001$. Comme pour la politique de multiculturalisme, il semble que le décalage entre les attitudes personnelles et la perception de celles des autres a des effets négatifs sur le bien-être psychologique des femmes.

2.2.3. Discussion

L'objectif de ce chapitre a été d'examiner les implications du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue au sujet de deux questions sociétales sensibles telles que les politiques de multiculturalisme et d'assimilation pour la santé mentale des individus. Nous avons émis l'hypothèse selon laquelle, en général, ce décalage aurait des conséquences négatives pour le bien-être psychologique et le niveau de satisfaction de vie des individus. De plus, nous avons supposé que ce décalage aurait plus des conséquences négatives chez les femmes que chez les hommes car le côté relationnel, qui est essentiel dans le soi interdépendant de celles-ci, serait impacté dans une plus grande mesure que chez les hommes.

Les résultats de cette étude ont permis de confirmer nos attentes. Tout d'abord, un décalage significatif entre les attitudes personnelles et la norme perçue en matière de politiques de multiculturalisme (MC) et d'assimilation (AS) a été révélé. Plus précisément, il a été montré que chacun est convaincu que les autres Français sont moins favorables à la diversité culturelle qu'eux-mêmes. Des résultats inverses ont été observés concernant la politique d'assimilation. Les Français sont personnellement favorables à cette politique, mais ils perçoivent que les autres y sont encore plus favorables.

Ensuite, comme prévu, ce décalage s'avère d'avoir des implications importantes pour la santé mentale des individus. Cependant, un tel effet semble varier en fonction du genre des participants. Il s'avère que les femmes sont plus vulnérables à l'incongruence entre les attitudes et la norme perçue et en souffrent plus que les hommes. En d'autres termes, les femmes qui sont personnellement favorables au MC (opposées à l'AS) mais qui perçoivent les autres

comme étant contre le MC (favorables à l'AS) sont moins satisfaites de leur vie et ont un niveau de bien-être moins élevé que celles dont les attitudes et la norme sont identiques.

Dans la suite de recherches menées par Tankard & Paluck (2017), Pelletier-Dumas et al (2017) et Guimond et al. (2013 ; 2015), les résultats obtenus dans notre étude indiquent que les attitudes personnelles et la norme perçue sont deux concepts différents qui ne fonctionnent pas selon les mêmes paramètres. La différence qui existe entre ces deux construits ne permet donc pas de corroborer le phénomène de projection de ses propres attitudes sur celles tenues par les membres de l'endogroupe (Krueger, 2007 ; Ross et al., 1977), qui ne supposerait pas un tel décalage. Ainsi, cette étude permet de bien illustrer l'importance de la distinction entre attitude personnelle et norme perçue dans l'étude des représentations du multiculturalisme, malgré que les deux soient rarement prises en compte dans les recherches précédentes, notamment concernant les politiques d'intégration en France.

Par ailleurs, le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue mis en évidence dans notre thèse réplique le phénomène d'ignorance pluraliste existant en matière de politiques d'intégration. En effet, une enquête nationale conduite en 2011 par Guimond, Streith et Roebroek (2015) a mis en évidence les mêmes résultats concernant le décalage entre le soutien personnel de la politique de MC et la perception du soutien d'AS de la part des autres (Guimond et al., 2015). De plus, les résultats de notre étude mettent en lumière les évidences complémentaires à celles trouvées par Guimond et collaborateurs en 2011. En effet, nos résultats rejoignent ceux de ces auteurs en ce qui concerne les perceptions normatives en matière d'assimilation en montrant que les Français perçoivent que la norme comme étant plus positive envers l'AS. Cependant, en 2014, au moment du recueil des données de cette étude, les attitudes personnelles de Français semblent avoir évolué en direction de la norme assimilationniste perçue. En effet, il s'avère que les Français sont plus favorables envers l'assimilation qu'envers le MC, le phénomène inverse ayant été trouvé en 2011 par Guimond et collaborateurs. Un tel résultat illustre ainsi le passage d'une minorité au statut majoritaire.

En effet, les résultats de Guimond et collaborateurs (2015) montrent notamment qu'en 2011, les supporteurs des mouvements politiques d'extrême-droite constituaient une minorité à avoir les attitudes favorables envers l'assimilation. Or, à travers le temps nous pouvons observer que l'attitude favorisant l'assimilation est devenue plutôt majoritaire au sein de notre échantillon de la population française suffisamment hétérogène au spectre politique et social (voir aussi Portelinha & Elcheroth, 2016).

Tout bien considéré, les résultats portant sur le décalage « singulier » entre les attitudes personnelles et la norme perçue ayant été répliqués à travers deux études et sur deux problématiques différentes nous permettent de conclure à la robustesse d'un phénomène d'ignorance pluraliste dans le contexte politique et social français notamment. Dans des recherches précédentes dans ce domaine, les chercheurs ne se sont intéressés qu'aux attitudes personnelles des individus au sujet des politiques d'intégration (Guimond, Crisp et al., 2013). Or, comme le soulignent les travaux de Guimond et al. (2013 ; 2014 ; 2015), il est important d'examiner non seulement ce que pensent les individus mais aussi leur perception des attitudes des autres. Les résultats obtenus dans la présente étude confirment donc la nécessité d'étudier les deux notions dans leur interaction ainsi que les implications que peut avoir une telle dynamique pour la santé mentale des individus.

Conformément à nos attentes, le décalage entre les attitudes et la norme perçue s'avère d'avoir les conséquences psychologiques négatives pour les individus qui le ressentent, particulièrement chez les femmes. Ainsi, ces résultats ont des implications importantes pour la recherche sur les différences de genre en matière de santé mentale. En effet, les conclusions des recherches menées dans ce domaine restent très discordantes (Batz-Barbarich et al., 2018 ; Haring et al., 1984 ; Pinguart & Sorensen, 2001).

Cependant, comme Guimond (2008) le souligne dans ses travaux, « les différences de genre restent conditionnelles : parfois, les femmes et les hommes se ressemblent dans les attributs psychologiques, parfois, ils sont complètement différents » (Guimond, 2008, p. 495).

La question qui en découle est la suivante : quelles sont les conditions sous-jacentes à l'apparition de telles différences ? Les résultats présents permettent donc de répondre à cette question assez complexe, négligée dans les recherches précédentes. En effet, cette étude montre que le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue renvoie au mécanisme permettant d'expliquer les différences de genre en matière de bien-être psychologique et de satisfaction de vie. Autrement dit, le décalage entre ce que les individus pensent et leurs perceptions des attitudes des autres peut éventuellement représenter une connexion sociale rompue en raison du désaccord qui se crée. Par conséquent, une telle détérioration de la réalité partagée (Elchtherhoff et al., 2009) semble avoir un impact plus négatif pour les femmes que pour les hommes en raison de différences dans la construction de soi (Cross & Madson, 1997 ; Guimond, 2008). De plus, le résultat selon lequel les hommes qui sont en décalage entre leurs attitudes personnelle envers l'AS (positives) et la perception de soutien des autres à la politique d'AS (négative) ont un meilleur niveau de bien-être que ceux dont les attitudes et la norme sont concordantes permet d'affirmer une telle hypothèse. Les deux résultats combinés confirment donc la supposition selon laquelle le décalage entre les attitudes et la norme est un facteur contextuel qui peut expliquer les différences de genre sur le bien-être, et les variations dans ces différences, et ceci en raison des différences de soi qui existent en fonction du genre.

Guimond et collaborateurs ont mis en relief un autre facteur sous-jacent aux différences de genre qui est relié à la culture (Guimond et al., 2013 ; Guimond, 2008). Ces auteurs qui se sont basés sur la théorie de la comparaison sociale (Festinger, 1954) et sur celle de l'auto-catégorisation (Turner et al., 1987) ont démontré que les différences entre les hommes et les femmes sont plus marquées dans les sociétés occidentales en comparaison avec les pays asiatiques et africains. Nos résultats vont dans le sens de cette explication fournie par Guimond et al. En effet, nous observons que les femmes ont un niveau de bien-être moins élevé et sont moins satisfaites dans leur vie que les hommes au sien de notre échantillon représentatif de la population française. Les futures études doivent donc être conduites dans différentes cultures

afin de tester l'hypothèse selon laquelle le décalage entre les attitudes et la norme perçue est à l'origine des différences / ressemblances de genre en termes de santé mentale.

Cette étude, ayant bénéficié d'un échantillon large et représentatif de la population française, a cependant certaines limites. Comme il a été mentionné auparavant, le phénomène de l'ignorance pluraliste reste suffisamment robuste dans le domaine des politiques d'intégration, étant donné qu'il a été répliqué deux fois et sur deux sujets différents. Cependant, il serait pertinent d'examiner les conséquences psychologiques d'un tel décalage sur d'autres problématiques sociales afin de pouvoir généraliser la robustesse de ce phénomène à d'autres sujets. Ainsi, les chapitres suivants de cette thèse examineront la présence d'un tel phénomène en matière de mode durable de la production agricole (chapitre 3) ou encore au sujet de l'immigration (chapitre 5). En particulier, le chapitre 6 examinera des résultats expérimentaux qui viendront compléter les résultats de nature corrélacionnelle présentés ici.

En outre, notre recherche a mis en évidence le genre en tant que modérateur des effets psychologiques de ce décalage, ce qui confirme l'hypothèse principale de cette étude. Il serait également pertinent d'examiner la variation des effets psychologiques du décalage entre les attitudes personnelles et la norme en fonction d'autres caractéristiques sociodémographiques. Enfin, la dernière limite renvoie à l'absence de la mesure de soi. En se basant sur nos conclusions, il serait plausible de supposer de manière plus générale que les conséquences négatives du décalage entre les attitudes et la norme perçue soient plus associées avec le soi interdépendant qu'avec le soi indépendant, peu importe le genre. En effet, la raison des différences de genre sur le bien-être psychologique ne serait pas d'ordre biologique. Elle reflèterait au moins en partie le fait que dans les sociétés individualistes comme la France, les femmes développent un concept de soi interdépendant davantage que les hommes, et sont de ce fait plus sensibles aux divergences soi-autrui que les hommes. De la même manière, les hommes ne sont pas de manière inhérente insensibles à autrui. Mais on sait que dans les sociétés individualistes, les hommes développent davantage que les femmes un soi indépendant

(Guimond et al., 2007). La caractéristique du soi indépendant est d'être préoccupée par ses propres désirs, pas par ceux d'autrui.

En conclusion, l'étude exposée dans ce chapitre a confirmé le premier objectif de cette thèse selon lequel le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue a des implications psychologiques négatives pour les individus qui le perçoivent, plus particulièrement chez les femmes. Une question demeure : comment les individus vont-ils agir lorsqu'ils perçoivent que leurs attitudes divergent de la norme perçue ? Dans la poursuite de ce deuxième objectif de la thèse, le chapitre 3 présente trois études qui ont été menées dans le but d'examiner les implications du décalage entre les attitudes et la norme perçue dans la détermination des comportements individuels.

Chapitre 3

Chapitre 3 - Conséquences comportementales du décalage entre les attitudes personnelles et la norme collective

3.1. Introduction

L'objectif de ce chapitre est d'examiner la dynamique entre ce que les individus pensent (e.g., attitudes personnelles) et leurs perceptions de ce que les autres membres de leur groupe pensent (e.g., norme perçue) ainsi que les implications de cette dynamique pour le comportement individuel. Les études de Guimond et collaborateurs mettent en avant que les attitudes personnelles peuvent parfois diverger des attitudes perçues partagées par d'autres membres du groupe (Guimond et al., 2013 ; 2014 ; 2015). Dans le chapitre précédent, nous avons montré qu'un tel décalage a des conséquences psychologiques négatives pour les individus, essentiellement chez les femmes qui en perçoivent. Une autre question demeure : comment l'individu en percevant son opinion comme étant minoritaire ou différente de celle de la majorité agira-t-il ? C'est à cette question que visent à répondre les travaux conduits et développés dans ce chapitre.

Comme il est exposé dans le chapitre introductif de cette thèse, les individus qui perçoivent un décalage entre leurs attitudes personnelles et leurs perceptions des attitudes des autres (e.g., norme perçue) peuvent choisir entre les deux types de comportement. D'une part, ils peuvent ne pas tenir compte de leurs attitudes, ne pas l'exprimer de manière comportementale et donc se conformer à la norme majoritaire (Asch, 1956 ; Noelle-Neumann, 1974 ; 1993). À l'inverse, ils peuvent défendre encore plus fermement leur attitude et donc s'opposer à la norme prédominante (Hornsey et al., 2003 ; 2007 ; Moscovici, 1979). En outre, l'anticonformisme qui a été négligé dans la recherche avant les années 1970, peut exister dans un groupe au même titre que le conformisme, ce qui a été montré comme étant un phénomène très robuste et puissant (Jetten & Hornsey, 2014). Cependant, cette assomption soulève une question : quelles sont les conditions sous-jacentes à l'apparition d'un comportement

conformiste ou d'un comportement contre-normatif ? Autrement dit, pourquoi dans certaines situations l'individu est prêt à sacrifier son attitude afin de correspondre à la majorité tandis que dans d'autres situations, il revendique son attitude contre-normative en prenant des risques sociaux ?

Dans le cadre de cette thèse, nous proposons de tester une explication alternative des conditions qui déterminent les comportements anticonformistes. En effet, dans le contexte où un changement social est possible, nous supposons que lorsqu'un individu a une attitude allant dans le sens opposé de la tendance majoritaire, il exprimerait sa position malgré le fait qu'elle soit minoritaire. Autrement dit, nous supposons que **le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue a pour conséquence d'engager l'individu dans l'adoption d'un comportement contre-normatif et ceci dans le but principal de changer la norme dominante.**

En effet, l'approche conformiste telle qu'elle est initiée par Asch et d'autres chercheurs ne permet pas d'expliquer pleinement un changement normatif. À contrario, pour un individu, se comporter conformément à sa propre attitude initiale (et donc en exprimant une opinion dissidente) peut amorcer un changement social, car une opinion alternative est publiquement manifestée. De plus, le support minoritaire stimulerait davantage les individus à exprimer leur opinion contrairement au support majoritaire (Falomir-Pichastor et al., 2008 ; Lalot et al., 2018). Les membres de groupes minoritaires peuvent ressentir le besoin de revendiquer leur position plus fortement afin de changer la norme prédominante pour que cette dernière aille dans leur sens. Il en découle donc que l'intention de se comporter conformément à son attitude initiale (e.g., dissidente) serait plus forte chez les individus qui perçoivent que leur opinion n'est *pas* partagée par d'autres membres du groupe que chez ceux dont l'attitude est identique à celle des autres.

3.2. Études 2, 3, 4

La supposition selon laquelle le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue engendrerait un comportement anticonformiste sera testée dans un contexte spécifique où le changement social est possible, dans le contexte agricole. Aujourd'hui, la pratique prédominante dans le domaine agricole est l'agriculture conventionnelle. L'agriculture biologique (AB) demeure un mode de production minoritaire et marginal (Van Dam et al., 2009). La conversion en AB renvoie donc à un changement de la norme majoritaire (agriculture conventionnelle) vers la norme minoritaire (agriculture biologique). Cependant, quels sont les facteurs qui favorisent ou bien, au contraire, freinent la conversion au mode de production biologique et minoritaire ? Afin de répondre à cette question, nous proposons de tester l'hypothèse selon laquelle le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue serait à l'origine de la décision de passage en bio, et ceci dans un but de changement de la norme majoritaire (de production conventionnelle) vers celle minoritaire (de production biologique) dans le domaine agricole. Dans la poursuite de cet objectif, trois études ont été menées auprès des actuels et futurs agriculteurs : les intentions des agriculteurs conventionnels de passer en AB (Études 2 et 3) et les facteurs qui sont à l'origine de décision de choisir la pratique agricole biologique en fonction des attitudes personnelles et de la norme perçue (Étude 4). Plusieurs hypothèses sont ainsi émises et seront testées à travers ces trois études.

Tout d'abord, nous nous attendons à ce que les agriculteurs biologiques (e.g., minorité) ressentent un plus fort décalage entre leurs attitudes et la norme perçue. Si notre raisonnement selon lequel le décalage est à l'origine de changement social est correct, cet écart devrait être alors à l'origine de l'intention des agriculteurs conventionnels de se convertir en bio. De plus, l'intention de passer en bio serait plus grande chez ceux qui perçoivent un décalage entre leurs attitudes et la norme perçue que chez ceux dont l'attitude est identique à la norme. Deux études menées auprès d'agriculteurs d'Europe de l'Est et de France (études 2 et 3) auront pour but de tester ces deux hypothèses dans des contextes et avec des mesures différentes.

De plus, nous supposons que le décalage entre les attitudes et la norme jouerait un rôle important dans la prise de décision de s'engager dans le mode de production bio. Dans la poursuite de cet objectif, une troisième étude examinera les intentions des élèves des lycées agricoles, futurs agriculteurs, de produire en bio. Nous supposons que le décalage entre les attitudes personnelles de lycéens et leurs perceptions normatives en matière de bio serait à l'origine de l'intention de choisir de s'orienter en production AB, le choix supposé comme étant minoritaire.

Enfin, comme il était évoqué dans le chapitre introductif, nous proposons également de distinguer la norme perçue de la norme subjective, telle qu'elle est définie dans les théories de l'action raisonnée et du comportement planifié (Fishbein & Ajzen, 1975 ; Ajzen, 1991). Dans ce but, l'étude 2 visera à tester au-delà des effets d'interaction entre les attitudes et la norme perçue, les effets additifs et interactifs entre les attitudes et la norme subjective, au regard de leur prédiction de comportements individuels.

3.3. Étude 2

3.3.1. Méthode

Participants

La base de données de l'étude 2 provient d'un projet européen de grande ampleur (IDARI - Integrated Development of Agricultural and Rural Institutions)³ mené entre 2003 et 2006 dans six pays d'Europe de l'Est : Estonie ($N = 187$), Hongrie ($N = 182$), Lettonie ($N = 170$), Lituanie ($N = 193$), Pologne ($N = 192$) et Slovénie ($N = 157$). Au total, 1081 personnes ont participé dans l'enquête. Au sein de cet échantillon, il y avait 89 gestionnaires des exploitations agricoles ainsi que 991 agriculteurs. Étant donné que nous examinons les facteurs de conversion en bio chez les producteurs, nous avons uniquement pris en compte les données concernant les 991 agriculteurs. Ces derniers se répartissent entre 303 femmes et 688 hommes, âgés de 22 à 83 ans ($M_{\text{âge}} = 49.94$ ans, $E.T. = 11.86$). La majorité des producteurs sont en système conventionnel ($N = 584$). Les agriculteurs biologiques ($N = 407$) ne représentent que 41 % de l'échantillon total et constituent ainsi un groupe minoritaire.

Matériel et procédure

Les participants ont été contactés par les chercheurs faisant partie du projet IDARI en vue de répondre à une enquête générale. Le questionnaire comportait certaines questions générales sur la gestion d'exploitation (pratique agricole, gestion de la production, etc.) ainsi que des questions plus spécifiques sur les attitudes personnelles, normes sociales et autres mesures psychologiques.

Attitudes personnelles envers l'agriculture biologique. Les participants devaient indiquer leur degré d'accord avec 11 items mesurant les attitudes personnelles sur une échelle

³ Le projet IDARI (2003-2006) a été financé par la Commission européenne dans le cadre de programme 5 d'EC (FP5). Les données ont été fournies par Sylvie Huet et Guillaume Deffuant d'IRSTEA de Clermont-Ferrand.

allant de 1 « Pas du tout » à 7 « Tout à fait » (e.g., « En comparaison avec l'agriculture conventionnelle, l'agriculture biologique permet d'avoir le bétail en meilleure santé », $\alpha = .81$).

Norme collective perçue. La perception des attitudes des autres agriculteurs a été mesurée à l'aide d'un seul item : « Quelle opinion a la majorité des agriculteurs au sujet de l'agriculture biologique ? » sur une échelle allant de 1 « Très négative » à 7 « Très positive ».

Norme subjective. La norme subjective a été mesurée à l'aide de six items (e.g., « Mon époux.se/ partenaire pense que je [1 = Je ne dois pas ; 7 = Je dois] me convertir en agriculture biologique », $\alpha = .86$).

Contrôle comportemental perçu. Le contrôle comportemental perçu (CCP) a été mesuré à l'aide de six items (e.g., « J'ai toutes les capacités nécessaires pour pouvoir me convertir en agriculture biologique », $\alpha = .79$) sur une échelle allant de 1 « Pas du tout d'accord » à 7 « Tout à fait d'accord ».

Tous les items, à l'exception de la norme perçue, ont été construits suivant les recommandations d'Ajzen (2002) telles qu'indiquées et utilisées dans les recherches testant la théorie du comportement planifié.

Les intentions comportementales. Trois items ont mesuré les intentions de se convertir en AB : « Je compte examiner (lire, discuter, etc.) « l'agriculture biologique » en tant qu'une alternative possible à l'agriculture conventionnelle dans les dix ans qui viennent » ; « Quelle est la probabilité que vous demandiez une diagnostique d'exploitation afin d'examiner si l'agriculture biologique est une alternative possible à l'agriculture conventionnelle ? » et « Quelle est la probabilité que vous vous convertissiez à l'agriculture biologique dans les dix ans qui viennent ? ». Les deux premiers items étant fortement corrélés ($r = .85, p < .001$) ont donc constitué une seule mesure qui a été appelée « Intention d'évaluer l'agriculture biologique en tant qu'une alternative possible à l'agriculture conventionnelle ». Cette échelle est censée de mesurer l'intention de considération psychologique, ou d'évaluation mentale, de l'AB en tant qu'une alternative à leur pratique agricole actuelle. Le dernier item, quant à lui, relève plutôt

de l'intention comportementale de passage au bio proprement dit et porte le nom « Intention de conversion en AB ».

Lorsqu'il s'agissait des échelles à plusieurs items, telles que celles mesurant les attitudes personnelles, norme perçue et le CCP, nous avons moyenné des scores de réponses afin de créer un score total pour chaque échelle concernée. Le questionnaire comportait un certain nombre d'autres mesures qui ne constituaient pas l'intérêt de cette étude. Pour cette raison, ces variables n'ont pas été analysées.

3.3.2. Résultats

Le Tableau 2 montre les moyennes, écarts-types et corrélations bivariées parmi les variables principales de la présente étude.

Tableau 2

Statistiques descriptives, alpha de Cronbach et les coefficients des corrélations bivariées entre les principales variables d'étude 2.

<i>Variable</i>	<i>M</i>	<i>E.T.</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
1.Attitudes personnelles	5.21	.85	(.81)				
2.Norme perçue	4.16	1.30	.17***	a			
3.Contrôle comportemental perçu (CCP)	3.75	1.24	.19***	.03	(.79)		
4.Intention d'évaluation de l'AB_b	3.75	1.90	.35***	.09*	.43***	(.92)	
5.Intention de conversion en AB_b	3.19	1.18	.29***	.10*	.45***	.81***	a

Note. $N = 991$. Toutes les variables sont mesurées à l'aide d'une échelle allant de 1 « Pas du tout d'accord » à 7 « Tout à fait d'accord ».

a Alpha de Cronbach n'est pas mesurée car un seul item.

b Moyenne pour ces items a été calculée sur 584 agriculteurs conventionnels.

* $p < .05$. *** $p < .001$.

Décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue

Une ANOVA à mesures répétées 2 (Pratique agricole actuelle : biologique vs. conventionnelle) X 2 (Type de mesure : attitudes vs. norme perçue) avec le dernier facteur de type intra-sujets a été réalisée afin d'examiner la différence entre les attitudes et la norme perçue en fonction de la pratique agricole des producteurs. Tout d'abord, nous pouvons observer un effet significatif du type de mesure ($F(1,986) = 567.78, p < .001, \eta^2 = .36$). Les attitudes personnelles des agriculteurs envers l'agriculture biologique (AB) sont plus positives ($M = 5.21, E.T. = .86$) que la perception de celles des autres ($M = 4.15, E.T. = 1.30$). L'effet d'interaction entre le type de mesure et la pratique agricole est également significatif, indiquant que ce décalage varie en fonction de la pratique agricole ($F(1,986) = 15.27, p < .001, \eta^2 = .01$). Comme on peut le voir sur la Figure 7, la différence entre les attitudes personnelles et la norme perçue est plus grande chez les agriculteurs biologiques (différence des moyennes = 1.24, $E.S. = .68, IC \text{ à } 95\% [1.11 ; 1.38]$) que chez les agriculteurs conventionnels (différence des moyennes = 0.92, $E.S. = .07, IC \text{ à } 95\% [0.77 ; 1.06]$).

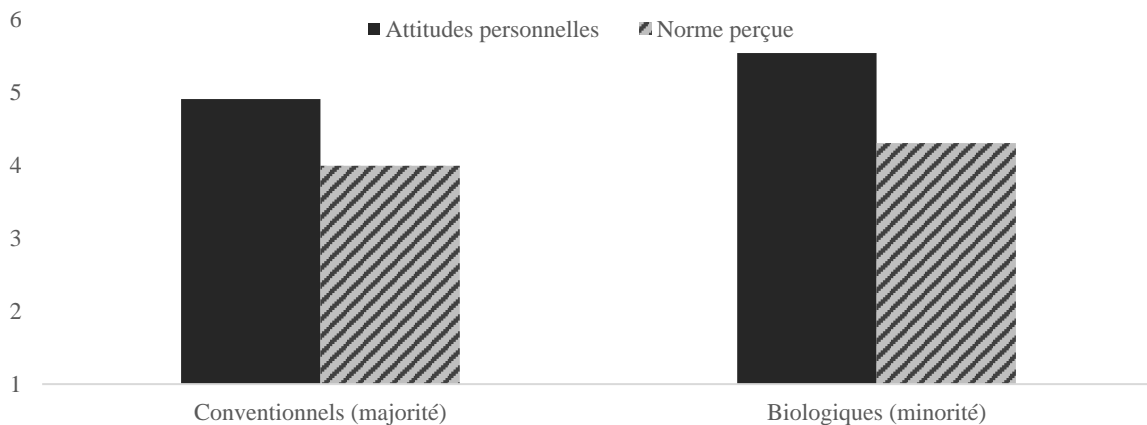


Figure 7. Attitudes personnelles et norme perçue en matière d'agriculture biologique en fonction de la pratique agricole actuelle des répondants (étude 2).

Le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue au sujet du bio prédit-il l'intention des agriculteurs conventionnels de s'engager dans le bio ?

Une autre façon de tester notre hypothèse principale des effets d'interaction entre les attitudes et la norme perçue sur les intentions comportementales, est d'analyser les intentions de passer en bio chez les producteurs qui ne l'ont pas encore fait (e.g., producteurs conventionnels ; $N = 584$). Ainsi, les analyses de régressions linéaires multiples ont été conduites dans le but de tester les effets principaux ainsi que l'effet d'interaction entre les attitudes, la norme perçue et le contrôle comportemental perçu (CCP) sur les intentions des agriculteurs conventionnels d'évaluer l'agriculture biologique (AB) en tant qu'alternative et l'intention de se convertir (voir le Tableau 3).

Tableau 3

Résultats des analyses de régressions linéaires multiples prédisant l'intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à la pratique conventionnelle (étude 2).

<i>Prédicteur</i>	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>IC à 95%</i>
<i>VD1 : Intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à la pratique conventionnelle</i>				
Attitudes	.55	.08	6.70***	[.39, .71]
Norme perçue	-.32	.06	-.53	[-.15, .09]
CCP	.54	.06	9.27***	[.43, .66]
Attitudes x Norme perçue	-.16	.06	-2.64**	[-.29, -.04]
Attitudes x CCP	.04	.06	.69	[-.07, .16]
CCP x Norme perçue	.03	.05	.55	[-.07, .12]
Attitudes x Norme perçue x CCP	.10	.05	2.16*	[.01, .19]

Note. $N = 577$. * $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$. CCP : Contrôle comportemental perçu.

Intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à la pratique conventionnelle

Les analyses de régressions linéaires multiples prédisant l'intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à la pratique conventionnelle à partir des attitudes personnelles, la norme perçue et contrôle comportemental perçu (CCP) ont été réalisées. On observe un effet principal des attitudes ($B = .55$, $t(570) = 6.70$, $p < .001$) : plus les agriculteurs conventionnels ont une attitude positive envers l'AB, plus élevée est leur intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à leur pratique actuelle. L'effet principal de la norme perçue n'est pas significatif, $p = .598$. L'effet principal de CCP est significatif ($B = .54$, $t(570) = 9.27$, $p < .001$) : plus le niveau de CCP est élevé, plus l'intention de considérer l'AB en tant qu'alternative est grande.

Les effets d'interaction CPP X Attitudes ainsi que CPP X Norme perçue sont non significatifs ($ps < .488$). Cependant, l'effet d'interaction entre les attitudes personnelles et la norme perçue l'est ($B = .16$, $t(570) = 2.64$, $p = .009$). Nous l'avons décomposé en faisant les tests des effets simples. Comme on peut le voir sur la Figure 8, lorsque les agriculteurs conventionnels perçoivent la norme comme étant défavorable à l'AB, plus leur attitude est positive, plus ils indiquent une intention élevée de considérer l'AB en tant qu'alternative ($B = .77$, $t(570) = 7.33$, $p < .001$). En ce qui concerne les agriculteurs qui perçoivent la norme comme étant positive, leur attitude positive est également associée avec l'intention plus élevée de considérer l'AB en tant qu'alternative ($B = .33$, $t(570) = 2.61$, $p = .009$). Il faut également noter que l'effet de la norme perçue est légèrement tendanciel pour les agriculteurs ayant une attitude favorable envers le bio ($B = -.17$, $t(570) = -1.95$, $p = .052$) : ces derniers ont une intention plus élevée lorsqu'ils perçoivent la norme comme étant défavorable au bio que lorsqu'ils perçoivent la norme comme y étant positive. Ce résultat indique, conformément à notre hypothèse de départ que l'intention de considérer l'AB en tant qu'une alternative est plus grande chez les agriculteurs qui perçoivent un décalage entre leurs attitudes et la norme (attitude positive et norme négative) que lorsque les deux sont congruentes (attitude positive et norme positive).

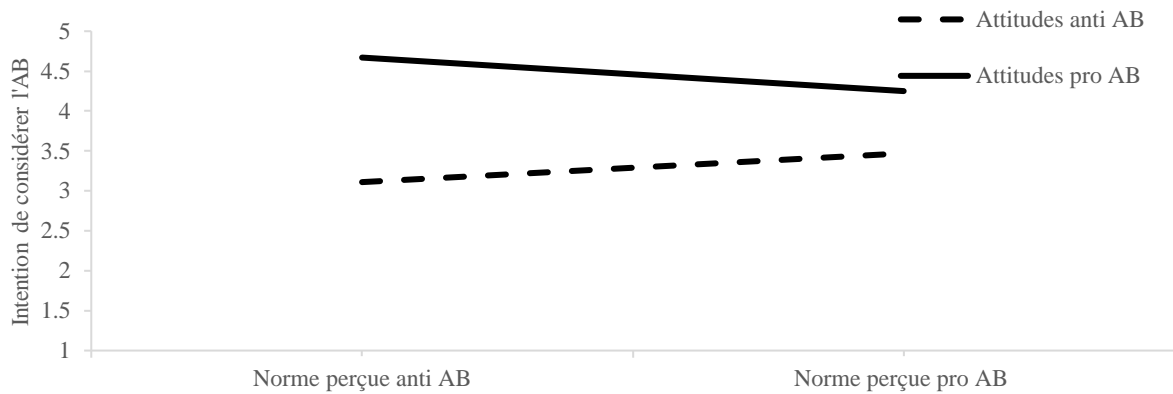


Figure 8. Résultats des analyses de régressions linéaires multiples prédisant l'intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à la pratique conventionnelle (étude 2).

Enfin, l'effet d'interaction entre les attitudes, la norme perçue et le CCP est également significatif ($B = .10$, $t(570) = 2.16$, $p = .031$). Nous l'avons décomposé en examinant les effets d'interaction de premier ordre Attitudes X Norme perçue pour ceux qui ont le niveau faible (-1 E.T.) et élevé (+1 E.T.) de contrôle comportemental perçu. Nous observons que l'effet d'interaction entre les attitudes et la norme perçue est significatif uniquement chez les agriculteurs conventionnels ayant un faible niveau de CCP ($B = -.29$, $t(570) = -3.26$, $p = .001$) mais il ne l'est pas chez ceux qui ont un niveau élevé de CCP ($B = -.04$, $t(570) = -.51$, $p = .61$). Chez les agriculteurs conventionnels ayant un faible niveau de CCP et percevant la norme comme étant négative envers le bio, l'attitude personnelle positive est associée avec une plus grande intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à leur pratique agricole actuelle ($B = .49$, $t(570) = 3.48$, $p = .001$), en comparaison avec ceux qui ont une attitude négative. Cependant, l'effet des attitudes est non significatif chez ceux qui perçoivent la norme comme étant positive au bio ($B = -.02$, $t(570) = -.13$, $p = .90$; voir Figure 9). Ce résultat indique l'effet anticonformisme découlant d'un décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue.

Comme le montre la Figure 9, l'effet de la norme perçue est significatif sur cette variable dépendante chez les agriculteurs conventionnels qui ont une attitude positive envers le bio, $B = -.29$, $t(568) = 2.09$, $p = .037$. Il s'avère que les agriculteurs qui ont une attitude personnelle positive ont une plus grande intention de considérer le bio en tant qu'alternative à leur pratique

actuelle lorsqu'ils perçoivent que la norme y est opposée que lorsqu'elle est favorable au bio. Ce résultat nous indique que le décalage (attitude positive/norme négative) amène les individus à s'engager dans une intention comportementale minoritaire dans une plus grande mesure que la congruence entre les deux (les deux positives).

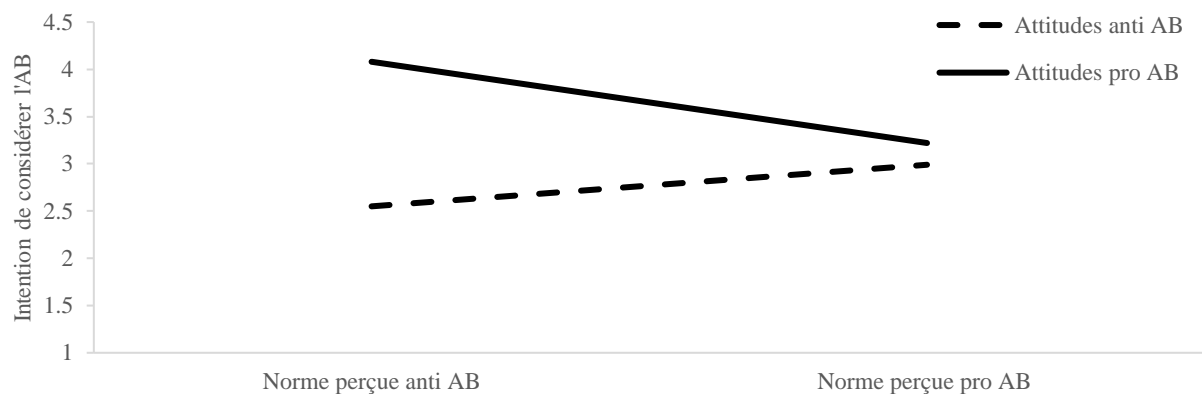


Figure 9. Intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à la pratique conventionnelle en fonction des attitudes personnelles et de la norme perçue au sujet du bio parmi les agriculteurs conventionnels ayant le CCP faible (étude 2).

En résumé, sur l'intention de considérer le bio en tant qu'alternative au conventionnel, les résultats montrent que le décalage entre les attitudes personnelles (positives) et la norme collective (négative) résulte en un comportement anticonformiste : les agriculteurs conventionnels indiquent une intention conformément à leur attitude. De plus, les analyses des effets simples révèlent que cette intention (minoritaire) est plus forte dans le cas de décalage que lorsqu'il y a une congruence entre les attitudes et la norme (les deux sont positives).

Intention de se convertir en bio

Les analyses de régressions linéaires multiples prédisant l'intention de se convertir en agriculture biologique à partir des attitudes personnelles, la norme perçue et le contrôle comportemental perçue (CCP) ont été réalisées (voir Tableau 4).

Tableau 4

Résultats des analyses de régressions linéaires multiples prédisant l'intention de se convertir chez les agriculteurs conventionnels (étude 2).

Prédicteur	<i>B</i>	<i>E.S.</i>	<i>t</i>	<i>IC à 95%</i>
<i>VD2 : Intention de se convertir à l'AB</i>				
Attitudes	.40	.08	5.16***	[.25, .56]
Norme perçue	.01	.06	.12	[-.11, .12]
CCP	.59	.06	10.57***	[.48, .70]
Attitudes X Norme perçue	-.06	.06	.37	[-.19, .07]
Attitudes X CCP	.13	.06	2.43*	[.03, .24]
CCP X Norme perçue	.04	.05	.84	[-.05, .13]
Attitudes X Norme perçue X CCP	.11	.05	2.25*	[.01, .20]

Note. $N = 577$. * $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$. CCP : Contrôle comportemental perçu.

Les résultats montrent un effet principal des attitudes ($B = .40$, $t(568)_4 = 6.70$, $p < .001$) : plus l'attitude envers le bio est positive chez les agriculteurs conventionnels, plus leur intention de se convertir en bio est élevée. L'effet principal de la norme perçue est non significatif, $p = .903$. L'effet principal de CCP est significatif ($B = .59$, $t(568) = 10.57$, $p < .001$) : plus le niveau de CCP est élevé, plus l'intention de se convertir en AB est élevée. Les effets d'interaction de premier ordre Norme perçue X Attitudes et Norme perçue X CCP sont non significatifs ($ps < .366$).

⁴ Un participant a été supprimé des analyses car représentait un score déviant sur cette variable dépendante.

L'effet d'interaction entre les attitudes et le CCP, quant à lui, est significatif ($B = .13$, $t(568) = 2.43$, $p = .015$). Pour les agriculteurs conventionnels ayant des attitudes personnelles favorables envers le bio, le CCP a un effet positif sur leur intention de se convertir en AB.

Enfin, l'effet d'interaction entre les attitudes personnelles, la norme perçue et le CCP est significatif ($B = .11$, $t(568) = 2.25$, $p = .025$). Comme pour la variable dépendante précédente, nous avons décomposé cet effet d'interaction en testant les effets d'interaction de premier ordre Attitudes X Norme perçue chez les agriculteurs conventionnels ayant un niveau faible (-1 *E.T.*) et élevé (+ 1 *E.T.*) de CCP. Comme pour l'intention précédente, cette interaction est significative chez les premiers ($B = -.19$, $t(568) = -2.30$, $p = .022$) mais elle ne l'est pas chez ceux ayant un niveau élevé de CCP ($B = .08$, $t(568) = .83$, $p = .41$). Plus précisément, chez les agriculteurs conventionnels ayant un *faible niveau de CCP* et percevant la norme comme étant négative envers le bio, leur attitude positive est associée avec une plus grande intention de se convertir en AB en comparaison avec ceux qui ont une attitude négative ($B = .49$, $t(568) = 3.48$, $p = .001$). L'effet des attitudes pour ceux qui perçoivent la norme comme étant positive envers le bio est, cependant, non significatif ($p = .90$, voir Figure 10). Enfin, l'effet de la norme perçue n'est pas significatif sur l'intention de passer en bio pour les agriculteurs ayant une attitude favorable envers le bio ($B = -.21$, $t(568) = -1.57$, $p = .117$).

Autrement dit, les agriculteurs ayant une attitude positive envers le bio n'ont pas forcément une plus grande intention de se convertir en bio lorsqu'ils perçoivent un décalage entre leurs attitudes et la norme que lorsque les deux sont congruentes. Il reste que l'effet anticonformiste est le même pour les deux intentions comportementales dans le cas lorsque les agriculteurs conventionnels perçoivent un décalage entre leurs attitudes et la norme collective au sujet du bio.

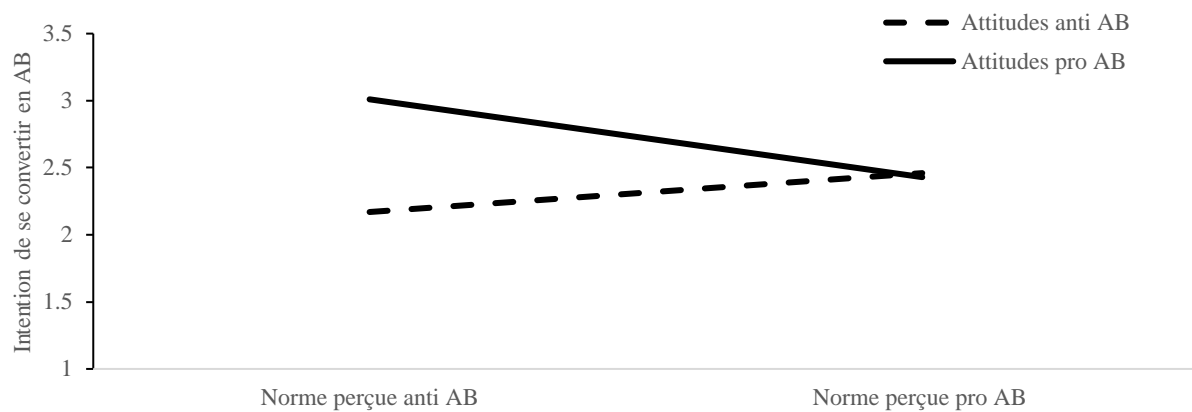


Figure 10. Intention de se convertir en AB en fonction des attitudes personnelles et la norme perçue au sujet du bio parmi les agriculteurs conventionnels ayant le CCP faible (étude 2).

Le rôle de la norme subjective de la théorie du comportement planifié

Les analyses précédentes mettent en évidence les interactions Attitudes X Normes en utilisant une mesure de la norme collective perçue. De plus, il en ressort que cette interaction joue un rôle significatif dans la détermination des intentions comportementales liées au passage en AB. Le but de cette partie des analyses a été de vérifier s’il est possible d’obtenir de tels effets d’interaction en utilisant une mesure de la norme subjective inspirée de la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991). Ainsi, nous avons examiné les effets principaux et interactifs entre les attitudes personnelles, la norme subjective en matière de bio et le contrôle comportemental perçu (CCP) des agriculteurs conventionnels sur les deux variables intentionnelles de cette étude. Les mêmes séries d’analyses de régressions linéaires que dans la partie précédente ont été réalisées, à l’exception du fait que la norme perçue a été remplacée par la norme subjective, également mesurée dans cette étude (voir Tableau 5).

Tableau 5

Résultats des analyses de régressions linéaires multiples prédisant l'intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à la pratique conventionnelle et l'intention de se convertir au bio chez les agriculteurs conventionnels (étude 2).

Prédicteur	B	SE	t	IC à 95 %
VD 1 : Intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à la pratique conventionnelle				
Attitudes	.21	.14	1.51	[-.07, .49]
Norme subjective	.55	.06	9.55***	[.43, .66]
CCP	.34	.08	4.39***	[.19, .49]
Attitudes X Norme subjective	-.06	.06	-1.17	[-.17, .04]
Attitudes X CCP	.08	.09	.90	[-.09, .25]
CCP X Norme subjective	-.03	.04	-.90	[-.11, .04]
Attitudes X Norme subjective X CCP	.01	.06	-1.17	[-.17, .04]
VD2: Intention de se convertir en AB				
Attitudes	.32	.09	3.75***	[.15, .49]
Norme subjective	.25	.08	3.18**	[.10, .41]
CCP	.60	.06	10.76***	[.49, .71]
Attitudes X Norme Subjective	.02	.08	.21	[-.14, .17]
Attitudes X CCP	.08	.06	1.32	[-.04, .19]

CCP X Norme subjective	.17	.06	3.07**	[.06, .28]
Attitudes X Norme subjective X CCP	.05	.05	.95	[-.05, .14]

Note. $N = 584$. * $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$. CCP : Contrôle comportemental perçu.

Intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à la pratique conventionnelle

Les analyses de régressions linéaires multiples prédisant l'intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à la pratique conventionnelle à partir des attitudes personnelles, la norme subjective et le contrôle comportemental perçu (CCP) ont été menées. Il s'avère que les attitudes n'ont pas un effet significatif sur l'intention de considérer l'AB en tant qu'alternative ($p = .133$). Néanmoins, les attitudes personnelles ($B = .55$, $t(570) = 9.55$, $p < .001$) et le CCP ($B = .34$, $t(568) = 4.39$, $p < .001$) ont des effets significatifs sur cette intention comportementale. En d'autres termes, plus les agriculteurs conventionnels pensent que la norme subjective est positive envers le bio et plus ils ont un niveau élevé de CCP, plus ils indiquent avoir une intention de considérer l'AB en tant qu'alternative à leur pratique actuelle. Les effets d'interaction de premier ordre telles que Attitudes X Norme subjective ($p = .242$), Attitudes X CCP ($p = .368$) et Norme subjective X CCP ($p = .371$) sont non significatifs. Enfin, l'effet d'interaction entre les attitudes personnelles, la norme subjective et le CCP est également non significatif ($p = .843$).

Intention de se convertir en bio

Les mêmes analyses de régressions linéaires multiples comme dans la partie précédente ont été menées. Les attitudes personnelles envers le bio ($B = .32$, $t(570) = 3.75$, $p < .001$), la norme subjective ($B = .25$, $t(568) = 3.19$, $p = .002$) ainsi que le CCP ($B = .60$, $t(568) = 10.76$, $p < .001$) ont des effets significatifs sur l'intention de se convertir en bio. Les attitudes personnelles positives, la norme subjective positive et un niveau élevé de CCP sont associés

avec une intention plus élevée des agriculteurs conventionnels à passer en bio. L'effet d'interaction de premier ordre CCP X Norme subjective est significatif ($B = .17$, $t(568) = 3.07$, $p = .002$). Cependant les deux autres effets d'interaction Attitudes X Norme subjective et Attitudes X CCP ne sont pas significatifs ($p = .836$ et $p = .186$ respectivement). Enfin, l'effet d'interaction entre les attitudes personnelles, la norme subjective et le CCP n'est pas significatif non plus ($p = .343$).

3.3.3. Discussion

Cette première étude de présent chapitre avait pour objectif de questionner l'effet d'interaction entre les attitudes personnelles et la norme perçue sur les intentions des individus de s'engager dans un comportement anticonformiste. Appliqué au centre d'intérêt de cette thèse, nous avons testé l'hypothèse principale selon laquelle le décalage entre les attitudes et la norme perçue déterminerait les intentions des agriculteurs de se convertir en AB, comportement considéré comme minoritaire et dissident.

Cette étude a démontré qu'en général, les agriculteurs biologiques, minoritaires dans notre échantillon, se caractérisent par un décalage plus fort entre ce qu'ils pensent personnellement du bio (attitude positive) et leur perception de ce que les autres pensent à ce sujet (norme perçue négative). Bien que la différence avec les agriculteurs conventionnels ne soit pas très grande, elle est statistiquement significative et va exactement dans le sens prévu par notre hypothèse. De plus, ce résultat est important dans la mesure qu'il met en jeu un critère comportemental en comparant des agriculteurs qui se sont convertis au bio à ceux qui ne l'ont pas fait. De plus, ce décalage est à l'origine de l'intention des agriculteurs conventionnels de considérer le bio en tant qu'alternative à l'agriculture conventionnelle. Enfin, cet écart a également une influence sur l'intention de se convertir en bio mais uniquement chez les agriculteurs conventionnels avec un faible niveau de contrôle comportemental perçu.

L'ensemble de ces résultats nous permet tout d'abord de confirmer notre hypothèse principale sur le rôle du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue dans la détermination des comportements dissidents, ou les comportements qui s'opposent à la norme. En d'autres termes, chez des agriculteurs conventionnels, cet écart est à l'origine de processus de réflexion de passer en bio, le comportement restant minoritaire à l'heure actuelle (Van Dam et al., 2009).

Cependant, on observe des différences dans les effets d'interaction entre les attitudes et la norme perçue pour les deux mesures d'intentions comportementales de cette étude. Le décalage entre les deux a engendré le comportement anticonformiste sur l'intention de considérer le bio en tant qu'alternative à la pratique agricole actuelle, notre première mesure d'intention. Quant à l'intention de se convertir à l'AB, le décalage a entraîné un comportement anticonformiste uniquement pour les agriculteurs ayant un niveau de contrôle comportemental perçu bas. De plus, il a été montré que l'intention de considérer le bio en tant qu'alternative est plus forte chez ceux dont les attitudes (positives) et la norme (négative) sont incongruentes que chez ceux dont les deux construits sont identiques (positifs), contrairement à l'intention de passer en bio. Une telle disparité des effets comportementaux du décalage peut être éventuellement expliquée par les différences dans le processus de prise de décision. En effet, il se peut que le décalage entre les attitudes et la norme perçue joue un rôle plus important lors de la première étape du processus de prise de décision qui vise plutôt l'identification d'une alternative que sa poursuite. Enfin, le dernier résultat décrit nous permet de conclure que le support minoritaire d'une attitude personnelle encouragerait davantage l'expression individuelle que le support majoritaire (Falomir-Pichastor et al., 2008) lors de cette première étape de réflexion.

Les résultats de cette étude ont également mis en évidence l'un des modérateurs des effets comportementaux du décalage, à savoir le contrôle comportemental perçu. Un tel résultat n'a pas été attendu mais il renvoie aux facteurs importants à prendre en compte lors de la

recherche sur les intentions de passage en AB. En effet, il suggère que la motivation psychologique primaire des agriculteurs à se convertir en bio possède probablement une composante morale (voir aussi Flaten, Lien, Ebbesvik, Koesling & Valle, 2005). Par conséquent, il serait possible de considérer que la base morale de l'attitude de futurs agriculteurs bio (respect de la biodiversité, préoccupation pour une alimentation saine, recherche d'amélioration des conditions d'élevage des animaux) surpasse les contraintes économiques et comportementales liées à la conversion en bio en permettant également à ces derniers de résister à la norme majoritaire (voir aussi Hornsey et al., 2003 ; 2007).

Par ailleurs, il a été également mis en évidence la distinction entre la norme perçue (e.g., perception des attitudes des autres membres du groupe) et la norme subjective (e.g., perception des attitudes des personnes proches pour soi), distinction qui a été soulignée par plusieurs recherches auparavant (voir Terry & Hogg, 1996). En effet, l'interaction entre les attitudes et la norme perçue contrairement à l'interaction entre les attitudes et la norme subjective a un effet significatif sur les intentions comportementales. Ce résultat rejoint les conclusions de la méta-analyse de Manning (2009) qui a montré que généralement la norme descriptive (représentée par la norme perçue) a un effet plus fort sur le comportement que la norme injonctive (conceptualisée par la norme subjective). Nos résultats nous permettent alors de comprendre pourquoi dans les recherches antérieures portant sur la théorie de l'action raisonnée et du comportement planifié, et qui étudient donc la « norme subjective » et non la « norme collective perçue », très peu d'effets d'interaction attitude X norme ont été observés. Ainsi, Ajzen et Fishbein (2005) recommandent d'étudier l'influence de ces deux composantes normatives dans les enquêtes comportementales. De ce fait, nos résultats montrent l'importance de l'intérêt pour l'étude de l'influence normative provenant des membres de son groupe en plus des attitudes personnelles afin d'expliquer les comportements individuels.

Quelques limites de cette première étude doivent être notées. La première renvoie à la nature corrélationnelle de la présente étude. Il nous paraît donc impossible de conclure à la causalité

parmi les variables. La deuxième limite renvoie à l'impossibilité de généraliser les résultats obtenus dans cette étude dans d'autres contextes européens en raison d'héritages politique, économique et culturel différents liés au contexte d'Europe de l'Est. Enfin, la mesure de la norme perçue dans cette étude consistait en un seul item. En comparaison avec six items mesurant les attitudes personnelles, un seul item mesurant la norme perçue pourrait éventuellement augmenter le contraste entre ces deux variables. Afin de mieux saisir la perception des attitudes des autres membres de son groupe, les études suivantes doivent mesurer la norme perçue la plus proche possible des attitudes personnelles (voir Guimond et al., 2013 ; 2015). Ces deux dernières limites sont questionnées dans l'étude suivante qui avait pour but, à travers l'analyse de la relation entre attitudes personnelles et norme perçue auprès de 32 agriculteurs français, de vérifier si les résultats de l'étude 2 sont valables pour la France.

3.4. Étude 3

3.4.1. Méthode

Participants

16 personnes ont été interrogées lors de Sommet d'Élevage 2015, le salon Européen des professionnels de l'élevage, qui a lieu tous les ans à Clermont-Ferrand. De plus, seize autres personnes ont répondu au même questionnaire après avoir été interviewées lors des entretiens menés sur le terrain. Tous les répondants sont des agriculteurs français. L'échantillon total de 32 personnes est composé de 21 hommes et 11 femmes âgés entre 24 ans et 64 ans ($M_{\text{âge}} = 44.8$ ans, $E.T. = 12.3$). Parmi les agriculteurs interrogés, se trouvent 10 agriculteurs biologiques et 22 agriculteurs conventionnels, venant de 9 régions françaises différentes.

⁵ Voir chapitre 4 « Appréciations qualitatives des patterns comportementaux auprès des producteurs de la région Auvergne-Rhône-Alpes ».

Procédure et Matériel

Le questionnaire comportait certaines questions générales sur la gestion d'exploitation (pratique agricole, gestion de la production, etc.) ainsi que des questions plus spécifiques sur les attitudes personnelles, les normes sociales et d'autres mesures psychologiques. Pour toutes les questions, les participants devaient indiquer leur degré d'accord avec les items sur une échelle de type Likert allant de 1 « Pas du tout d'accord » à 5 « Tout à fait d'accord ».

Attitudes personnelles envers l'agriculture biologique. L'échelle mesurant les attitudes personnelles envers le bio consistait en 11 items (dont trois items renversés), développés à des fins de cette étude (e.g., « La pratique de l'agriculture biologique est souhaitable pour l'avenir en région. »).

Norme perçue. Afin de mesurer la perception des attitudes des autres agriculteurs (voir aussi Guimond, Crisp et al., 2013 ; Guimond et al., 2015), les phrases telles que « Les agriculteurs pensent que ... » ont été rajoutées au début des items mesurant les attitudes personnelles (e.g., « Les agriculteurs de ma région pensent que la pratique de l'agriculture biologique est souhaitable pour l'avenir en région »). L'échelle de la norme perçue comportait trois items qui ont été renversés parmi neuf items.

3.4.2. Résultats

Le but étant de développer et de pré-tester les échelles mesurant les attitudes personnelles envers l'agriculture biologique (AB) ainsi que de la norme perçue à ce sujet au sein de la population des agriculteurs français, une analyse factorielle exploratoire a été tout d'abord menée. Après une série d'analyses factorielles, six items ont été retenues pour chacune des échelles⁶. Une analyse finale en composantes principales avec une rotation Varimax et extraction de 2 facteurs sur les 12 items mesurant les attitudes personnelles envers l'AB et la

⁶ Trois items pour chaque échelle ont été supprimés des analyses dues à leurs faibles coefficients et au fait qu'ils constituaient une troisième dimension, ne relevant ni des attitudes personnelles ni de la norme perçue.

norme perçue au sujet du bio montre que les différents items mesurant ces deux concepts se regroupent de manière cohérente dans les deux dimensions (voir Tableau 6) :

- 1) La première dimension comportait les six items mesurant les attitudes personnelles envers le bio, $\alpha = .86$;
- 2) La seconde dimension comportait les six items mesurant la norme perçue, $\alpha = .79$.

Les deux mesures sont significativement corrélées entre elles, $r = .59$, $p < .001$.

Tableau 6

Analyse factorielle exploratoire des items de mesure d'attitudes personnelles et la norme perçue en matière d'agriculture biologique (étude 3) (rotation Varimax avec extraction à deux facteurs).⁷

	Facteurs	
	Attitudes	Norme perçue
La pratique de l'agriculture biologique est souhaitable pour l'avenir en région.	.712	-.010
Autant que possible, l'utilisation des pesticides devrait être interdite dans la région.	.862	.275
Je suis opposé(e) à l'agriculture biologique (item renversé).	.661	.286
Le respect des normes environnementales est la seule voie à suivre pour le bien-être de tout le monde.	.687	.125
Les agriculteurs doivent avoir recours à des procédés respectueux de l'écosystème et de non polluants.	.794	.228
Il y d'autres choses beaucoup plus importantes que de maintenir la diversité biologique (item renversé).	.653	.533
Les agriculteurs de ma région pensent que la pratique de l'agriculture biologique est souhaitable pour l'avenir en région.	.337	.629
Mes amis pensent qu'autant possible l'utilisation des pesticides devrait être interdite.	.491	.649
La majorité des agriculteurs sont opposés à l'agriculture biologique (item renversé).	.034	.815

⁷ Les analyses factorielles faites sur les échelles des attitudes personnelles et la norme perçue au sujet de bio au sein d'un échantillon plus grand font ressortir également les mêmes facteurs distincts de ces deux variables (voir étude 7b).

La plupart des agriculteurs pensent que la pratique de l'agriculture biologique peut s'avérer néfaste pour la région (item renversé).	-.010	.880
Mes amis pensent que tous les agriculteurs doivent avoir recours à des procédés respectueux de l'écosystème et de non polluants.	.204	.503
La plupart des agriculteurs estiment qu'il y a d'autres choses beaucoup plus importantes que de maintenir la diversité biologique (item renversé).	.403	.535
<i>% de variance expliquée</i>	45.47	13.53

Décalage entre les attitudes personnelles et norme perçue.

La question étant de savoir si le décalage entre ce que les agriculteurs français pensent et ce qu'ils perçoivent de ce que les autres pensent au sujet du bio existe chez les agriculteurs français, une ANOVA à mesures répétées 2 (Type de mesure : attitudes vs. norme perçue) X 2 (Pratique agricole actuelle : bio vs. non bio) avec le premier facteur de type intra-sujets a été menée. Il s'avère que les attitudes sont significativement différentes de la norme perçue ($F(1,30) = 15.83, p < .001, \eta^2 = .35$). En effet, les agriculteurs français sont personnellement favorables envers le bio ($M = 3.62, E.T. = .97$), tandis qu'ils pensent que les autres agriculteurs y sont moins ($M = 3.21, E.T. = .68$).

De plus, l'effet d'interaction entre le type de mesure et la pratique des agriculteurs est également significatif ($F(1,30) = 7.64, p = .010, \eta^2 = .20$), en indiquant que ce décalage varie significativement en fonction de la pratique agricole. Le test des effets simples montre que ce décalage est significatif uniquement chez les agriculteurs bio (différence des moyennes = .96, $E.S. = .22, IC \text{ à } 95\% [0.46 ; 1.39], p < .001$), tandis qu'il n'est pas significatif chez les producteurs conventionnels ($p = .286$). Comme on peut le voir sur la Figure 11, les agriculteurs biologiques, qui sont une minorité numérique dans le présent échantillon, perçoivent une plus grande différence entre leurs attitudes envers le bio ($M = 4.40, E.T. = .39$) et celles perçues des autres agriculteurs ($M = 3.26, E.T. = .95$).

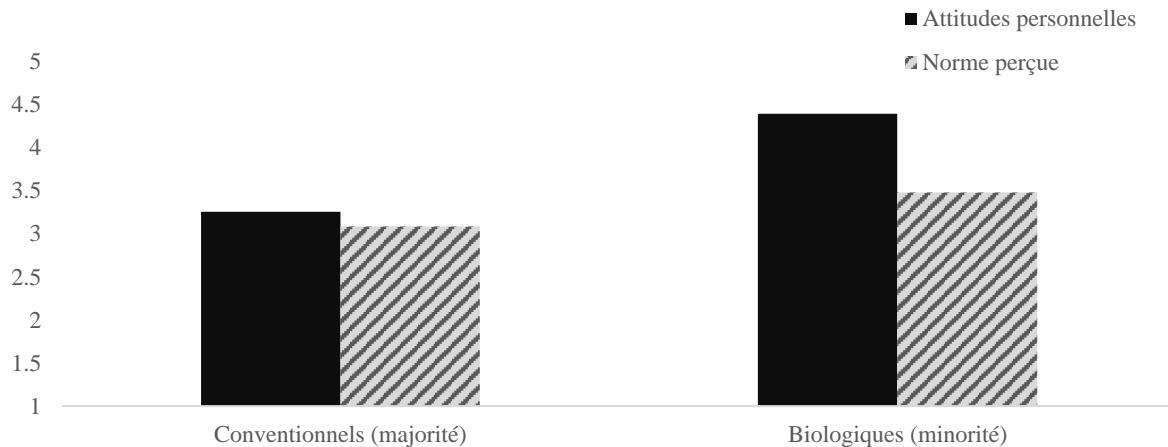


Figure 11. Les attitudes personnelles envers le bio et la norme perçue en fonction de la pratique agricole de producteurs français (étude 3).

3.4.3. Discussion

Le but principal de cette étude était de vérifier si les résultats obtenus auprès d'une large échantillon d'agriculteurs de l'Europe de l'est (étude 2) pouvait être reproduits auprès des agriculteurs français. Malgré la faiblesse de la taille de l'échantillon français, deux échelles cohérentes se sont dessinées, l'une concernant les attitudes personnelles envers l'AB et l'autre concernant la perception de l'attitude de la plupart des agriculteurs français. L'analyse factorielle exploratoire pour les échelles mesurant les attitudes et la norme perçue dans cette étude doivent être interprétés avec précaution vu la taille restreinte de l'échantillon. Cependant, cette analyse permet un premier pas dans l'analyse de la structure des items à utiliser en français dans les prochaines études menées au sein de la population des producteurs français. De plus, les indices de fiabilité de ces échelles s'avèrent tout à fait satisfaisants suggérant que ces échelles représentent des instruments de mesure adéquats des construits souhaités.

En se basant sur le fait que les deux mesures sont fortement corrélées entre elles, il est possible de faire l'hypothèse que les individus peuvent projeter leurs propres attitudes sur celles des autres, comme le suggérerait l'approche de projection de soi (Krueger, 2007). Malgré le fait que cette étude ne puisse infirmer cette supposition avec une grande certitude, un de ses résultats contribue partiellement à éclairer cette question. Il s'avère que les agriculteurs français

sont personnellement plus favorables envers le bio mais ils perçoivent que les autres producteurs y sont complètement opposés. Ce résultat indique bel et bien que les attitudes personnelles et la norme perçue sont deux concepts différents. De plus, ce décalage est significatif uniquement chez les producteurs bio, malgré leur effectif restreint dans le présent échantillon ($N = 10$). De manière intéressante, ces deux résultats répliquent (au sein d'un échantillon plus petit) les patterns comportementaux trouvés au sein de la population plus large des agriculteurs de l'Europe de l'Est dans l'étude précédente. De ce fait, il est plausible de généraliser les conclusions faites dans l'étude 2 sur le contexte agricole français ou celui d'autres pays européens. Ainsi, les résultats trouvés dans ces deux études permettent de valider l'hypothèse principale selon laquelle le décalage entre les attitudes et la norme perçue est une caractéristique des groupes minoritaires, à savoir les agriculteurs biologiques.

Cette étude souffre cependant de certaines limites méthodologiques. La principale limite réside dans la taille restreinte de l'échantillon présent. Malgré les résultats suffisamment informatifs, il serait intéressant d'étudier les dynamiques entre les attitudes et les perceptions normatives au sujet du bio dans une population plus représentative des producteurs français.

Enfin, le fait que les agriculteurs biologiques sont caractérisés par un décalage significatif entre leurs attitudes personnelles et leurs perceptions de celles des autres ne permet pas de conclure que ce décalage est à l'origine de la décision de s'engager dans l'AB. Pour répondre à cette limite, nous proposons d'étudier les facteurs psychologiques étant à l'origine des intentions de futurs agriculteurs de s'orienter vers la filière biologique. Dans ce but, une troisième étude de ce chapitre a pour objectif d'examiner les attitudes personnelles des élèves des lycées agricoles français ainsi que leurs perceptions normatives en lien avec leurs intentions de devenir agriculteurs biologiques à l'issue de leurs études. Nous avons choisi volontairement des élèves de lycées agricoles, car ils représentent une future génération d'agriculteurs, la plupart d'entre eux étant issu du milieu agricole.

3.5. Étude 4

3.5.1. Méthode

Participants

Un total de 280 étudiants venant de sept établissements d'enseignement agricole de la région Auvergne Rhône-Alpes ont participé dans la présente étude. Étant donné que l'intérêt de cette étude portait spécifiquement sur les attitudes personnelles et les perceptions normatives des jeunes lycéens qui vont potentiellement devenir agriculteurs dans le futur et/ou qui viennent de milieu agricole, 65 étudiants venant d'ISARA Lyon et VétAgro Sup de Clermont-Ferrand ont été supprimés des analyses présentées ci-dessous. En effet, ces deux établissements sont les écoles qui forment essentiellement des ingénieurs agronomes et non pas les producteurs. Les données de l'échantillon final de 215 lycéens (158 garçons et 56 filles, avec un participant n'ayant pas indiqué le genre), âgés de 15 à 23 ans ($M_{\text{âge}} = 17.61$ ans, $E.T. = 1.57$), ont été analysées. Parmi les participants, on compte les étudiants en BTS première ($n = 62$) et deuxième année ($n = 18$), terminale technologique ($n = 18$) et professionnelle ($n = 37$), première technologique ($n = 22$) et professionnelle ($n = 32$) ainsi que seconde ($n = 26$).

Matériel et procédure

Les participants ont complété le questionnaire dans le cadre de la passation collective d'un questionnaire lors d'un des cours dans leur lycée. Les responsables de la formation ont demandé en préalable aux lycéens mineurs de transmettre le formulaire de consentement signé par les parents afin que ces derniers autorisent leur fils ou fille à participer au sondage. Ceux qui n'ont pas fourni le formulaire signé par leurs parents ont été exclus de la participation.

8 Lycée de Brioude-Bonnefont (Haute-Loire) ($N = 100$) ; Lycée Louis Pasteur Marmilhat (Puy-de-Dôme) ($N = 36$) ; Lycée agricole de Rochefort Montagne (Puy-de-Dôme) ($N = 18$) ; Lycée Agro-Environnemental Saint Joseph au Breuil-sur-Couze (Haute-Loire) ($N = 26$) ; Lycée Professionnel Agricole à Saint Genest Malifaux (Loire) ($N = 35$) ; VétAgro Sup de Clermont-Ferrand (Puy-de-Dôme) ($N = 30$) ; ISARA Lyon (Rhône) ($N = 35$).

Le questionnaire comportait plusieurs mesures des attitudes personnelles envers l'agriculture biologique (AB), la norme perçue d'AB et d'autres mesures psychologiques ainsi que les questions sociodémographiques (âge, genre, profession des parents, etc.)

Attitudes personnelles envers l'AB. Les attitudes personnelles des élèves envers l'agriculture biologique en région Auvergne Rhône-Alpes ont été mesurées à l'aide de l'échelle de 11 items développée dans le cadre de cette étude avec trois items renversés (e.g., « La pratique de l'agriculture biologique est souhaitable pour l'avenir en Auvergne-Rhône-Alpes, $\alpha = .87$).

Norme perçue. Concernant les perceptions normatives, il a été demandé aux élèves d'indiquer à quel point les opinions présentées sont « très largement répandues dans le milieu agricole en France ». Afin de construire la mesure de la norme perçue (voir aussi Guimond, Crisp et al., 2013 ; Guimond et al., 2015), les phrases telles que « Les agriculteurs pensent que ... » ont été rajoutées au début des items mesurant les attitudes personnelles (e.g., « Les agriculteurs auvergnats pensent que la pratique de l'agriculture biologique est souhaitable pour l'avenir en Auvergne Rhône-Alpes », $\alpha = .73$). L'échelle de la norme perçue comportait deux items qui ont été renversés.

Pour les mesures des attitudes personnelles envers l'AB et la norme perçue, les réponses ont été obtenues à l'aide des échelles en 5 points allant de 1 « Pas du tout d'accord » à 5 « Tout à fait d'accord ». De plus, les scores à ces échelles ont été moyennés afin de construire les scores moyens pour chacune de ces deux mesures. Néanmoins, tel qu'indiqué dans la partie résultats, des analyses factorielles exploratoires menées sur ces échelles globales d'attitudes et de normes perçues ont révélé l'existence des sous-dimensions au sein de chaque facteur. Des analyses avec les échelles reflétant ces sous-dimensions ont donc été réalisées et sont présentées dans la suite de ce chapitre.

L'intention de devenir agriculteur biologique a été mesurée à l'aide d'une question à la fin du questionnaire : « Si vous avez l'occasion, est-ce que vous voudriez devenir agriculteur

biologique ? » (oui vs. non). Dans notre échantillon, 81 étudiants ont répondu « oui » à cette question tandis que la majorité, 125 étudiants, a répondu « non » (avec un participant n'ayant pas fourni la réponse à cette question).

Manipulation de la condition expérimentale. L'ordre de questions concernant les attitudes personnelles et la norme perçue a été contrebalancé (Guimond, Crisp et al., 2013). De ce fait, la moitié des participants a été répartie dans la condition dans laquelle ils ont été d'abord interrogés sur leurs attitudes personnelles suivies par la norme perçue (condition « Saillance des attitudes personnelles »). L'autre moitié a été d'abord enquêtée sur la norme perçue suivie des attitudes personnelles (condition « Saillance de la norme perçue »).

L'orientation à la dominance sociale a été mesurée à l'aide de six items dont trois sont inversés (e.g., « Certains groupes sont tout simplement inférieurs aux autres groupes » ; $\alpha = .69$; Sidanius & Pratto, 1999, traduite en français par Duarte, Dambrun, & Guimond, 2004).

Le soi interdépendant ou relationnel (e.g., « Les relations humaines sont très importantes pour moi ») et *le soi indépendant* (e.g., « Je suis une personne ambitieuse ») ont été mesurés via les échelles de Guimond et al. (2006) de six items au total.

Ces deux variables, l'ODS et les mesures du soi, ne font pas partie des analyses principales mais permettent de vérifier la validité de la distinction entre les attitudes et la norme perçue au même titre que la manipulation de l'ordre des questions.

Le questionnaire incluait également d'autres mesures qui ne font pas partie des analyses principales de l'étude présente.

3.5.2. Résultats

Analyses factorielles

Nous avons mené les analyses factorielles exploratoires afin d'examiner la structure des attitudes personnelles à l'égard de l'AB et des perceptions normatives à ce sujet. Comme on

peut voir dans le Tableau 7, deux sous-dimensions se dessinent à partir des 11 items initiaux visant à mesurer les attitudes personnelles. En étant cohérent avec le contenu des items tel qu'il est dans le questionnaire, le premier facteur composé de six items fait clairement référence à l'attitude personnelle envers l'agriculture biologique, alors que le second, composé de quatre items, concerne plus spécifiquement l'attitude envers la protection de l'environnement. La consistance interne des deux échelles d'attitudes personnelles construites à partir de ces analyses est tout à fait satisfaisante (voir Tableau 7).

Tableau 7

Résultats des analyses factorielles exploratoires de l'échelle des attitudes personnelles avec rotation Varimax (étude 4).

<i>Item</i>	<i>Facteur 1</i>	<i>Facteur 2</i>
La pratique de l'agriculture biologique est souhaitable pour l'avenir en Auvergne.	.721	.311
Autant que possible, l'utilisation des pesticides devrait être interdite dans la région.	.587	.497
Je suis opposé(e) à l'agriculture biologique (item renversé).	.761	.182
La conversion à l'agriculture biologique peut s'avérer néfaste pour ma région (item renversé).	.704	-.003
Je considère que ma famille et mes proches devraient consommer plus des produits bio.	.718	.323
Les restaurants scolaires et universitaires auvergnats devraient servir autant que possible les produits issus de l'agriculture biologique.	.752	.214
Le respect des normes environnementales est la seule voie à suivre pour le bien-être de tout le monde.	.114	.745
Les agriculteurs devraient avoir recours à des procédés respectueux de l'écosystème.	.267	.755
Les productions qui ne respectent pas les besoins des animaux ne peuvent plus durer.	.130	.687
Les agriculteurs devraient produire de façon à ne pas nuire à l'environnement ni à la santé des végétaux et des animaux.	.246	.761

Alpha de Cronbach	.846	.764
% de la variance expliquée	45.68 %	13.18%

Note. Facteur 1 : attitudes envers l'agriculture biologique ; Facteur 2 : attitudes envers l'environnement. ⁹

Comme on peut voir dans le Tableau 8, deux sous-dimensions se dessinent également à partir des items visant à mesurer la norme perçue. Le premier facteur, composé de quatre items, regroupe toutes les questions normatives faisant référence à ce que pensent les « amis ». Il s'agit donc d'une mesure de la perception de ce que pensent les amis dans le domaine de l'agriculture biologique. En revanche, le deuxième facteur, composé également de quatre items, regroupe les questions faisant référence à ce que pensent les « agriculteurs ». Il s'agit donc ici plus spécifiquement d'une mesure de ce que pensent les agriculteurs proprement dit au sujet du bio. La consistance interne de l'échelle de norme-amis est satisfaisante alors que celle de l'échelle norme-agriculteurs est un peu faible (voir Tableau 8), reflétant peut-être le fait que les lycéens sont plus confiants dans leur jugement à l'égard de leurs amis.

Tableau 8

Résultats des analyses factorielles exploratoires de l'échelle des attitudes personnelles avec rotation Varimax (étude 4).

Item	Facteur 1	Facteur 2
Mes amis pensent que l'utilisation des pesticides devrait être interdite autant que possible.	.692	.135
Mes amis pensent que tous les agriculteurs devraient avoir recours à des procédés respectueux de l'écosystème.	.720	.327
Mes amis considèrent que leur famille et leurs proches devraient consommer plus des produits bio.	.791	-.034
Les gens autour de moi considèrent que les restaurants scolaires et universitaires auvergnats devraient servir autant que possible les produits issus de l'agriculture biologique.	.707	-.072
La plupart des agriculteurs sont opposés à l'agriculture biologique (item renversé).	-.020	.487

⁹ Suite à des analyses préliminaires, deux items ayant des faibles coefficients ont été supprimés (Field, 2013).

La majorité des agriculteurs de ma région considèrent que le respect des normes environnementales est la seule voie à suivre pour le bien-être de tout le monde.	.383	.502
L'opinion générale des agriculteurs est qu'afin de produire on ne doit pas nuire à l'environnement ni à la santé des végétaux et des animaux.	.325	.623
La majorité des agriculteurs estiment qu'il y a d'autres choses beaucoup plus importantes que de maintenir la diversité biologique (item renversé).	-.130	.803
Alpha de Cronbach	.728	.511
% de variance expliquée	33.38	17.20

Note. Facteur 1 : norme perçue en matière du bio parmi les amis/proches ; Facteur 2 : norme perçue en matière du bio parmi les agriculteurs. ¹⁰

Attitudes personnelles et perceptions normatives : deux concepts distincts

Il convient d'examiner comment sont reliées ces mesures d'attitudes personnelles et de normes perçues entre elles, et avec d'autres variables pertinentes. Le tableau 9 présente les statistiques descriptives relatives aux échelles de mesure de la présente étude.

Tableau 9

Statistiques descriptives et les coefficients de corrélations bivariées entre les variables principales de l'étude 4.

	M (E.T.)	1	2	3	4	5	6	7
1.Attitudes envers l'environnement	3.63 (.82)	-						
2.Attitudes envers le bio	3.19 (.91)	.55***	-					
3.Norme perçue amis	2.84 (.84)	.48***	.66***	-				
4.Norme perçue agriculteurs	3.12 (.68)	.34***	.19 **	.29***	-			

¹⁰ Suite à des analyses préliminaires, un item ayant le faible coefficient a été supprimé (Field, 2013).

5.ODS	2.19 (.67)	-.28***	-.24***	-.11	-.04	-	
6.Soi indépendant	4.02 (.94)	-.20**	-.27***	-.11	-.04	.23***	-
7.Soi interdépendant	5.16 (1.03)	.20**	.13**	.13	.11	.05	.04 -

Note. $N = 215$; * $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$. ODS : Orientation à la Dominance Social.

En se basant sur les résultats des corrélations bivariées présentés dans le Tableau 9, nous pouvons voir que les attitudes personnelles et la norme perçue sont corrélées significativement entre elles. Par exemple, nous pouvons constater une corrélation significative positive entre les attitudes personnelles envers l'environnement et la norme perçue parmi les amis ($r = .48$, $p < .001$), avec une attitude positive étant associée avec la perception de la norme perçue plutôt favorable à l'agriculture biologique (AB) au sein de son cercle d'amis. Il en est de même pour une autre combinaison : attitudes envers le bio et la norme perçue parmi les agriculteurs ($r = .29$, $p < .001$).

Cependant, comme le montre le Tableau 9, les attitudes personnelles et les perceptions normatives sont corrélées différemment avec les variables diverses. Nous pouvons constater, par exemple, que les attitudes personnelles envers l'environnement sont significativement corrélées avec le soi indépendant ($r = -.20$, $p = .004$), tandis que la norme perçue parmi les amis l'est seulement de manière tendancielle ($p = .060$). De même, les attitudes personnelles envers l'environnement sont significativement corrélées avec l'orientation à la dominance sociale (ODS) ($r = -.27$, $p < .001$) tandis que la corrélation entre la norme perçue parmi les amis et l'ODS est non significative ($p = .119$). Ainsi, les jeunes lycéens ayant des attitudes relativement inégalitaires (score élevé d'ODS) et ayant un soi indépendant ont des attitudes personnelles envers l'AB plus négatives que les autres tout en ayant des perceptions normatives qui ne les distinguent pas particulièrement des autres.

Si on prend les échelles globales des attitudes personnelles et de la norme perçue, on trouve également une très forte corrélation entre les attitudes et la norme perçue, $p = .63$, $p < .001$, ce qui indique qu'une attitude positive envers le bio est associée avec une norme perçue comme étant positive au sujet du bio. Il est également intéressant de constater que la corrélation entre les attitudes et la norme perçue est plus forte dans la condition « Saillance normative » ($r = .70$, $p < .001$) que dans la condition « Saillance des attitudes » ($r = .53$, $p < .001$), $z = -2.06$, $p = .04$.

En se basant sur ces résultats, il est donc possible de conclure que nos mesures d'attitudes personnelles et de normes perçues relatives à l'AB sont des instruments de mesure fidèle et valide.

Échelles globales : décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue

L'hypothèse principale de cette recherche est de proposer l'existence d'un décalage entre les attitudes personnelles et la norme collective perçue et de suggérer que ce décalage a des implications pour l'explication des intentions comportementales. Cette hypothèse a d'abord été examinée en utilisant les scores des échelles globales d'attitudes (11 items) et de norme perçue (9 items). Une façon de vérifier notre hypothèse sur les effets d'incongruence entre les attitudes personnelles et la norme perçue dans la détermination de l'intention des lycéens de devenir agriculteur biologique est de réaliser une analyse de variance à mesures répétées.

Une ANOVA à mesures répétées 2 (Type de mesure : attitudes vs. norme perçue) X 2 (Intention de devenir agriculteur bio : oui vs. non) avec le premier facteur en intra-sujets révèle un effet principal significatif du type de mesure ($F(1,205) = 105.79$, $p < .001$, $\eta^2 = .340$). Il s'avère que les étudiants ont des attitudes personnelles plus positives envers le bio ($M = 3.35$, $ET = .75$) qu'ils perçoivent celles des autres ($M = 2.97$, $ET = .60$). De plus, ce décalage varie de manière significative en fonction de l'intention des lycéens de devenir agriculteur bio. En effet, l'effet d'interaction entre le type de mesure et l'intention de devenir agriculteur bio est significatif ($F(1,205) = 21.23$, $p < .001$, $\eta^2 = .094$). Le décalage entre les attitudes et la norme

perçue s'avère être plus grand chez les étudiants qui ont indiqué l'intention positive de devenir agriculteur biologique dans le futur (différence des moyennes = 0.66, $ES = .07$, IC à 95% [0.53 ; 0.80]) que ceux qui ne le souhaitent pas (différence des moyennes = 0.32, $ES = .06$, IC à 95% [0.20 ; 0.43]). Notons que les résultats des analyses d'ANOVA à mesures répétées lorsque les sous-dimensions des attitudes personnelles et de la norme perçue sont prises sont semblables aux résultats qui viennent juste d'être décrits (voir Annexe 2).

Sous-dimensions : les effets additifs et interactifs entre les attitudes personnelles et la norme perçue sur l'intention de lycéens de devenir agriculteurs biologiques

Une autre façon d'examiner notre hypothèse principale sur le rôle de décalage entre les attitudes et la norme perçue dans la prédiction de l'intention de devenir AB est de réaliser les analyses de régressions logistiques avec l'intention de devenir AB comme variable dépendante. Étant donné les deux sous-dimensions dans les attitudes personnelles et dans les normes perçues qui sont ressorties des analyses factorielles, il convient donc de mener ces analyses en tenant compte de ces dimensions.

Ainsi, quatre séries des analyses de régressions logistiques ont été menées avec pour but de prédire l'intention des élèves de devenir agriculteur bio (1 codé « non » et 2 codé « oui ») à partir des :

- (1) attitudes personnelles envers environnement et norme perçue parmi les agriculteurs ;
- (2) attitudes personnelles envers le bio et norme perçue parmi les agriculteurs ;
- (3) attitudes personnelles envers l'environnement et norme perçue parmi les amis ;
- (4) attitudes personnelles envers le bio et norme perçue et norme perçue parmi les amis.

1. Attitudes personnelles envers environnement et norme perçue parmi les agriculteurs

Les attitudes envers l'environnement ont un effet principal positif sur l'intention de devenir agriculteur biologique (AB), $B = .46$, $ES = .199$, $p = .022$, $OR = .634$: les attitudes personnelles positives envers l'environnement sont associées avec une plus grande probabilité

indiquée de devenir agriculteur biologique. La norme perçue parmi les agriculteurs au sujet du bio n'a pas d'effet sur cette intention, $p = .429$.

L'effet d'interaction entre les deux est significatif, $B = -.76$, $ES = .295$, $p = .010$, $OR = .379$. Nous l'avons décomposé en testant pour l'effet simple de l'attitude pour ceux qui perçoivent la norme comme étant négative (-1 E.T.) et positive (+ 1 E.T.). Comme on peut le voir sur la Figure 12, parmi ceux qui perçoivent la norme comme étant négative envers le bio parmi les agriculteurs, une attitude positive envers l'environnement est associée avec une intention plus grande de devenir AB, $B = .97$, $ES = .281$, $p = .001$, $OR = .379$. L'effet simple de l'attitude n'est pas significatif pour ceux qui ont une perception de la norme comme étant positive envers le bio, $p = .832$.

Enfin, l'effet simple de la norme perçue pour ceux qui ont une attitude personnelle positive n'est pas significatif, $p = .144$, ce qui nous indique que l'intention de devenir AB n'est pas plus grande lorsque les attitudes sont perçues comme étant congruentes avec la norme que lorsque les deux sont incongruentes (e.g., décalage).

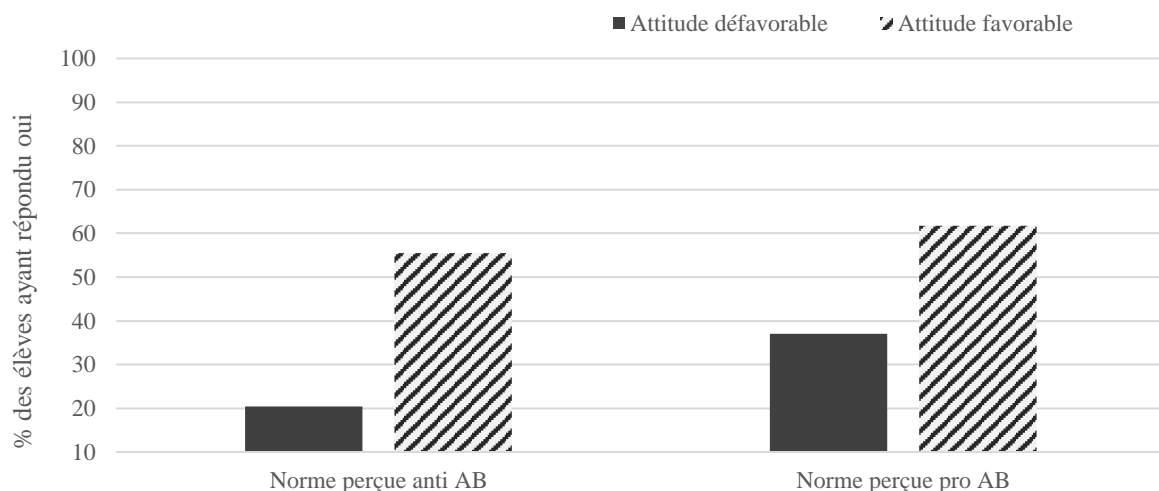


Figure 12. Pourcentage des élèves ayant répondu « Oui » à la question « Voudriez-vous devenir agriculteur biologique ? » en fonction de leurs attitudes personnelles envers l'environnement et la norme perçue parmi les agriculteurs (étude 4).

2. Attitudes personnelles envers le bio et norme perçue parmi les agriculteurs

Les attitudes envers le bio ont un effet principal positif sur l'intention de devenir AB, $B = 1.17$, $ES = .209$, $p = .022$, $OR = .310$: les attitudes personnelles positives envers le bio sont

associées avec une plus grande probabilité indiquée de devenir agriculteur biologique. La norme perçue parmi les agriculteurs au sujet du bio n'a pas d'effet sur cette intention, $p = .913$. Il en est de même pour l'effet d'interaction entre les attitudes envers el bio et la norme perçue parmi les agriculteurs, $p = .423$.

3. Attitudes personnelles envers l'environnement et norme perçue parmi les amis

L'effet principal des attitudes personnelles envers l'environnement est tendanciellement significatif sur l'intention de devenir AB, $B = .38$, $ES = .207$, $p = .068$, $OR = .685$, en indiquant que les attitudes personnelles positives envers l'environnement sont tendanciellement associées avec une plus grande probabilité indiquée de devenir agriculteur biologique. L'effet de la norme perçue parmi les amis n'est pas significatif, $p = .148$. Il en est de même pour l'effet d'interaction, $p = .503$.

4. Attitudes personnelles envers le bio et norme perçue et norme perçue parmi les amis

Les attitudes envers le bio ont un effet principal positif sur l'intention de devenir AB, $B = 1.70$, $ES = .310$, $p < .001$, $OR = .183$: les attitudes personnelles positives sont associées avec une plus grande probabilité indiquée de devenir agriculteur biologique. La norme perçue parmi les amis au sujet du bio n'a pas d'effet sur cette intention, $p = .101$.

L'effet d'interaction entre les deux a un effet significatif, $B = .50$, $ES = .227$, $p = .029$, $OR = 1.64$. Nous l'avons décomposé en testant pour l'effet simple de l'attitude pour ceux qui perçoivent la norme comme étant négative ($-1 E.T.$) et positive ($+ 1 E.T.$). Comme on peut le voir sur la Figure 13, parmi ceux qui perçoivent la norme comme étant négative envers le bio au sein de leurs cercle amical, une attitude positive envers le bio est associée avec une intention plus grande de devenir AB, $B = 2.11$, $ES = .399$, $p < .001$, $OR = .121$. L'effet d'attitude est également significatif parmi ceux qui perçoivent la norme comme étant positive envers le bio parmi les amis, $B = 1.28$, $ES = .325$, $p < .001$, $OR = .278$.

Enfin, l'effet simple de la norme perçue est significatif pour ceux qui ont une attitude personnelle favorable envers le bio, $B = -.92$, $ES = .305$, $p < .001$, $OR = .278$. L'intention de devenir AB est plus grande lorsque les lycéens ont une attitude positive mais perçoivent la norme comme étant négative (e.g., décalage) que lorsque la norme est perçue comme étant positive (e.g., congruence entre les deux).

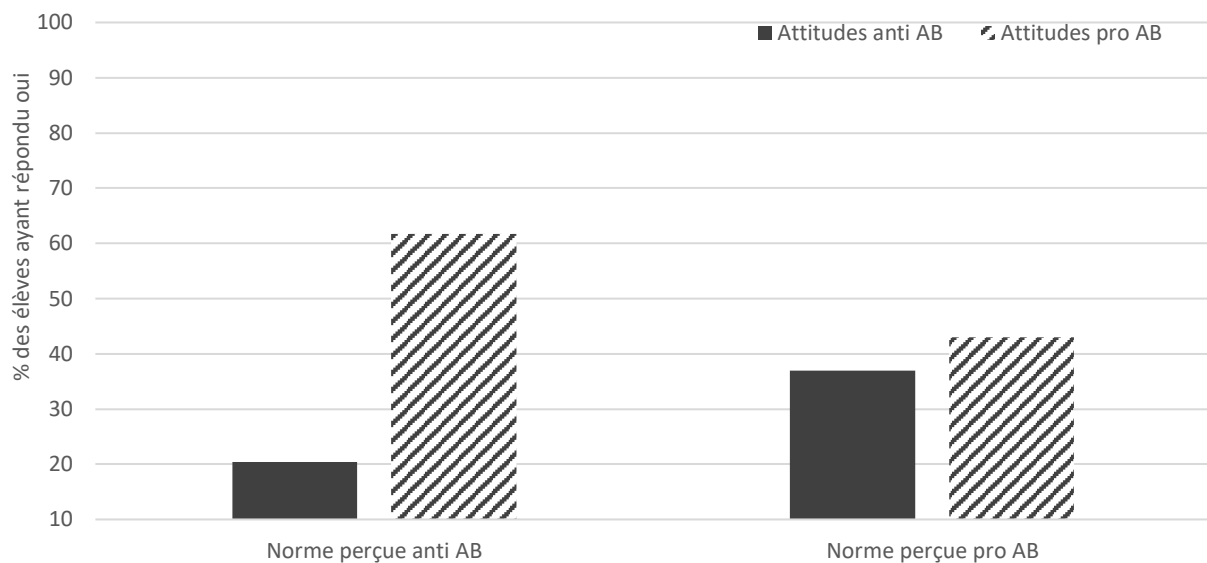


Figure 13. Pourcentage des élèves ayant répondu « Oui » à la question « Voudriez-vous devenir agriculteur biologique ? » en fonction de leurs attitudes personnelles envers le bio et la norme perçue envers le bio dans leur cercle d'amis (étude 4).

3.5.3. Discussion

Le but de la troisième étude de ce chapitre était d'examiner le rôle des interactions entre les attitudes personnelles et la norme perçue dans la prise de décision d'être agriculteur biologique. Ainsi, les intentions des élèves de lycées agricoles de devenir agriculteur bio ont été examinées. Nous avons émis l'hypothèse que le décalage entre ces deux facteurs serait à l'origine de l'intention des élèves de s'orienter vers le mode de production bio, qui peut être considérée comme minoritaire.

Les résultats de cette étude ont confirmé nos attentes. Tout d'abord, il s'avère que le décalage entre ce que les lycéens pensent personnellement et ce qu'ils perçoivent comme étant la norme dans le milieu agricole est caractéristique du groupe minoritaire, à savoir, ceux qui

ont indiqué une intention positive de devenir agriculteur bio. Ensuite, on peut observer que ce décalage donne suite aux comportements anticonformistes. En d'autres termes, ceux qui sont personnellement favorables au bio mais perçoivent que les autres y sont opposés (e.g., décalage) ont indiqué une forte intention de vouloir devenir agriculteur biologique, une intention étant conforme à leur attitude. Ces résultats s'écartent considérablement de ceux que peut prévoir la théorie de l'action raisonnée et du comportement planifié. En accord avec cette théorie, l'attitude personnelle positive des lycéens envers l'AB est un facteur important pour prédire leur intention de devenir agriculteur biologique. Cependant, les résultats mettent aussi en évidence que l'importance de cette attitude dans la prédiction des intentions varie selon la norme perçue.

Concernant les échelles d'attitudes personnelles et de norme perçue de cette recherche, les résultats d'analyses factorielles ont fait ressortir une structure plus précise de ces deux facteurs permettant d'analyser plus en détail ce qui permet de prédire l'intention des lycéens de se consacrer plus tard à l'AB. On observe tout d'abord que ce ne sont pas toutes les combinaisons entre les attitudes et la norme perçue qui sont capables de déterminer l'intention de lycéens de devenir agriculteur biologique. Plus précisément, ce ne sont que deux interactions qui s'avèrent d'être déterminantes : attitudes envers l'environnement / norme perçue des agriculteurs d'une part et attitudes personnelles / norme perçue des amis d'autre part. Le décalage entre les deux dans les deux cas donne naissance à un comportement anticonformiste, les lycéens indiquent une intention conforme à leurs attitudes de base, et allant à l'encontre de la norme perçue. Ce résultat confirme ainsi notre hypothèse de départ selon laquelle le décalage entre les attitudes et la norme collective résulte en dissidence.

Cependant, quelques précisions doivent être notées lorsque ces deux différentes combinaisons sont prises en compte. En effet, nous pouvons voir que l'intention de devenir agriculteur bio dans le futur est plus grande dans le cas où les lycéens perçoivent un décalage entre leurs *attitudes personnelles envers le bio* et *la norme perçue parmi leurs amis*,

contrairement à la congruence entre les deux. En d'autres termes, le décalage semble motiver davantage que la congruence des élèves de lycées agricoles de s'orienter envers la production biologique. Le décalage entre ces deux dimensions est donc à l'origine de la décision d'être agriculteur bio. Ceci n'est pas cependant le cas lorsque *les attitudes envers l'environnement et la norme perçue de agriculteurs* sont prises en compte. Les tests des effets simples indiquent qu'il n'y a pas de différence d'intention dans le cas d'une incongruence (attitudes positives/norme perçue négative) ou d'une congruence (les deux sont positives) entre les attitudes envers l'environnement et la norme perçue des agriculteurs. Ainsi, ces deux résultats nous permettent d'enrichir notre réflexion de départ. Nous voyons que le décalage attitude/norme détermine l'intention comportementale dans une plus grande mesure lorsqu'il implique la norme perçue des amis qui représentent une catégorie de référence probablement plus pertinente pour les lycéens (à ce stade de leur socialisation et de formation) que le groupe des agriculteurs. Cette différence des influences normatives semble en accord avec les recherches précédentes (voir Grube & Morgan, 1990 sur l'influence des pairs sur certains comportements des étudiants).

Enfin, cette étude a démontré que les attitudes personnelles et la norme perçue sont deux concepts empiriquement et théoriquement distincts. Les résultats des corrélations bivariées selon lesquelles les attitudes personnelles et les perceptions normatives corrèlent différemment avec d'autres variables suggèrent que bien que les attitudes et la norme perçue soient fortement corrélées entre elles, elles renvoient à des réalités bien différentes. De plus, la corrélation plus forte entre attitudes et norme perçue dans la condition où cette dernière a été rendue saillante permet également de conclure que les individus ne projettent pas simplement leurs attitudes sur ce qu'ils perçoivent comme les attitudes des autres.

Certaines limites de cette étude sont à noter. Premièrement, cette étude comme les deux études précédentes est corrélationnelle. Une manipulation de la norme perçue (Portelinha & Elcheroth, 2016) permettrait éventuellement d'éclairer davantage le lien causal. Deuxièmement, l'intention comportementale dans cette étude représentait la projection des

élèves dans le futur suffisamment lointain en ce qui concerne leur carrière. Cette mesure peut sembler problématique car les élèves ont pu indiquer leur souhait approximatif de leur comportement ce qui ne reflète pas nécessairement leur intention comportementale réelle (Manning, 2009). Une mesure continue demandant d'indiquer la probabilité (en pourcentage) pourrait éventuellement être une mesure plus exacte et plus proche de l'intention comportementale. Enfin, il pourrait être pertinent de conduire une étude longitudinale afin d'investiguer l'évolution de attitudes des élèves des écoles agricoles à travers le temps ainsi que leurs perceptions normatives.

3.6. Discussion du chapitre 3

Le but de ce chapitre était d'examiner le rôle de la dynamique entre ce que les individus pensent personnellement (e.g., attitude personnelle) et leur perception des attitudes des autres (e.g., norme perçue) pour expliquer des comportements individuels. Appliqué au contexte d'intérêt pour la problématique de cette thèse, nous avons proposé de tester l'hypothèse selon laquelle le décalage entre les deux serait à l'origine des comportements minoritaires et dissidents. En d'autres termes, il était attendu à ce qu'un tel décalage soit caractéristique des agriculteurs biologiques (e.g., groupe minoritaire). De plus, nous avons supposé que ce décalage serait à l'origine des intentions de passer en bio (e.g., comportement minoritaire à l'heure actuelle) chez les agriculteurs conventionnels.

Les trois études, réalisées auprès d'agriculteurs européens ainsi que de futurs agriculteurs ont permis de confirmer nos attentes. Tout d'abord, les membres de groupes minoritaires (agriculteurs biologiques et élèves qui veulent le devenir) ont un plus grand décalage entre leurs attitudes (positives) et leur perception de celles des autres (négative) en matière de bio, contrairement aux membres de groupes majoritaires (agriculteurs conventionnels). De plus, ce décalage est à l'origine des intentions des agriculteurs conventionnels de réfléchir et de passer en bio. Les producteurs qui perçoivent leurs attitudes comme différentes de celles de la plupart des agriculteurs ont été plus enclins à avoir une intention plus forte de s'orienter vers le mode de production biologique. Ce pattern a été confirmé au sein d'un large échantillon d'agriculteurs d'Europe de l'Est ainsi qu'auprès d'agriculteurs français, ce qui permet ainsi de conclure à la généralisation et robustesse de nos résultats dans le contexte agricole européen de manière plus globale. De plus, nous observons un pattern de résultats semblables chez les élèves de lycées agricoles, qui ne sont pas encore agriculteurs. Ceux qui veulent devenir agriculteurs bio, la minorité dans cet échantillon, sont caractérisés par un plus grand décalage entre leurs attitudes et la norme perçue. Ces résultats

vont dans le sens de suggérer que le décalage attitude/norme collective serait bien un processus à l'origine de la conversion au bio, et non pas simplement une conséquence.

Les résultats de ces trois études ont des implications importantes pour la recherche dans le domaine de l'influence minoritaire. En effet, ces résultats combinés indiquent que le conformisme n'est pas l'approche la plus adaptée dans l'explication des comportements dans une situation de changement social comme c'est le cas dans le passage en AB. Bien au contraire, les individus tendent à agir en fonction de leur attitude personnelle, malgré qu'elle soit minoritaire, voire perçue comme dissidente, en s'opposant à la norme majoritaire. Ainsi, le fait d'exprimer son attitude permettrait de propager une position minoritaire dans une plus grande mesure afin de changer le statu quo. Moscovici (1979) soulignait que « l'existence d'un conflit intérieur, ou l'écart entre les degrés d'adhésions aux normes et aux jugements, crée une prédisposition au changement et un potentiel de changement » (p. 81). Les résultats obtenus dans nos études rejoignent cette assomption en montrant que le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue est l'un des facteurs qui pourrait être à l'origine de l'influence minoritaire.

Le support minoritaire semble jouer également un rôle important dans l'explication des mécanismes sous-jacents au changement social. A l'heure actuelle, nous sommes témoins de nombreux changements normatifs et le passage en agriculture biologique qui est un mode de production plus durable renvoie à l'un des exemples d'un tel changement dans les pratiques sociales. A l'issue de nos enquêtes nous observons que les agriculteurs ont une plus grande intention à considérer l'AB en tant qu'alternative à leur pratique agricole actuelle lorsque leur attitude n'est pas majoritairement soutenue (norme perçue contre AB) que lorsqu'elle l'est (norme perçue pro AB). Nous retrouvons la même tendance, néanmoins marginalement significative, dans la dernière étude : l'intention des élèves de devenir agriculteur bio a tendance à être plus forte lorsqu'ils perçoivent un décalage entre leur attitude (positive) et la norme (négative) que lorsque les deux sont congruentes (attitude et norme positives). Ces deux

résultats nous permettent donc de suggérer que le support minoritaire stimulerait davantage l'expression de la position anticonformiste, ce qui par conséquent permettrait d'amener le changement social. Autrement dit, les individus ressentent probablement un besoin d'exprimer leur opinion dissidente lorsqu'ils perçoivent un support minoritaire pour leur opinion afin qu'elle soit attendue et qu'elle puisse ainsi changer la norme. Ainsi, le fait que leur opinion ne soit pas largement partagée pourrait leur procurer éventuellement un sentiment très élevé de responsabilité d'exprimer leur position afin de changer la norme prédominante. En revanche, les individus dont l'opinion est majoritairement soutenue ressentent probablement moins la nécessité de l'exprimer puisqu'ils peuvent se rendre compte que leur expression unique changera peu dans l'ordre des choses.

Nos résultats ont également une implication pour la recherche sur l'écart entre les attitudes et les comportements. De nombreux chercheurs mettent en avant l'importance de la composante normative par rapport à la composante attitudinale et vice-versa. Par exemple, Terry et Hogg (1996) ont démontré que la norme a plus d'effet sur le comportement par rapport à l'attitude mais uniquement pour les individus fortement identifiés à leur groupe. Cependant, Trafimow et Finley (1996) ont montré qu'en fonction de certaines caractéristiques de personnalité, les effets des normes versus des attitudes sur les comportements sont différents. Enfin, Sheeran, Norman et Orbel (1999) ont conclu que les intentions basées sur les attitudes prédisent mieux le comportement que les intentions basées sur les normes, et ceci indépendamment des caractéristiques spécifiques individuelles ou contextuelles. Toutefois, nos résultats indiquent qu'en général les attitudes personnelles des agriculteurs ont plus de poids sur les intentions comportementales que les normes perçues. Cependant, nos résultats montrent en plus que cet effet des attitudes est modéré par la norme perçue. Autrement dit, l'effet des attitudes sur les intentions de s'engager dans les comportements minoritaires est d'autant plus fort lorsque l'individu perçoit que les autres membres de son groupe ne partagent pas son opinion. Néanmoins, lorsque la norme est congruente avec les attitudes, celles-ci n'ont pas

d'effet sur les intentions comportementales. La norme perçue semble donc jouer un rôle aussi important que les attitudes personnelles dans l'explication des intentions comportementales. De tels résultats pointent ainsi sur la nécessité d'étudier le lien entre les attitudes personnelles et la norme perçue afin de mieux comprendre et d'expliquer le comportement individuel (voir aussi Acock & DeFleur, 1972).

Par ailleurs, la première étude a mis en évidence, en plus des effets comportementaux de l'interaction entre les attitudes personnelles et la norme perçue, un modérateur de ce lien, qui est le contrôle comportemental perçu (CCP). Le décalage entre les attitudes et la norme perçue a résulté en un comportement anticonformiste mais uniquement chez ceux qui ont eu un CCP faible. De plus, les résultats obtenus auprès des élèves de lycées agricoles vont également dans le sens de cette observation. En d'autres termes, les lycéens ne possédant aucune pour le moment de leur formation expertise ni connaissance pratique et économique en ce qui concerne le bio, souhaitent tout de même s'orienter en bio lorsqu'ils perçoivent un décalage entre leurs attitudes personnelles et la norme perçue. Ces résultats pris ensemble suggèrent que des aspects moraux et éthiques jouent un rôle aussi important que les aspects économiques et pratiques dans le passage vers une agriculture plus durable. De plus, un tel engagement moral permet d'exprimer de manière plus intense des attitudes contre-normatifs et ainsi de mieux résister à la norme (voir aussi Hornsey et al., 2003 ; 2007).

Enfin, plus généralement, nous avons proposé que le décalage soit à l'origine des comportements minoritaires. Nos attentes ont été confirmées dans les études auprès des agriculteurs actuels mais également auprès des élèves des lycées agricoles en indiquant qu'un tel décalage a eu un effet non pas seulement sur l'intention de se convertir en bio mais également sur l'intention des futurs agriculteurs de devenir bio. Ce dernier résultat témoigne que le décalage renvoie à l'un des mécanismes étant à l'origine de la décision de s'orienter vers le mode de production biologique lors de ses premières étapes. En d'autres termes, étant basés sur ces deux études, nous pouvons conclure que le décalage entre ce que les individus pensent

et ce qu'ils perçoivent comme étant une attitude normative serait à l'origine de comportements minoritaires et non pas sa finalité.

Néanmoins, les résultats obtenus à travers ces trois études sont de nature corrélationnelle, empêchant une conclusion au regard de la causalité. La manipulation de la norme perçue permettrait donc de clarifier la causalité au sein de notre modèle. Nous allons discuter la limite méthodologique de ces trois études dans le chapitre 6. De ce fait, nous proposerons dans l'étude 6 de manipuler la norme perçue, afin d'examiner ces effets sur les comportements. Portelinha et Elcheroth (2016) en manipulant de manière expérimentale le concept de la norme perçue au sujet de Front National en France ont mis en évidence que la norme perçue est un construit malléable et facile à changer.

La deuxième limite de ces études renvoie à la mesure des intentions comportementales au lieu des comportements réels. En effet, lorsque l'individu indique une intention de s'engager dans un comportement particulier, cette intention peut être sujet à des changements dans un intervalle de temps entre le moment où elle est formée et l'exécution du comportement effectif (Ajzen, 1991 ; Manning, 2009). Afin de remédier partiellement à cette limite, nous proposons dans le chapitre suivant d'examiner quelles sont les motivations des pratiques agricoles à partir des entretiens menés auprès des agriculteurs français (conventionnels et biologiques). Une telle analyse qualitative complètera l'analyse quantitative psychosociale et permettra de comprendre davantage les mécanismes sous-jacents au choix des pratiques agricoles. La combinaison de deux perspectives apportera des éléments de connaissance complémentaires sur les mécanismes sous-jacents à la conversion en agriculture biologique.

Chapitre 4

Chapitre 4 - Appréciations qualitatives des attitudes personnelles et de la norme collective : Entretiens sur le terrain

4.1. Introduction

Dans les chapitres précédents, nous avons investigué les effets des attitudes personnelles et des normes sociales sur les intentions comportementales à partir d'une perspective en psychologie sociale et d'un recours à une méthodologie quantitative. Le but de ce chapitre est d'obtenir une appréciation qualitative des patterns attitudinaux et normatifs ainsi que leurs dynamiques dans l'explication du passage des producteurs à l'agriculture biologique (AB) en région Auvergne-Rhône-Alpes. Comme nous l'avons développé et démontré dans le chapitre précédent, l'interaction entre ce que les individus pensent (e.g., attitude personnelle ; Fishbein & Ajzen, 1975) et ce qu'ils perçoivent comme étant la norme (e.g., norme perçue ; Guimond et al., 2015) semble jouer un rôle important dans la détermination des comportements individuels.

Les facteurs sociaux déterminant la transition de la pratique conventionnelle vers le bio ont été examinés dans de nombreuses études dans les domaines de la sociologie et de l'anthropologie (Van Dam, Nizet, & Streith, 2012 ; Van Dam et al., 2011). Les recherches précédentes ont notamment mis en évidence certains déterminants de conversion en AB, tels que les émotions d'approche envers l'AB, l'inconfort cognitif et émotionnel lors de la pratique conventionnelle (Van Dam, Nizet, & Dejardin, 2010) ou encore les spécificités culturelles et sociales du territoire (Hellec & Blouet, 2011). Néanmoins, les dynamiques jointes entre les facteurs personnels et sociaux ont été rarement prises en considération en sciences sociales quant à l'explication des comportements du passage en AB, au profit d'analyses portant sur la dimension soit individuelle, soit collective des conversions.

En accord avec la perspective psychologique décrite précédemment, l'anthropologue Dan Sperber dans sa théorie de la culture (1996) insiste également sur la distinction entre les représentations dites mentales et celles dites culturelles. D'après Sperber, un petit nombre de

représentations mentales (e.g., opinions, hypothèses, etc.) sont communiquées aux autres membres du groupe et deviennent ainsi des représentations culturelles et partagées par ces derniers. En tant que tel, cette notion de représentation culturelle rejoint le concept de la norme perçue comme défini dans nos travaux de recherche dans la perspective socio- psychologique. En effet, il s'agit dans les deux cas de croyances socialement partagées contrairement à des attitudes qui seraient plutôt des représentations mentales ou individuelles. Enfin, cette distinction soulignée par Sperber rejoint dans son ensemble la distinction mise en évidence par Guimond et collaborateurs (Guimond, Crisp et al., 2013 ; Guimond, de la Sablonnière, & Nugier, 2014 ; Guimond, Streith & Roebroek, 2015) dans le domaine de la diversité culturelle. Ces deux conceptions théoriques semblables au sein de deux disciplines différentes nous permettent donc de conclure à l'existence de la robustesse du phénomène d'incongruence entre les attitudes et la norme perçue ainsi qu'à la nécessité d'en étudier les conséquences.

Le but de l'étude présentée dans ce chapitre est alors d'avancer dans la compréhension de cette dynamique entre les attitudes et la norme perçue et d'en avoir un aperçu plutôt qualitatif. Ainsi, nous examinons les dynamiques entre les attitudes personnelles et la norme perçue à la lumière des deux objectifs principaux de cette étude.

Le premier objectif de cette étude est d'analyser les **mécanismes psychologiques et sociaux sous-jacents du passage en bio chez les agriculteurs d'Auvergne-Rhône-Alpes**. En prenant en compte les conclusions des enquêtes psychosociales¹¹, il serait alors possible de supposer que le décalage entre les attitudes et la norme perçue renvoie à l'un de ces mécanismes. À l'aide des entretiens menés sur le terrain, nous nous attendons donc à ce qu'un tel décalage soit présent plus particulièrement chez les agriculteurs biologiques interrogés. En d'autres termes, les agriculteurs biologiques devraient se caractériser par des attitudes

¹¹ Voir chapitre 3 « Conséquences comportementales du décalage entre les attitudes personnelles et la norme collective ».

personnelles positives envers le bio et des perceptions normatives plutôt négatives au sujet du bio lors de leur prise de décision de conversion.

Un autre objectif de cette étude est d'examiner **quel type d'agriculture biologique est représenté aujourd'hui**, la question étant au centre de nombreux débats scientifiques actuellement. En effet, l'agriculture biologique n'est pas uniquement un ensemble de techniques et de méthodes agricoles. C'est également un ensemble de valeurs et d'idées associées à ce type d'agriculture plus durable. Michelsen (2001) souligne notamment le caractère fondamentalement sociétal des origines de l'AB. En effet, le bio puise ses origines dans le mouvement social très puissant à la fin des années 1960. De telles origines sociales du bio impliquent que la pratique du bio renvoie à des valeurs revendicatives ayant pour but la mise en cause du système agricole prédominant. Cependant, la question qui a été soulevée dans les recherches récentes concerne le phénomène d'institutionnalisation du mouvement de l'AB (Van Dam, Nizet, & Streith, 2011 ; Michelsen, 2001). Certains auteurs parlent notamment du processus de bifurcation, consistant en la coexistence pacifique entre deux types d'AB : le bio industriel et le bio mouvement social. L'idée étant que le bio n'est plus une affaire de mouvement social comme il l'était à ses débuts mais qu'il renvoie de plus en plus aujourd'hui à des considérations d'ordre économique et commercial, en perdant ses origines sociales et les valeurs qui lui sont associées. Ainsi, l'analyse plus profonde des attitudes personnelles et des perceptions normatives dans les discours des agriculteurs permettra donc de mieux cerner la réalité du bio à l'heure actuelle.

Généralement, nous nous attendons à ce qu'il y ait des différences dans les déterminants personnels et sociaux de choix de la conduite agricole en fonction de la pratique des agriculteurs. Nous faisons également l'hypothèse que les dynamiques entre les attitudes personnelles et la norme perçue sont des indicateurs fiables de la modalité actuelle de la conversion au bio.

Enfin, nous nous attendons à ce que les observations issues des entretiens concordent avec les résultats obtenus à travers les études psychosociales présentées dans le chapitre précédent. Si tel est le cas, nous pourrions donc conclure à une généralité des patterns attitudinaux et normatifs obtenus auprès des agriculteurs d’Auvergne Rhône Alpes à l’aide de deux méthodologies différentes.

En vue de tester nos suppositions, nous avons choisi d’interroger les producteurs biologiques et conventionnels du Parc naturel régional (PNR) du Pilat dans le département de la Loire (42). Le Pilat est connu pour être un massif de moyenne montagne très contrasté ayant une grande biodiversité. De plus, l’agriculture est un secteur d’activité majeur avec une grande diversité de productions végétales et animales dans cette région. Ainsi, l’insertion des agriculteurs dans un territoire labellisé « Parc naturel » nous permet d’affirmer que les agriculteurs partagent tous une connaissance actualisée des enjeux environnementaux de l’activité agricole. Des entretiens semi-directifs ont été menés afin d’interroger des producteurs sur leurs attitudes personnelles envers le bio, leurs perceptions de celles des autres producteurs ainsi que leurs trajectoires de vie et de métier.

4.2. Étude 5

4.2.2. Méthode

Cette partie de thèse s'appuie essentiellement sur la méthode qualitative, à savoir les entretiens que nous avons mené sur le terrain auprès d'agriculteurs de Parc naturel Régional du Pilat dans le département de la Loire (42), en région Auvergne-Rhône-Alpes.

L'échantillon

Les entretiens ont été menés auprès de 16 producteurs laitiers. Parmi ces seize agriculteurs, il y avait six agriculteurs biologiques, sept agriculteurs non biologiques et trois producteurs en cours de conversion. Tous ces producteurs venaient de cinq communes : Marlhes ($N = 6$), Saint-Genest Malifaux ($N = 4$), Jonzieux, Tarentaise, Saint Romain Les Atheux, Saint Régis du Coin et Saint Sauver en Rue ($N = 1$ dans chaque). Ces cinq communes font partie d'un canton du Pilat, au sud de la ville de Saint-Etienne, dans le département de la Loire (42) et sont limitrophes.



Encadré 1. Localisation des communes dans lesquelles les entretiens auprès d'agriculteurs ont été menés (capture d'écran issue de Google Maps).

Le choix de la proximité géographique des producteurs a été volontaire afin d'avoir un échantillon dans un milieu homogène avec les mêmes contraintes biogéographiques. De plus, nous avons ainsi à faire à un groupe social en situation d'interconnaissance.

À l'exception de systèmes agronomiques différents (bio, en conversion ou conventionnel) et certaines caractéristiques sociodémographiques, tous les interviewés partagent le même lieu et la même activité professionnelle (éleveur de lait). Tous les producteurs interrogés commercialisent leur production laitière par l'intermédiaire de la coopérative Sodiaal qui a mis en place depuis plusieurs années une opération de collecte de lait bio avec des prix d'achat très attractifs. La localisation et la proximité géographiques, les contraintes économiques, commerciales, biogéographiques et sociales qui se rapprochent au maximum nous ont permis d'avoir un échantillon suffisamment homogène. Tous les interviewés possèdent des exploitations de taille moyenne (variant entre 60 et 120 vaches par ferme) et sont représentatifs du modèle de l'exploitation familiale.

La collecte et le traitement des données

La collecte des données s'est faite essentiellement sous forme d'entretiens semi-structurés (e.g., semi-directifs) en présence de deux chercheurs et avaient une durée en moyenne de 1h30. Ce type d'entretien avait pour but de nous fournir un « récit de vie » (Bertaux, 1997) sur le choix de conduite des agriculteurs de leur production et de l'évolution de leur métier d'éleveur. Un guide d'entretien consistant en une grille de questions a été préparée et suivie au moment des entretiens, dans un ordre en partie aléatoire suivant l'orientation donnée par les éleveurs. Différents thèmes ont été abordés : la trajectoire de la personne et de sa famille, les circonstances de la transition vers le bio, le fonctionnement actuel et dans le passé de l'exploitation en ce qui concerne tant la production que la vente de produits et plus spécifiquement leurs attitudes personnelles envers le bio et leurs perceptions normatives (e.g., que pensent-ils sur les attitudes des autres). Sur chacun de ces thèmes, la personne a été amenée à parler le plus librement possible.

Dans certains cas, les entretiens ont été menés en présence de membres de la famille du propriétaire de l'exploitation (son époux.se ou conjoint.e-collaborateur.rice de la ferme et ses enfants). Dans près de la moitié des cas, l'entretien s'est poursuivi par une visite des

installations. Ces entretiens et visites auprès des agriculteurs ont été complétés par des entretiens menés auprès des techniciens ($N = 3$) de la Chambre d'Agriculture de la Loire (à Saint-Etienne) et de la Haute Loire (à Brioude)¹².

Les entretiens ont été enregistrés à l'aide de deux dictaphones. Ils ont été intégralement retranscrits et ont donné lieu à des analyses qualitatives qui seront développées dans les pages suivantes. Adoptant une démarche inductive, les matériaux ont été relus pour nous y immerger et en faire ressortir les grands thèmes. Pour chacun de ceux-ci, un travail d'interprétation et de comparaison des discours des agriculteurs et des concepts extraits a été mené, suivant les méthodes de l'anthropologie (Olivier de Sardan, 1995). À noter que cette méthode, contrairement aux pratiques positivistes courantes en psychologie sociale, accorde la priorité aux analyses et interprétations des chercheurs considérés comme les mieux placés pour faire ressortir la subjectivité des acteurs. À la fin des entretiens, les questionnaires psychosociaux interrogeant les éleveurs sur un grand nombre des construits psychosociaux ont été distribués afin de compléter l'appréciation qualitative par celle quantitative¹³.

4.2.3. Résultats

À partir de l'analyse des entretiens, nous pouvons mettre en évidence trois profils de producteurs laitiers qui se distinguent par leur système de production et selon des modèles différents de relations entre les attitudes personnelles et la norme perçue.

Tout d'abord, nous trouvons « les pionniers » de l'agriculture biologique, c'est-à-dire les producteurs qui se sont convertis lors des « premières vagues » de conversions initiées par la coopérative laitière Sodiaal¹⁴ entre 1998 et 2008. Nous pouvons observer que les agriculteurs biologiques lors de leur conversion en fin des années 1990 - début des années 2000 ont eu des

¹² Ces entretiens ont été également retranscrits mais ne feront pas d'objet d'analyses détaillées dans le cadre de cette thèse.

¹³ Les résultats de ces enquêtes font partie des analyses exposées dans l'étude 3 du chapitre 3.

¹⁴ Pour plus d'information sur cette coopérative laitière française voir : <https://www.sodiaal.fr/sodiaalfr/index.aspx?site=SODFR&lang=FR>

attitudes très positives envers l'agriculture biologique. Par exemple, l'un des premiers à être convertis donne la justification suivante :

« Parce qu'on se dit qu'on pollue moins, qu'on a des aliments plus sains¹⁵ »
(Agriculteur AB 3).

Un autre « pionnier » le rejoint dans son attitude plutôt négative envers l'utilisation des substances chimiques, principalement utilisées en agriculture conventionnelle :

« J'ai jamais aimé les désherbants » (Agriculteur AB5).

En ce qui concerne la norme perçue, les perceptions de ce que pensaient les autres en matière du bio à ce moment-là, semblent être complètement opposées. Plus particulièrement, un autre « pionnier » témoigne :

« C'était l'anti-modèle, ces gens qui étaient en bio... C'était en dehors de leur manière de penser » (Agriculteur AB 4).

On entend une note négative dans le discours d'un autre agriculteur bio :

« Moi, c'est qu'on m'a reproché, quand je suis parti en bio : on m'a dit que j'étais un opportuniste, à l'époque. ... Moi, j'en ai ramassé, au début, hein ! Oh, nom d'un chien ! »
(Agriculteur AB5).

En nous basant sur les extraits des discours des « pionniers » de l'agriculture biologique dans le Pilat, nous pouvons constater que ce groupe se caractérise par un écart entre ses attitudes personnelles positives envers le bio et leur perception des attitudes négatives par rapport au bio de la part des autres éleveurs. On observe également l'idée bien étayée par les travaux de Moscovici (1979) que le groupe minoritaire (AB) fait face à de la stigmatisation de la part du groupe majoritaire.

Le deuxième profil d'agriculteur qui se dessine est celui qui en train de se convertir en bio. Les éleveurs qui sont actuellement en conversion se caractérisent par des attitudes

¹⁵ Nous avons gardé la construction de la phrase telle qu'elle a été dite à l'oral par l'interviewé.

favorables envers le bio et la perception que les autres le sont également pour ce mode de production. Par exemple, une collaboratrice conjointe sur une ferme laitière actuellement en conversion dit :

« J'trouve que le modèle bio... 'Fin, pour avoir écouté Ecocert et tout ça, je trouve que c'est un très bon label. Je trouve qu'il est à défendre : ça, c'est une évidence. » (Agriculteur CB 1).

« Et en fait c'est pas un truc qui me plaît moi je... désherber, j'avais horreur de ça, hein. » (Agriculteur CB 3).

En ce qui concerne les perceptions des attitudes des autres, la première avance le pourcentage suivant :

« 80 % des agriculteurs de Marlies sont biologiques, maintenant... Il y a une grosse vague, là, qui est en train de... ». (Agriculteur CB 1).

Contrairement aux agriculteurs biologiques, ceux qui sont en conversion actuellement se caractérisent par une convergence entre ce qu'ils pensent personnellement (attitude personnelle positive) et ce qu'ils perçoivent de ce que les autres pensent au sujet de bio (norme perçue positive).

Enfin, les interrogés faisant partie de la troisième catégorie, les agriculteurs conventionnels, se distinguent des autres par leurs attitudes personnelles négatives envers l'agriculture biologique et la perception que la norme actuelle est plutôt positive. Notamment, parlant de son attitude personnelle, l'un des agriculteurs non bio déclare :

«... ben les bio, il faut rentrer dans leur moule ! C'est-à-dire.. Déjà, il faut accepter d'avoir des subventions pour passer en bio, pour nourrir les plus riches... » (Agriculteur NB1).

Un autre producteur semble être encore plus critique dans son évaluation du bio :

« Donc, c'est là l'aberration : on va aller faire du bio pour fournir les chinois¹⁶, qui, en termes de respect environnemental et autre, ont encore beaucoup de chemin à faire. Donc c'est là l'aberration. On va aller produire du lait bio dans le massif du Pilat, enfin, sur la grande zone de la Loire, pour aller fournir des marchés chinois à l'autre bout de la planète, par pétrolier, 'fin, par porte-containers et autre... Aujourd'hui, la vague bio, c'est vraiment... Ça a été liée à une situation ponctuelle. Des prix du lait conventionnel très bas, et une opportunité de marché à l'international, sur les 7 à 8 ans. » (Agriculteur NB2).

Quant aux perceptions des attitudes des autres, le premier ajoute :

« Cette année, il y a beaucoup de gens qui sont passés en bio ! ... Il y a énormément de conversions, là ! » (Agriculteur NB1).

« Il [Sodiaal] a commencé à développer sa filière bio sur le plateau de Saint Genest Malifaux. Donc il y en a beaucoup qui sont partis en bio, et il y en a toujours de plus en plus » (Agriculteur NB3).

4.2.4. Discussion

L'objectif de ces analyses qualitatives à travers les entretiens menés sur le terrain a été d'examiner les attitudes personnelles des agriculteurs, leurs perceptions normatives en matière du bio ainsi que les facteurs psychologiques et sociaux qui favorisent ou freinent le passage en agriculture biologique (AB).

Ainsi, les entretiens menés auprès de seize agriculteurs de Parc du Pilat dans la région Auvergne-Rhône-Alpes ont permis de révéler trois profils d'agriculteurs en fonction de leurs attitudes personnelles et de la norme perçue. Étant basé sur les extraits des entretiens, les agriculteurs conventionnels sont caractérisés par des attitudes personnelles particulièrement défavorables envers le mode de production biologique. Cependant, ils ont une perception

¹⁶ La stratégie de la coopérative Sodiaal de bien payer le lait aux éleveurs bio est liée au développement d'une filière d'approvisionnement de la Chine en lait maternel en poudre de bonne qualité.

positive de la norme en matière du bio dans le milieu agricole. Les agriculteurs qui sont actuellement en conversion sont marqués par une congruence entre ce qu'ils pensent et ce qu'ils perçoivent de ce que les autres pensent au sujet du bio. Étant en accord avec les résultats issus des enquêtes psychosociales (voir chapitre 3), on peut voir que les agriculteurs biologiques sont caractérisés par un décalage entre ce qu'ils pensent (attitude positive) du bio et ce qu'ils perçoivent de ce que les autres agriculteurs pensent à ce sujet (norme perçue négative). Une telle observation nous semble conforme en partie avec notre idée de départ que les dynamiques entre ce que les gens pensent personnellement et ce qu'ils perçoivent de ce que les autres pensent sont très importants à étudier afin de comprendre le comportement humain, et, appliqué dans le cas de la présente recherche, comprendre le passage en bio.

Les pionniers du bio à l'origine de changement social ?

Les patterns attitudeux et normatifs observés chez les agriculteurs dans cette étude ont principalement des implications pour la recherche dans le domaine de l'influence minoritaire.

Dans leurs discours, les premiers agriculteurs bio de la Loire témoignent de leur sentiment d'avoir été à l'époque de leur choix considérés comme étant « marginaux » ou « hippie » et d'appartenir à une minorité à être passé en bio à ce moment-là. Un agriculteur qui est actuellement en conversion témoigne de la norme perçue de fin des années 1990 :

« ... au début qu'il y a eu les premiers bio qui s'étaient mis en bio, là, dans le secteur. C'était... Ils étaient considérés comme des hippies ! C'est sûr qu'au début, on souriait ! ».

En effet, le passage en bio a été considéré comme une action contre le système et était donc objet à la résistance assez forte de la part de la majorité. Ces patterns font écho à l'hypothèse principale de nombreux travaux de Serge Moscovici selon laquelle les minorités ne peuvent pas avoir d'influence sans la résistance de la part de la majorité. En parlant du mouvement écologiste qui a été minoritaire dans les années soixante-dix, Moscovici soulignait « Il faut comprendre qu'un des ressorts de base de l'influence minoritaire, c'est qu'au départ, les gens disent que c'est utopique, ça va faire rigoler, ils trouvent ça absurde... S'il n'y avait

pas cette réaction, ça voudrait dire que les minorités n'ont pas d'influence » (« Le mouvement écologiste devrait se considérer comme une minorité », Moscovici, 2001).

De plus, de façon surprenante, dans l'échantillon présent, les agriculteurs conventionnels se sentent peu nombreux et « minoritaires » à rester en conventionnel à l'heure actuelle dans le Pilat, comme l'assume l'un des agriculteurs non bio :

« Maintenant, il y aura plus de bio, oui ».

La majorité de producteurs conventionnels interrogés dans cette étude le rejoignent en témoignant que le bio devient de plus en plus un mode de production répandu dans le Pilat.

De telles observations nous amènent à faire deux constats. D'une part, les deux groupes d'agriculteurs, les bio « pionniers » et les non bio d'aujourd'hui dans le PNR du Pilat sont caractérisés par une situation de décalage entre leurs attitudes personnelles et leurs perceptions des attitudes des autres envers le bio. De plus, ces deux groupes de producteurs sont minoritaires dans leur décision de système de production : les pionniers ont été minoritaires à passer en bio, les agriculteurs conventionnels d'aujourd'hui ont le sentiment d'être minoritaires à rester non bio dans le Pilat. De ce fait, il est plausible de supposer que l'écart entre les attitudes personnelles et la norme perçue est l'une des caractéristiques éventuelles des minorités, le constat étant en partie concordant avec nos hypothèses de départ. Cependant, ce changement de statut de minoritaire à majoritaire, et de majoritaire à minoritaire apporte des éléments nouveaux qu'il conviendra d'intégrer dans le futur. Par exemple, au lieu d'évaluer les normes de manière statique, comme dans la partie quantitative de cette thèse, les entretiens donnent crédit à l'idée de s'intéresser également à la perception du changement de norme. En effet, il est tout à fait possible de mesurer non pas la perception de ce que pensent les autres au temps présent, mais la perception de ce que la plupart d'entre eux vont penser dans 5, 10 ou 15 ans. Un individu majoritaire au temps 1 peut alors être considéré comme minoritaire s'il est convaincu que dans un futur proche la majorité aura changé. De même, ces données qualitatives suggèrent que les notions d'identité et d'identification à un groupe (minoritaire ou majoritaire)

pourraient avoir un rôle déterminant à jouer dans la compréhension des effets du décalage entre attitudes personnelles et norme perçue, un élément qui sera abordé dans le chapitre 5.

Ainsi, ces résultats permettent une certaine élaboration de notre idée de départ selon laquelle le décalage entre les attitudes et la norme perçue est à l'origine de changement social (Moscovici, 1985). En élargissant les perspectives, ils poussent à un développement du cadre conceptuel et théorique. Le fait que les agriculteurs conventionnels s'accordent à dire que le bio devient de plus en plus répandu dans la commune de Marlhès (42) permet de témoigner du changement de la norme majoritaire (agriculture conventionnelle) vers celle minoritaire (agriculture biologique) à l'échelle locale et à mettre en évidence la « victoire » du bio. Les pionniers du bio en ayant un côté revendicatif et en insistant fermement sur leur attitude, perçue comme étant minoritaire, voir dissidente (Jetten & Hornsey, 2014), ont réussi à « bousculer » la perception de la norme en leur faveur. En d'autres termes, étant donné que les individus tendent à former leurs perceptions de la norme courante à partir de l'observation des comportements et des attitudes des autres individus (Portelinha & Elcherath, 2016), l'expression de la position minoritaire semble contribuer au changement de la norme prédominante.

De mouvement social à l'institutionnalisation du bio ?

Les chercheurs en sciences sociales s'accordent à dire que les agriculteurs biologiques pionniers ont été les vecteurs d'une nouvelle génération de mouvements sociaux (Gendron & Turcotte, 2006). Cependant, certaines recherches sociologiques dans le domaine agricole mettent en évidence un phénomène actuel d'institutionnalisation du bio (Van Dam et al., 2011). Ainsi, l'interdépendance mise en relief entre les attitudes personnelles et la norme perçue en matière du bio indique une dynamique de passage du bio dit « mouvement social » contestataire au bio plutôt encadré institutionnellement. Autrement dit, les trois profils de producteurs qui se sont dessinés dans cette étude illustrent le passage du mouvement social actif et autonome à ces débuts, à une agriculture biologique actuelle plus encadrée, par exemple dans le cadre de la

collecte de lait par la coopérative, et institutionnalisée. D'après Van Dam et ses collaborateurs (2011), deux chemins d'institutionnalisation du bio sont possibles : vers le monde politique ou vers le monde économique. Les observations issues des entretiens de l'étude présente se font l'écho d'une direction plus économique de l'institutionnalisation. En effet, selon les auteurs, l'institutionnalisation implique la perte des valeurs éthiques et l'affaiblissement des communautés de pratique. Contrairement aux « pionniers » du bio dans le Pilat qui sont marqués par un décalage assez flagrant entre leurs attitudes et la norme perçue, ceux qui sont en train de se convertir actuellement sont plutôt marqués par une congruence entre leurs attitudes et les perceptions de celles des autres. Autrement dit, nous pouvons ressentir le côté revendicatif de leur attitude envers le bio dans le discours des premiers convertis dans les années 1990. Comme le souligne l'un des premiers pionniers dans le Pilat :

« Que des précurseurs du bio, c'est un bien grand mot, enfin, que des gens qui se revendiquent plus d'un état d'esprit bio, de changer la société »

Par ailleurs, nos observations rejoignent également les conclusions faites par Flaten et collègues (2005) qui montrent que les « nouveaux » convertis diffèrent des « pionniers » dans leurs motivations de passer en bio. En effet, ces chercheurs, en accord avec l'idée de mouvement social, montrent que les pionniers du bio ont été plus motivés par les aspects moraux ou éthique du bio (qualité des aliments et problèmes de pollution), tandis que les nouveaux convertis prennent en compte plutôt les aspects économiques. Dans le discours des pionniers du bio du Pilat, nous pouvons observer que le passage en bio renvoie aux valeurs personnelles en tant que mécanismes sous-jacents à une telle décision. Par exemple, l'un des premiers convertis en 1998 témoigne :

«... parce qu'on se dit qu'on pollue moins, qu'on a des aliments plus sains ».

À contrario, le discours de ceux qui sont en train de se convertir en AB est plutôt marqué par les des raisons d'ordre économique, comme le témoigne l'un de nos trois interviewés :

«... mais bon après le lait est mieux payé donc ça vaut, ça vaut le coup aussi quoi, c'est plus ».

Nous pouvons donc en conclure, en relation avec les conclusions de Flaten et ses collègues, que les pionniers semblent se distinguer par leur côté revendicatif lorsqu'ils décrivent les raisons de leur passage en AB. Enfin, étant basé sur l'aperçu des discours de producteurs bio et ceux qui sont en conversion actuelle, nous pouvons également confirmer l'idée d'une dualité de la modalité du bio : un bio mouvement social et un bio industriel.

Limites et directions futures

Ayant recours à la méthode qualitative, cette étude souffre de certaines limites méthodologiques et théoriques. La première renvoie à la taille restreinte de l'échantillon. Afin de pouvoir confirmer nos conclusions, un échantillon plus grand doit être pris en compte. De même, afin de pouvoir comparer les motivations sous-jacentes aux choix de conduites agricoles différentes, les producteurs utilisant d'autres systèmes de production comme par exemple l'agriculture raisonnée doivent être également faire l'objet d'une investigation lors de prochains entretiens.

La deuxième limite consiste à la méthode d'analyse des entretiens effectuée dans cette étude. En effet, l'analyse que nous avons conduite renvoie plutôt aux indices. Il ne s'agit donc pas d'extractions du récit de vie de toutes les significations qu'il contient mais seulement celles qui sont pertinentes pour l'objet de recherche (Bertaux, 1997). Nous avons souhaité ne pas induire les questions d'attitudes et de normes perçues et de ne pas les formuler à l'état brut, afin de recueillir des discours spontanés sur ces questions. Nous avons donc privilégié des récits de parcours de vie et d'évolution des façons de faire et de penser le métier d'éleveur. Ce choix nous donne des avis restreints sur les concepts de notre recherche, mais il possède l'avantage de nous fournir des informations qui « sortent du cœur », plus incorporées. Des analyses lexicométriques peuvent également être considérées en plus des analyses ethnosociologiques employées dans cette étude afin de compléter nos conclusions.

Enfin, les entretiens doivent être conduits également dans d'autres régions françaises afin de pouvoir généraliser les conclusions faites à partir des entretiens menés auprès de producteurs de PNR du Pilat dans la région Auvergne-Rhône-Alpes. En effet, les autres localisations géographiques peuvent se distinguer par des contraintes économiques et biogéographiques diverses qui peuvent potentiellement avoir un impact différent sur le choix de la conduite agricole.

Certaines des conclusions extraites des entretiens menés sur le terrain vont dans le sens des conclusions faites à l'issue des enquêtes psychosociales. En effet, le décalage significatif trouvé chez les agriculteurs bio dans l'étude 3 du chapitre précédent retrouve un reflet dans les entretiens menés sur le terrain. Autrement dit, on peut observer en se basant sur les extraits de ces entretiens que les agriculteurs interrogés manifestent effectivement dans leurs réponses à un questionnaire et selon une méthode quantitative, un écart significatif entre leurs attitudes personnelles envers le bio et leur perception de ce que pensent les autres. Ainsi, les concepts théoriques opérationnalisés en psychologie sociale tels que les attitudes personnelles et la norme perçue retrouvent une certaine correspondance dans des notions employées par les interviewés dans leurs discours. Une telle évidence nous permet de conclure à la complémentarité de l'analyse quantitative et de l'analyse qualitative afin de mieux comprendre la conduite individuelle ainsi que l'influence des facteurs sociaux sur celle-ci, et ceci étant placé dans le contexte de cas d'application. L'approche « par cas » adoptée par l'analyse qualitative ne permet pas de conclure à une généralisation théorique, mais, dans le cadre de notre recherche, elle renforce la croyance dans les résultats issus de l'approche quantitative.

En résumé, les entretiens menés avec les producteurs biologiques, non biologiques et ceux qui sont en conversion dans le PNR du Pilat nous ont permis de révéler grossièrement les motivations sous-jacentes au passage en AB. En général, les conclusions basées sur les extraits de ces entretiens indiquent que les dynamiques entre les attitudes personnelles et les perceptions normatives doivent être pris en compte lors d'explication des comportements individuels. Plus

précisément, appliqué au cas d'intérêt pour la présente thèse, le décalage entre ces deux construits permet de comprendre le choix de la pratique agricole, au-delà des facteurs économiques et politiques qui ont aussi un poids important dans la prise de décision. Enfin, une telle dynamique expliquerait potentiellement le passage au bio comme émanant d'un mouvement social soutenant le bio encore puissant, et porté parfois par des groupes sociaux extérieurs au monde agricole (consommateurs par exemple), plutôt qu'impulsé par un processus institutionnalisé tel qu'il semble prendre forme à l'heure actuelle (Van Dam et al., 200

Chapitre 5

Chapitre 5 - Conséquences du décalage entre les attitudes personnelles et la norme collective sur l'expression d'opinion minoritaire : cas de l'immigration en Europe¹⁷

5.1. Introduction

Dans les chapitres précédents nous avons démontré que les dynamiques entre ce que l'individu pense personnellement et sa perception de ce que les autres pensent sur un sujet donné sont susceptibles d'avoir un impact psychologique et de jouer un rôle important dans la détermination du comportement individuel. Les effets du décalage entre les attitudes et la norme collective perçue ont été notamment montrés sur les intentions des agriculteurs de s'orienter vers la démarche biologique de la production. Cette incongruence s'est aussi révélée importante pour les élèves de lycées agricoles dans la détermination de leur choix de devenir agriculteur bio ou non (voir chapitre 3). Le but de ce chapitre est **d'investiguer les effets comportementaux d'un tel décalage à travers d'autres contextes sociaux dans le but de déterminer la généralité du cadre théorique de cette thèse.**

Dans la poursuite de cet objectif, nous avons choisi une thématique distincte de celle de l'agriculture biologique qui est toutefois également importante socialement et largement débattue. Plus précisément, nous examinons les intentions d'exprimer verbalement son attitude au sujet de l'immigration, celle-ci étant perçue comme étant minoritaire voir dissidente, en fonction des attitudes supposées de la plupart des Européens concernant ce sujet.

Tel qu'évoqué précédemment, les individus confrontés à l'incongruence entre leurs attitudes personnelles et la norme perçue se retrouvent face à un choix entre deux stratégies comportementales. D'une part, ils peuvent abandonner leur attitude et ne pas l'exprimer afin de

¹⁷ Cette étude a été réalisée lors de stage « indoc » effectué en collaboration avec le laboratoire de traitement automatique du langage CENTAL de l'Université Catholique de Louvain, sous la direction de Pr. Serge Guimond et Dr. Louise-Amélie Cougnon. Ce projet de recherche interdisciplinaire a été financé par FuturICT 2.0.

s'aligner avec la norme prédominante. La théorie de la spirale du silence (Noelle-Neumann, 1977) semble être particulièrement pertinente pour expliquer l'expression d'une opinion personnelle. D'après Noelle-Neumann (1977), les individus forment leur perception de l'opinion publique à partir de leurs observations personnelles des attitudes et des comportements des autres individus. De ce fait, les interactions sociales et le climat normatif influencent fortement la capacité d'exprimer son opinion. En règle générale, les individus auront tendance à ne pas exprimer leur opinion lorsqu'elle est perçue comme minoritaire et ceci par peur d'être isolé socialement. L'auteure de la théorie insiste sur le fait que les individus estiment que l'appartenance à l'endogroupe est plus importante que l'expression de son opinion. D'autre part, certains chercheurs ont mis en question la robustesse de la théorie de la spirale du silence de Noelle-Neumann (Louis, Duck, Terry, & Lalonde, 2010 ; Matthes, Morrison, & Schemer, 2010 ; Spinoza, 1991). En d'autres termes, il a été montré que dans certaines circonstances les individus peuvent insister et exprimer leur attitude encore plus fermement et s'opposer ainsi à la norme majoritaire.

Cependant, une question demeure : quelles sont les conditions sous-jacentes à l'expression d'une attitude contre-normative ? Dans quelles circonstances les individus vont-ils choisir de s'exprimer et ceci malgré les risques sociaux d'exclusion et de perte d'appartenance groupale ? Plusieurs déterminants de la capacité d'exprimer son opinion bien qu'elle soit minoritaire ont été mis en évidence parmi lesquels on trouve la croyance en exactitude de son opinion et l'efficacité personnelle dans le changement du statu quo (Spinoza, 1991) ou encore le sentiment de certitude dans son attitude (Matthes et al., 2010). Enfin, Louis et al. (2010) ont montré que les individus expriment leur opinion contre-normative lorsqu'ils perçoivent que la norme change dans une direction opposée à leur position. Dans cette étude nous proposons de **tester un autre facteur déterminant l'expression d'une attitude contre-normative qui est le niveau d'identification.**

Bien que l'importance des théories de l'action raisonnée (Fishbein & Ajzen, 1975) et du comportement planifié (Ajzen, 1991) soit largement reconnue dans l'explication et la prédiction des comportements sociaux (Armitage & Conner, 2001 ; Giger, 2008 ; Sheeran & Orbell, 1998), certains auteurs proposent d'intégrer d'autres variables dans ces modèles afin de mieux comprendre et expliquer le comportement individuel (Fielding, Terry, Masser, & Hogg, 2008 ; Fielding, McDonald, & Louis, 2008 ; Terry & Hogg, 1996). Par exemple, Terry et Hogg (1996) ont démontré que l'inclusion de l'identification au groupe d'appartenance permet d'améliorer la puissance prédictive du modèle (voir aussi Fielding et al., 2008). De manière analogue, nous allons suggérer que le rôle d'identification à l'Europe serait susceptible de jouer un rôle central dans les effets du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue sur les intentions d'exprimer son attitude au sujet de l'immigration.

Nous avons testé ces hypothèses émises dans un contexte social particulier, qui est celui de l'immigration en Europe, le sujet étant au centre de nombreux débats politiques et sociaux à l'heure actuelle.

Depuis 2015, l'Europe a connu un très grand nombre de réfugiés qui sont arrivés sur le continent en fuyant les guerres et les instabilités économiques et politiques dans leurs pays d'origine. De nombreux médias ainsi que le discours politique a qualifié ce phénomène de « crise des migrants » (Libération, 2018). De plus, les analyses critiques de discours dans les médias européens ont montré que les immigrants et le réfugiés y sont très souvent exposés comme représentant une menace pour l'Europe et que des termes plutôt négatifs sont utilisés pour les décrire (Baker et al., 2008 ; Khosravini, 2010; Rettberg & Gajjala, 2016). Le but d'un tel discours serait éventuellement d'instrumentaliser la situation actuelle liée à l'immigration en Europe afin de créer les tensions et ainsi d'induire les peurs et le sentiment d'insécurité qui peuvent être liés au flux accru des immigrants. De même, nous pouvons observer que des partis politiques européens « profitent » également des attentats terroristes qui ont eu lieu dans certains pays européens depuis 2015 (attentat du 13 novembre à Paris, attentats dans les locaux

de Charlie Hebdo et du l'hypermarché Cacher, attentat à l'aéroport de Bruxelles en 2016) afin d'intensifier un tel sentiment d'insécurité. Ainsi, le climat politique et social hostile aux migrants qui règne actuellement en Europe pourrait éventuellement nous conduire à supposer que la majorité des Européens puissent percevoir la norme à l'égard de l'immigration comme étant plutôt négative et hostile.

Il nous semble donc pertinent d'examiner davantage les attitudes personnelles et les perceptions normatives au sein de la population européenne en ce qui concerne la problématique d'immigration. Ceci semble d'autant plus important que de nombreuses enquêtes et sondages sur cette question ne font pas de distinction entre attitudes et norme perçue. Elles supposent mesurer les attitudes personnelles alors qu'il est tout à fait possible qu'elles recueillent en fait des perceptions en partie normatives. Dans la poursuite des objectifs annoncés, nous examinons les intentions d'exprimer son opinion que l'individu perçoit comme étant divergente de la norme de son groupe à ce sujet hautement débattu dans les médias et réseaux sociaux et à travers des discours politiques et sociaux. Pour cela, nous testons les hypothèses suivantes.

Tout d'abord, en accord avec un grand nombre de recherches sur la théorie de la spirale du silence, nous supposons qu'en général, lorsque les individus perçoivent leur opinion comme étant différente de celle de la majorité, ils auront tendance à ne pas exprimer leur opinion afin d'éviter d'être ostracisés. Cependant, nous suggérons que le niveau d'identification aux valeurs européennes relevant de la tolérance et des droits de l'Homme serait un modérateur des effets comportementaux du décalage entre les attitudes et la norme perçue.

Un grand nombre de recherche en psychologie sociale a montré que l'identification à l'Europe est associée à des valeurs de tolérance, de cosmopolitisme (Likata & Klein, 2002 ; Schlenker, 2013) et un faible niveau de préjugés envers les immigrants (Curtis, 2014 ; Visintin, Green, & Sarrasin, 2018). Autrement dit, un individu fortement identifié à l'Europe devrait vouloir s'opposer à une norme anti-immigration en Europe. De ce fait, nous nous attendons à

ce que le niveau d'identification modère les effets de la spirale du silence lors de l'expression d'une opinion perçue comme étant minoritaire. Autrement dit, les individus fortement identifiés à l'Europe exprimeront leur attitude (supposée positive) malgré le fait qu'elle soit perçue comme étant différente de celle de la majorité. De plus, nous supposons que c'est dans la mesure où il y a la perception d'une large opposition à l'immigration en Europe que certains individus seront motivés à exprimer leur opinion dissidente.

5.2. Étude 6

5.2.1. Méthode

*Participants*¹⁸

546 Européens ont participé à cette étude. Quatre personnes ont été supprimées des analyses car elles ont indiqué être nées ou vivre en dehors de l'Union Européenne. Au sein de l'échantillon final de 542 personnes, il y avait 228 femmes et 314 hommes, âgé(e)s de 16 à 81 ans ($M_{\text{âge}} = 37.4$ ans, $E.T. = 14.51$). La majorité de participants venaient de France ($N = 306$) et de Belgique ($N = 129$)¹⁹.

Matériel et procédure

Le questionnaire (en anglais et français) a été diffusé via les réseaux sociaux (Facebook et Twitter). Le lien vers la plateforme LimeSurvey a été communiqué notamment dans les groupes sociaux européens divers (politiques, universitaires, mouvements sociaux, humanitaires, ONG, etc.), sur Facebook et Twitter afin d'avoir un échantillon très large et hétérogène.

Le questionnaire comportait plusieurs questions portant sur les caractéristiques sociodémographiques (âge, sexe, niveau d'instruction, etc.) et des aspects psychosociaux (attitudes personnelles envers l'immigration, la norme perçue, les intentions de communiquer son opinion, etc.). Toutes les questions présentées ci-dessous ont été mesurées à l'aide d'échelle de type Likert allant de 1 « Pas du tout d'accord » à 5 « Tout à fait d'accord ».

Attitudes personnelles envers l'immigration en Europe. Les participants devaient indiquer leur degré d'accord avec six questions mesurant les attitudes personnelles envers les

¹⁸ Nous voudrions remercier Dr. Jocelyn Bélanger de New York University, Abu Dhabi pour sa collaboration dans la récolte des données.

¹⁹ Italie ($N = 30$), Pays-Bas ($N = 20$), Luxembourg ($N = 20$), Grande-Bretagne ($N = 19$). Les autres pays avec un plus petit effectif : Autriche, Bulgarie, Espagne, Finlande, Grèce, Irlande, Lettonie, Pologne, Portugal, République Tchèque, Roumanie et Suisse. Aucune hypothèse relative aux différences inter-pays a été avancée dans cette étude.

réfugiées en Europe (e.g., « Les réfugiées qui viennent en Europe contribuent à la richesse de la culture européenne », $\alpha = .90$). Les trois items de cette échelle ont été renversés.

Norme perçue en matière d'immigration. L'échelle mesurant la perception des attitudes des autres a été construite comme dans les chapitres précédents (e.g., « La majorité d'Européens pense que les réfugiées qui viennent en Europe contribuent à la richesse de la culture européenne », $\alpha = .71$). Les trois items de cette échelle ont été renversés. Les exemples des items sont présentés dans l'Annexe 3.

La perception de soutien social de l'opinion a été mesurée à l'aide d'un item « En général, je pense que la société est d'accord avec mon opinion en matière d'immigration » (voir aussi Hornsey et al., 2003).

L'identification en tant qu'Européen a été mesurée à l'aide de deux items « Je m'identifie fortement en tant qu'Européen » et « Être Européen est très important pour moi ». Les deux items, fortement corrélés entre eux ($r = .83, p < .001$), ont été moyennés afin de former un seul score d'identification en tant qu'Européen.

Intention d'exprimer son opinion en matière d'immigration a été mesurée à l'aide d'un item « Je pense qu'il est important de discuter de mon opinion à l'égard de l'immigration en Europe avec quelqu'un qui détient une opinion différente de la mienne » (voir aussi Louis et al., 2010).

Intention de convaincre les autres de son attitude a été mesurée à l'aide de deux items : « Je pense qu'il est important de convaincre les autres sur le fait que mon opinion sur l'immigration en Europe est correcte » et « Si je ne suis pas d'accord avec les gens autour de moi, je pense qu'il est important de chercher à convaincre les gens pour qu'ils changent d'avis ». Les deux items étant fortement corrélés entre eux ($r = .77, p < .001$) ont été moyennés afin de construire le score moyen d'intention de convaincre les autres. Ces deux derniers items représentaient les variables dépendantes de cette étude.

5.2.2. Résultats

Analyses descriptives

Les moyennes, les écart-types (entre parenthèses) ainsi que les corrélations entre les variables principales de cette étude sont présentés dans le Tableau 10. Rappelons que toutes les échelles mesurant les concepts de cette étude allaient de 1 « Pas du tout d'accord » à 5 « Tout à fait d'accord ».

Comme nous pouvons l'observer, les participants au sein de notre échantillon ont une attitude personnelle relativement neutre au sujet de l'immigration en Europe ($M = 3.10$) et semblent être fortement identifiés aux valeurs européennes ($M = 3.42$). Cependant, comme nous l'avons supposé, ils perçoivent le contexte actuel en Europe comme étant hostile envers les immigrants et réfugiés ($M = 2.53$). Nous pouvons également constater que les Européens sont prêts à exprimer leur opinion ($M = 3.90$), le score d'en convaincre les autres est cependant moins élevé ($M = 3.31$).

Les analyses des corrélations bivariées nous permettent également de constater certains patterns. Par exemple, la corrélation entre les attitudes personnelles et la norme perçue est très élevée ($r = .68, p < .001$), indiquant qu'une attitude personnelle positive est associée avec la perception de la norme positive envers l'immigration. Cependant, en accord avec les études précédentes, ces deux construits sont corrélés de manière différente avec d'autres variables de cette étude. Par exemple, il s'avère que la norme perçue est corrélée positivement avec le niveau d'identification en tant qu'Européen ($r = .14, p < .001$), révélant que plus les individus sont fortement identifiés aux valeurs européennes, plus ils perçoivent que la norme est favorable en termes d'immigration en Europe (et ceci peu importe les attitudes personnelles des participants). Cependant, la corrélation entre les attitudes et le niveau d'identification n'est significative lorsque la norme perçue est statistiquement contrôlée ($r_{partielle} = .05, ns$). De telles observations nous permettent de conclure que les attitudes personnelles et la norme perçue sont deux concepts relativement distincts au vu de leurs relations différentes avec d'autres variables.

Tableau 10

Statistiques descriptives et les coefficients de corrélations bivariées entre les variables de l'étude 6.

	Moyenne (E.T.)	1	2	3	4	5	6
1. Attitude	3.10 (1.19)	-					
2. Norme perçue	2.53 (.71)	.68***	-				
3. Identification en tant qu'Européen	3.42 (1.37)	.08	.14**	-			
4. Soutien social	2.74 (1.08)	-.50***	-.30***	-.02	-		
5. Expression de l'opinion	3.90 (1.17)	-.04	-.01	-.04	.02	-	
6. Intention de convaincre	3.31 (1.21)	-.14**	-.11*	-.02	.05	.37***	-

Note: $N = 542$. *** $p < .001$. ** $p < .01$. * $p < .05$

Décalage entre les attitudes personnelles et norme perçue en matière d'immigration

Le test- t pour échantillons appariés a montré que les moyennes des attitudes et de la norme perçue sont significativement différentes, $t(541) = 15.00$, $p < .001$. En général, les attitudes personnelles des Européens en matière d'immigration sont plus positives ($M = 3.10$, $E.T. = 1.19$) que leurs perceptions de celles des autres ($M = 2.53$, $E.T. = .71$). Nous avons donc calculé un score de décalage attitude/norme perçue en soustrayant le score moyen de la norme perçue de celui des attitudes. Cette variable a été significativement corrélée avec le support social de l'attitude personnelle ($r = -.43$, $p < .001$) en indiquant que le plus grand décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue est associé avec le plus faible support social de son opinion. Ce résultat permet de confirmer la validité de construit du décalage selon lequel ce dernier indique une tendance à percevoir son attitude comme n'étant pas soutenue par la société.

Le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue prédit-il l'expression de son attitude ?

Afin d'examiner les implications du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue pour l'expression d'une opinion, nous avons conduit deux types d'analyse. Une série de régressions linéaires multiples avait pour objectif de tester les effets principaux et interactifs entre les attitudes, la norme perçue et l'identification en tant qu'Européen sur l'intention d'exprimer son opinion et l'intention de convaincre les autres de celle-ci. La deuxième série de régressions linéaires avait pour but de tester le rôle de support social de son opinion dans l'expression de cette dernière. Afin d'éviter les problèmes de multi-colinéarité entre les prédicteurs et les termes d'interactions, tous les scores ont été centrés autour de leur moyenne et les termes d'interaction ont été basés sur ces scores centrés (Aiken & West, 1991).

Intention d'exprimer son attitude

Attitudes personnelles et norme perçue n'ont pas d'effet significatif sur l'intention d'exprimer son opinion en matière d'immigration ($p = .532$ et $p = .247$ respectivement). Le niveau d'identification en tant qu'Européen a un effet tendanciellement significatif ($B = .08$, $t(534) = 1.84$, $p = .067$) : le niveau élevé d'identification est associé avec une plus forte volonté d'exprimer son opinion malgré qu'elle soit minoritaire. Aucun effet d'interaction de premier ordre n'est significatif ($ps > .374$).

Cependant, l'effet d'interaction entre les attitudes, la norme perçue et l'identification l'est, $B = -.14$, $t(534) = -3.50$, $p = .001$. Nous l'avons décomposé en examinant l'effet d'interaction entre les attitudes et la norme perçue sur l'intention d'exprimer son opinion chez les participants qui sont faiblement ($- 1 E.T.$) et fortement ($+ 1 E.T.$) identifiés en tant qu'Européens. L'effet d'interaction entre les attitudes personnelles et la norme perçue est significatif chez ceux qui sont *fortement* identifiés à l'Europe, $B = -.45$, $t(534) = -2.90$, $p = .004$. Comme on peut le voir sur la Figure 14, chez les participants qui perçoivent les autres comme étant opposés à l'immigration, l'attitude personnelle favorable est associée à une plus grande

aptitude à exprimer cette position positive, contrairement à l'attitude négative ($B = .36$, $t(534) = 2.21$, $p = .028$). L'effet d'attitude n'est pas significatif sur l'intention d'exprimer son opinion chez ceux qui perçoivent les autres Européens comme étant favorables envers l'immigration, $p < .189$.

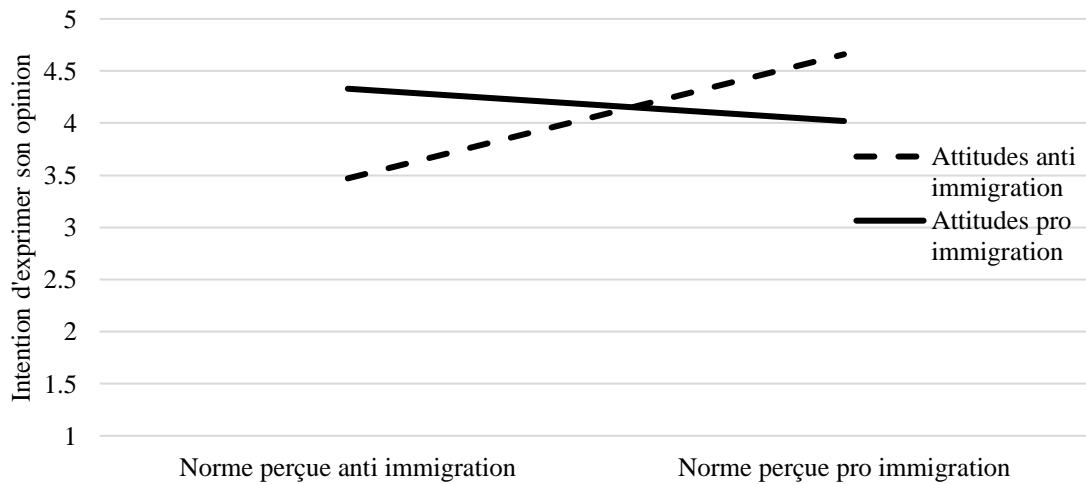


Figure 14. Intention d'exprimer son opinion en fonction des attitudes personnelles et la norme perçue en matière d'immigration pour les participants fortement identifiés en tant qu'Européens (étude 5).

L'effet d'interaction entre les attitudes personnelles et la norme perçue est également significatif sur l'intention d'exprimer son opinion chez les participants *faiblement* identifiés à l'Europe, $B = .48$, $t(534) = 3.56$, $p < .001$. Comme on peut le voir sur la Figure 15, parmi les participants qui perçoivent les autres comme étant opposés à l'immigration, leur attitude personnelle positive est associée avec une aptitude diminuée à exprimer cette position positive, contrairement à l'attitude négative, $B = -.46$, $t(534) = -2.87$, $p = .004$. L'effet d'attitude n'est pas significatif sur cette mesure chez ceux qui perçoivent que les autres sont favorables à l'immigration, $p = .268$.

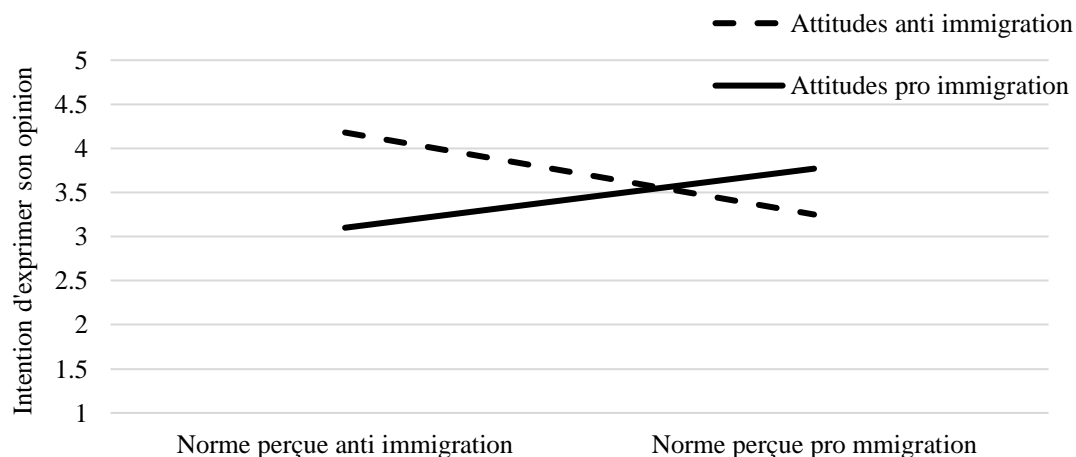


Figure 15. Intention d'exprimer son opinion en fonction des attitudes personnelles et de la norme perçue en matière d'immigration pour les participants faiblement identifiés en tant qu'Européens (étude 5).

Intention de convaincre les autres de son attitude

Les mêmes analyses de régressions linéaires multiples ont été menées afin d'examiner l'intention de convaincre les autres de son opinion en fonction des attitudes personnelles et de la norme perçue. Le niveau d'identification en tant qu'Européen a été inclus afin de tester son effet modérateur des effets d'interaction entre les attitudes personnelles et la norme perçue sur cette mesure.

Les effets principaux des attitudes personnelles et de la norme perçue sont non significatifs sur l'intention de convaincre les autres ($p = .965$ et $p = .705$ respectivement). L'effet d'identification en tant qu'Européen est significatif en indiquant que le niveau élevé d'identification est associé à une plus forte intention de convaincre les autres de son opinion, $B = .14$, $t(534) = 3.28$, $p = .001$. Les effets d'interaction de premier ordre Attitudes X Identification et Norme perçue X Identification sont non significatifs ($ps < .492$). Quant à l'effet d'interaction entre les attitudes et la norme perçue, il est significatif, $B = .47$, $t(534) = 8.34$, $p < .001$. Chez les répondants qui perçoivent les autres comme étant opposés à l'immigration, l'attitude personnelle positive conduit à l'intention affaiblie de convaincre les autres de son opinion, contrairement à l'attitude négative ($B = -.33$, $t(534) = -5.32$, $p < .001$). Cependant, chez ceux qui perçoivent les autres comme étant favorables envers l'immigration,

l'attitude positive conduit à une intention plus élevée de convaincre les autres de cette position que l'attitude positive ($B = .34, t(534) = 4.39, p < .001$).

Enfin, l'effet d'interaction entre les attitudes, la norme perçue et l'identification en tant qu'Européen est significatif sur l'intention de convaincre les autres de son opinion. Nous l'avons décomposé en examinant l'effet d'interaction Attitudes X Norme perçue sur cette mesure chez les participants qui sont faiblement ($- 1 E.T.$) et fortement ($+ 1 E.T.$) identifiés en tant qu'Européens. Il n'est pas significatif chez les participants *fortement* identifiés ($p = .270$), mais il l'est chez ceux qui sont *faiblement* identifiés à l'Europe ($B = .77, t(534) = 5.90, p < .001$). Comme on peut le voir sur la Figure 16, les participants qui perçoivent les autres comme étant opposés à l'immigration, plus leur attitude personnelle est favorable, moins grande est leur intention de convaincre les autres de celle-ci contrairement à l'attitude négative, $B = -.46, t(534) = -2.87, p = .004$. Chez les participants qui perçoivent les autres comme étant favorables à l'immigration, l'attitude positive est associée avec une plus grande intention de convaincre les autres de leur (positive) attitude en comparaison avec l'attitude négative ($B = .65, t(534) = 3.32, p = .001$).

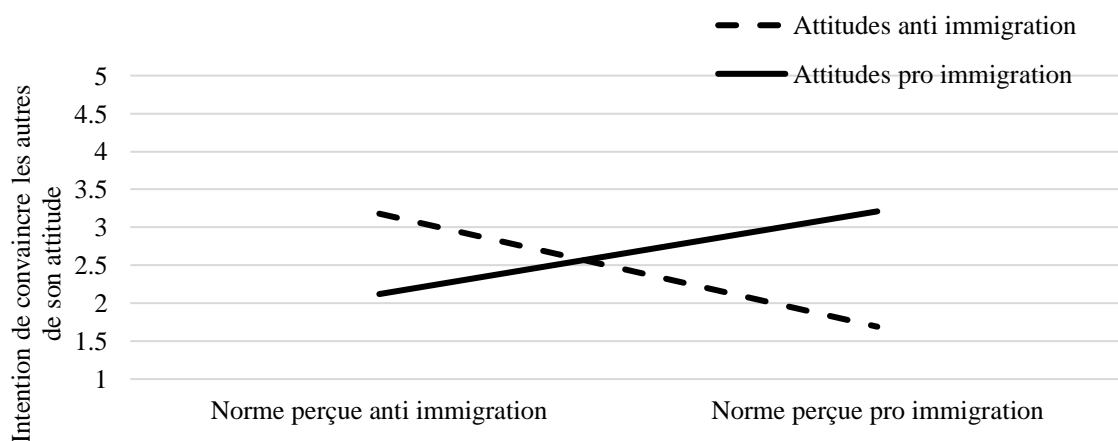


Figure 16. Intention de convaincre les autres de son attitude en fonction des attitudes personnelles et la norme perçue pour les participants qui sont faiblement identifiés à l'Europe (étude 5).

Impact de la perception du soutien social d'attitude personnelle sur les comportements verbaux

Nous avons réalisé des analyses supplémentaires afin d'examiner l'impact de la dynamique entre l'attitude personnelle et la perception de soutien social de celle-ci sur la manière dont les Européens s'expriment au sujet de l'immigration. Ainsi, nous avons réalisé une série de régressions linéaires multiples en régressant nos deux variables dépendantes en attitudes personnelles, soutien social et l'identification en tant qu'Européen.

Intention d'exprimer son attitude

Les effets principaux des attitudes, du soutien social et de l'identification ne sont pas significatifs sur l'intention d'exprimer son attitude en matière de l'immigration ($ps > .353$). Les effets d'interaction Soutien X Attitude et Soutien X Identification sont également non-significatifs ($p = .685$ et $p = .528$ respectivement). L'effet d'interaction entre les attitudes et l'identification en tant qu'Européen est significatif ($B = .07$, $t(534) = 1.98$, $p = .048$). L'effet d'interaction entre les attitudes, le soutien social et l'identification est également significatif ($B = .06$, $t(534) = 2.21$, $p = .028$). Cet effet a été décomposé en examinant l'effet d'interaction entre les attitudes et le soutien social sur l'intention d'exprimer son opinion pour les participants qui ont été faiblement ($- 1 E.T.$) et fortement ($+ 1 E.T.$) identifiés au groupe d'Européens. Cet effet est significatif pour les participants faiblement identifiés ($B = -.21$, $t(534) = -2.32$, $p = .021$) mais il ne l'est pas chez ceux qui sont fortement identifiés à l'Europe ($p = .081$). Il s'avère que chez les participants *faiblement identifiés* et ayant des attitudes négatives envers l'immigration, le soutien social de leur opinion conduit à une plus grande volonté de leur part à exprimer leur position ($B = .29$, $t(534) = 2.23$, $p = .027$). Il n'y a pas d'effet de soutien social sur l'intention d'exprimer son opinion pour ceux qui ont des attitudes positives envers l'immigration ($p = .378$).

Intention de convaincre les autres de son opinion

Les effets principaux des attitudes ($B = -.13, t(534) = -2.73, p = .006$) et de soutien social de son attitude sont significatifs sur cette mesure ($B = -.15, t(534) = -2.75, p = .006$) indiquant qu'une attitude négative et le soutien social faible de son attitude conduisent à une plus grande intention de convaincre les autres de celle-ci. L'effet principal d'identification est tendanciellement significatif ($B = .08, t(534) = 1.92, p = .055$) indiquant que les Européens fortement identifiés ont plus tendance à convaincre les autres de leur attitude. Les effets d'interaction Soutien X Attitude ($B = -.13, t(534) = -2.73, p = .006$) et Soutien X Identification sont également significatifs ($B = -.15, t(534) = -2.75, p = .006$). Tout d'abord, il s'avère que chez ceux qui percevaient un soutien social fort de leur opinion leur attitude négative envers l'immigration est associée avec l'intention plus forte des autres de convaincre de cette dernière ($B = -.37, t(534) = -5.98, p < .001$). Il n'y a pas d'effet simple d'attitude pour ceux qui perçoivent un support faible de leur opinion ($p = .106$). Ensuite, il ressort que chez les participants fortement identifiés à l'Europe, le soutien social faible de leur opinion est associé avec une plus grande intention de convaincre les autres de leur attitude. Les effets d'interaction de premier ordre Attitudes X Identification ($p = .742$) ainsi que celui de deuxième ordre Attitudes X Soutien social X Identification ne sont pas significatifs sur l'intention de convaincre les autres de son opinion ($p = .381$).

5.2.3. Discussion

Le but de cette étude a été de pouvoir généraliser les effets comportementaux du décalage entre les attitudes personnelles et la norme collective à d'autres contextes sociaux que le passage en agriculture biologique, ce dernier ayant été développé dans les chapitres précédents. Dans la poursuite de cet objectif, les intentions d'exprimer son opinion et d'en convaincre les autres au sujet de l'immigration en Europe ont été examinées en fonction des attitudes personnelles et de la norme perçue des Européens à ce sujet. De plus, nous avons

examiné le rôle modérateur d'identification aux valeurs européennes dans les effets du décalage entre les attitudes et la norme perçue.

D'une manière générale, cette étude nous permet de confirmer le phénomène de décalage, ce qui indique la robustesse de celui-ci lors d'une application à des sujets sociaux diversifiés. Les réponses moyennes de cet échantillon indiquent qu'il y a une intention relativement importante, ou en tout cas présente, pour ce qui est d'exprimer ses attitudes concernant l'immigration. Cette étude apporte des éléments de compréhension des dynamiques de l'opinion publique en matière d'immigration en Europe, le sujet étant au centre de nombreux débats politiques et sociaux. Les élections récentes dans certains pays européens où les partis populistes et d'extrême-droite ont été élus peuvent donner l'impression que les Européens sont opposés à l'immigration. Cependant, nos résultats indiquent une réalité inverse : les Européens, à titre personnel, ne sont pas en moyenne fortement opposés à l'immigration, mais ils perçoivent que les autres sont plutôt contre. L'élection des partis politiques d'extrême-droite semble donc avoir plus d'effet sur la perception de la norme que sur les attitudes personnelles des Européens. Or, la perception de la norme a un effet sur l'expression de l'attitude : en général, la perception d'une norme négative mène à l'abandon de l'expression d'une attitude qui est différente de la norme, créant ainsi la spirale du silence (Noelle-Neumann, 1977). Ainsi, cette étude a permis de fournir de manière inédite les indications importantes concernant les perceptions normatives en plus des attitudes personnelles au sujet de l'immigration, le premier construit ayant été négligé dans les recherches précédentes.

En ayant pour but d'examiner les effets de ce décalage sur les intentions d'exprimer son opinion, nous observons que le rôle de l'identification à l'Europe se révèle, comme prévu, fondamental. Il s'avère que contrairement aux individus faiblement identifiés, ceux qui sont fortement identifiés expriment leur opinion, bien qu'elle soit perçue comme étant dissidente par rapport à la norme majoritaire. Le décalage entre les attitudes et la norme perçue est donc important pour expliquer l'intention de s'exprimer sur le sujet de l'immigration. Cependant

pour s'en rendre compte, le niveau d'identification à l'Europe et à ses valeurs de tolérance et d'universalité doit être absolument pris en compte. En d'autres termes, pour les « faiblement identifiés », appelés parfois dans la presse les eurosceptiques (Le Figaro, 2018), un tel décalage semble motiver un conformisme à la norme : ceux qui veulent s'exprimer ont des attitudes négatives et perçoivent que les autres ont également des attitudes négatives. Ils s'expriment donc en accord avec le sens plutôt délétère du climat ambiant. Cependant, nous observons un pattern exactement inverse pour les fortement identifiés à l'Europe : le décalage motive un anticonformisme à la norme perçue. Ceux qui ont des attitudes positives allant contre la norme veulent davantage s'exprimer que ceux qui ont des attitudes allant dans le sens de la norme. Ces observations confirment ainsi notre hypothèse sur le rôle modérateur du niveau d'identification à l'Europe mise en œuvre dans l'expression d'une attitude contre-normative et dissidente.

Par ailleurs, le phénomène d'anticonformisme se révèle néanmoins fragile. Il est observé surtout sur l'une de nos mesures dépendantes, « intention d'exprimer son opinion en cas de désaccord avec la majorité ». Le phénomène de conformisme, quant à lui, apparaît comme étant plus robuste. Il se produit sur l'intention de convaincre les autres de son attitude lorsque les individus perçoivent leurs attitudes comme étant différentes de la norme perçue. Les Européens qui ont des attitudes personnelles positives envers les réfugiées, mais qui perçoivent la norme comme étant plutôt opposée à ce sujet ont tendance à ne pas vouloir convaincre les autres de leur attitude positive. Nous retrouvons le même effet sur l'intention d'exprimer son attitude et d'en convaincre les autres pour ceux qui sont faiblement identifiés aux valeurs européennes.

Ces résultats éclairent de manière inédite les débats actuels qui agitent l'Europe à tel point qu'on parle de « crise ». Une question demeure donc : à quoi est liée une telle crise ? Nos résultats suggèrent qu'une composante essentielle est l'identification à l'Europe et à ses valeurs de tolérance. Celle-ci ne semble pas faire le poids face à l'identité nationale. Selon les données

de l'institut d'opinion publique PEW Research center (2017)²⁰, 31 % des Français sont très fiers d'être Européens contre 41 % qui sont très fiers d'être Français. Ces pourcentages nous indiquent que l'identification nationale semble donc être plus forte par rapport à l'identification européenne dans de nombreux pays européens (y compris la Belgique également). Par exemple, les mêmes données montrent également que 38 % des Anglais se disent être fiers d'être anglais contre seulement 20 % des individus qui sont fiers d'être européens. En fin de compte, une telle supériorité de l'identification nationale traduit bien les derniers événements politiques ayant eu lieu dans des nombreux pays européens, tels que les tendances nationalistes qui s'expriment de plus en plus ou encore la vote pour le Brexit dans le cas de la Grande-Bretagne. Il en découle donc qu'en effet la « crise » dont on parle à l'heure actuelle concernerait principalement l'identité européenne. Le fait que l'Europe serait à l'origine de relations intergroupes harmonieuses et tolérantes semble perdre son importance à l'heure actuelle. Or, nos résultats suggèrent qu'un niveau élevé d'identification à l'Europe motiverait toujours la volonté d'amener un changement de la norme perçue comme hostile envers l'immigration en Europe.

Niveau d'identification en tant qu'Européen sous-jacent à la déviance constructive ?

En outre, les résultats observés dans cette étude ont également des implications théoriques importantes pour la recherche sur l'expression des opinions minoritaires et contre-normatives.

De nombreuses recherches ont confirmé la puissance du phénomène de la spirale de silence, tel qu'il a été décrit par Noelle-Neumann (1977 ; 1993 ; Glynn, Hayes, & Shanahan, 1997 ; Scheufele & Moy, 2000). En général, nos analyses confirment un tel pattern lorsque les attitudes personnelles et la norme perçue sont prises en compte : les individus n'exposent pas leur opinion s'ils pensent qu'elle n'est pas partagée par la majorité. Cependant, nos résultats indiquent qu'il existe des circonstances dans lesquelles les individus oseront exprimer leur

²⁰ Le tableau indiquant les résultats de ce sondage effectué par Pew Research Center (2017) est présenté dans l'Annexe 4.

opinion dissidente et ceci malgré les risques sociaux associées. Le niveau d'identification en tant qu'europpéen renvoie à l'un de ces mécanismes.

En étant en accord avec les théories d'auto-catégorisation et d'identité sociale, Terry et Hogg (1996) ont démontré que l'effet de la norme du groupe est plus grand sur les comportements, surtout chez les individus fortement identifiés à leur groupe (Terry & Hogg, 1996 ; voir aussi White, Hogg, & Terry, 2002). Cependant, nos résultats montrent que contrairement aux individus faiblement identifiés en tant qu'Européens, ceux qui sont fortement identifiés à ce groupe sont ceux qui expriment leur opinion déviante malgré le fait que la norme soit différente de celle-ci. Deux interprétations de ces résultats indiquant que le niveau d'identification en tant qu'Européen est le mécanisme permettant l'expression d'une opinion contre-normative sont possibles.

La première y voit des effets positifs pour le groupe qui sont associés à l'expression d'une opinion déviante. Depuis les recherches princeps de Sherif (1936) et Asch (1956), la déviance et la dissidence sont toujours décrites en termes négatifs et les bénéfices du comportement déviant sont souvent négligés. Or, dans certaines conditions la déviance peut être considérée comme constructive et non pas destructive comme ce fut le cas par le passé (Galperin, 2012 ; Jetten & Hornsey, 2014). Cependant, l'intention qui est sous-jacente à l'expression d'un comportement déviant est différente dans les deux types de déviance. En effet, il a été montré que la déviance constructive a pour effet d'accélérer les innovations dans un groupe, car les déviants de ce type ont tendance à améliorer le statu quo et changer les normes (Galperin, 2012 ; Howell, Shea, & Higgins, 2005) tandis que la déviance destructive aurait des effets négatifs pour le groupe.

Les comportements dits dissidents des individus fortement identifiés peuvent ainsi être considérés comme ayant des effets bénéfiques pour le groupe. En étant concernés par le sort de leur groupe, les individus fortement identifiés au groupe seraient susceptibles de vouloir améliorer dans une plus grande mesure les normes de leur groupe (Packer, 2008). Ainsi, en

percevant le conflit entre la norme courante du groupe et les standards moraux du comportement, les individus fortement identifiés à leur groupe exprimeront leur attitude contre-normative et ceci dans le but de changer la norme pour le bien de l'endogroupe (Packer, 2008). Étant donné que la norme d'acceptation des immigrants est historiquement prescrite dans les valeurs fondamentales de l'Union Européenne, les individus fortement identifiés en tant qu'Européens exprimeront leur attitude positive afin de changer la norme perçue actuelle qu'ils perçoivent comme étant nocive pour leur groupe en termes des relations intergroupes tolérantes.

Ainsi, nos résultats ne sont pas forcément incompatibles avec la perspective d'identité sociale et d'auto-catégorisation, car le conformisme aux normes du groupe est susceptible de se produire mais uniquement lors d'absence de conflit normatif. C'est notamment le cas dans les études de Terry et Hogg (1996) où les normes du groupe correspondent aux standards moraux de comportement.

En outre, les individus fortement identifiés peuvent se considérer comme faisant partie d'une minorité dite morale au vu de leur attitude positive envers les réfugiées indiquant une tolérance envers les exogroupes (Jetten & Hornsey, 2014 ; Louis et al., 2010). Or, il a été mis en évidence que la base morale perçue comme étant sous-jacente à une attitude personnelle permet aux individus de résister à la norme prédominante (Hornsey et al., 2003 ; 2007). La perception de la base morale sous-jacente à leur attitude personnelle motiverait les individus fortement identifiés à exprimer leur attitude personnelle tolérante dans une plus grande mesure malgré qu'elle ne corresponde pas à la norme et ainsi s'opposer à cette dernière.

Cette étude souffre de certaines limites. La première limite renvoie à l'échantillon restreint issue de la population européenne. En effet, cette étude a bénéficié d'un échantillon suffisamment grand, mais qui est composé essentiellement de français et belges francophones. Le niveau d'identification en tant qu'Européen dans ces deux pays fondateurs de l'Union européenne risque d'être différent de celui dans d'autres pays européens. Le score moyen élevé d'identification de nos participants en témoigne. Il nous semble donc nécessaire d'examiner les

intentions d'exprimer son opinion en fonction du niveau d'identification à l'Europe dans des pays où notamment les partis politiques populistes et d'extrême-droite ont été élus récemment (e.g., Hongrie, Pologne, Italie) afin de conclure au rôle d'identification au groupe des Européens en tant que mécanisme sous-jacent à l'expression d'opinions minoritaires. De même, il serait possible de supposer que les résultats de cette étude sont valables dans les sociétés occidentales européennes ou nord-américaines. La dimension culturelle semble jouer un rôle important dans l'expression de l'opinion minoritaire qui peut être perçue comme étant dissidente. Il a été montré notamment que la spirale du silence serait plus évidente dans les pays aux traditions de vie collectives plus marquées que dans les pays de type individualiste (Huang, 2005). Il serait donc pertinent d'examiner l'intention d'exprimer une position minoritaire en fonction des normes culturelles du pays mais aussi des politiques d'intégration migratoire (Guimond et al., 2013).

Enfin, dans l'objectif d'examiner davantage les dynamiques impliquées dans l'explication d'expression d'une position minoritaire, il nous semble pertinent d'étudier la perception du changement de la norme perçue en plus de la perception de la norme courante. Louis et al. (2010) ont notamment montré que les opposants de la politique migratoire majoritaire exprimaient leur opinion dissidente d'autant plus qu'ils percevaient que leur position perd de l'importance (Louis et al., 2010 ; voir aussi Jetten & Esses, 2018). Au regard de la montée des partis d'extrême-droite et populistes dans certains pays Européens, il serait intéressant d'interroger les intentions d'exprimer son opinion minoritaire en fonction des attitudes personnelles des individus ainsi que de leurs perceptions de changement de la norme perçue.

Pour résumer, cette étude menée au sein d'une population et sur une thématique différente de celles des cas d'application de cette thèse a permis d'étudier les effets du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue sur l'expression d'une attitude. Ainsi, les patterns trouvés au sujet de l'immigration nous permettent principalement de conclure à la

robustesse du phénomène de décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue ainsi qu'à la nécessité d'en étudier les conséquences comportementales. De plus, cette étude permet de mettre en relief des mécanismes supplémentaires pouvant éventuellement expliquer l'expression d'une opinion minoritaire et ainsi montrer la nécessité d'étudier les comportements anticonformistes sur des thèmes d'une haute sensibilité, telle que l'immigration en Europe aujourd'hui.

Chapitre 6

Chapitre 6 - Conséquences comportementales et psychologiques du décalage entre les attitudes personnelles et la norme collective :

Manipulation de la norme collective

6.1. Introduction

Dans les chapitres précédents nous avons vu comment le décalage entre les attitudes personnelles et la perception de celles des autres (e.g., norme collective perçue) a un impact important sur la santé mentale (Étude 1) ainsi que sur les intentions comportementales des individus (Études 2, 4, 6). Cependant, ces études présentent une limite méthodologique importante, car elles sont de nature corrélacionnelle. Le lien causal entre les variables n'est donc pas possible à inférer. Le but de ce chapitre est d'examiner les effets psychologiques et comportementaux de l'interaction entre les attitudes personnelles et la norme perçue lorsque cette dernière est manipulée dans des conditions contrôlées du laboratoire.

La manipulation de la norme perçue

Les études antérieures ayant mis en évidence le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue (Guimond, Crisp et al., 2013 ; Guimond, Streith, & Roebroek, 2015 ; Prentice & Miller, 1993) ont généralement utilisé des échelles afin de mesurer cette dernière. Il en va de même pour toutes les études menées dans la présente thèse (voir chapitres 2, 3 et 5). Cependant, dans certaines recherches portant sur les effets de la norme perçue, cette dernière est manipulée de manière expérimentale. Portelinha et Elcheroth (2016) ainsi que Hornsey et al. (2003 ; 2007) ont notamment manipulé la norme perçue à l'aide d'exposition des participants à des pourcentages de la population étant pour (versus contre) un sujet particulier via des textes ou des graphiques. Par exemple, dans l'étude de Portelinha et Elcheroth (2016), il a été demandé aux participants de lire un texte dans lequel la perception de l'attitude normative parmi les étudiants de l'Université Paris Nanterre envers Marine Le Pen (MLP) a été manipulée. Ainsi, les trois conditions ont été créées dans ce but. Afin de créer la norme perçue

positive de MLP, il a été indiqué que « la majorité (70 %) des étudiants voudront voter pour MLP ». Afin de créer une perception défavorable des étudiants de Nanterre envers MLP, le texte de la deuxième condition indiquait que la majorité de ces derniers ont une attitude négative envers MLP. Les perceptions normatives au sujet de la légalisation de la marijuana et la reconnaissance officielle des couples homosexuels en Australie dans les études de Hornsey et collaborateurs (2003 ; 2007) ont été manipulées de manière semblable à celle utilisée par Portelinha et Elcheroth (2016).

Le premier objectif de cette étude est ainsi de **développer une manipulation efficace de la norme perçue au sujet de la consommation de produits bio** chez les étudiants français. Dans la continuité de la méthodologie des recherches précédemment citées, nous avons manipulé la norme perçue envers la consommation des produits bio à l'aide d'articles fictifs d'un journal quotidien local.

Le deuxième objectif de cette étude est **d'examiner des effets d'interaction entre les attitudes personnelles et la norme perçue manipulée sur les intentions comportementales ainsi que sur le comportement effectif**, le dernier paramètre étant rarement considéré dans les recherches précédentes (Dolinski, 2018 ; Baumeister, Vohs, & Funder, 2007).

Par ailleurs, l'article récent de Dolinski (2018) dans *Social Psychological Bulletin* met en avant la critique concernant la tendance actuelle de la recherche en psychologie sociale. En effet, bien que la science de la psychologie consiste essentiellement en l'étude des comportements humains dans un contexte social, ces derniers ne constituent plus actuellement l'objectif principal des investigations (voir aussi Baumeister, Vohs, & Funder, 2007). Effectivement, nous pouvons observer que la mesure des comportements auto-rapportés est une mesure de plus en plus répandue actuellement dans de nombreuses recherches en psychologie sociale qui semble remplacer la mesure du comportement effectif. Selon l'analyse des articles de dernières six éditions de *JPSP* de 2018 menée par Dolinski (2018), il s'avère que les études ayant mesuré le comportement réel ne font que 9 % parmi 49 articles analysées.

De même, dans les recherches sur les effets de la norme perçue (Hornsey et al., 2003 ; Guimond et al., 2013 ; 2014 ; 2015), les intentions comportementales et les comportements auto-rapportés (e.g., « Imaginez dans quelle mesure adopterez-vous un tel comportement ? ») sont mesurés en général. Or, les intentions ne peuvent être considérées que comme des indices approximatifs du comportement effectif. De nombreux auteurs mettent en évidence le fait qu'il existe un fossé considérable entre les intentions et les comportements effectifs (*intention-behaviour gap*, Manning, 2009 ; Ajzen, 1991). En effet, comme l'indique Manning (2009), l'intention de s'engager dans un comportement particulier court souvent le risque d'être changée dans l'intervalle de temps qui s'écoule entre le moment où elle a été formée et le moment où le comportement réel doit être exécuté.

Nos études précédentes se heurtent à une limite identique puisque les effets du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue ont été examinés uniquement sur des intentions comportementales. C'était le cas notamment dans les études auprès des agriculteurs et des élèves des lycées agricoles qui avaient pour but d'examiner les intentions de ces derniers de s'orienter en bio (Études 2, 3) ainsi que dans l'étude auprès des Européens, qui examinait l'intention de ces derniers d'exprimer leur opinion minoritaire en matière d'immigration (Étude 6). Dans l'objectif de remédier à cette limite, nous proposons donc d'étudier le comportement effectif via une procédure consistant à signer une pétition relative au sujet de cette étude.

Tout bien considéré, cette étude représente une tentative de pallier aux limites méthodologiques des études précédentes menées dans le cadre de cette thèse. Nous allons tout d'abord manipuler la norme perçue dans les conditions expérimentales contrôlées. Ensuite, les effets d'interaction entre les attitudes personnelles et la norme perçue manipulée seront examinés sur l'intention comportementale, le comportement, l'intention de convaincre les autres de son opinion ainsi que sur le bien-être psychologique. Dans la poursuite de cet objectif, nous avons choisi d'investiguer les attitudes personnelles ainsi que les perceptions normatives

en matière de consommation de produits bio, le sujet étant au centre de nombreux débats actuels. Ainsi, les attitudes personnelles envers les produits bio (via une échelle) ont été examinées au sein de la population des étudiants de l'Université Clermont Auvergne. De plus, nous avons manipulé la norme perçue à ce sujet via les indications du pourcentage des étudiants consommant (ou non) des produits bio dans les articles « photoshopés » du quotidien local « La Montagne ». Enfin, la signature d'une pétition (oui vs. non) à la fin de l'expérience consistait en notre mesure du comportement effectif dans la présente étude.

Ainsi, nous émettons certaines hypothèses en nous basant notamment sur les patterns précédemment observés selon lesquels le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue résulterait en comportements dissidents et aurait des conséquences psychologiques négatives.

Tout d'abord, nous supposons que les participants étant assignés à une condition dans laquelle la norme perçue décrite diffère de leurs attitudes personnelles (e.g., attitude positive et la norme perçue négative) auront une intention plus forte d'adopter des comportements dissidents et conformes à leurs attitudes (Jetten & Hornsey, 2014). De plus, ils auront davantage tendance à adopter un comportement allant également dans le sens de leur position personnelle de base.

Ensuite, dans nos études précédentes nous avons systématiquement observé que le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue engendre soit un comportement dissident soit celui qui est conforme à l'attitude personnelle (voir Chapitres 3 et 5). Cependant, les mécanismes sous-jacents aux comportements anticonformistes du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue n'ont pas été suffisamment investigués dans les études précédentes. De ce fait, nous proposons d'analyser l'intention de convaincre les autres de son opinion comme une explication éventuelle des effets comportementaux du décalage. En effet, nous supposons que les individus s'opposent à la norme lorsqu'ils perçoivent un décalage entre leurs attitudes et la norme perçue essentiellement dans le but de changer la norme prédominante,

comme c'est le cas concernant les conversions en agriculture biologique chez les agriculteurs. Il est alors possible de suggérer que la volonté de changer la norme majoritaire soit associée, dans une très grande mesure, à une forte intention de convaincre les autres de son attitude afin de les convertir à sa position et d'avoir leur soutien (Hornsey et al., 2003 ; 2007). En d'autres termes, nous émettons l'hypothèse selon laquelle les participants qui perçoivent via l'induction expérimentale que la norme est différente de leur attitude personnelle auraient une plus grande intention de convaincre les autres de cette dernière. Nous testons également l'hypothèse selon laquelle l'intention de convaincre les autres devrait fonctionner comme modérateur de l'effet comportemental du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue. Nous nous attendons donc à ce que l'effet d'interaction entre les attitudes personnelles, la manipulation de la norme perçue et l'intention de convaincre soit significatif sur l'intention comportementale et le comportement.

Enfin, nous nous attendons à des effets négatifs de l'incongruence entre les attitudes et la manipulation de la norme perçue sur la santé mentale des participants. Plus précisément, nous suggérons que les individus ayant perçu la norme décrite comme étant différente de leurs attitudes personnelles auront des niveaux de bien-être psychologique et de satisfaction de vie moins élevés que ceux qui perçoivent leurs attitudes comme étant congruentes avec leurs attitudes personnelles. Dans la poursuite des objectifs annoncés, nous avons mené deux études expérimentales. La première étude pilote a eu pour but de tester la manipulation de la norme perçue tandis que la deuxième expérience a été réalisée afin de développer davantage les inductions expérimentales et de tester les hypothèses émises.

6.2. Étude 7 a : Étude pilote

6.2.1. Méthode

Participants

185 étudiants de première et deuxième année de Licence de psychologie de l'Université Clermont Auvergne ont été sollicités pour participer à cette étude pilote ($M_{\text{âge}} = 19.59$, $E.T. = 2.37$). Cette étude a été présentée comme faisant partie d'un grand sondage d'opinion envers la consommation des produits bio au sein de la population des étudiants français.

Mesures et procédure expérimentale

Manipulations expérimentales des attitudes et de la norme perçue

Les attitudes personnelles (positives vs. négatives) ont été induites via un texte que les participants ont lu avant de remplir le questionnaire. Ils ont été ainsi assignés de manière aléatoire dans deux conditions expérimentales. Dans la condition « Attitudes positives », les participants ont été exposés à l'information suivante : « Selon une étude menée par une équipe de chercheurs de plusieurs universités françaises (Grondin, Huet, Laroche, et al. 2015²¹), les produits bio contiennent davantage de minéraux et de vitamines, ce qui permet à l'organisme humain de lutter contre le stress et les infections beaucoup plus efficacement que les produits non bio. De plus, il a été établi que les aliments bio ne contiennent aucun pesticide ou d'autres substances chimiques prouvées comme étant dangereuses pour notre santé. Les produits bio s'avèrent donc être beaucoup moins cancérigènes et meilleurs pour la santé. ». Dans une deuxième condition expérimentale « Attitudes négatives », les participants ont été exposés à une autre version des faits : « Selon une étude menée par une équipe de chercheurs de plusieurs universités françaises, les produits bio ne contiennent pas davantage de minéraux et de vitamines et ne permettent donc pas à l'organisme humain de lutter contre le stress et les infections beaucoup plus efficacement que les produits non bio. De plus, il a été établi que les

²¹ Le titre d'étude ainsi que les noms des auteurs sont créés dans le but de cette étude.

aliments bio ne contiennent pas moins de pesticides ou d'autres substances chimiques prouvées comme étant dangereuses pour notre santé que les produits non bio. Les produits bio ne s'avèrent donc pas être beaucoup moins cancérigènes et meilleurs pour notre santé. ».

La norme perçue a été manipulée dans le même texte, les informations permettant d'induire une norme perçue (positive vs. négative) ont été exposées à la suite de celles sur les effets des aliments bio. Dans la condition « norme perçue positive », les participants pouvaient lire : « D'autre part, un article récent du journal « La Montagne » datant du 25 juillet 2016 révèle que selon les enquêtes récemment menées en Auvergne, le pourcentage des Auvergnats consommant des produits bio au moins une fois par semaine a nettement **augmenté** par rapport aux années précédentes. 65 % des Auvergnats disent consommer régulièrement les produits issus de l'agriculture biologique contre 37 % en 2014. De plus, selon l'Agence Bio 63 le marché du bio constate une **augmentation importante des ventes** de plus de 40 % en 2015. ». En revanche, dans la condition « norme perçue négative », les participants ont été invités à lire « D'autre part, un article récent de de journal « La Montagne » datant de 25 juillet 2016 révèle que selon les enquêtes récemment menées en Auvergne le pourcentage des Auvergnats consommant des produits bio au moins une fois par semaine a nettement **diminué** par rapport aux années précédentes. Seulement 37 % des Auvergnats disent consommer régulièrement les produits issus de l'agriculture biologique contre 65 % en 2014. De plus, selon l'Agence Bio 63 le marché du bio constate une **baisse très importante des ventes** de plus de 40 % depuis 2015. » (voir Encadré 3 pour un exemple de la manipulation et Annexe 5 pour les textes des autres condition expérimentales).

Dans le cadre de cette recherche universitaire indépendante, nous souhaitons mieux connaître votre point de vue personnel envers la consommation des aliments issus de l'agriculture biologique dans la région, ainsi que vos convictions et valeurs personnelles.

Les recherches dans ce domaine se développent dans différentes disciplines (biologie, anthropologie, commerce, psychologie). En 2015, une équipe de chercheurs de plusieurs universités françaises¹ a révélé des résultats intéressants concernant les aliments bio (Agence Bio, 2015). Selon cette recherche, les produits bio contiennent davantage de minéraux et de vitamines, ce qui permet à l'organisme humain de lutter contre le stress et les infections beaucoup plus efficacement que les produits non bio. De plus, il a été établi que les aliments bio ne contiennent aucun pesticide ou d'autres substances chimiques prouvées comme étant dangereuses pour notre santé. Les produits bio s'avèrent donc être beaucoup moins cancérigènes et meilleurs pour la santé. D'autre part, un article récent du journal « La Montagne » datant de 25 juillet 2016 révèle que selon les enquêtes récemment menées en Auvergne, le pourcentage des Auvergnats consommant des produits bio au moins une fois par semaine a nettement **augmenté** par rapport aux années précédentes. 65 % des Auvergnats disent consommer régulièrement les produits issus de l'agriculture biologique contre 37 % en 2014. De plus, selon l'Agence Bio 63 le marché du bio constate une **augmentation importante des ventes** de plus de 40 % en 2015.

Nous souhaitons connaître votre point de vue. Pour participer, merci de compléter soigneusement ce questionnaire.

Encadré 2. Exemple de la manipulation expérimentale : Condition « Attitudes positive/ Norme perçue positive ».

Après avoir lu le texte, les participants ont été invités à remplir un questionnaire qui comportait plusieurs mesures.

Attitudes personnelles. Les attitudes personnelles envers la consommation de produits bio ont été mesurées à l'aide de l'échelle de 10 items développés dans le cadre de cette étude (e.g., « La consommation des produits bio permet d'avoir un régime alimentaire très équilibré » ; $\alpha = .81$).

Norme perçue. La mesure de la norme perçue a été construite de la même manière que dans les études précédentes en rajoutant les phrases telles que « En général, les gens en Auvergne pensent que ... » au début des items mesurant les attitudes personnelles (e.g., « En général, les gens en Auvergne pensent que la consommation des produits bio permet d'avoir un régime alimentaire très équilibré » ; $\alpha = .73$).

D'autres variables ont été mesurées à titre exploratoire mais comme elles ne concernent pas les objectifs de la présente étude, elles ne sont pas considérées ici (voir Annexe 6 et 7). Étant donné que le but premier de cette étude a été de tester l'induction expérimentale de la norme perçue, seuls les résultats portant sur la vérification des manipulations expérimentales sont présentés dans ce qui suit.

6.2.2. Résultats

Tableau 11

Distribution des participants dans les conditions expérimentales (étude 7a).

<i>Condition expérimentale</i>	<i>Nombre de participants</i>
<i>Attitudes positives / norme perçue positive</i>	46
<i>Attitudes positives / norme perçue négative</i>	48
<i>Attitudes négatives / norme perçue positive</i>	46
<i>Attitudes négatives / norme perçue négative</i>	45

Induction des attitudes personnelles

L'analyse de variance ANOVA montre que les participants ont des attitudes personnelles plus positives envers la consommation des produits bio dans la condition dans laquelle ils ont été induits par des attitudes positives ($M = 3.62$, $E.T. = .56$) que ceux qui ont été assignés à la condition « attitude négative » ($M = 3.39$, $E.T. = .60$), $F(1,181) = 7.20$, $p = .008$, $\eta^2 = .038$. La manipulation de la norme perçue ainsi que l'interaction entre les deux manipulations n'ont pas d'effet sur les attitudes personnelles, $ps < .336$.

Manipulation de la norme perçue

L'analyse de variance ANOVA ne révèle pas les effets principaux de la manipulation de la norme perçue ni de celle des attitudes personnelles sur la perception des participants de la norme envers la consommation des produits bio, $ps < .242$. De manière très intéressante, l'effet d'interaction entre les deux manipulations est significatif sur la perception de la norme, $F(1,181) = 6.23$, $p = .013$, $\eta^2 = .033$. Le test des effets simples révèle que les participants de la

condition « attitudes positives / norme perçue positive » perçoivent la norme envers la consommation des produits bio comme étant plus favorable ($M = 3.42$, $E.T. = .51$) que ceux de la condition « attitudes positives / norme perçue négative » ($M = 3.17$, $E.T. = .50$), différences des moyennes = $.26$, $p = .015$, IC à 95% [.052 ; .472]. Cependant, il n'y a pas de différences dans la perception de la norme entre les conditions « attitudes négatives / norme perçue positive » et « attitudes négatives / norme perçue négative », $p = .282$.

6.2.3. Discussion

Cette étude pilote a été menée dans le but de créer et de tester les manipulations expérimentales des attitudes personnelles et de la norme perçue.

Les analyses statistiques réalisées dans le but de vérifier nos manipulations expérimentales montrent au premier regard que la manipulation des attitudes personnelles révèle l'efficacité de notre manipulation de cette variable, vu les différences attendues en termes d'attitudes personnelles mesurées après l'induction. En revanche, ce n'est pas le cas concernant la manipulation de la norme perçue car aucune différence ne peut être observée en perceptions normatives des participants en fonction de la manipulation de la norme perçue. Cependant, l'interaction entre les manipulations des attitudes personnelles et de la norme perçue sur les perceptions normatives attire particulièrement notre attention. En effet, il s'avère que la manipulation de la norme perçue a été modifiée par la manipulation des attitudes personnelles. Ce résultat nous indique notamment que même en contrôlant l'induction de l'attitude personnelle, la norme perçue peut varier en fonction du contexte créé par l'induction d'attitudes personnelles positives ou négatives au sujet de la consommation des produits bio. Or, afin de vérifier nos hypothèses, il conviendrait de pouvoir comparer deux contextes où la norme perçue diffère indépendamment des attitudes personnelles.

L'étude 7b aurait donc pour but de développer davantage la manipulation de la norme perçue uniquement, sans prendre en compte la manipulation des attitudes personnelles. De plus,

l'objectif sera d'examiner les effets psychologiques et comportementaux de l'interaction entre les attitudes personnelles mesurées et la norme perçue manipulée dans les conditions expérimentales.

6.3. Étude 7 b²²

6.3.1 Méthode

Cette étude a été pré-enregistrée sur le site dédié aux pré-enregistrements aspredicted.org (AsPredicted # 6804 « Behavioural effects of mismatch between attitude and perceived norm » by Khamzina, Urbanska, & Guimond). L'échantillon prévu, la méthode utilisée, les hypothèses émises ainsi que les analyses statistiques et les résultats attendus y ont été exposés en détail.

Participants

192 étudiants de première et deuxième année de Licence de psychologie de l'Université Clermont Auvergne ont participé dans la présente étude. Parmi ces répondants, 40 personnes ont été retirées des analyses en raison de l'échec à la manipulation expérimentale²³. Dans l'échantillon final de 152 participants, il y avait 21 hommes et 131 femmes avec la moyenne d'âge de 19.11 ans ($E.T. = 1.44$). Tous les étudiants ont signé le formulaire de consentement avant de commencer leur participation dans l'expérience.

Matériel et procédure

*Manipulation expérimentale de la norme perçue*²⁴. Les participants ont été aléatoirement assignés à l'une de deux conditions expérimentales qui différaient en fonction de la manipulation expérimentale de la norme perçue (voir Portelinho & Elcherath, 2016). Dans les deux conditions expérimentales, il a été demandé aux participants de lire un article de

²² Cette étude a été menée en collaboration avec les étudiants de M1 qui ont été encadrés dans le cadre de leurs mémoires de recherches par Serge Guimond et Kamilla Khamzina en 2017.

²³ Parmi ces 40 personnes, 9 sujets étant assignés dans la condition « Norme perçue anti-bio » et 31 sujets assignés dans « Norme perçue pro-bio » ont été supprimées.

²⁴ L'exemple de la manipulation de la norme perçue négative est présenté dans l'Annexe 8.

journal « La Montagne » créé artificiellement dans le cadre de la présente recherche à l'aide d'outil Photoshop® (voir Encadré 4). Ce texte exposait les informations sur le vote de la récente loi européenne autorisant l'utilisation de glyphosates dans le domaine agricole ainsi que la réaction des étudiants français à ce sujet. Dans la condition « Norme perçue anti-bio » ils ont lu à la fin d'article que « 75 % des étudiants français se sont montrés être favorables à cette loi », laissant supposer que la majorité des étudiants en France sont contre le bio. En revanche, dans la condition « Norme perçue pro-bio », les sujets ont lu que « 75 % des étudiants français sont défavorables à une telle loi », en sous-entendant que la majorité des étudiants sont plutôt favorables au bio. Au total, au sein de notre échantillon, 86 étudiants ont été assignés dans la condition expérimentale « Norme perçue anti-bio » et 66 étudiants dans la condition « Norme perçue pro bio ».

FRANCE & MONDE → ACTUALITÉS

GLYPHOSATES ■ L'EUROPE S'EST DÉCIDIÉE

«FEU VERT AUX PESTICIDES ?»

L'inquiétude monte : le conseil européen agricole qui s'est tenu mardi dernier à Bruxelles (Belgique) renouvèle l'autorisation de l'utilisation des glyphosates. Ces derniers sont les principes actifs des herbicides à l'origine de terribles conséquences : malformations des enfants, cancers, maladies respiratoires ou rénales et, bien sûr, destructions environnementales très graves. Certains de ces produits toxiques sont des perturbateurs endocriniens - ils nuisent gravement au développement de l'enfant en provoquant des malformations physiques et cognitives dès le plus jeune âge.



■ En mars 2015, diverses études agronomiques européennes ont conclu que le glyphosate est can-



■ PALÉARISATION D'HERBICIDES DANS LA CHARRUE CULTURE: UTILISATION DES GLYPHOSATES.

cérogène pour l'animal et pour l'homme. Quelques mois plus tard, à l'automne 2015 l'Autorité européenne de sécurité des aliments (EFSA) conclut différemment à partir de ses propres études et juge le glyphosate sans danger pour la santé.

■ Suite à cela, la Commission européenne annonce la prolongation de l'autorisation de son utilisation au moins jusque fin 2019. Afin de faciliter la circulation marchande au sein de l'Europe, la France sera obligée d'autoriser l'utilisation des pesticides et des intrants chimiques dans les pro-

ductions issues de l'agriculture.

■ Que pense la jeune génération de cette décision ? Selon un sondage récemment réalisé par le Réseau français des étudiants pour le développement durable auprès d'un échantillon représentatif de 22,000 étudiants âgés entre 18 et 23 ans, 75 % des étudiants français sont favorables à cette loi autorisant l'utilisation de glyphosates. La majorité des étudiants estiment que les pesticides n'étant pas très nocifs pour la santé humaine et animale comme le montrent de nombreuses études, ils ne doivent pas forcément être interdits.

Encadré 3. L'exemple de la manipulation de la norme perçue (exemple de la condition « Norme perçue positive »)

Après avoir lu l'article, les participants ont été demandés de remplir le questionnaire mesurant les concepts psychologiques d'intérêt de la présente recherche.

Attitudes personnelles. Les attitudes personnelles envers la consommation de produits bio ont été mesurées à l'aide de l'échelle de 10 items développés dans le cadre de cette étude (e.g., « La consommation des produits bio permet d'avoir un régime alimentaire très équilibré », $M = 3.43$; $\alpha = .86$).

Norme perçue. La mesure de la norme perçue a été construite de la même manière que dans les études précédentes en rajoutant les phrases telles que « Les étudiants en France pensent que ... » au début des items mesurant les attitudes personnelles (e.g., « Les étudiants en France estiment que la consommation des produits bio permet d'avoir un régime alimentaire très équilibré », $M = 3.23$; $\alpha = .80$).²⁵

Variables dépendantes

Bien-être psychologique et satisfaction de vie. Les conséquences psychologiques ont été mesurées à l'aide de l'échelle de bonheur subjective authentique durable de Dambrun, Ricard et al. (2012) (e.g., « Dans votre vie quel est le niveau habituel de bien-être général ; de bonheur, etc. », $M = 3.50$, $\alpha = .87$) ainsi que celle de la satisfaction de vie (e.g., « En général, ma vie correspond de près à mes idéaux » ; Diener, Emmons, Larsen, & Griffin, 1985 ; $M = 3.54$, $\alpha = .65$).

Intention de convaincre les autres de son attitude dans les cas d'un désaccord avec ces derniers a été mesurée à l'aide de deux items (e.g., « Si je ne suis pas d'accord avec les gens autour de moi, je pense qu'il est important de chercher à convaincre les gens pour qu'ils changent d'avis »). Étant corrélés entre eux ($r = .32$, $p < .001$), ces deux items ont été moyennés afin de constituer un score global de l'intention de l'individu de convaincre les autres de son opinion.

²⁵Les analyses factorielles ont été menées afin d'explorer la structure des facteurs des attitudes et de norme perçue, en lien avec l'étude 3. Les résultats sont présentés dans l'Annexe 9.

Pour toutes les mesures présentées ci-dessus, les réponses ont été obtenues à l'aide des échelles de type Likert en 5 points allant de 1 « Pas du tout d'accord » à 5 « Tout à fait d'accord ».

À la fin du questionnaire, les participants ont lu un extrait court portant sur un projet universitaire pour l'ouverture d'une cantine bio et locale à l'Université Clermont Auvergne. L'*intention comportementale* de sujets a été ainsi mesurée en leur demandant combien d'heures par mois ils seraient prêts à consacrer pour participer au lancement de ce projet ($M = 6.28$ heures par mois).

Enfin, à la sortie des salles expérimentales à la fin de l'étude, un compère de l'expérimentateur se présentait aux étudiants en tant que membre d'une association locale pro-bio et leur proposait de signer la pétition en faveur d'expansion de bio. La signature (ou non-signature) d'une telle pétition a été ainsi la *mesure de comportement réel*²⁶.

6.3.2. Résultats

Contrôle de la manipulation expérimentale

Le test- t des échantillons indépendants montre que la perception de la norme a été plus positive dans la condition expérimentale où la norme a été décrite, au sein des étudiants français, comme étant pro-bio ($M = 3.39$, $E.T. = .48$) que dans la condition où elle a été décrite comme étant anti-bio ($M = 3.11$, $E.T. = .57$), $t(150) = -3.18$, $p = .001$. Ce résultat nous indique que l'induction de la norme perçue au sujet de la consommation du bio chez les étudiants a eu les effets attendus sur la variable correspondante au sein de notre échantillon. La manipulation de la norme perçue en matière de produits bio s'avère donc être efficace.

²⁶ Les mesures de l'intention comportementale et du comportement sont présentées dans l'Annexe 10.

Les effets comportementaux de l'interaction entre les attitudes personnelles et la manipulation de la norme perçue.

Nous avons conduit les analyses de régressions linéaires multiples afin d'examiner les effets comportementaux de l'interaction entre les attitudes personnelles et la manipulation de la norme perçue. Ainsi, les variables comportementales telles que l'intention de s'engager dans les activités bénévoles pour le lancement d'une cantine bio au sein d'UCA (e.g., intention comportementale), la signature de la pétition en faveur d'expansion du bio (e.g., comportement effectif) et l'intention de convaincre de son opinion en cas de désaccord avec la majorité ont été prédites à partir des attitudes personnelles et la manipulation expérimentale de la norme perçue.

Intention comportementale

L'effet principal de l'attitude est significatif sur cette mesure ($B = 2.36$, $t(133) = 2.66$, $p < .009$), indiquant qu'une attitude positive envers le bio est associée avec une plus grande intention de participer dans le lancement d'une cantine universitaire 100 % bio. L'effet de la manipulation expérimentale ainsi que l'effet d'interaction entre les deux variables indépendantes ne sont pas significatifs, $ps = .736$.

Comportement effectif

Étant donné que cette variable dépendante consiste en une mesure catégorielle (pétition signée codée 1 et pétition non signée codée 0), une analyse de régression logistique binaire a été menée. L'effet principal de l'attitude est significatif ($B = 1.80$, $E.S. = .54$, $p = .001$, $OR = .17$), en indiquant qu'une attitude personnelle positive envers le bio est associée avec une plus grande probabilité de signer la pétition en faveur d'expansion du bio. L'effet de la manipulation expérimentale ainsi que l'effet d'interaction entre les deux variables indépendantes ne sont pas significatifs sur cette mesure comportementale, $ps = .098$.

Intention de convaincre de son opinion en cas de désaccord avec l'opinion majoritaire

Les effets principaux des attitudes personnelles et de la manipulation expérimentale ne sont pas significatifs sur cette mesure ($ps < .179$). L'effet d'interaction entre les deux variables indépendantes n'est pas significatif non plus, $p = .812$.

Intention de convaincre en tant que modérateur d'effet d'interaction sur l'intention comportementale et le comportement

Afin d'examiner le rôle modérateur de l'intention de convaincre les autres de son attitude dans les effets comportementaux du décalage entre les attitudes personnelles et la condition expérimentale, nous avons mené les analyses de régression linéaires testant pour les effets principaux des attitudes personnelles, la manipulation expérimentale et l'intention de convaincre les autres. Nous avons également examiné l'effet d'interaction entre ces trois facteurs sur l'intention comportementale et le comportement.

Intention comportementale²⁷

L'effet principal de la condition expérimentale n'est pas significatif sur l'intention comportementale, $p = .528$. Les effets principaux des attitudes personnelles ($B = 1.64$, $t(125) = 2.91$, $p = .004$) et de l'intention de convaincre les autres ($B = 1.09$, $t(125) = 2.16$, $p = .033$) sont significatifs sur cette mesure : une attitude personnelle positive envers les produits bio ainsi qu'une intention élevée de convaincre les autres de son attitude sont associées avec une intention plus grande de se rendre disponible pour participer au lancement de la cantine 100% bio. Les effets d'interaction de premier ordre ainsi que l'effet d'interaction entre les attitudes personnelles, la condition expérimentale et l'intention de convaincre les autres de son attitude ne sont pas significatifs ($ps < .135$), contrairement à notre hypothèse.

²⁷ Quatre participants ont été retirés des analyses car ils exprimaient des valeurs déviantes sur la variable dépendante.

Comportement

L'attitude personnelle a un effet significatif sur le comportement, $B = 1.69$, $E.S. = .62$, $p = .006$, $OR = .185$: plus l'attitude des participants est positive envers les produits bio plus grande est la probabilité qu'ils signent la pétition. Les effets principaux de la manipulation normative et de l'intention de convaincre les autres ne sont pas significatifs sur la signature de la pétition, $ps < .315$. Les effets d'interaction de premier ordre ne le sont non plus, $ps < .098$. Contrairement à notre hypothèse, l'effet d'interaction entre les attitudes personnelles, la manipulation expérimentale et l'intention de convaincre les autres de son attitude ne sont pas significatifs non plus sur notre mesure comportementale, $p = .425$.

Effets psychologiques de l'interaction entre les attitudes personnelles et la manipulation de la norme perçue

Dans le but d'examiner les effets d'interaction entre les attitudes personnelles et la norme perçue sur les variables psychologiques, nous avons mené des analyses de régressions linéaires multiples.

Bien-être psychologique

Les effets principaux des attitudes personnelles et de la condition expérimentale ne sont pas significatifs ($ps < .153$).

L'effet entre les attitudes et la condition expérimentale est tendanciellement significatif ($B = -.25$, $t(148) = -1.80$, $p = .073$). Nous l'avons décomposé en examinant les effets de la condition expérimentale chez les participants ayant des attitudes négatives ($-1 E.T.$) et positives ($+1 E.T.$) envers le bio. Comme on peut voir sur la Figure 17, les participants ayant une attitude positive mais percevant que la norme est anti-bio ont un niveau de bien-être moins élevé que ceux qui perçoivent la norme comme étant pro-bio ($B = .81$, $t(148) = 2.07$, $p = .040$). Nous observons le même effet pour ceux qui ont une attitude opposée au bio, $B = 1.14$, $t(148) = 1.99$, $p = .048$.

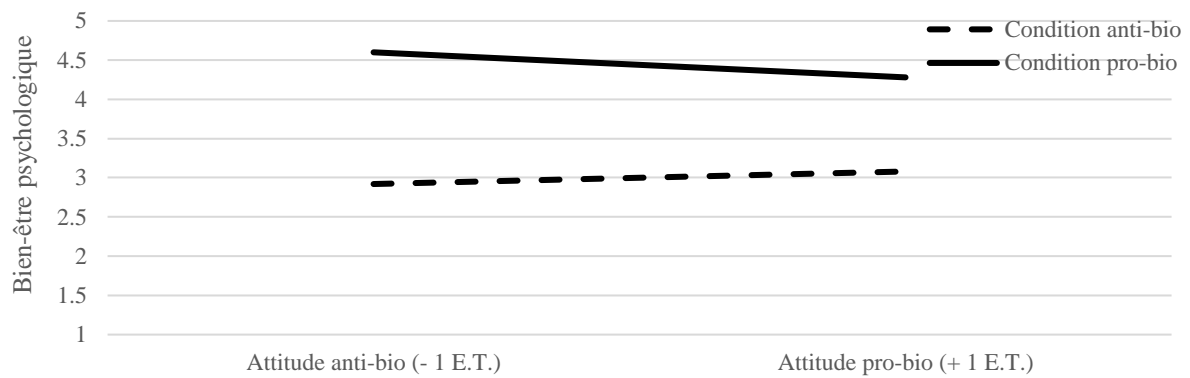


Figure 17. Le niveau de bien-être psychologique en fonction des attitudes personnelles et la condition expérimentale (étude 7b).

Satisfaction de la vie

Les effets principaux des attitudes personnelles et de la condition expérimentale ne sont pas significatifs ($ps < .464$).

L'effet entre les attitudes et la condition expérimentale est significatif ($B = -.31$, $t(148) = -1.99$, $p = .048$). Nous l'avons décomposé en examinant les effets de la condition expérimentale chez les participants ayant des attitudes négatives (- 1 E.T.) et positives (+1 E.T.) envers le bio. Comme on peut voir sur la Figure 18, les participants ayant une attitude positive mais percevant que la norme est anti-bio ont un niveau de bien-être moins élevé que ceux qui perçoivent la norme comme étant pro-bio ($B = .92$, $t(148) = 2.09$, $p = .039$). Nous observons le même effet pour ceux qui ont une attitude opposée au bio, $B = 1.33$, $t(148) = 2.07$, $p = .040$.

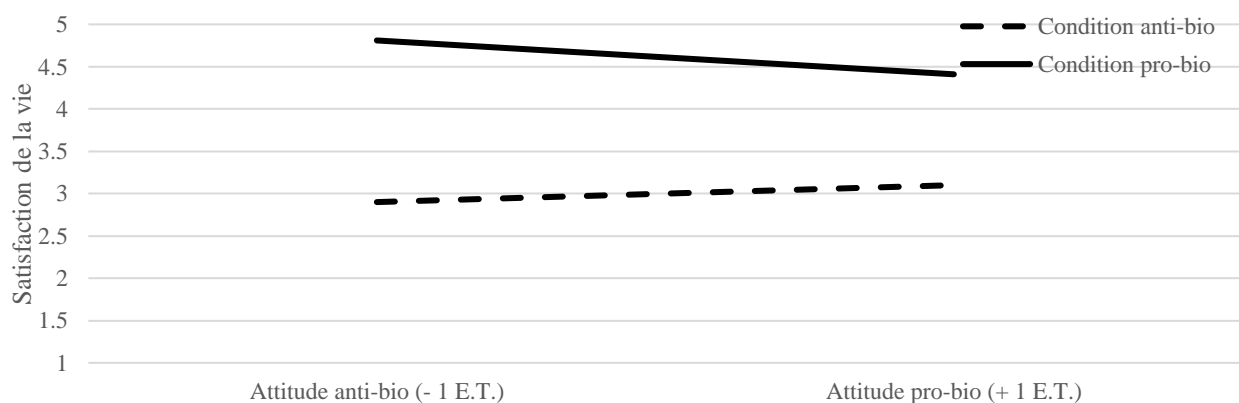


Figure 18. Le niveau de satisfaction de vie en fonction des attitudes personnelles et la manipulation de la norme perçue (étude 7b).

6.4. Discussion du chapitre 6

Cette étude avait deux objectifs principaux. Tout d'abord, contrairement aux études précédentes menées dans le cadre de cette thèse, la norme perçue a été manipulée dans des conditions expérimentales contrôlées. Une procédure expérimentale a ainsi été mise en place afin de manipuler les perceptions normatives au sujet de la consommation des produits bio au sein de la population des étudiants français. Ensuite, les effets du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue manipulée ont été examinés sur la santé mentale, l'intention de convaincre, l'intention comportementale ainsi que le comportement. En nous basant sur nos études précédentes, il a été proposé qu'un tel décalage serait à l'origine des niveaux de bien-être et de satisfaction de vie moins élevés que lorsque l'attitude est perçue comme étant congruente avec la norme collective. La même configuration aurait également pour effet d'augmenter l'intention de s'engager dans les intentions comportementales, les comportements conformes à son attitude ainsi que l'intention plus élevée de convaincre les autres de cette dernière. Enfin, l'intention de convaincre du bien-fondé de son attitude a été suggérée comme étant un modérateur des effets comportementaux du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue. Les résultats de cette étude permettent d'avoir un support partiel aux hypothèses émises.

Tout d'abord, notre induction de la norme perçue en matière de consommation des produits bio chez les jeunes s'avère être efficace (voir aussi Portelinha & Elcheroth, 2016). En effet, les analyses menées afin de vérifier nos manipulations expérimentales ont montré que la condition expérimentale dans laquelle les participants ont été aléatoirement assignés a eu un impact significatif attendu sur leurs perceptions normatives au sujet de la consommation des produits bio chez les étudiants auvergnats.

En outre, les effets attendus du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue manipulée peuvent être observés sur le bien-être psychologique et la satisfaction de la

vie dans la présente étude. En d'autres termes, les participants ayant des attitudes personnelles positives envers les produits bio mais qui ont été assignés dans la condition « norme perçue négative » (e.g., décalage) sont caractérisés par des niveaux de bien-être et de satisfaction de vie moins élevés que ceux dont l'attitude (positive) a été congruente avec la perception normative manipulée (positive). Ces résultats permettent donc de confirmer partiellement les patterns obtenus dans l'étude 1 de cette thèse qui a été de nature corrélationnelle et ceci en plus sur un sujet différent par rapport à cette dernière.

Ces résultats confirment ainsi les effets bénéfiques de la congruence entre le soi et l'environnement sur la santé mentale (Bleidorn et al., 2016 ; Fulmer et al., 2010) et ceci de manière expérimentale contrairement aux études précédentes. En effet, les individus qui perçoivent que leurs caractéristiques personnelles ne sont pas soutenues par la majorité peuvent ressentir une certaine incertitude, ce qui risque d'engendrer un sentiment de frustration et ainsi de diminuer leur bien-être. De plus, notre étude nous permet de mettre en évidence le lien causal qui peut exister entre nos variables d'intérêt. Contrairement à nos attentes, nous observons le même effet de la manipulation expérimentale pour ceux qui ont une attitude négative envers le bio. Ceux qui ont une attitude négative, mais qui ont été assignés dans la condition « norme perçue positive » (e.g., décalage) ont eu également un bien-être plus élevé et ont été plus satisfaits de leur vie que ceux dont les attitudes et la norme perçue sont congruentes (attitude négative / norme perçue négative). Bien qu'un tel pattern ne soit pas prévu dans nos hypothèses, une explication peut être fournie afin de mieux comprendre les dynamiques observées.

Ces résultats suggèrent notamment que la norme pro-environnementale prend le dessus sur l'attitude personnelle. La norme descriptive de la conduite pro-environnementale devient de plus en plus importante et culturellement partagée (Fritsche, Jonas, Kayser, & Koranyi, 2010). Dans la plupart des sociétés développées et industrialisées, nous pouvons observer une préoccupation très élevée pour l'environnement, précisément à l'heure actuelle, étant donné l'impact négatif que l'élevage intensif avec le recours aux pesticides a sur

l'environnement et la santé humaine (Le Monde diplomatique, 2018). De ce fait, nous pouvons supposer que malgré que l'attitude personnelle des participants soit perçue comme étant divergente avec la norme, la perception que la conduite pro-environnementale (e.g., changement de mode alimentaire des étudiants vers celui qui est plus durable) devient de plus en plus répandue au sein de leur groupe d'appartenance pourrait éventuellement avoir un effet positif sur le bien-être psychologique des participants.

Cependant, nous n'observons pas les effets attendus du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue manipulée sur l'intention comportementale ni sur le comportement même. Deux interprétations peuvent être fournies dans la tentative d'expliquer une telle absence d'effets.

La première a trait aux biais méthodologiques éventuels liés à notre procédure expérimentale. Bien que les inductions de la norme perçue se sont révélées être efficaces à l'issue des débriefings menés avec les participants après que ces derniers aient signé la pétition, il s'avère que l'article de journal ayant été utilisé dans le but de manipuler la norme perçue n'a pas été suffisamment crédible pour eux. En effet, certains d'entre eux nous ont confié ne pas avoir cru aux informations indiquées. De même, la mesure comportementale choisie dans cette étude qui consistait à la signature de la pétition n'a pas été suffisamment crédible pour les participants, comme ces derniers l'ont témoigné au complice à la fin de la procédure. Par ailleurs, notons qu'il n'y avait que 15 personnes qui n'ont pas signé la pétition contre 136 l'ayant signée, cela témoigne d'un certain effet « plafond » de la procédure (Portelinha & Elcheroth, 2016). Les raisons pour lesquelles les participants ont signé la pétition restent également ambiguës. La désirabilité sociale ou la tendance à produire une image positive de soi (Tournois et al., 2000) peut affecter la façon dont les individus agissent. Autrement dit, afin de se donner une image de soi positive, certains d'entre eux ont signé la pétition en faveur de l'expansion du bio, d'autant plus qu'une telle action n'est pas très coûteuse d'un point de vue temporel et cognitif. Une question qui en découle est donc : la signature d'une pétition

représente-t-elle une vraie volonté de s'engager dans les comportements pro-environnementaux ? Ainsi, les études futures doivent utiliser une autre mesure comportementale afin d'examiner les effets d'interaction entre les attitudes et les perceptions normatives sur le comportement effectif.

La deuxième explication d'absence de résultats attendus renvoie à un biais théorique lié à nos mesures. Les auteurs de la théorie de l'action raisonnée et du comportement planifié (Fishbein & Ajzen, 1975 ; Ajzen, 1991) précisent que l'attitude envers le comportement seul peut influencer l'intention du comportement et le comportement par conséquent, et non une attitude envers un objet social (Guimond, 2010). Or, dans cette étude, les questions relatives aux attitudes personnelles ainsi que la manipulation de la norme perçue portaient essentiellement sur la consommation de produits bio, contrairement à la mesure comportementale qui était, quant à elle, en faveur de l'expansion du bio en France. Il s'agit donc de deux sujets relativement proches (e.g., agriculture biologique), qui cependant représentent des actions très différentes (consommation de produits bio et expansion de l'agriculture biologique). De ce fait, nous supposons que les effets principaux et interactifs sont observables à une plus grande échelle lorsque la mesure comportementale et l'intention comportementale renvoient au même sujet ayant fait l'objet d'une mesure des attitudes et des perceptions normatives, comme c'est le cas dans les études précédentes de cette thèse (voir notamment Études 2 et 4).

En outre, il est possible que l'expansion de l'agriculture biologique (notre mesure du comportement) ainsi que la consommation de produits bio (notre mesure de l'intention comportementale) ne sont pas probablement des comportements pertinents pour le groupe d'étudiants. En effet, vu le coût élevé des aliments issus de l'agriculture biologique, on peut supposer qu'une infime minorité d'étudiants se soit décidée à changer son mode alimentaire et ait adopté un tel comportement durable, ce qui peut ainsi expliquer l'absence d'effets comportementaux (Terry & Hogg, 1996). Il n'est donc pas surprenant que les effets

comportementaux aient pu être montrés dans les études menées auprès des agriculteurs, étant donné l'implication et la pertinence du comportement de conversion (ou non) en bio pour ces derniers. Par ailleurs, une faible implication comportementale pourrait également expliquer l'absence de modération des effets comportementaux du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue par l'intention de convaincre les autres de son attitude. Les effets des attitudes personnelles et de la manipulation expérimentale sur l'intention de convaincre les autres à son opinion en cas de désaccord avec la majorité ne sont pas confirmés non plus pour la même raison. De telles observations font écho aux résultats trouvés dans les recherches de Hornsey et collaborateurs (2003 ; 2007). En effet, ces auteurs avaient pour objectif d'examiner les facteurs susceptibles d'expliquer les effets anticonformistes de la base morale sous-jacente à l'attitude sur l'expression d'une opinion minoritaire à diverses problématiques sociales. Cependant, la question concernant les modérateurs des effets anticonformistes du décalage entre les attitudes personnelles et les normes collectives reste ouverte et devrait donc être investiguée davantage dans les futures recherches expérimentales.

Par ailleurs, cette étude souffre d'une autre limite méthodologique. Par exemple, il nous semble pertinent de mener une étude expérimentale auprès d'une autre population afin d'avoir un effectif plus grand de la population masculine. Bien que l'échantillon des étudiants soit un échantillon répandu souvent dans de nombreuses études en psychologie (voir Portelinha & Elcheroth, 2016 ; Prentice & Miller, 1993), cette catégorie n'est cependant pas représentative de la population générale. Ainsi, dû à l'effectif faible d'étudiants masculins en psychologie, il nous a été impossible de tester l'hypothèse sur le rôle modérateur du genre dans les effets psychologiques du décalage, afin de confirmer les patterns observés dans l'étude 1 de cette thèse de manière expérimentale.

Enfin, une autre limite méthodologique de cette étude doit être notée. Elle renvoie notamment à l'absence de la condition contrôle. En effet, dans la mesure où nos conditions expérimentales ont été créées de telle sorte que la norme perçue soit positive ou négative, nous

n'avons donc pas de groupe de référence. Or l'absence d'une telle « ligne de base » nous ne permet pas de vérifier plus exactement l'impact occasionné par nos mesures. Les futures études peuvent notamment répliquer nos patterns en incluant une condition contrôle dans laquelle les participants n'ont accès à aucune information concernant la norme perçue comme le font Portelinha et Elcheroth (2016).

En résumé, cette étude expérimentale permet d'avoir un support pour certains résultats observés dans les études corrélationnelles précédentes de cette thèse, concernant notamment les effets du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue sur la santé mentale. Un tel accord entre les études expérimentales et les études corrélationnelles à l'égard de cette hypothèse nous permet ainsi de confirmer la validité de notre modèle théorique.

De manière générale, cette étude met également en évidence qu'il est possible de manipuler la norme perçue dans les conditions expérimentales. Portelinha et Elcheroth (2016) en ayant manipulé la perception de l'attitude normative envers le Front national parmi les étudiants parisiens ont conclu que la norme perçue est un construit malléable et très facilement manipulable. Nos résultats rejoignent de telles conclusions en démontrant qu'il est facile de faire changer les perceptions normatives chez les individus sur diverses problématiques sociales, autres que politiques. Or, une telle malléabilité du construit de la norme perçue représente éventuellement une implication assez importante à notre regard. En effet, cela nous indique que certaines sources d'information (médias ou réseaux sociaux) ont la possibilité d'induire en erreur et de créer des perceptions totalement erronées sur un sujet particulier. Ainsi, en prenant en compte les phénomènes de conformisme (Asch, 1956) ou de la spirale du silence (Noelle-Neumann, 1993), nous mettons en évidence qu'une perception normative inexacte ou infidèle de la réalité peut contribuer à perpétuer des normes sociales qui, à leur tour, influencent les comportements individuels.

Chapitre 7

Chapitre 7 - Discussion générale : Bilan, limites et perspectives

7.1. Rappel des objectifs de la thèse

Nous vivons dans un monde qui évolue constamment. Depuis toujours, nous sommes témoins de nombreux changements qui ont lieu dans divers domaines dans nos sociétés. Par exemple, aujourd'hui, être « écolo » devient à la mode, de plus en plus de personnes commencent à s'intéresser et adopter un mode de vie plus « zéro déchet » et « vert » alors que le mouvement écologiste a été minoritaire dans les années 1970 (Moscovici, 2000). Ou, plus encore, nous observons depuis un certain temps un changement politique en matière d'immigration et dans d'autres aspects de la vie avec l'élection récente de partis populistes ou d'extrême-droite dans certains pays européens (Jetten & Esses, 2018). Ce ne sont que des exemples qui témoignent de situations dans lesquelles une minorité devient progressivement la majorité (Portelinha & Elcherath, 2016). Il convient donc de se poser la question suivante : comment arrive-t-on à de tels changements ? Autrement dit, comment des groupes minoritaires, « marginaux » et dissidents (Jetten & Hornsey, 2014) arrivent-ils à gagner progressivement des soutiens à leurs causes, jusqu'à devenir une majorité ? C'est à cette question que ce projet de thèse avait pour but de répondre en recourant à une approche interdisciplinaire. Nos travaux menés dans ce cadre ont pour objectif de progresser dans la compréhension des comportements individuels destinés à changer les normes majoritairement partagées.

L'explication et la détermination des comportements individuels ont toujours été au centre de la recherche en psychologie sociale depuis l'établissement de cette dernière en tant que science. De nombreuses théories ont vu le jour dans le but d'expliquer et de prédire les comportements individuels (Ajzen, 1991 ; Fishbein & Ajzen, 1975 ; Tajfel, 1987 ; Tajfel & Turner, 1979 ; Turner, Oakes, Haslam, & McGarty, 1994). Les deux plus grands déterminants comportementaux qui ressortent de toutes ces théories sont les attitudes personnelles et les

normes sociales. L'une des théories probablement la plus influente au regard de l'explication des comportements, la théorie de l'action raisonnée et du comportement planifié (Fishbein & Ajzen, 1975 ; Ajzen, 1991), postule que les attitudes personnelles et la norme subjective (en plus du contrôle comportemental perçu) déterminent de manière indépendante l'intention comportementale qui à son tour influencera le comportement. Cette conceptualisation a reçu de multiples appuis empiriques dans des domaines très variés faisant du travail de Ajzen et Fishbein l'un des plus importants dans l'ensemble des sciences du comportement (voir Giger, 2008 pour la revue). Cependant, ces auteurs, et comme de nombreux autres chercheurs dans ce domaine, ne semblent pas considérer l'interaction entre les attitudes et les normes en tant qu'un déterminant comportemental, au-delà de leur influence indépendante. Or, il nous semble pertinent de prendre en compte les dynamiques éventuelles qui peuvent exister entre les facteurs personnels et sociaux car les individus sont dans de constantes interactions sociales. Par exemple, l'approche de la cohérence conditionnelle propose de considérer le rôle que jouent les interactions entre les attitudes personnelles et les normes sociales dans l'explication des comportements (Acock & DeFleur, 1972 ; Bansal & Taylor, 2002 ; Grube & Morgan, 1990). Cependant, comme l'indique le nom de cette approche, ces auteurs considèrent uniquement *la congruence* entre ces deux facteurs comme meilleur déterminant comportemental par rapport à l'influence de ces deux facteurs pris séparément. Or, les recherches récentes de Guimond et ses collaborateurs (2013 ; 2014 ; 2015) ont mis en évidence que les attitudes des individus divergent souvent de leurs perceptions des normes de leur groupe (e.g., norme collective perçue). Ces recherches suggèrent que le décalage entre les attitudes et la norme perçue pourrait être un phénomène important, et ceci dans des nombreux domaines allant des politiques d'intégration des immigrants aux habitudes comportementales chez les étudiants (voir Guimond et al., 2015 ; Prentice & Miller, 1993). Comme Guimond, de la Sablonnière et Nugier (2014) le soulignent en conclusion de leur revue sur la question, de nouvelles questions surgissent, et notamment : « Y-a-t-il des implications en matière d'explication des comportements sociaux

résultant d'une prise en compte de la congruence ou de l'incongruence (« *mismatch* ») entre les attitudes et les normes sociales ? » (p. 178). À notre connaissance, peu de recherches systématiques en psychologie sociale ont considéré cette question. Les travaux empiriques de cette thèse ont été alors destinés à examiner quelles sont les implications psychologiques et comportementales que représente une incongruence entre les attitudes et la norme sociale pour les individus qui perçoivent celle-ci. Autrement dit, lorsque les gens perçoivent leurs attitudes comme étant différentes de celles des autres, comment agiront-ils et comment se sentiront-ils ?

Dans la poursuite de ces objectifs, six chapitres expérimentaux ont été présentés dans cette thèse. Le chapitre deux avait pour but de présenter une première étude menée au sein d'un échantillon représentatif de la population française et visant à examiner les conséquences que peut avoir un décalage entre les attitudes et la norme perçue sur la santé mentale des individus, notre premier objectif. Les résultats de cette étude montrent que le fait de percevoir ses attitudes personnelles comme étant différentes de la norme affecte négativement le bien-être psychologique, cet impact étant plus important chez les femmes que chez les hommes. Cette modération par le genre découle logiquement des connaissances existantes concernant le concept de soi des femmes et des hommes dans les sociétés individualistes (Guimond, 2008 ; Guimond et al., 2007). Le rapport soi-autrui est psychologiquement central pour les personnes ayant un soi interdépendant ou relationnel (Cross & Madson, 1997). Une divergence importante entre soi et autrui tel que représentée par un décalage entre ses attitudes personnelles et celles des autres a donc d'impact sur le bien-être psychologique des personnes pour qui l'interdépendance et l'harmonie avec les autres fait partie intégrante de la définition de soi.

Le troisième chapitre empirique de cette thèse avait pour but d'examiner les conséquences comportementales du décalage entre les attitudes et la norme perçue, notre deuxième objectif. L'un des postulats de ce chapitre était que dans un contexte de changement social, un tel décalage résulterait en un comportement anticonformiste, ou dissident, et ceci dans le but de changer la norme. Au cours de ce chapitre, trois études menées auprès

d'agriculteurs européens et de futurs agriculteurs français, plus précisément des élèves de lycées agricoles, ont été présentées. Globalement, les résultats de ces études ont confirmé nos attentes. Le décalage, en plus d'être une caractéristique distinctive des agriculteurs bio (e.g., groupe minoritaire) contrairement aux agriculteurs conventionnels, s'est avéré également avoir un effet positif sur l'intention de s'engager dans la démarche plus durable de production chez ces derniers. Enfin, ce décalage est présent au sein des élèves de lycées agricoles, avant même qu'ils deviennent officiellement agriculteurs, et semble être à l'origine de leur intention de devenir agriculteur bio, confirmant ainsi notre idée de départ sur le décalage entre les attitudes et la norme perçue comme un des facteurs psychologiques étant à l'origine de la décision de faire du bio.

Suite à ces trois études, nous avons souhaité avoir des appréciations qualitatives de patterns attitudeux et normatifs. Dans la poursuite de cet objectif, des entretiens ont été menés auprès de seize agriculteurs de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Ces entretiens ont été intégralement retranscrits donc les extraits ont été analysés dans ce travail de thèse. De manière très intéressante, l'analyse des discours des producteurs français permet d'avoir des indications qui confirment notre hypothèse sur les effets comportementaux du décalage. En effet, nous pouvons observer que les « pionniers » du bio dans le Parc Naturel Régional du Pilat (42) ont été marqués par une très forte perception que leurs attitudes ont été « marginales » et peu soutenues par les autres au moment de leur conversion (fin des années 1990 - début 2000). Il s'avère également qu'un tel décalage a été également l'un des leviers de leur décision pour passer en bio. Nous pouvons également observer à partir de ces entretiens que les démarches d'être bio chez ces pionniers sont caractérisées par des aspects plutôt militants et contestataires, contrairement aux « nouveaux » bio d'aujourd'hui, ce qui confirme ainsi le phénomène d'institutionnalisation du bio (Michelsen, 2001 ; Van Dam, Nizet, & Streith, 2011).

Dans un souci de tester le caractère généralisable de nos résultats, nous avons appliqué notre cadre théorique dans un contexte différent, portant sur une problématique sociale tout

aussi importante que l'agriculture biologique. Nous avons notamment examiné les intentions de s'exprimer au sujet de l'immigration en Europe en fonction des attitudes personnelles des Européens et de leurs perceptions du climat normatif à ce sujet. Les hypothèses semblables à celles de deux chapitres précédents ont été émises, un effet anticonformiste résultant du décalage entre les attitudes et la norme a donc été attendu. Les résultats de cette étude confirment le postulat principal de la théorie de la spirale du silence (Noelle-Neumann, 1977) en montrant que lorsque les Européens pensent détenir une opinion minoritaire (positive par rapport à la norme qui s'avère être plutôt hostile envers l'immigration), ils tendent à ne pas l'exprimer. Cependant, le niveau d'identification aux valeurs européennes relevant de la tolérance et de la bienveillance envers autrui (Schlenker, 2013 ; Visintin et al., 2018) s'avère être un modérateur de cet effet sur les intentions. Contrairement aux Européens faiblement identifiés, ceux qui sont fortement identifiés à l'Europe ont exprimé leur opinion malgré le décalage perçu entre leurs attitudes et la norme.

Enfin, le dernier chapitre de cette thèse visait à vérifier nos hypothèses sur les effets comportementaux et psychologiques de ce décalage de manière expérimentale. Afin de remédier à la limite principale des études précédentes qui ont été de nature corrélacionnelle, nous avons proposé de manipuler la norme perçue dans des conditions expérimentales et de tester ses effets additifs et interactifs avec les attitudes sur la santé mentale, les intentions comportementales et le comportement dans une étude pré-enregistrée. Ainsi, les effets négatifs du décalage entre les attitudes et la norme perçue sur le bien-être et la satisfaction de la vie ont pu être confirmés. Néanmoins, nous n'avons pas pu observer les effets d'interaction entre les attitudes et la norme perçue manipulée sur les intentions comportementales ni sur le comportement.

Tout bien considéré, les résultats de toutes ces études qui ont bénéficié d'échantillons suffisamment représentatifs et en s'interrogeant sur des sujets sociétaux sensibles divers

fournissent des pistes de réflexion intéressantes ainsi que des contributions pour des domaines de recherches très divers que nous allons discuter dans la suite de ce chapitre.

La première contribution de cette thèse relève de la mise en relief d'un phénomène de décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue, qu'elle que soit la thématique abordée dans le cadre de cette thèse. Les travaux menés permettent ainsi d'avoir une preuve irréfutable sur la distinction entre les attitudes personnelles et la norme, évidence confirmant le phénomène de l'ignorance pluraliste (Prentice & Miller, 1993). L'observation d'un tel phénomène dans les domaines très divers ayant été abordés dans ce travail (agriculture, immigration, modes alimentaires) permet de conclure à la robustesse de ce phénomène ainsi qu'à l'importance et la nécessité de l'étudier davantage. Enfin, les analyses de corrélations menées dans toutes les études permettent de conclure que les attitudes personnelles et la norme perçue sont deux construits complètement différents et qui ne se réduisent pas l'un à l'autre (Guimond, Crisp et al., 2013 ; Guimond et al., 2015 ; Pelletier-Dumas et al., 2017). Bien que nos résultats confortent les observations faites par Guimond et ses collaborateurs depuis 2013, nos travaux de recherches permettent en plus d'avancer dans la compréhension des implications psychologiques et comportementales que peut avoir un tel décalage.

7.2. *Mismatch* : quelles en sont les implications pour le bien-être et le comportement ?

Concernant le premier objectif portant sur les implications psychologiques du décalage entre les attitudes personnelles et la norme collective, l'une de nos hypothèses principales était que le décalage entre ce que les individus pensent et ce qu'ils perçoivent de ce que les autres pensent aurait des conséquences psychologiques négatives pour les individus. Cette hypothèse a été confirmée à travers deux études, l'une d'entre elles étant expérimentale (Étude 7), indiquant le caractère suffisamment robuste des effets observés. Ainsi, ces résultats ont des

implications très importantes pour la compréhension des conséquences destructives liées à la diminution de la réalité partagée (Echterhoff, Higgins, & Levine, 2009) ainsi que des différences de genre en termes de santé mentale.

Les recherches précédentes montrent que le fait de ne pas partager les traits psychologiques avec des individus de sa culture a des conséquences psychologiques délétères (Bleidorn et al., 2016 ; Fulmer et al., 2010). Notre recherche va dans le sens de cette hypothèse en précisant en plus qu'une simple interaction avec des individus dont une personne ne partage pas le point de vue semble être suffisante pour perturber l'état psychologique de cette dernière. Il en découle qu'il est nécessaire et très important de prendre en compte les influences du contexte social lorsque nous examinons le bien-être psychologique. En d'autres termes, comme le niveau élevé de bien-être subjective représente l'une des conditions nécessaires du fonctionnement harmonieux d'une société (Diener, Oishi, & Lucas, 2009), la considération du phénomène de décalage dans l'explication des variations de bien-être s'avère donc être nécessaire.

Le deuxième objectif de cette thèse qui porte sur les implications comportementales du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue a été testé à travers quatre études en ayant une approche à la fois quantitative (Études 2, 3, 4, 6 et 7) et qualitative (Étude 5).

Comme nous l'avons évoqué précédemment, les individus confrontés à un désaccord personnel avec la norme majoritaire risquent de se retrouver face à un choix entre deux stratégies comportementales. Ils peuvent abandonner leur attitude et se conformer ainsi à la norme, la stratégie qui semble être la plus évidente et « classique » que les individus peuvent adopter. Comme Moscovici le soulignait à plusieurs reprises, avant les années 1970 les recherches en psychologie sociale ont été marquées par un très fort « biais de conformisme ».

Effectivement, le phénomène de conformisme peut être observé dans certaines de nos études. Les individus semblent se conformer à la norme malgré leur désaccord avec celle-ci et

ceci pour diverses raisons. L'une des raisons principales réside dans la recherche de certitude dans un monde complexe : se conformer à la majorité nous permet d'en réduire la complexité et l'ambiguïté. Par exemple, dans l'étude 6 nous avons pu trouver une confirmation de ce pattern. Il a été mis en évidence que les Européens ayant perçu la norme majoritaire en Europe comme étant différente de leur attitude n'ont pas osé l'exprimer, se conformant ainsi à la norme hostile envers les immigrants et les réfugiés. En matière d'immigration, les médias et les réseaux sociaux fournissent des informations ambiguës, ce qui peut influencer la formation d'une opinion personnelle ; ce fait pouvant probablement expliquer les patterns de conformité à la norme perçue à ce sujet. Un tel résultat fait écho à la théorie de la spirale du silence développée dans le domaine de la communication par Noelle-Neumann (1977). Cette théorie postule que lorsque les individus pensent détenir une opinion minoritaire, ne l'exprimeront pas par peur d'être rejeté de leur groupe. Néanmoins, une méta-analyse de 17 études menée par Glynn, Hayes et Shanahan (1997) montre une corrélation significative, cependant, très faible ($r = .054$), entre la perception de support pour son opinion et la capacité d'exprimer celle-ci. Ainsi, un tel résultat met en question la robustesse du phénomène de la spirale du silence (voir aussi Hornsey et al., 2003 ; Louis et al., 2010). De plus, nous observons une persistance continue de minorités vocales et robustes qui parviennent à changer la norme. Ainsi, la théorie de la spirale du silence de Noelle-Neumann ne semble pas considérer les conditions qui favorisent l'expression d'une opinion minoritaire et considérée comme étant dissidente malgré les risques qui y sont associés. Nos résultats pris ensemble démontrent néanmoins que le conformisme n'est pas la seule stratégie comportementale qui résulte du décalage entre les attitudes et la norme collective en fournissant en plus des pistes d'explication sur les conditions dans lesquelles un anticonformisme peut se produire.

Tout d'abord, notre étude auprès des Européens fournit un premier élément de réponse potentielle à cette question. En effet, il a été montré que les individus fortement identifiés aux valeurs importantes pour eux mais qui vont au contraire de la norme (perçue) majoritaire dans

leur groupe, s'opposent à cette dernière dans une plus grande mesure que ceux qui ne se sentent pas fortement identifiés à leurs valeurs. Ainsi, un décalage entre les attitudes et la norme collective a incité les Européens fortement identifiés aux valeurs européennes de tolérance et de bienveillance envers autrui (Schlenker, 2013) à exprimer leur opinion malgré qu'elle soit différente de la norme dans une plus grande mesure que ceux qui y sont faiblement identifiés. De même, en interrogeant les attitudes des Australiens sur diverses problématiques sociales d'actualité et manipulant le support social de celle-ci, les recherches de Hornsey et ses collaborateurs (2003 ; 2007) démontrent que les individus percevant une forte base morale sous-jacente à leur attitude s'opposent plus facilement à la norme majoritaire. Il en découle que lorsque les valeurs personnelles ou la moralité sont en jeu, les individus ne vont pas forcément se conformer à la norme. Bien au contraire, ils semblent avoir tendance à prôner leur propre norme en s'opposant à la norme prédominante. Ainsi, l'une des premières explications d'expression de la dissidence qui se dégage de ces travaux de thèse réside dans la volonté de défendre ses valeurs personnelles et morales (voir aussi Hornsey et al., 2003 ; 2007).

De plus, nos études quantitatives et qualitatives auprès des agriculteurs et futurs agriculteurs permettent de fournir une autre explication de la dissidence en représentant ainsi une originalité théorique de cette thèse.

Comme nous l'avons vu, l'anticonformisme peut exister au sein d'un groupe au même titre que le conformisme (Jetten & Hornsey, 2014). Cependant, un comportement anticonformiste implique certains risques sociaux tels que l'exclusion sociale ou la ridiculisation de soi. Quelles sont alors les autres conditions nécessaires pour que l'individu exprime son attitude de manière comportementale malgré les risques sociaux associés avec la dissidence ?

Comme le disait Moscovici, «... il n'est pas moins surprenant de se rendre compte de ce que, malgré une répression minutieuse, malgré les énormes pressions qui s'exercent en vue d'attendre à l'uniformité de la pensée, du gout et du comportement, non seulement les individus

et les groupes sont capables de leur résister, mais de plus, ils arrivent à créer les nouvelles façons de percevoir le monde, de s'habiller, de vivre, des idées neuves en politique, en philosophie ou dans des arts, et à amener d'autres personnes à les accepter. La lutte entre les forces de conformité et les forces d'innovation ne perd jamais son attrait et reste décisive pour les unes comme pour les autres » (Moscovici, 1979, p. 10).

Dans le cadre de cette thèse, nous avons donc proposé une autre explication de la dissidence, l'explication n'ayant pas été largement étudiée auparavant. En effet, nous avons proposé que les individus prônent une contre-norme éventuellement dans le but de changer la norme majoritaire. Cette hypothèse étant testée dans un contexte dans lequel une norme est en train de surgir.

7.2.1. Dissidence à l'origine du changement social

La théorie de la spirale du silence, au même titre que l'approche conformiste initiée par les travaux princeps d'Asch (1956) et Sherif (1936) ne sont pas conçues pour expliquer comment une nouvelle norme surgit. En effet, si les individus se conforment « aveuglement » à la majorité en ayant peur d'exprimer leur opinion considérée comme déviante, la norme aurait moins de chance d'être changée puisqu'une opinion alternative ne sera pas exprimée. Comment arrive-t-on à un changement social si la réponse principale des individus est de se conformer à la norme majoritaire ? Au regard de ce débat, un décalage entre les attitudes et la norme perçue a été proposé comme étant l'un des mécanismes sous-jacents au changement normatif. Autrement dit, dans le cas de désaccord avec la norme majoritaire, les individus se comporteront conformément à leur attitude, en s'opposant ainsi à la norme, lorsqu'ils perçoivent qu'ils peuvent la changer. Afin de tester cette hypothèse, dans le cadre de cette thèse, nous avons étudié le processus de changement social sur l'exemple d'un domaine particulier dans lequel une nouvelle norme est en train de surgir. Nous avons notamment interrogé les facteurs psychologiques et sociaux qui sont à la base de l'intention des producteurs européens

d'adopter une pratique alternative et « marginale » à la pratique conventionnelle (Van Dam et al., 2009) qu'est l'agriculture biologique (AB).

En effet, dans le domaine agricole d'aujourd'hui, la norme courante de production est celle de l'agriculture conventionnelle favorisant l'utilisation des pesticides et d'autres substances chimiques qui sont nocifs pour l'environnement et la santé humaine et animale. L'agriculture biologique représente alors une alternative à ce mode de production très répandu, renvoyant cependant à une pratique minoritaire et marginale à l'heure actuelle au sein du monde agricole (Van Dam et al., 2009). En ayant interrogé les attitudes et les perceptions normatives des producteurs européens, nos enquêtes psychosociales ont confirmé notre idée de départ et permettent ainsi de dégager des contributions théoriques et pratiques intéressantes. De plus, les entretiens menés sur le terrain auprès des agriculteurs français fournissent certaines indications qui vont dans le sens de notre hypothèse principale sur les implications comportementales du décalage. Les entretiens avec des conseillers techniques et des producteurs ont ainsi été d'une aide inestimable pour confronter nos hypothèses.

Par exemple, comme nous l'indique l'un des conseillers techniques, l'agriculture biologique n'était pas majoritairement répandue dans la région de Pilat (42) avant qu'un groupe des producteurs fasse les premières démarches techniques et pratiques dans le but de passer à ce mode de production plus durable. En ayant discuté avec ces « pionniers » d'AB dans la région, il ressort que le décalage entre ce qu'ils pensaient au sujet du bio au moment de leur conversion et ce qu'ils percevaient comme étant la norme majoritaire dans leur entourage a été un des leviers de leur passage en bio, c'est-à-dire, l'engagement dans le comportement minoritaire. Néanmoins, nos analyses qualitatives ne sont pas fiables à elles seules pour pouvoir confirmer avec une très grande certitude nos hypothèses opérationnelles. Cependant, ces entretiens nous ont permis de voir comment « fonctionne » un monde social et les acteurs dans cette situation sociale précise (Bertaux, 1997). Ainsi, les observations faites et les impressions

formées lors des entretiens avec les producteurs nous permettent d'enrichir nos attentes de départ.

Pris dans leur ensemble, nos résultats pointent vers la conclusion selon laquelle les individus s'opposent à la norme suite à une perception du décalage dans le but de changer la norme majoritaire. Ainsi, ces résultats sont intéressants à être discutés du point de vue de leurs implications pour la compréhension des mécanismes sous-jacents aux changements normatifs ainsi que pour les recherches sur l'influence minoritaire.

7.2.2. Le support minoritaire et le support majoritaire

Tout d'abord, nos résultats nous permettent d'entrevoir le décalage entre les attitudes et la norme collective comme facteur participant à l'origine des phénomènes de changement social. Les individus, en percevant un désaccord avec la norme courante, expriment leur opinion qui peut être perçue comme dissidente afin de changer la norme. De plus, certains de nos résultats nous laissent supposer que la perception du manque de soutien social de leur opinion contrairement au soutien majoritaire incite les individus à s'engager encore plus dans des comportements conformes à leur opinion. Ainsi, psychologiquement, le désaccord avec la norme majoritaire, loin d'être nécessairement un frein, peut devenir une motivation et un facteur énergisant qui pousse à l'action. Par exemple, les résultats de l'étude 4 auprès des élèves de lycées agricoles montrent clairement que ces derniers indiquent une intention de devenir agriculteur biologique dans une plus grande mesure lorsqu'ils perçoivent que leurs amis (le groupe de référence pour eux) sont contre l'AB que lorsqu'ils sont perçus comme y étant favorables. Il en est de même lorsqu'il s'agit de l'intention de considérer le bio en tant qu'une alternative à la production conventionnelle chez les agriculteurs européens. L'intention est clairement plus forte dans le cas de décalage (attitude positive/norme négative) que lorsqu'ils perçoivent leurs attitudes allant dans le sens de la norme. Ainsi, nous pouvons supposer que le support minoritaire tel qu'il est impliqué dans le décalage est l'un des motivations principales de

s'engager dans une intention dissidente dans le but de changer l'ordre des choses. Effectivement, ces deux résultats ne sont pas suffisants à eux seuls pour confirmer la robustesse de notre assomption vu le manque d'évidence pour toutes les autres intentions comportementales examinées dans le cadre de cette thèse. Cependant, nous pouvons tirer une conclusion importante selon laquelle les individus s'engagent dans un comportement minoritaire dans une plus grande mesure lorsqu'ils perçoivent un décalage entre leurs attitudes et la norme que lorsque les deux sont congruentes, au moins au premier stade de prise de décision de changer la norme. En effet, dans l'étude 2, l'intention de considérer l'AB en tant qu'alternative représente la première étape dans la prise de décision de passer en bio, qui sera suivie ensuite par une intention de se convertir en AB proprement dit. En ce qui concerne les étapes plus élaborées de la décision de changer la norme, le décalage s'est avéré d'avoir un effet anticonformiste, cependant, il semble dépendre de conditions supplémentaires. En effet, cette même étude a mis en évidence un modérateur important des effets du décalage sur le comportement, qui est celui de contrôle comportemental perçue (CCP). Le décalage a engendré un comportement anticonformiste mais uniquement chez les individus ayant un niveau de CCP faible, l'effet d'interaction étant non significatif sur l'intention de se convertir chez ceux en ayant un niveau élevé. Les résultats confortant cette hypothèse ont été observés dans l'étude 6, où le niveau d'identification à l'Europe s'avère être un modérateur important des effets du décalage sur l'intention d'exprimer son opinion minoritaire mais pas sur celle d'en convaincre les autres. Ces résultats nous permettent de conclure que l'effet anticonformiste est présent mais il s'avère être un effet « subtil » (Hornsey et al., 2003). En d'autres termes, lorsqu'il s'agit des décisions plus importantes et conséquentes, l'interaction entre les attitudes et la norme perçue n'est pas le seul déterminant du comportement dissident. Il doit être considéré en interaction avec d'autres facteurs, relevant des dynamiques supplémentaires liées au changement social, comme le CCP dans l'étude 2 ou le niveau d'identification dans l'étude 6.

Pris dans leur ensemble, ces études font ressortir que le support minoritaire pour une attitude permet aux individus de s'engager dans une intention comportementale dissidente mais novatrice en même temps (Moscovici, 1979 ; 1980). En effet, les individus percevant un support minoritaire peuvent avoir un plus grand besoin et/ou de se sentir responsables à exprimer leur position personnelle afin de la promouvoir dans une plus grande mesure, contrairement à la position majoritaire qui n'a pas besoin d'être diffusée, car elle est déjà soutenue par la majorité. Ainsi, le support majoritaire contribuerait plutôt à une dépersonnalisation. Dans le but d'expliquer les effets de support numérique sur l'expression d'une attitude, Falomir-Pichastor et collaborateurs (2008), en se basant sur la théorie du focus de régulation (Higgins, 1997 ; 1998), ont montré que les individus percevant un support minoritaire pour leur attitude éprouvent des émotions relatives à la motivation promotionnelle tournée vers la réussite et l'avancement tandis que le support majoritaire a pour effet d'induire les émotions relatives au style prévention visant à maintenir le statu quo. Enfin, Lalot et collaborateurs (2018) ont également montré que, contrairement au support majoritaire, le support minoritaire stimule davantage les individus à adopter les comportements pro-environnementaux. Il en découle que les minorités seront motivées pour propager leur position dans une plus grande mesure que les majorités afin de rétablir le statu quo qui est leur défavorable.

Ce postulat trouve sa confirmation également dans l'étude 6 examinant la manière d'exprimer son opinion minoritaire en matière d'immigration. En effet, selon les dernières statistiques de PEW Research Center (2017), les Européens fortement identifiés à l'Europe sont une minorité par rapport au pourcentage des individus ayant un niveau élevé d'identification nationale, c'est la raison pour laquelle nous avons évoqué la « crise d'identité européenne » dans le chapitre 5. Les résultats de cette étude révèlent que cette minorité des individus fortement identifiés aux valeurs européennes sont ceux qui disent exprimer leur attitude positive envers l'accueil de réfugiés malgré le climat normatif qui est plutôt hostile sur ce sujet.

Ainsi, le fait que le décalage entre les attitudes et la norme collective, ou le conflit normatif, soit à l'origine de changement social, fait l'écho à l'idée principale de Moscovici (1979) selon laquelle les minorités sont à l'œuvre dans les processus d'innovation. En effet, comme l'indiquent les pourcentages des surfaces conduites selon le mode biologique en France (Agence Bio, 2018) et en Europe (European commission, 2017) et malgré que l'agriculture biologique reste encore un mode de production minoritaire ou marginal, par rapport à l'agriculture conventionnelle (Van Dam et al., 2009), les filières agricoles biologiques ne cessent de se développer en France selon les dernières statistiques de l'Agence Bio (2017). La norme actuelle de l'agriculture conventionnelle est en train de progressivement changer vers le biologique ou, tout au moins, des modes de production plus respectueux de l'environnement. Comme le témoignent les conseillers agricoles que nous avons interrogés en région Auvergne-Rhône-Alpes, il y a de plus en plus des conversions en bio à l'heure actuelle. Enfin, même les producteurs non bio interrogés lors des entretiens confirment cette hausse des surfaces bio sur Pilat, en induisant la perception que la norme devient relativement favorable envers le bio, contrairement à ce qu'était le cas il y a quelques années.

Ces évidences permettent de témoigner du passage d'une minorité à une majorité. Les individus à l'origine de ce mouvement social constituent une minorité dite active (Moscovici, 1979). Il en découle que la conformité n'est pas la stratégie comportementale la plus adaptée au changement social car elle ne contribue pas forcément à la réussite et à l'accomplissement d'un groupe (Mugny, Falomir-Pichastor, & Quiamzade, 2017). L'innovation ne peut pas avoir lieu que si les idées alternatives ne sont pas acceptées par la majorité. Pour Moscovici (1976), l'innovation provient forcément de groupes minoritaires qui ont comme objectif d'apporter les véritables changements sociétaux (Moscovici, 1979 ; 1980). De ce fait, nos résultats permettent de souligner les effets bénéfiques de l'influence minoritaire et de la dissidence pour le groupe (voir aussi Jetten & Hornsey, 2014)

En effet, la dissidence a été dépeinte négativement à l'époque en renvoyant aux comportements fortement indésirables pour le groupe qui entravent les relations harmonieuses intragroupes en mettant en péril les valeurs du groupe (Hornsey et al., 2006). De nombreuses recherches, notamment celles de Charlan Nemeth, ont montré que la dissidence au lieu d'avoir des effets délétères sur le groupe, comme il a été supposé à l'époque, a des effets plutôt bénéfiques pour l'endogroupe. La dissidence permet notamment aux groupes d'avoir une meilleure performance cognitive (Nemeth, 1986), une plus grande créativité (Nemeth, 1995) ainsi que des décisions de meilleure qualité (Nemeth et al., 2001 ; voir Jetten & Hornsey, 2014 pour le revue sur la question). De même, dans l'optique interactionniste de l'innovation de Moscovici (1979), la déviance représente une fonction adaptative car elle est la source de l'innovation qui est essentielle pour le maintien du système social (Mugny et al., 2017). Nos résultats sur l'exemple de l'expansion de l'agriculture biologique à l'heure actuelle en Europe permettent de refléter en partie les avantages liés à l'expression de la dissidence.

Toutes les études réalisées dans le cadre de notre de thèse permettent de mettre en évidence des explications psychologiques et sociales sous-jacentes au changement de la norme majoritaire, sur l'exemple du développement d'une nouvelle norme dans un domaine particulier. Il en découle que le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue, les deux facteurs dont l'interaction a été longuement négligée dans les recherches en psychologie sociale, s'avère en mesure d'engendrer des comportements anticonformistes. Les individus n'étant pas d'accord avec la norme collective s'expriment conformément à leur attitude, en prônant ainsi une contre-norme, et ceci dans le but de changer le statu quo.

7.3. *Mismatch* : Implications théoriques

7.3.1. Normes descriptives vs. normes injonctives

Notre objectif principal a été de tester l'effet d'interaction entre les attitudes personnelles et les normes sociales en tant que déterminant du comportement individuel. Comme nous venons de le voir, cet objectif a été en grande partie confirmé. Il en découle alors des implications importantes d'ordre méthodologique et théorique pour la recherche sur l'influence des déterminants comportementaux.

Tout d'abord, il convient de discuter de l'importance d'étudier de manière plus profonde l'influence des normes descriptives dans l'explication des comportements (voir aussi Terry & Hogg, 1996 ; Povey et al., 2000). En effet, il a été observé dans de nombreuses recherches portant sur la validation de la théorie de l'action raisonnée (TRA ; Fishbein & Ajzen, 1975) que la norme subjective, telle qu'elle est définie par ces auteurs, est caractérisée par un faible pouvoir prédictif des comportements (Povey et al., 2000 ; Manning, 2009). En d'autres termes, il a été observé que les intentions comportementales sont faiblement expliquées par la norme subjective. De nombreux chercheurs sont d'accord pour dire que la norme subjective renvoie plutôt à la norme injonctive, ou la perception de la (dés)approbation de la réalisation d'un comportement (Cialdini, Reno, & Kallgren, 1990). Ainsi, afin d'expliquer cette faible puissance prédictive de la norme subjective, Terry et Hogg (1991) ont proposé de reconceptualiser la notion de norme, en suggérant d'inclure la notion d'influence normative venant du groupe de référence. Par exemple, dans les études de Grube et collaborateurs (1986), la norme du groupe pertinent du point de vue du comportement pour les étudiants (les pairs contrairement à la norme venant des parents) a eu plus d'effet dans la détermination de ce dernier en matière de consommation de tabac et des substances narcotiques. De plus, contrairement aux normes injonctives, les normes descriptives (qui sont représentées par la norme perçue, telle qu'elle est définie dans les présents travaux de recherche) sont supposées être plus prédictives du

comportement (Grube & Morgan, 1990 ; Hogg & Smith, 2007 ; Terry & Hogg, 1996 ; Ravis & Sheeran, 2003).

Ainsi, l'inclusion de la norme perçue a permis donc de revoir les influences normatives sur les comportements dans le cadre de TRA et TCP. En effet, la notion de la norme perçue dans nos études permet de redéfinir le concept initial de la norme subjective en ajoutant un aspect de la prévalence d'un comportement donné en plus de l'approbation sociale pour sa réalisation. Dans un premier temps, les effets additifs des attitudes et de la norme perçue ont été testés sur les intentions comportementales, les effets interactifs entre les deux ont été examinés par la suite.

Nos études ne permettent pas de corroborer l'assomption selon laquelle la norme descriptive expliquerait mieux le comportement qu'une norme injonctive. Bien au contraire, l'étude 2 menée auprès des agriculteurs d'Europe de l'Est, a révélé notamment un effet significatif de la norme subjective sur les intentions de considérer l'AB en tant qu'alternative à la pratique conventionnelle et d'y passer par la suite, contrairement à la norme perçue qui n'a eu aucune influence sur nos variables dépendantes. Un tel résultat parallèlement aux effets principaux significatifs des attitudes et du contrôle comportemental perçu permet de confirmer la robustesse de la théorie de l'action raisonnée et du comportement planifié dans son application aux comportements pro-environnementaux et durables (Fishbein & Ajzen, 1975 ; Ajzen, 1991 ; voir aussi Fielding et al., 2008).

Cependant, bien que la norme perçue n'ait pas d'effet principal sur les intentions comportementales, nos résultats montrent que ce facteur s'avère être un modérateur très important de l'effet des attitudes sur les intentions. En effet, nous pouvons observer systématiquement que les attitudes ont des effets encore plus forts lorsque le contexte normatif est pris en compte. Un tel effet modérateur de la norme perçue des effets des attitudes sur les intentions comportementales permet ainsi d'avoir un aperçu sur comment les influences

sociales s'opèrent dans le but de déterminer les effets des attitudes sur les intentions (Hogg & Smith, 2007 ; Povey et al., 2000).

De manière générale, en se basant sur nos résultats, nous pouvons conclure que l'effet d'interaction entre les attitudes et la norme perçue semble jouer un plus grand rôle dans l'explication des comportements que les effets additifs de ces deux facteurs, comme il a été annoncé par les fondateurs de TRA et TCP (Ajzen, 1991 ; Giger, 2008). C'est ce qui ressort des résultats même en tenant compte de toutes les variables de la théorie de l'action raisonnée et du comportement planifié (voir étude 2). Compte tenu de la notoriété de cette théorie dans sciences du comportement, les travaux de la présente thèse ouvrent la porte à une contribution théorique majeure.

D'une part, une telle évidence trouvée dans toutes les études quantitatives conduites dans le cadre de cette thèse, confirme l'idée de départ d'Acock et DeFleur (1972) ainsi que d'autres défenseurs de l'approche de la cohérence conditionnelle (Bansal et al., 2002 ; Bagozzi & Schnidlitz, 1985 ; Grube, Morgan & McGree, 1986 ; Povey, Conner, Sparks, James, & Shepherd, 2000) selon laquelle les attitudes doivent être prises en compte en conjonction avec les influences sociales dans le but d'améliorer l'explication du comportement. De plus, l'étude d'effet d'interaction entre les attitudes et la norme perçue permet d'apporter un élément de réponse au débat selon lequel une grande part de la variance de l'intention et du comportement reste encore inexpliquée, cette question étant d'un très grand intérêt de la recherche en psychologie sociale (Giger, 2008 ; Wicker, 1969).

Cependant, notons que selon l'approche de la cohérence conditionnelle, les attitudes auront plus d'effet sur le comportement donné uniquement lorsque le climat normatif semble être favorable à l'exécution de ce comportement. L'incongruence entre les attitudes et la norme ne semble donc pas être considérée comme un déterminant du comportement, contrairement à ce que nous avons prédit dans le cadre de cette recherche.

Certains de nos résultats des études menées dans le cadre de cette thèse ont révélé des effets de la congruence entre les attitudes et la norme perçue sur les intentions comportementales, ce qui est conforme à l'approche de la cohérence conditionnelle. Cependant, nos études, et conformément à notre hypothèse de départ, montrent que ce n'est pas uniquement la congruence qui peut déterminer le comportement individuel mais l'incongruence entre ce que les individus pensent (attitude positive) et ce qu'ils perçoivent comme étant la norme majoritaire (norme perçue négative) a également un effet sur le comportement. De plus, comme le montrent certains résultats, l'effet d'incongruence s'avère d'être plus grand que celui de la congruence sur le comportement. Du point de vue théorique, un tel résultat constitue une approche novatrice dans l'explication des comportements individuels. Cependant, une question demeure. Comment pouvons-nous caractériser les situations dans lesquelles la congruence entre les attitudes personnelles et la norme perçue (« match ») serait un meilleur prédicteur du comportement et quelles sont les situations qui seront marquées par un effet inverse (« mismatch ») ? Au regard de ce débat, nous pouvons conclure, sans nier l'importance de l'approche de la cohérence conditionnelle en tant que modèle théorique puissant, que les motivations sous-jacentes à la réalisation d'un comportement joueraient un rôle prépondérant. Comme nous l'avons évoqué au début de ce chapitre, la congruence entre les attitudes et la norme perçue ne semble pas être pertinente quant à l'explication des comportements liés au changement social, le comportement d'intérêt dans ce projet de recherche. Ainsi, il n'est pas étonnant que l'incongruence n'a pas été considérée ou/et n'a pas d'effet sur les comportements dans les études de Grube et Moragn (1990), Acock et DeFleur (1977) et d'autres recherches testant cette approche. En effet, les comportements d'intérêt dans ces études ne semblent pas relever du changement social (légalisation de marijuana, comportements de protections solaires, choix d'opérateur téléphonique, etc.) contrairement aux sujets abordés dans nos études, ce qui explique que la congruence entre les attitudes et la norme représente un meilleur prédicteur dans ces types de situations. En somme, il apparaît évident que certaines

interrogations demeurent mais que déjà, nos résultats justifient de dire que les recherches futures doivent examiner non seulement les effets indépendants des attitudes et des normes, comme le prônent Ajzen et Fishbein, mais aussi les effets d'interaction entre attitudes et normes.

7.4. Limites de nos études et perspectives de recherche

7.4.1. Limites de nos études

Au-delà des contributions apportées par nos travaux que nous venons de discuter, les études de cette thèse présentent un certain nombre de limites, qui peuvent éventuellement être reprises dans des recherches futures.

Bien que nos études, en ayant bénéficié d'échantillons conséquents et très divers, montrent un effet suffisamment robuste d'anticonformisme, ce sont essentiellement les intentions comportementales qui ont été considérées en tant variable dépendante. En d'autres termes, à travers nos études, nous avons examiné les effets additifs et interactifs entre les attitudes et la norme perçue principalement quant à l'explication des intentions comportementales de changer sa pratique ou d'exprimer son opinion, et non pas les comportements effectifs. Or, les intentions comportementales ne doivent pas être considérées comme des mesures substitutionnelles du comportement (Hornsey et al., 2007). Ainsi, il conviendra à l'avenir de combler cette limite.

Au regard du débat concernant le lien entre les intentions et le comportement (voir Sheeran & Webb, 2016, pour une revue sur la question), il serait pertinent de se demander si l'intention de se convertir en bio se traduirait en conversions réelles. En effet, une méta-analyse de Sheeran et al (2002) basée sur 422 études met en évidence un lien important entre les intentions et le comportement mais aussi une existence non négligeable d'un « *intention-behaviour gap* ». Par exemple, Conner et ses collaborateurs (1994), en examinant les intentions de manger de manière plus saine, ont trouvé que les attitudes, norme subjective et le CCP ont

bien prédit les intentions ($R_2 = .41$), tandis que la prédiction de ces facteurs a été nettement plus faible lorsqu'il s'agissait du comportement actuel ($R_2 = .05$) (voir aussi Povey et al., 2000). De même, Hornsey et ses collaborateurs (2007) ont mis en évidence que le phénomène d'anticonformisme révélé sur l'intention d'exprimer son opinion disparaît lorsqu'il s'agit de se prononcer vraiment au sujet des problématiques sociales diverses. Autrement dit, l'effet d'interaction entre une attitude personnelle et le soutien social de son attitude n'a pas pu être observé sur les comportements d'exprimer son opinion personnelle dans une situation expérimentale. Enfin, l'étude 7 de cette thèse, ayant pour but d'examiner les effets de décalage sur le comportement de manger du bio, n'a pas pu le confirmer non plus, bien que cela puisse être dû à des biais méthodologiques liés à la mesure de comportement utilisée dans cette étude (voir chapitre 6).

Au vu de ces évidences, il serait alors possible de supposer que l'intention que les participants dans nos études ont indiquée ne se traduirait pas forcément en comportement réel. En effet, le fait d'indiquer son intention (en entourant un chiffre dans un questionnaire) pourrait éventuellement correspondre à la volonté de vouloir paraître indépendant de la majorité, tandis que la réalisation du comportement minoritaire (qui sera donc rendu public) impliquerait probablement la prise de conscience des risques sociaux associées avec la dissidence.

Cependant, un pattern trouvé chez les agriculteurs de l'Europe de l'Est (Étude 2) et les producteurs français (Étude 3) nous permettent de relativiser ces assomptions. En effet, les patterns attitudinaux et normatifs ont pu être comparés en utilisant le critère comportemental réel qui est la pratique agricole actuelle des producteurs. Ainsi, nous avons observé que les agriculteurs bio au sein de ces deux échantillons différents perçoivent un fort décalage entre les attitudes et la norme contrairement aux producteurs conventionnels. Un tel résultat a été en plus soutenu par les extraits des entretiens menés avec un autre échantillon de producteurs. Ces observations vont clairement dans le sens de dire que le décalage attitude/norme est impliqué dans le comportement réel et pas seulement dans les intentions de comportement. Comme nous

l'avons indiqué précédemment, les intentions de conversion des agriculteurs biologiques semblent relever d'une logique plus morale et éthique (protection de la nature, augmentation de la biodiversité, etc.) qu'économique (Flaten, Lien, Ebbesvik, Koesling & Valle, 2005). Or, il a été montré que l'obligation morale d'un comportement est susceptible de diminuer le « fossé » entre les intentions et les comportements (Sheeran & Webb, 2016).

Néanmoins, bien que l'étude des intentions comportementales permette d'avoir un aperçu fiable des attentes et représentations de soi (Hornsey et al., 2007), il serait pertinent d'étudier les comportements soit de manière plutôt longitudinale, soit en utilisant les mesures comportementales appropriées (voir aussi Dolinski, 2018) afin de pouvoir confirmer les effets comportementaux du décalage entre les attitudes personnelles et la norme collective.

Une autre limite renvoie au contexte culturel, étant donné que nos études ont été menées dans les pays européens. Or, le contexte culturel joue un rôle prépondérant dans la détermination des comportements individuels (Guimond, 2010). Hofstede (1980) a postulé que des pays différents peuvent promouvoir des valeurs ou des normes différentes. Ainsi, cet auteur propose de faire la distinction entre les sociétés collectivistes (la majorité des pays asiatiques) dans lesquelles l'importance du groupe par rapport à l'individu est véhiculée, et individualistes (États-Unis, Europe) dans lesquelles l'importance des buts personnels par rapport à ceux collectifs est mise en avant (Guimond, 2010 ; Markus & Kitayama, 1991 ; Bollinger & Hofstede, 1987). En lien avec la pertinence de cette distinction des pays, de nombreux chercheurs ont mis en évidence l'influence de la culture sur les comportements (Berry, 1967 ; Bond & Smith, 1996). Une méta-analyse de 134 études menée par Bond et Smith (1996) montre que le phénomène de conformisme est plus présent dans les pays collectivistes (Japon ou Brésil) que dans les pays individualistes (Europe et États-Unis). De plus, comme le montrent Jetten et ses collègues (2006), la dissidence est plus tolérée dans les groupes véhiculant la norme individualiste que dans les groupes ayant une norme collectiviste (Jetten et al., 2006). Au vu de ces évidences, nous pouvons donc supposer que les individus seront moins susceptibles

d'exprimer leur opinion minoritaire ou de s'engager dans des comportements dissidents dans les cultures collectivistes, essentiellement par peur des sanctions et répressions sociales plus graves contrairement aux pays individualistes, comme c'est le cas d'Europe. Afin d'examiner cette assomption, il serait alors nécessaire de conduire les études dans des contextes culturels différents afin de pouvoir comparer les effets comportementaux du décalage entre les attitudes et la norme perçue.

Enfin, au regard de nos suppositions théoriques relatives à la motivation sous-jacente à la dissidence que nous supposons relever de la volonté de changer la norme, cette dernière n'a pas été examinée dans nos études. De ce fait, nous proposons de combler cette lacune dans les études futures en mesurant ce facteur. Ainsi, il serait possible de supposer que l'effet de décalage devrait corrélérer de la manière significativement positive avec l'ambition de changer le statu quo.

7.4.2. Perspectives de recherche

Concernant les directions de recherches, certaines pistes d'amélioration peuvent être proposées. Comme nous l'avons vu, nos études ont mis en relief certains modérateurs des effets comportementaux du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue. Notamment, les agriculteurs ayant un faible niveau de CCP et les européens fortement identifiés aux valeurs européennes se révèlent être marqués par les comportements dissidents résultant d'un tel décalage. Dans le but de continuer à avancer dans la compréhension des spécificités des comportements dissidents, nous proposons d'étudier davantage d'autres mécanismes susceptibles de modérer les effets comportementaux d'ignorance pluraliste. Par exemple, l'un des modérateurs potentiels peut être un besoin d'unicité (Snyder & Fromkin, 1977). De nombreuses recherches mettent en évidence que les individus ayant un fort besoin d'unicité font plus souvent des choix non conventionnels concernant les pratiques et les comportements divers (Simoson & Nowlis, 2000). En effet, nous pouvons constater en nous basant sur des

données techniques ainsi que sur l'analyse de discours des agriculteurs interrogés que le passage en bio implique l'acquisition de nouvelles façons de faire dans le but de produire autrement ou produire d'une manière différente des autres (Van Dam et al., 2009). En effet, le besoin de paraître différent, voir unique, des autres individus relève de motivations humaines très importantes qui sont essentielles pour la définition de soi (Vignoles, Chryssochou, & Breakwell, 2000). Dévier de la norme du groupe peut être considéré ainsi comme un moyen de satisfaire un tel besoin. Il se peut que le besoin élevé d'être différent et singulier puisse expliquer dans une très grande mesure les facteurs responsables d'un engagement fort dans des comportements minoritaires, vus comme dissidents.

Les conclusions tirées des entretiens dégagent une piste intéressante de réflexion concernant le construit de la norme perçue. En comparant les patterns attitudeux et normatifs en fonction de la pratique agricole (bio, en conversion, conventionnelle), il est possible d'observer un aspect temporel de la norme (voir aussi Diekmann & Eagly, 2000 sur le dynamisme de stéréotypes de genre). En effet, nous avons vu que les normes (perçues) sont susceptibles de changer : d'après les « pionniers » du bio du Pilat la norme envers le bio a été négative à la fin de vingtième siècle, tandis que maintenant, d'après les producteurs interrogés, la norme commence à être perçue de manière différente. Concernant le contexte d'immigration en Europe, la norme perçue est en train de changer également (Jetten & Esses, 2018), étant donné les derniers événements politiques (Brexit en Grande Bretagne, élections des partis d'extrême-droite dans certains pays européens visant à fermer les frontières de leur pays, etc.). Par exemple, Louis et ses collaborateurs (2010), examinant l'engagement des Australiens dans les débats politiques à propos de l'immigration asiatique, ont montré un effet significatif de la perception de changement de la norme sur la manière d'exprimer une opinion minoritaire. En effet, lorsque les opposants des politiques anti-migratoires actuelles en Australie percevaient que la norme était en train de devenir défavorable à leur attitude personnelle, ils ont été plus motivés à exprimer cette dernière. Il serait possible de supposer que la perception de la norme

courante devenant défavorable à son opinion rendrait l'instabilité de statu quo plus saillante ce qui motiverait à son tour les minorités à revendiquer encore plus fortement leur opinion (Falomir-Pichastor et al., 2009). Ainsi, afin de mieux cerner les influences normatives intervenant dans la détermination des comportements dissidents, nous proposons d'étudier les influences de la perception de changement de la norme séparément et en interaction avec les études sur les comportements, en plus des effets de la norme perçue. L'étude de ce construit peut se révéler comme un aspect clef dans la meilleure compréhension des origines du changement social (Portelinha & Elcherath, 2016).

Évidemment, on peut évoquer certaines contraintes car il peut être difficile d'étudier en laboratoire l'effet d'un changement de norme. D'autres méthodes informatiques et/ou mathématiques peuvent se révéler plus appropriées. Au regard de l'intérêt croissant pour les simulations sur ordinateurs dans l'étude des phénomènes sociétaux en sciences humaines et sociales (Huet, Deffuant, Nugier, Streith, & Guimond, 2019), il serait pertinent d'étudier les implications comportementales du décalage entre les attitudes et les normes à l'aide des modèles basés sur les interactions entre multiples agents (*agent based model* ; Deffuant et al., 2002 ; 2005). Ce type de simulation sur ordinateurs ont pour but d'examiner comment se déroulent les interactions entre les agents ayant une variété d'opinions personnelles sous diverses conditions normatives ainsi que quelle peut être la réponse comportementale adoptée par un « agent » dans le cas de décalage.

Enfin, comme nous avons étudié les implications que peut avoir un décalage entre les attitudes et la norme perçue pour la santé mentale et le comportement des individus, il serait pertinent à nos yeux d'examiner les liens éventuels entre ces deux implications dans la détermination de la dissidence. Certains psychologues sociaux ont montré que le besoin de consistance est l'un des besoins humains les plus importants (Allport, 1937), la consistance et l'authenticité étant en plus responsables de bien-être psychologique (Sheldon, Ryan, Rawsthorne, & Ilardi, 1997). Cet effet peut être d'autant plus important en raison des valeurs

morales associées à un comportement, lorsqu'il s'agit de sujets d'une sensibilité élevée. Au contraire, la perception de la limitation de la liberté d'effectuer un comportement telle qu'elle est impliquée dans le conformisme (Burger, 1987) peut contribuer à la diminution de bien-être et induire une certaine frustration. Au vu de ces suppositions, nous proposons de tester alors le rôle médiateur de la santé mentale des effets comportementaux du décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue. Ainsi, il serait possible de suggérer que les individus se comportent conformément à leur attitude personnelle (malgré qu'elle soit perçue divergente de la norme) dans le but de réduire l'inconfort psychologiques provoqué par le décalage perçu entre les attitudes et la norme collective.

7.5. Conclusion

Malgré les limites et les perspectives soulevées par ce travail de recherche, celui-ci permet d'avancer dans la compréhension de l'influence minoritaire et des mécanismes liés aux changements sociaux. Au niveau théorique, l'étude des dynamiques entre les attitudes et les normes collectives répond à l'un des manques dans le domaine d'étude du comportement individuel. Très peu de recherches se sont intéressées à comprendre le rôle joué par de telles interactions dans la détermination des comportements individuels. Pourtant, comme le montrent les travaux de cette thèse, les implications d'un « *mismatch* » entre les attitudes et les normes collectives sont d'une grande importance pour comprendre la dissidence et les innovations mises en œuvre dans de nombreux domaines de la vie sociale.

D'un point de vue appliqué, nos résultats permettent de mettre en évidence, au-delà des effets bénéfiques discutés auparavant, un autre effet bienfaiteur de la dissidence. Toutes les recherches ayant pour but d'étudier les effets des normes perçues ont largement démontré que ces dernières ont un impact très puissant sur les comportements individuels (Tankard & Paluck, 2016 ; Portelinho & Elcherath, 2016 ; Chiu et al., 2010 ; Zou et al., 2009). Un grand nombre de recherches accentuent ainsi la conformité aux normes perçues. Or, une norme perçue n'est pas forcément le reflet exact de la réalité (Tankard & Paluck, 2016). Il en découle qu'une forte conformité aux normes perçues contribuerait à perpétuer des normes erronées ne correspondant pas à la réalité (Guimond et al., 2015 ; Prentice & Miller, 1993). Les résultats de cette thèse permettent en plus de mettre en évidence que le conformisme n'est pas la seule et unique stratégie qui peut être adoptée par les individus. Les effets bénéfiques de la dissidence sont également démontrés dans notre thèse, notamment, en contexte du changement social où les individus tendent plutôt à prôner leurs positions personnelles afin de changer la norme majoritaire. Ainsi, l'un des effets bénéfiques de l'anticonformisme réside dans la préservation de la norme et dans la prévention des actes erronés (Janis, 1972 ; Jetten & Hornsey, 2014). Les

évidences de la « dissidence » en matière d'agriculture et d'immigration en sont les parfaits exemples. Les agriculteurs souffrant de la perception de la norme qui est différente de leurs attitudes sont encore plus motivés à prôner une contre-norme exprimant ainsi leur attitude favorable envers le bio. En effectuant un comportement conforme à leurs attitudes, malgré qu'elles soient perçues comme impopulaires, ils contribuent au développement de l'agriculture durable qui est soucieuse de la santé humaine et du bien-être animal. De même, les Européens fortement identifiés aux valeurs fondatrices de l'Europe telles que la tolérance et la bienveillance énoncent leur attitude positive malgré le climat normatif perçu négativement, ce qui permet d'harmoniser les relations intergroupes.

Dans les deux cas, ce sont les minorités qui peuvent être considérées comme étant à l'origine des innovations, les agriculteurs biologiques sur le plan de la santé humaine (Baudry, Assmann et al., 2018; Le Monde, 2018) et les Européens fortement identifiés à l'Europe sur le plan des relations intergroupes. Les minorités induisent un changement social « efficace » en suscitant un traitement plus profond d'une position alternative de la part des membres de la majorité (Mugny et al., 2017). Les « pionniers » du bio dans le Pilat, lorsqu'ils étaient interrogés sur leur ressenti de la norme au moment de leur passage en AB, s'accordaient à dire que les autres producteurs « rigolaient » en voyant leurs premiers pas de conversion. Selon Moscovici (2000), «... l'un des ressorts de base de l'influence minoritaire, c'est qu'au départ, les gens disent que c'est utopique, ça va faire rigoler, ils trouvent ça absurde... S'il n'y avait pas cette réaction, ça voudrait dire que les minorités n'ont pas d'influence ». Et comme nous le voyons aujourd'hui, à partir de l'exemple de l'AB, cette dernière devient de plus en plus un mode de production répandu. Cependant, le paradoxe demeure que ce passage de la minorité en majorité pourrait nuire aux effets d'innovation « réussie » à long terme. En lien avec cela, Moscovici dans son interview concernant la politique écologiste dans les années 1970 a souligné que « le mouvement écologiste devrait se considérer comme une minorité » s'il veut garder sa puissance d'influence (Moscovici, 2000). Nos résultats vont dans ce sens en montrant que la perception

de sa position comme étant minoritaire serait à la base de l'innovation (Lalot et al., 2018). En d'autres termes, nous supposons que pour qu'un changement social soit efficace à long terme, la perception de la capacité de changer des choses devrait être maintenue au sein des membres de groupes minoritaires.

Références

Références

- Acock, A., C., & DeFleur, M., L. (1972). A configurational approach to contingent consistency in the attitude-behavior relationship. *American Sociological Review*, 37(6), 714–726.
- Agence Bio (2017). *Les chiffres clés d'Agence Bio*. Retrieved from <https://www.agencebio.org/vos-outils/les-chiffres-cles/>
- Aiken, L. S., West, S. G., & Reno, R. R. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. New York: Sage.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2002). Residual effects of past on later behavior: Habituation and reasoned action perspectives. *Personality and social psychology review*, 6(2), 107-122.
- Ajzen, I., & Driver, B. L. (1991). Prediction of leisure participation from behavioral, normative, and control beliefs: An application of the theory of planned behavior. *Leisure Sciences*, 13(3), 185–204. doi: [10.1080/01490409109513137](https://doi.org/10.1080/01490409109513137)
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (2005). The influence of attitudes on behaviour. In D. Albarracín, B. T. Johnson, & M. P. Zanna (Eds.), *The handbook of attitudes* (pp. 173–221). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Allport, G. W. (1937). *Personality: a psychological interpretation*. Oxford, England: Holt.
- Anier, N. (2018). *Le rôle des normes culturelles d'intégration dans l'explication des comportements de discrimination : Le Cas de la Laïcité* (Doctoral Dissertation, Université Clermont Auvergne, Clermont-Ferrand, France).
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40(4), 471–499.
- Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, 70(9), 1–70.

- Bagozzi, R. P., & Schnedlitz, P. (1985). Social Contingencies in the Attitude Model : A Test of Certain Interaction Hypotheses. *Social Psychology Quarterly*, 48(4), 366–373. <http://doi.org/10.1002/jbm.b.32984>
- Baker, P., Gabrielatos, C., Khosravini, M., Krzyżanowski, M., McEnery, T., & Wodak, R. (2008). A useful methodological synergy? Combining critical discourse analysis and corpus linguistics to examine discourses of refugees and asylum seekers in the UK press. *Discourse & Society*, 19(3), 273-306.
- Balmford, A., Amano, T., Bartlett, H., Chadwick, D., Collins, A., Edwards, D., ... & Waters, H. (2018). The environmental costs and benefits of high-yield farming. *Nature sustainability*, 1(9), 477.
- Bansal, H. S., & Taylor, S. F. (2002). Investigating interactive effects in the theory of planned behavior in a service-provider switching context. *Psychology and Marketing*, 19(5), 407–425. doi: [10.1002/mar.10017](https://doi.org/10.1002/mar.10017)
- Batz-Barbarich, C., Tay, L., Kuykendall, L., & Cheung, H. K. (2018). A meta-analysis of gender differences in subjective well-being: estimating effect sizes and associations with gender inequality. *Psychological Science*, 29(9), 1491–1503. doi: [10.1177/0956797618774796](https://doi.org/10.1177/0956797618774796)
- Baudry, J., Assmann, K. E., Touvier, M., Allès, B., Seconda, L., Latino-Martel, P., ... & Kesse-Guyot, E. (2018). Association of frequency of organic food consumption with cancer risk: findings from the NutriNet-Santé prospective cohort study. *JAMA internal medicine*, 178(12), 1597-1606.
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D., & Funder, D. C. (2007). Psychology as the science of self-reports and finger movements. *Psychological Science*, 2(4), 396–403. doi: [10.1111/j.1745-6916.2007.00051.x](https://doi.org/10.1111/j.1745-6916.2007.00051.x)
- Berry, J. W. (1969). On cross-cultural comparability. *International Journal of Psychology*, 4, 119–128.

- Berry, J. W., Kalin, R., & Taylor, D. M. (1977). *Multiculturalism and ethnic attitudes in Canada*. Ottawa: Ministry of Supply and services.
- Bertaux, D. (1997). *Les récits de vie. Perspective ethnosociologique*. Paris : Nathan.
- Bleidorn, W., Schönbrodt, F., Gebauer, J. E., Rentfrow, P. J., Potter, J., & Gosling, S. D. (2016). To Live Among Like-Minded Others: Exploring the Links Between Person-City Personality Fit and Self-Esteem. *Psychological Science*, 27(3), 419–427. doi: [10.1177/0956797615627133](https://doi.org/10.1177/0956797615627133)
- Bloch (1991). *L'anthropologie cognitive à l'épreuve du terrain. L'exemple de la théorie de l'esprit*. Collège de France : Fayard.
- Bond, R., & Smith, P. B. (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) line judgment task. *Psychological Bulletin*, 119(1), 111–137. doi: [10.1037/0033-2909.119.1.111](https://doi.org/10.1037/0033-2909.119.1.111)
- Bollinger, D. & Hofstede, G., (1987). *Les différences culturelles dans le management*. Paris : Les éditions d'organisation.
- Burger, J. M. (1987). Desire for control and conformity to a perceived norm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(2), 355.
- Butera, F., Falomir-Pichastor, J. M., Mugny, G., & Quiamzade, A. (2016). Minority influence. In S. G. Harkins, K.D. Williams, & J. Burger (Eds.), *The Oxford Handbook of Social Influence* (pp. 1-41). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Chataigné, C. (2014). *Psychologie des valeurs*. De Boeck Supérieur.
- Chekroun, P., & Brauer, M. (2002). The bystander effect and social control behavior: The effect of the presence of others on people's reactions to norm violations. *European Journal of Social Psychology*, 32(6), 853-867.
- Chekroun, P., & Nugier, A. (2011). “I’m ashamed because of you, so please, don’t do that!”: Reactions to deviance as a protection against a threat to social image. *European Journal of Social Psychology*, 41(4), 479–488. doi: [10.1002/ejsp.809](https://doi.org/10.1002/ejsp.809)

- Chiu, C. Y., Gelfand, M. J., Yamagishi, T., Shteynberg, G., & Wan, C. (2010). Intersubjective culture: The role of intersubjective perceptions in cross-cultural research. *Perspectives on Psychological Science*, 5(4), 482–493. doi: [10.1177/1745691610375562](https://doi.org/10.1177/1745691610375562)
- Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015–1026.
- Conner, M., Norman, P., & Bell, R. (2002). The theory of planned behavior and healthy eating. *Health psychology*, 21(2), 194.
- Cross, S. E., & Madson, L. (1997). Models of the self: self-construals and gender. *Psychological Bulletin*, 122(1), 5–37. doi: [10.1037/0033-2909.122.1.5](https://doi.org/10.1037/0033-2909.122.1.5)
- Curtis, K. A. (2014). Inclusive versus exclusive: A cross-national comparison of the effects of subnational, national, and supranational identity. *European Union Politics*, 15, 521- 546.
- Dambrun, M., Ricard, M., Després, G., Drelon, E., Gibelin, E., Gibelin, M., ... Michaux, O. (2012). Measuring happiness: From fluctuating happiness to authentic-durable happiness. *Frontiers in Psychology*, 3, 1–11. doi: [10.3389/fpsyg.2012.00016](https://doi.org/10.3389/fpsyg.2012.00016)
- Deffuant, G., Huet, S., & Amblard, F. (2005). An individual-based model of innovation diffusion mixing social value and individual benefit. *American Journal of Sociology*, 110(4), 1041-1069.
- Deffuant, G., Huet, S., Bousset, J. P., Henriot, J., Amon, G., & Weisbuch, G. (2002). Agent based simulation of organic farming conversion in Allier département. *Complexity and Ecosystem Management*, 158-189.
- Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51(3), 629-636.
- Diekmann, A. B., & Eagly, A. H. (2000). Stereotypes as dynamic constructs: Women and men of the past, present, and future. *Personality and social psychology bulletin*, 26(10), 1171-1188.

- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J., & Griffin, S. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of Personality Assessment*, 49(1), 71–75. doi: [10.1021/1a202870](https://doi.org/10.1021/1a202870)
- Diener, E., Oishi, S., & Lucas, R. E. (2003). Personality, culture, and subjective well-being: emotional and cognitive evaluations of life. *Annual Review of Psychology*, 54(1), 403–425. doi: [10.1146/annurev.psych.54.101601.145056](https://doi.org/10.1146/annurev.psych.54.101601.145056)
- Doliński, D. (2018). Is psychology still a science of behaviour? *Social Psychological Bulletin*, 13(2), e25025. doi: [10.5964/spb.v13i2.25025](https://doi.org/10.5964/spb.v13i2.25025)
- Doms, M., & Moscovici, S. (1984). *Innovation et influence des minorités. Psychologie sociale*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Duarte, S., Dambrun, M., & Guimond, S. (2004). La dominance sociale et les "mythes légitimateurs": Validation d'une version française de l'échelle d'orientation à la dominance sociale. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 17(4), 97-126.
- Dubois, N. (2002). *Autour de la norme sociale. Cahiers de psychologie politiques [en ligne]*, URL : <http://odel.irevues.inist.fr/cahierspsychologiepolitique/index.php?id=1640>
- Echterhoff, G., Higgins, E. T., & Levine, J. M. (2009). Shared reality: Experiencing commonality with others' inner states about the world. *Perspectives on Psychological Science*, 4(5), 496-521.
- European Commission. (2017). *The latest report on Facts and Figures on Organic Farming in the European Union*. Retrieved from https://ec.europa.eu/agriculture/organic/eu-policy/data-statistics_en
- Fabrice, C. (1996). La contagion des idées. Compte rendu. *Réseaux. Communication-Technologie-Société*, 77, 187-191.
- Falomir-Pichastor, J. M., Mugny, G., Quiamzade, A., & Gabarrot, F. (2008). Motivations underlying attitudes: Regulatory focus and majority versus minority support. *European Journal of Social Psychology*, 38(4), 587-600. doi: [10.1002/ejsp.494](https://doi.org/10.1002/ejsp.494)
- Field, A. (2013). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics*. New York: Sage.

- Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review*, 57(5), 271-282. doi: [10.1037/h0056932](https://doi.org/10.1037/h0056932)
- Fielding, K. S., McDonald, R., & Louis, W. R. (2008). Theory of planned behaviour, identity and intentions to engage in environmental activism. *Journal of environmental psychology*, 28(4), 318-326.
- Fielding, K. S., Terry, D. J., Masser, B. M., & Hogg, M. A. (2008). Integrating social identity theory and the theory of planned behaviour to explain decisions to engage in sustainable agricultural practices. *British Journal of Social Psychology*, 47(1), 23-48.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Flaten, O., Lien, G., Ebbesvik, M., Koesling, M., & Valle, P. S. (2006). Do the new organic producers differ from the 'old guard'? Empirical results from Norwegian dairy farming. *Renewable Agriculture and Food Systems*, 21(3), 174-182.
- Fritsche, I., Jonas, E., Kayser, D. N., & Koranyi, N. (2010). Existential threat and compliance with pro-environmental norms. *Journal of Environmental Psychology*, 30(1), 67-79.
- Fulmer, C. A., Gelfand, M. J., Kruglanski, A. W., Kim-Prieto, C., Diener, E., Pierro, A., & Higgins, E. T. (2010). On "feeling right" in cultural contexts: How person-culture match affects self-esteem and subjective well-being. *Psychological Science*, 21(11), 1563–1569. doi: [10.1177/0956797610384742](https://doi.org/10.1177/0956797610384742)
- Galperin, B. L. (2012). Exploring the nomological network of workplace deviance: developing and validating a measure of constructive deviance. *Journal of Applied Social Psychology*, 42(12), 2988–3025. doi: [10.1111/j.1559-1816.2012.00971.x](https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2012.00971.x)
- Gendron, C., & Turcotte, M. F. (2007). Les nouveaux mouvements sociaux économiques au cœur d'une nouvelle gouvernance. *Revue Organisations & territoires*, 16(1), 23-32.
- Giger, J. C. (2008). Examen critique du caractère prédictif, causal et falsifiable de deux théories de la relation attitude-comportement: la théorie de l'action raisonnée et la théorie du

comportement planifié. *Année Psychologique*, 108(1), 107–131. doi:
[10.4074/S000350330800105X](https://doi.org/10.4074/S000350330800105X)

Global Climate Report. (2017). *Annual Report 2017*. Retrieved from
<https://www.ncdc.noaa.gov/sotc/global/201713>

Glynn, C. J., Hayes, A. F., & Shanahan, J. (1997). Perceived Support for one's opinions and willingness to speak out : a meta-analysis of survey studies on the " spiral of silence ". *The Public Opinion Quarterly*, 61(3), 452–463.

Guimond, S. (2008). Psychological similarities and differences between women and men across cultures. *Social and Personality Psychology Compass*, 2, 494–510

Guimond, S. (2010). *Psychologie sociale: Perspective multiculturelle*. Bruxelles : Editions Mardaga.

Guimond, S., Branscombe, N. R., Brunot, S., Buunk, A. P., Chatard, A., Désert, M., ... & Yzerbyt, V. (2007). Culture, gender, and the self: Variations and impact of social comparison processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(6), 1118-1134.

Guimond, S., Chatard, A., Martinot, D., Crisp, R. J., & Redersdorff, S. (2006). Social comparison, self-stereotyping, and gender differences in self-construals. *Journal of personality and social psychology*, 90(2), 221.

Guimond, S., Chatard, A., & Lorenzi-Cioldi, F. (2013). The social psychology of gender across cultures. In M. K. Ryan & N. R. Branscombe, (Eds.), *The handbook of gender and psychology* (pp. 216-233). New York: Sage.

Guimond, S., Crisp, R. J., De Oliveira, P., Kamiejski, R., Kteily, N., Kuepper, B., ... & Sidanius, J. (2013). Diversity policy, social dominance, and intergroup relations: Predicting prejudice in changing social and political contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104(6), 941-958.

- Guimond, S., de la Sablonnière, R., & Nugier, A. (2014). Living in a multicultural world: Intergroup ideologies and the societal context of intergroup relations. *European Review of Social Psychology, 25*(1), 142-188.
- Guimond, S., Streith, M., & Roebroek, E. (2015). Les représentations du multiculturalisme en France: Décalage singulier entre l'individuel et le collectif. *Social Science Information, 54*(1), 52-77.
- Grube, J. W., & Morgan, M. (1990). Attitude-social support interactions : contingent consistency effects in the prediction of adolescent smoking, drinking, and drug use. *Social Psychology Quarterly, 53*(4), 329–339.
- Hardin, C. D., & Higgins, E. T. (1996). Shared reality: How social verification makes the subjective objective. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition. The interpersonal context* (pp. 28-84). New York, NY, US: Guilford Press.
- Haring, M. J., Stock, W. A., & Okun, M. A. (1984). A research synthesis of gender and social class as correlates of subjective well-being. *Human Relations, 37*(8), 645-657.
- Hausenblas, H. A., Carron, A. V., & Mack, D. E. (1997). Application of the theories of reasoned action and planned behavior to exercise behavior: A meta-analysis. *Journal of Sport and Exercise Psychology, 19*(1), 36-51.
- Hellec, F., & Blouet, A. (2011). L'essor de l'élevage laitier biologique en Alsace bossue. *Le bio en devenir. Le cas alsacien. Bruxelles, Peter Lang, 79-91*.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist, 52*(12), 1280-1300. doi: [10.1037/0003-066X.52.12.1280](https://doi.org/10.1037/0003-066X.52.12.1280)
- Higgins, E. T. (1998). Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle. In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 1-46). San Diego, CA, US : Academic Press.
- Hofstede, G. (1980). Culture and organizations. *International Studies of Management & Organization, 10*(4), 15-41.

- Hogg, M. A., & Smith, J. R. (2007). Attitudes in social context: A social identity perspective. *European Review of Social Psychology*, *18*(1), 89-131.
- Hornsey (2016). Dissent and deviance in intergroup contexts. *Current Opinion in Psychology*, *11*, 1-5.
- Hornsey, M. J., Jetten, J., McAuliffe, B. J., & Hogg, M. A. (2006). The impact of individualist and collectivist group norms on evaluations of dissenting group members. *Journal of Experimental Social Psychology*, *42*(1), 57-68.
- Hornsey, M. J., Majkut, L., Terry, D. J., & McKimmie, B. M. (2003). On being loud and proud: Non-conformity and counter-conformity to group norms. *British journal of social psychology*, *42*(3), 319-335.
- Hornsey, M. J., Smith, J. R., & Begg, D. (2007). Effects of norms among those with moral conviction: Counter-conformity emerges on intentions but not behaviors. *Social Influence*, *2*(4), 244-268.
- Howell, J. M., Shea, C. M., & Higgins, C. A. (2005). Champions of product innovations: defining, developing, and validating a measure of champion behavior. *Journal of business venturing*, *20*(5), 641-661.
- Huang, H. (2005). A cross-cultural test of the spiral of silence. *International Journal of Public Opinion Research*, *17*(3), 324-345.
- Huet S., Deffuant G., Nugier A., Streith M., Guimond S. (2019). Resisting hostility generated by terror: An agent-based study. *PLoS ONE* *14*(1). doi: [10.1371/journal.pone.0209907](https://doi.org/10.1371/journal.pone.0209907)
- Hunt, A., & Watkiss, P. (2011). Climate change impacts and adaptation in cities: a review of the literature. *Climatic change*, *104*(1), 13-49.
- Jetten, J., & Esses, V. M. (2018). The reception of immigrants and refugees in western countries: the challenges of our time. *Journal of Social Issues*, *74*(4), 662-673. doi: [10.1111/josi.12292](https://doi.org/10.1111/josi.12292)

- Jetten, J., & Hornsey, M. J. (2014). Deviance and dissent in groups. *Annual Review of Psychology*, 65, 461–485. doi: [10.1146/annurev-psych-010213-115151](https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115151)
- Kamiejski, R., Guimond, S., De Oliveira, P., Er-Rafiy, A., & Brauer, M. (2012). Le modèle républicain d'intégration : Implications pour la psychologie des relations entre groups. *Année Psychologique*, 112(1), 49–83. doi: [10.4074/S0003503312001030](https://doi.org/10.4074/S0003503312001030)
- Khosravini, M. (2010). The representation of refugees, asylum seekers and immigrants in British newspapers: A critical discourse analysis. *Journal of Language and Politics*, 9(1), 1-28.
- Krueger, J. I. (2008). From social projection to social behaviour. *European review of social psychology*, 18(1), 1-35.
- Lalot, F., Falomir-Pichastor, J. M., Quiamzade, A. (2018). Compensation and consistency effects in proenvironmental behaviour : The moderating role of majority and minority support for proenvironmental values. *Group Processes & Intergroup Relations*, 21(3), 403–421. doi: [10.1177/1368430217733117](https://doi.org/10.1177/1368430217733117)
- Le Figaro. (2018 ; May 25). *Des parties eurosceptiques présentent un « traité alternatif »*. Retrieved from <http://www.lefigaro.fr/flash-actu/2018/05/28/97001-20180528FILWWW00258-3-partis-eurosceptiques-presentent-un-traite-alternatif.php>.
- Le Monde. (2018 ; December 11). *Pour respecter nos objectifs, il faut diminuer de moitié notre consommation de viande*. Retrieved from https://www.lemonde.fr/climat/article/2018/12/11/pour-respecter-nos-objectifs-il-faut-diminuer-de-moitie-notre-consommation-de-viande_5395903_1652612.html.
- Le Monde. (2018 ; October 22). *L'alimentation bio réduit significativement les risques de cancer*. Retrieved from https://www.lemonde.fr/planete/article/2018/10/22/l-alimentation-bio-reduit-significativement-les-risques-de-cancer_5372971_3244.html#xtor=AL-32280270
- Le Monde Diplomatique. (2018 ; December). *Les engrais azotés, providence devenue poison*. Retrieved from <https://www.monde-diplomatique.fr/2018/12/AUBERT/59315>
- Levine, J. M., & Pavelchak, M. A. (1984). Conformité et obéissance. *Psychologie sociale*, 25-50.

- Leyens, J. P., & Yzerbyt, V. (1997). *Psychologie sociale*. Bruxelles : Editions Mardaga.
- Libération (2018 ; June 25). *Europe : la crise des migrants, une vraie crise politique*. Retrieved from: https://www.liberation.fr/planete/2018/06/25/europe-la-crise-des-migrants-une-vraie-crise-politique_1661665
- Liska, A. E. (1984). A critical examination of the causal structure of the Fishbein/Ajzen attitude-behavior model. *Social psychology quarterly*, 61-74.
- Licata, L., & Klein, O. (2002). Does European citizenship breed xenophobia? European identification as a predictor of intolerance towards immigrants. *Journal of community & applied social psychology*, 12(5), 323-337.
- Long, H. B. (1970). Relationships of selected personal and social variables in conforming judgment. *Journal of Social Psychology*, 81,177-182.
- Louis, W. R., Duck, J. M., Terry, D. J., & Lalonde, R. N. (2010). Speaking out on immigration policy in Australia: Identity threat and the interplay of own opinion and public opinion. *Journal of Social Issues*, 66(4), 653-672.
- Manning, M. (2009). The effects of subjective norms on behaviour in the theory of planned behaviour: A meta-analysis. *British Journal of Social Psychology*, 48(4), 649–705. doi: [10.1348/014466608X393136](https://doi.org/10.1348/014466608X393136)
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological review*, 98(2), 224.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Cultural variation in the self-concept. In *The self: Interdisciplinary approaches* (pp. 18-48). Springer, New York, NY.
- Marques, J., Abrams, D., Paez, D., & Martinez-Taboada, C. (1998). The role of categorization and in-group norms in judgments of groups and their members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(4), 976–988. doi: [10.1037/0022-3514.75.4.97](https://doi.org/10.1037/0022-3514.75.4.97)
- Marques, J., Paez, D., & Abrams, D. (1998) Social identity and intragroup differentiation as subjective social control. In J. F. Morales, D. Paez, J. C. Deschamps, & S. Worchel (Eds.),

Current Perspectives on Social Identity and Social Categorization (pp. 124-142). New York: Sage.

Matthes, J., Morrison, K. R., & Schemer, C. (2010). A spiral of silence for some: Attitude certainty and the expression of political minority opinions. *Communication Research*, 37(6), 774–800. doi: [10.1177/0093650210362685](https://doi.org/10.1177/0093650210362685)

Michelsen, J. (2001). Recent development and political acceptance of organic farming in Europe. *Sociologia ruralis*, 41(1), 3-20.

Miller, D. T., & McFarland, C. (1991). When social comparison goes awry: The case of pluralistic ignorance. In J. Suls & T. A. Wills (Eds.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (pp. 287-313). Hillsdale, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.

Moscovici, S. (1976). *Social influence and social change*. San Diego, CA, US : Academic Press.

Moscovici, S. (1979). *Psychologie des minorités actives*. Paris : Presses Universitaires de France.

Moscovici, S. (1980). Toward A Theory of Conversion Behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (pp. 209-239). San Diego, CA, US: Academic Press.

Moscovici, S. (2000) *Le mouvement écologiste devrait se considérer comme une minorité/Interviewer: S.Lavignotte*. *Ecologie et transformation sociale* (Vol 1), Ecorev', France.

Moscovici, S., & Faucheux, C. (1972). Social influence, conformity bias, and the study of active minorities. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, pp. 149-202). San Diego, CA, US: Academic Press.

Moscovici, A. S., Lage, E., & Naffrechoux, M. (1969). Influence of a Consistent Minority on the Responses of a Majority in a Color Perception Task. *Sociometry*, 32(4), 365–380.

Mugny, G., Falomir-Pichastor, J. M., & Quiamzade, A. (2017). *Influences sociales*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

- Muneret, L., Mitchell, M., Seufert, V., Aviron, S., Pétilion, J., Plantegenest, M., ... & Rusch, A. (2018). Evidence that organic farming promotes pest control. *Nature Sustainability*, *1*(7), 361.
- Nemeth, C. J. (1986). The Differential Contributions of Majority and Minority Influence. *Psychological Review*, *93*, 23-32. doi: [10.1037/0033-295X.93.1.23](https://doi.org/10.1037/0033-295X.93.1.23)
- Nemeth, C. J. (1995). Dissent as driving cognition, attitudes and judgments. *Social Cognition*, *13*(3), 273–91.
- Nemeth, C. J., Brown K., & Rogers J. (2001). Devil's advocate versus authentic dissent: stimulating quantity and quality. *European Journal of Social Psychology* *31*, 707–20.
- Neto, F. (1995). Conformity and independence revisited. *Social Behavior and Personality: an international journal*, *23*(3), 217-222.
- Noelle-Neumann, E. (1974). The spiral of silence a theory of public opinion. *Journal of communication*, *24*(2), 43-51.
- Noelle-Neumann, E. (1993). *The spiral of silence: Public opinion, our social skin*. University of Chicago Press.
- Olivier de Sardan, J. P. (1995). La politique du terrain. Sur la production des données en anthropologie. *Archives de la revue Enquête*, *1*(1), 71-109.
- Packer, D. J. (2008). On being both with us and against us: A normative conflict model of dissent in social groups. *Personality and Social Psychology Review*, *12*(1), 50–72. doi: [10.1177/1088868307309606](https://doi.org/10.1177/1088868307309606)
- Pascal, M., Corso, M., Chanel, O., Declercq, C., Badaloni, C., Cesaroni, G., ... & Medina, S. (2013). Assessing the public health impacts of urban air pollution in 25 European cities: results of the Aphekom project. *Science of the Total Environment*, *449*, 390-400.
- Pelletier-Dumas, M., de la Sablonnière, R., & Guimond, S. (2017). The Role of Assimilation and Multiculturalism for the Relation Between Social Dominance Orientation and Prejudice:

- The Case of Anglophones and Francophones in Québec. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 48(6), 874-891.
- Pinquart, M., & Sörensen, S. (2001). Gender differences in self-concept and psychological well-being in old age: A meta-analysis. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological sciences and social sciences*, 56(4), 195-213.
- Portelinha, I., & Elcheroth, G. (2016). From marginal to mainstream: The role of perceived social norms in the rise of a far-right movement. *European Journal of Social Psychology*, 46(6), 661-671.
- Povey, R., Conner, M., Sparks, P., James, R., & Shepherd, R. (2000). The theory of planned behaviour and healthy eating: examining additive and moderating effects of social influence variables. *Psychology and Health*, 14, 991–1006. doi: [10.1037//1082-989X.5.2](https://doi.org/10.1037//1082-989X.5.2)
- Prentice, D. A., & Miller, D. T. (1993). Pluralistic ignorance and alcohol use on campus: some consequences of misperceiving the social norm. *Journal of personality and social psychology*, 64(2), 243.
- Price, J. C., & Leviston, Z. (2014). Predicting pro-environmental agricultural practices: the social, psychological and contextual influences on land management. *Journal of Rural Studies*, 34, 65-78.
- Prislin, R., & Filson, J. (2009). Seeking Conversion Versus Advocating Tolerance in the Pursuit of Social Change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(5), 811–822. doi: [10.1037/a0016169](https://doi.org/10.1037/a0016169)
- Rettberg, J.W., & Gajjala, R. (2016) Terrorists or cowards: negative portrayals of male Syrian refugees in social media, *Feminist Media Studies*, 16(1), 178-181
- Rivis, A., & Sheeran, P. (2003). Descriptive norms as an additional predictor in the theory of planned behaviour: A meta-analysis. *Current Psychology*, 22(3), 218–233. doi: [10.1007/s12144-003-1018-2](https://doi.org/10.1007/s12144-003-1018-2)

- Roberts, B. W., & Robins, R. W. (2004). Person-environment fit and its implications for personality development: a longitudinal study. *Journal of Personality*, 72(1), 89–110. doi: [10.1111/j.0022-3506.2004.00257.x](https://doi.org/10.1111/j.0022-3506.2004.00257.x)
- Rodrigues, A. (1982). Replication: A neglected type of research in social psychology. *Revista InterAmericana de Psicologia*, 16, 91-109.
- Ross, L., Greene, D., & House, P. (1977). The “false consensus effect”: an egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13(3), 279–301. doi: [10.1016/0022-1031\(77\)90049-X](https://doi.org/10.1016/0022-1031(77)90049-X)
- Scheufle, D. A., & Moy, P. (2000). Twenty-five years of the spiral of silence: a conceptual review and empirical outlook. *International Journal of Public Opinion Research*, 12(1), 3–28. doi: [10.1093/ijpor/12.1.3](https://doi.org/10.1093/ijpor/12.1.3)
- Schlenker, A. (2013). Cosmopolitan Europeans or partisans of Fortress Europe? Supranational identity patterns in the EU. *Global Society*, 27(1), 25-51.
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 1-65). San Diego, CA, US : Academic Press.
- Senger, I., Borges, J. A. R., & Machado, J. A. D. (2017). Using the theory of planned behavior to understand the intention of small farmers in diversifying their agricultural production. *Journal of Rural Studies*, 49, 32-40.
- Sheeran, P. (2002). Intention—behavior relations: A conceptual and empirical review. *European review of social psychology*, 12(1), 1-36.
- Sheeran, P., Norman, P., & Orbell, S. (1999). Evidence that intentions based on attitudes better predict behaviour than intentions based on subjective norms. *European Journal of Social Psychology*, 406(June 1998), 1997–2000. doi: [10.1002/\(sici\)1099-0992\(199903/05\)29:2/3<403::aid-ejsp942>3.3.co;2-](https://doi.org/10.1002/(sici)1099-0992(199903/05)29:2/3<403::aid-ejsp942>3.3.co;2-)

- Sheeran, P., & Orbell, S. (1998). Do intentions predict condom use? Meta-analysis and examination of six moderator variables. *British Journal of Social Psychology*, 37(2), 231–250. doi: [10.1111/j.2044-8309.1998.tb01167.x](https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1998.tb01167.x)
- Sheeran, P., & Webb, T. L. (2016). The intention-behavior gap. *Social and Personality Psychology Compass*, 10(9), 503–518. doi: [10.1111/spc3.12265](https://doi.org/10.1111/spc3.12265)
- Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. New York: Cambridge University Press.
- Smith, P.B. (2006). When elephants fight, the grass gets trampled: The GLOBE and Hofstede projects. *Journal of International Business Studies*, 37, 915–921.
- Smith, J. R., Terry, D. J., Crosier, T., & Duck, J. M. (2005). The importance of the relevance of the issue to the group in attitude-intention consistency. *Basic and Applied Social Psychology*, 27, 163–170. doi: [10.1016/S0022-1694\(00\)00237-7](https://doi.org/10.1016/S0022-1694(00)00237-7).
- Sheldon, K. M., Ryan, R. M., Rawsthorne, L. J., & Ilardi, B. (1997). Trait self and true self: Cross-role variation in the Big-Five personality traits and its relations with psychological authenticity and subjective well-being. *Journal of personality and social psychology*, 73(6), 1380.
- Sheppard, B. H., Hartwick, J., & Warshaw, P. R. (1988). The theory of reasoned action: a meta-analysis of past research with recommendations for modifications and future research. *Journal of Consumer Research*, 15(3), 325-343. doi: [10.1086/209170](https://doi.org/10.1086/209170)
- Simonson, I., & Nowlis, S. M. (2000). The role of explanations and need for uniqueness in consumer decision making: Unconventional choices based on reasons. *Journal of Consumer Research*, 27 (1), 49-68. doi: [10.1086/314308](https://doi.org/10.1086/314308)
- Snyder, C. R., & Fromkin, H. L. (1980). *Uniqueness: The Human Pursuit of Difference*. Boston, MA: Springer US.
- Sperber, D. (1996). *Explaining culture: A naturalistic approach*. Oxford, England: Blackwell.
- Sperber, D. (1996). *La contagion des idées*. Paris : Odile Jacob.

- Streith (2009). Les lieux de savoirs. In D. Van Dam, J. Nizet, M. Dejardin, & M. Streith (Eds.), *Les agriculteurs biologiques. Ruptures et innovations* (pp. 71-83). Dijon : Educagri Editions.
- Streith, M., Lagneaux, S., Van Dam, D., & Nizet, J. (2017). Un marché de producteurs biologiques en Auvergne (France): Approches réflexives d'un territoire agricole. *Anthropologie et Sociétés*, 41(3), 311-327.
- Tajfel, H. (1972). Social categorisation. English manuscript of 'La catégorisation sociale'. In S. Moscovici (Ed.), *Introduction à la psychologie sociale* (pp. 272 –302). Paris: Larousse.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. *The social psychology of intergroup relations*, 33(47), 74.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of inter-group behavior. In S. Worchel & L. W. Austin (Eds.), *Psychology of Intergroup Relations* (pp. 7-24). Chicago: Nelson-Hall.
- Tankard, M. E., & Paluck, E. L. (2016). Norm perception as a vehicle for social change. *Social Issues and Policy Review*, 10(1), 181-211.
- Tankard, M. E., & Paluck, E. L. (2017). The effect of a Supreme Court decision regarding gay marriage on social norms and personal attitudes. *Psychological science*, 28(9), 1334-1344.
- Terry, D. J., & Hogg, M. A. (1996). Group norms and the attitude-behavior relationship: A role for group identification. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(8), 776-793.
- Trafimow, D., & Finlay, K. A. (1996). The importance of subjective norms for a minority of people: Between subjects and within-subjects analyses. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(8), 820-828.
- Tournois, J., Mesnil, F., & Kop, J. L. (2000). Autoduperie et hétéroduperie: un instrument de mesure de la désirabilité sociale. *Revue européenne de psychologie appliquée*, 50(1), 219-232.
- Tuomisto, H. L., Hodge, I. D., Riordan, P., & Macdonald, D. W. (2012). Does organic farming reduce environmental impacts?—A meta-analysis of European research. *Journal of Environmental Management*, 112, 309-320.

- Turner, J. C. (1987). A self-categorisation theory. In J. C. Turner, M. A. Hogg, P. J. Oakes, S. D. Reicher, & M. S. Wetherell (Eds.), *Rediscovering the social group: A self-categorisation theory* (pp. 42–67). Oxford: Blackwell.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., & Wetherell, M. S. (1987), *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford, UK: Blackwell.
- Turner, J. C., Oakes, P. J., Haslam, S. A., & McGarty, C. (1994). Self and collective: Cognition and social context. *Personality and social psychology bulletin*, 20(5), 454-463.
- Van Dam, D., Nizet, J., Dejardin, M., & Streith, M. (2009). *Les agriculteurs biologiques: ruptures et innovations*. Dijon : Educagri Editions.
- Van Dam, D., Nizet, J., & Dejardin, M. (2010). La transition des agriculteurs conventionnels vers le bio: une dynamique cognitive et émotionnelle. *Les Cahiers internationaux de psychologie sociale*, 1, 159-181.
- Van Dam, D., Nizet, J., & Streith, M. (2012). Les émotions comme lien entre l'action collective et l'activité professionnelle: le cas de l'agriculture biologique. *Natures Sciences Sociétés*, 20(3), 318-329.
- Van de Vijver, F. J., Breugelmans, S. M., & Schalk-Soekar, S. R. (2008). Multiculturalism: Construct validity and stability. *International Journal of Intercultural Relations*, 32(2), 93-104. doi: [10.1016/j.ijintrel.2007.11.001](https://doi.org/10.1016/j.ijintrel.2007.11.001)
- Vignoles, V. L., Chryssochoou, X., & Breakwell, G. M. (2000). The distinctiveness principle: Identity, meaning, and the bounds of cultural relativity. *Personality and Social Psychology Review*, 4(4), 337-354.
- Visintin, E. P., Green, E. G., & Sarrasin, O. (2018). Inclusive normative climates strengthen the relationship between identification with Europe and tolerant immigration attitudes: Evidence from 22 countries. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 49(6), 908-923.

- White, K. M., Hogg, M. A., & Terry, D. J. (2002). Improving attitude-behavior correspondence through exposure to normative support from a salient ingroup. *Basic and Applied Social Psychology, 24*, 91-103.
- Wicker, A. W. (1969). Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues, 25*(4), 41-78.
- Zou, X., Tam, K. -P., Morris, M. W., Lee, S. L., Lau, I. Y., & Chiu, C. Y. (2009). Culture as common sense: Perceived consensus versus personal beliefs as mechanisms of cultural influence. *Journal of Personality and Social Psychology, 97*, 579–597. doi: [10.1037/a0016399](https://doi.org/10.1037/a0016399)

Annexes

Annexes

Annexe I – Échelles utilisées dans l'Étude 1, inspirées de Guimond, Streith & Roebroek (2015)

Annexe I A : Attitudes personnelles envers le multiculturalisme

Veillez considérer attentivement les propositions qui suivent et indiquer dans quelle mesure vous êtes personnellement en accord ou en désaccord. Pour répondre, veuillez indiquer ce qui correspond le mieux à votre opinion personnelle sur une échelle allant de « Pas du tout d'accord » à « Tout à fait d'accord ».

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	Neutre	D'accord	Tout à fait d'accord
Les parents immigrants devraient encourager leurs enfants à conserver la culture et les traditions de leur pays d'origine.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Une société composée de différents groupes culturels est plus apte à faire face aux problèmes qui peuvent survenir.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Les minorités ethniques vivant en France devraient être aidées afin que leur héritage culturel soit préservé.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La vie est plus agréable en France étant donné que les différents groupes ethniques y conservent leur mode de vie bien vivant.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Annexe I B : Attitudes personnelles envers l'assimilation

Veillez considérer attentivement les propositions qui suivent et indiquer dans quelle mesure vous êtes personnellement en accord ou en désaccord. Pour répondre, veuillez indiquer ce qui correspond le mieux à votre opinion personnelle sur une échelle allant de « Pas du tout d'accord » à « Tout à fait d'accord ».

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	Neutre	D'accord	Tout à fait d'accord
Les étrangers doivent faire plus d'efforts pour s'adapter aux traditions culturelles françaises dans la mesure où ils souhaitent demeurer en France.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Les immigrants devraient adapter leurs comportements afin d'être conforme à celui des Français.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
L'unité de la France est affaiblie par l'attachement des groupes ethniques à leur ancien mode de vie.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La vie serait plus agréable en France si tous les individus oublièrent leurs différences ethniques et culturelles.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Annexe I C : Norme perçue de multiculturalisme

Veillez indiquer dans quelle mesure, à votre avis, les opinions suivantes sont largement répandues en France aujourd'hui. Pour chaque proposition, indiquez votre degré d'accord ou de désaccord avec le fait qu'elle représente un point de vue largement répandu en France sur une échelle allant de « Pas du tout d'accord » à « Tout à fait d'accord ».

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	Neutre	D'accord	Tout à fait d'accord
En général, les Français considèrent que les parents immigrants devraient encourager leurs enfants à conserver la culture et les traditions de leur pays d'origine.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La plupart des Français pensent que les minorités ethniques vivant en France devraient être aidées afin que leur héritage culturel soit préservé.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La majorité des Français pense que la vie est plus agréable en France étant donné que les différents groupes ethniques y conservent leur mode de vie bien vivant.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Les Français considèrent qu'une société composée de différents groupes culturels est plus apte à faire face aux problèmes qui peuvent survenir.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Annexe I D : Norme perçue d'assimilation

Veillez indiquer dans quelle mesure, à votre avis, les opinions suivantes sont largement répandues en France aujourd'hui. Pour chaque proposition, indiquez votre degré d'accord ou de désaccord avec le fait qu'elle représente un point de vue largement répandu en France sur une échelle allant de « Pas du tout d'accord » à « Tout à fait d'accord ».

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	Neutre	D'accord	Tout à fait d'accord
L'opinion générale des Français est que les étrangers doivent faire plus d'efforts pour s'adapter aux traditions culturelles françaises dans la mesure où ils souhaitent demeurer en France.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La plupart des Français pensent que la vie serait plus agréable en France si tous les individus oublièrent leurs différences ethniques et culturelles.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La majorité des Français considère que l'unité de la France est affaiblie par l'attachement des groupes ethniques à leur ancien mode de vie.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La plupart des Français pensent que les immigrants devraient adapter leurs comportements afin d'être conforme à celui des Français.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Annexe I E : Échelle de bien-être inspirée de Dambrun, Ricard, et al., 2012

Dans votre vie, quel est votre niveau régulier...

	Très faible	Faible	Neutre	Elevé	Très élevé
...de bien-être général?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...de bonheur ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...de plaisir ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...de félicité (bonheur qui paraît complet)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...de quiétude (tranquillité d'esprit)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...de satisfaction ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...de sérénité?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...de béatitude (bonheur parfait) ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...de paix intérieure ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...d'épanouissement ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...de joie ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...de calme intérieur?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
...de plénitude ? (sentiment d'entière satisfaction, de bonheur et d'épanouissement complets)?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Annexe I F : Échelle de satisfaction de la vie inspirée de Diener, Emmons, Larsen, & Griffin, 1985

Veillez considérer attentivement les propositions qui suivent et indiquer dans quelle mesure vous êtes personnellement en accord ou en désaccord. Pour répondre, veuillez indiquer ce qui correspond le mieux à votre opinion personnelle sur une échelle allant de « Pas du tout d'accord » à « Tout à fait d'accord ».

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	Neutre	D'accord	Tout à fait d'accord
En général, ma vie correspond de près à mes idéaux.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mes conditions de vie sont excellentes.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je suis satisfait(e) de ma vie.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jusqu'à maintenant, j'ai obtenu les choses importantes que je voulais de la vie.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Si je pouvais recommencer ma vie, je ne changerais presque rien.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Annexe II – Complément des analyses d’ANOVA à mesures répétées en prenant en compte les sous-dimensions des facteurs des attitudes personnelles (environnement / bio) et la norme perçue (agriculteurs / amis) (Étude 4).

Annexe II A. Attitudes personnelles envers environnement et norme perçue parmi les agriculteurs

ANOVA à mesures répétées 2 (Type de mesure : attitudes envers environnement vs. norme perçue agriculteurs) X 2 (Intention de devenir AB) avec le premier facteur en intra-sujets montre un effet principal significatif de type de mesure, $F(1, 205) = 77, p < .001, \eta^2 = .273$. Les attitudes personnelles des lycéens envers l’environnement sont plus positives ($M = 3.63, E.T. = .83$) que la perception de celles des agriculteurs ($M = 3.11, E.T. = .68$). L’effet d’interaction entre le type de mesure et l’intention comportementale est marginalement significatif, $F(1, 205) = 3.69, p = .056, \eta^2 = .018$. Les analyses des effets simples montrent que ce décalage est tendanciellement plus grand chez les lycéens qui ont indiqué une intention positive de devenir AB (différence des moyennes = $.67, IC \text{ à } 95\% [.47 ; .86], p < .001$) que chez ceux qui ne l’ont pas fait (différence des moyennes = $.43, IC \text{ à } 95\% [.27 ; .58], p < .001$).

Annexe II B. Attitudes personnelles envers le bio et norme perçue parmi les agriculteurs

ANOVA à mesures répétées 2 (Type de mesure : attitudes envers bio vs. norme perçue agriculteurs) X 2 (Intention de devenir AB) avec le premier facteur en intra-sujets montre un effet principal significatif de type de mesure, $F(1, 205) = 5.31, p = .022, \eta^2 = .025$. Les attitudes personnelles des lycéens envers le bio sont plus positives ($M = 3.19, E.T. = .92$) que la perception de celles des autres ($M = 3.11, E.T. = .68$). L’effet d’interaction entre le type de mesure et l’intention comportementale est également significatif, $F(1, 205) = 27.05, p < .001, \eta^2 = .117$. Les analyses des effets simples montrent que ce décalage est plus grand chez les lycéens qui ont indiqué une intention positive de devenir AB (différence des moyennes = $.52, IC \text{ à } 95\% [.31 ; .73], p < .001$) que chez ceux qui ne l’ont pas fait (différence des moyennes = $-.20, IC \text{ à } 95\% [.03 ; .37], p = .022$).

Annexe II C. Attitudes personnelles envers l’environnement et norme perçue parmi les amis

ANOVA à mesures répétées 2 (Type de mesure : attitudes envers environnement vs. norme perçue amis) X 2 (Intention de devenir AB) avec le premier facteur en intra-sujets montre un

effet principal significatif de type de mesure, $F(1, 205) = 171.48, p < .001, \eta^2 = .455$. Les attitudes personnelles des lycéens envers l'environnement sont plus positives ($M = 3.63, E.T. = .83$) que la perception de celles des autres ($M = 2.83, E.T. = .85$). Cependant, l'effet d'interaction entre le type de mesure et l'intention comportementale n'est pas significatif, $p = .772$.

Annexe II D. Attitudes personnelles envers le bio et norme perçue et norme perçue parmi les amis

ANOVA à mesures répétées 2 (Type de mesure : attitudes envers bio vs. norme perçue agriculteurs) X 2 (Intention de devenir AB) avec le premier facteur en intra-sujets montre un effet principal significatif de type de mesure, $F(1, 205) = 71.61, p < .001, \eta^2 = .259$. Les attitudes personnelles des lycéens envers le bio sont plus positives ($M = 3.19, E.T. = .92$) que la perception de celles de ses amis ($M = 2.83, E.T. = .85$). L'effet d'interaction entre le type de mesure et l'intention comportementale est également significatif, $F(1, 205) = 28.21, p < .001, \eta^2 = .121$. Les analyses des effets simples montrent que ce décalage est plus grand chez les lycéens qui ont indiqué une intention positive de devenir AB (différence des moyennes = .67, $IC \text{ à } 95\% [.52 ; .82], p < .001$) que chez ceux qui ne l'ont pas fait (différence des moyennes = .15, $IC \text{ à } 95\% [.03 ; .27], p = .013$; voir Figure 1).

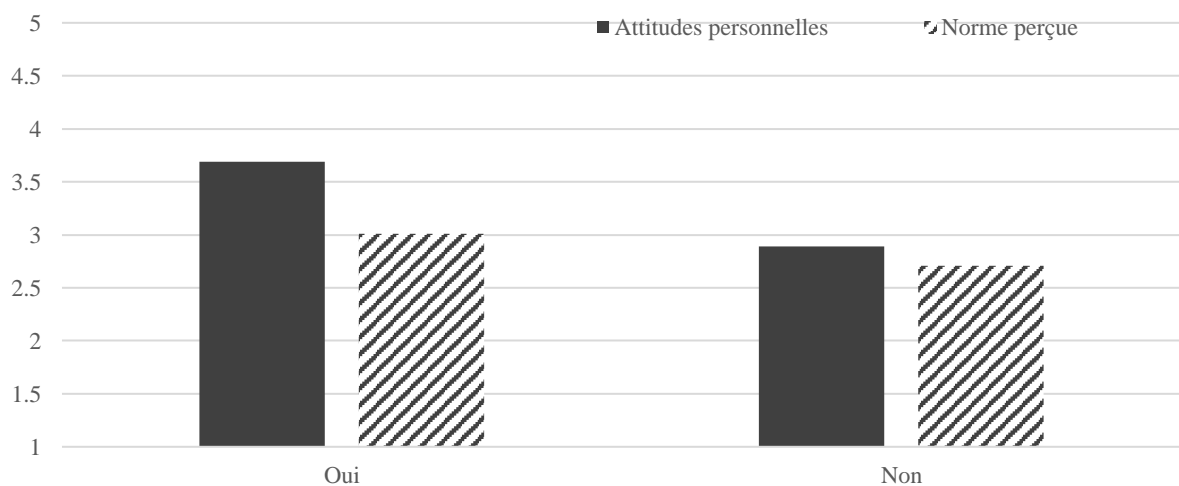


Figure 1. Les attitudes personnelles envers le bio et la norme perçue parmi les amis en fonction de l'intention des élèves de devenir agriculteur biologique (étude 4).

Annexe III – Échelles des attitudes personnelles et de la norme perçue (Étude 6)

Annexe III A : Échelle des attitudes personnelles envers l'immigration

Veillez indiquer pour chaque énoncé dans quelle mesure vous êtes personnellement en accord ou en désaccord avec chacun d'eux.

Pas du tout d'accord	1	2	3	4	5	Tout à fait d'accord
1. Je trouve que les conditions de vie des réfugiés en Europe sont déplorables.	1	2	3	4	5	
2. Je suis opposé(e) à l'arrivée en masse des réfugiés en Europe.	1	2	3	4	5	
3. Autant que possible, il faut encourager la venue des réfugiés en Europe.	1	2	3	4	5	
4. Les réfugiés en Europe risquent de mettre en danger la sécurité des Européens.	1	2	3	4	5	
5. Les réfugiés qui viennent en Europe contribuent à la richesse de la culture européenne.	1	2	3	4	5	
6. Il est inadmissible que les réfugiés établissent des campings sauvages dans les rues et dans les gares des villes européennes.	1	2	3	4	5	

Annexe III B : Échelle de la norme perçue en matière de l'immigration

Veillez indiquer dans quelle mesure, à votre avis, les opinions suivantes sont largement répandues en Europe aujourd'hui. Pour chaque proposition, indiquez votre degré d'accord ou de désaccord avec le fait qu'elles représentent un point de vue largement partagé par les Européens.

Pas du tout d'accord	1	2	3	4	5	Tout à fait d'accord
1. En général, les Européens trouvent que les conditions de vie des réfugiés en Europe sont déplorables.	1	2	3	4	5	
2. La plupart des Européens sont opposés à l'arrivée en masse des réfugiés en Europe.	1	2	3	4	5	
3. Mes amis et les gens de mon entourage estiment qu'autant que possible il faut encourager la venue des réfugiés en Europe.	1	2	3	4	5	
4. L'opinion générale des Européens est que les réfugiés en Europe risquent de mettre en danger la sécurité des Européens.	1	2	3	4	5	
5. La plupart de mes amis estiment que les réfugiés qui viennent en Europe contribuent à la richesse de la culture européenne.	1	2	3	4	5	
6. La majorité de mes amis et des gens de mon entourage trouvent qu'il est inadmissible que les réfugiés s'établissent dans des campings sauvages dans les rues et dans les gares des villes européennes.	1	2	3	4	5	

Annexe IV – Résultats de PEW Research Center (2017) concernant les niveaux d'identification nationale et d'identification européenne

Western Europeans more likely to say they are 'very proud' of national identity than European identity

% who say they are very/somewhat proud to be a national of their country (e.g. proud "to be Austrian")/to be European

	National pride			European pride		
	Very proud	Somewhat proud	NET National pride	Very proud	Somewhat proud	NET European pride
Austria	43%	43%	85%	28%	41%	69%
Belgium	37	44	81	34	45	79
Denmark	48	40	88	35	47	82
Finland	59	35	94	45	42	87
France	41	44	85	31	42	73
Germany	32	46	78	25	41	66
Ireland	53	32	85	33	39	72
Italy	45	39	84	28	37	64
Netherlands	39	46	85	31	48	79
Norway	61	32	92	45	38	84
Portugal	69	24	93	56	30	86
Spain	54	25	79	48	31	78
Sweden	51	34	85	43	37	80
Switzerland	41	43	84	27	37	64
United Kingdom	38	48	86	20	41	62
MEDIAN	45	40	85	33	41	78

Note: Figures may not add to subtotals indicated due to rounding.

Source: Survey conducted April-August 2017 in 15 countries. See Methodology for details. "Being Christian in Western Europe"

PEW RESEARCH CENTER

Annexe V – Inductions expérimentales des attitudes personnelles et la norme perçue (Étude 7 a)

Annexe V A : Induction des attitudes positives / norme perçue négative

Dans le cadre de cette recherche universitaire indépendante, nous souhaitons mieux connaître votre point de vue personnel envers la consommation des aliments issus de l'agriculture biologique dans la région, ainsi que vos convictions et valeurs personnelles.

Les recherches dans ce domaine se développent dans différentes disciplines (biologie, anthropologie, commerce, psychologie). En 2015, une équipe de chercheurs de plusieurs universités françaises¹ a révélé des résultats intéressants concernant les aliments bio (Agence Bio, 2015). Selon cette recherche, les produits bio contiennent davantage de minéraux et de vitamines, ce qui permet à l'organisme humain de lutter contre le stress et les infections beaucoup plus efficacement que les produits non bio. De plus, il a été établi que les aliments bio ne contiennent aucun pesticide ou d'autres substances chimiques prouvées comme étant dangereuses pour notre santé. Les produits bio s'avèrent donc être beaucoup moins cancérigènes et meilleurs pour la santé. D'autre part, un article récent du journal « La Montagne » datant de 25 juillet 2016 révèle que selon les enquêtes récemment menées en Auvergne le pourcentage des Auvergnats consommant des produits bio au moins une fois par semaine a nettement **diminué** par rapport aux années précédentes. Seulement 37 % des Auvergnats disent consommer régulièrement les produits issus de l'agriculture biologique contre 65 % en 2014. De plus, selon l'Agence Bio 63 le marché du bio constate une **baisse très importante des ventes** de plus de 40 % depuis 2015.

Nous souhaitons connaître votre point de vue. Pour participer, merci de compléter soigneusement ce questionnaire.

¹ Grondin, Huet, Laroche, et al. (2015). Composition of organic and non-organic products and their health implications. *Environmental Medecine*, 67, 210-214.

Annexe V B : Induction des attitudes négatives / norme perçue positive

Dans le cadre de cette recherche universitaire indépendante, nous souhaitons mieux connaître votre point de vue personnel envers la consommation des aliments issus de l'agriculture biologique dans la région, ainsi que vos convictions et valeurs personnelles.

Les recherches dans ce domaine se développent dans différentes disciplines (biologie, anthropologie, commerce, psychologie). En 2015, une équipe de chercheurs de plusieurs universités françaises¹ a révélé des résultats intéressants concernant les aliments bio (Agence Bio, 2015). Selon cette recherche, les produits bio ne contiennent pas davantage de minéraux et de vitamines et ne permettent donc pas à l'organisme humain de lutter contre le stress et les infections beaucoup plus efficacement que les produits non bio. De plus, il a été établi que les aliments bio ne contiennent pas moins de pesticides ou d'autres substances chimiques prouvées comme étant dangereuses pour notre santé que les produits non bio. Les produits bio ne s'avèrent donc pas être beaucoup moins cancérigènes et meilleurs pour notre santé. D'autre part, un article récent du journal « La Montagne » datant de 25 juillet 2016 révèle que selon les enquêtes récemment menées en Auvergne, le pourcentage des Auvergnats consommant des produits bio au moins une fois par semaine a nettement **augmenté** par rapport aux années précédentes. 65 % des Auvergnats disent consommer régulièrement les produits issus de l'agriculture biologique contre 37% en 2014. De plus, selon l'Agence Bio 63 le marché du bio constate une **augmentation importante des ventes** de plus de 40 % en 2015.

Nous souhaitons connaître votre point de vue. Pour participer, merci de compléter soigneusement ce questionnaire.

¹ Grondin, Huet, Laroche, et al. (2015). Composition of organic and non-organic products and their health implications. *Environmental Medicine*, 67, 210-214.

Annexe V C : Induction des attitudes négatives / norme perçue négative

Dans le cadre de cette recherche universitaire indépendante, nous souhaitons mieux connaître votre point de vue personnel envers la consommation des aliments issus de l'agriculture biologique dans la région, ainsi que vos convictions et valeurs personnelles.

Les recherches dans ce domaine se développent dans différentes disciplines (biologie, anthropologie, commerce, psychologie). En 2015, une équipe de chercheurs de plusieurs universités françaises¹ a révélé des résultats intéressants concernant les aliments bio (Agence Bio, 2015). Selon cette recherche, les produits bio ne contiennent pas davantage de minéraux et de vitamines et ne permettent donc pas à l'organisme humain de lutter contre le stress et les infections beaucoup plus efficacement que les produits non bio. De plus, il a été établi que les aliments bio ne contiennent pas moins de pesticides ou d'autres substances chimiques prouvées comme étant dangereuses pour notre santé que les produits non bio. Les produits bio ne s'avèrent donc pas être beaucoup moins cancérigènes et meilleurs pour notre santé. D'autre part, un article récent de de journal « La Montagne » datant de 25 juillet 2016 révèle que selon les enquêtes récemment menées en Auvergne le pourcentage des Auvergnats consommant des produits bio au moins une fois par semaine a nettement **diminué** par rapport aux années précédentes. Seulement 37 % des Auvergnats disent consommer régulièrement les produits issus de l'agriculture biologique contre 65% en 2014. De plus, selon l'Agence Bio 63 le marché du bio constate une **baisse très importante des ventes** de plus de 40 % depuis 2015.

Nous souhaitons connaître votre point de vue. Pour participer, merci de compléter soigneusement ce questionnaire.

¹ Grondin, Huet, Laroche, et al. (2015). Composition of organic and non-organic products and their health implications. *Environmental Medecine*, 67, 210-214.

Annexe VI – Mesure de l'intention comportementale (Étude 7a)

Une Association pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne (AMAP) de Clermont-Ferrand, lance un programme d'actions soutenu par le Conseil Régional afin de promouvoir la consommation des produits bio locaux. Dans ce cadre, des bénévoles qui peuvent contribuer de leur temps pour faire les activités dans les institutions scolaires et universitaires de la ville de Clermont-Ferrand seront un atout précieux. Il y a de nombreux besoins comme par exemple gérer la distribution des paniers de légumes de saison dans le hall universitaire ou faire certaines animations dans les écoles et Université à Clermont-Ferrand.

Pour avoir une idée de vos disponibilités, merci d'indiquer combien de jours par mois vous seriez prêts à consacrer au cours de trois mois qui viennent :

Nombre de jours par mois : _____

(Pour protéger vote anonymat, cette partie sera séparée du questionnaire dès réception)

Merci d'indiquer votre prénom et une adresse électronique pour vous contacter à ce sujet :

Annexe VII - Complément des analyses de l'étude 7a

Intention comportementale

Les analyses de régression linéaire multiple ont montré que les effets principaux de l'induction des attitudes personnelles et de la manipulation de la norme perçue n'ont pas d'effet sur l'intention de s'engager dans les activités bénévoles afin de promouvoir la consommation des produits bio locaux, $p < .577$. L'effet d'interaction entre les deux conditions n'est pas significatif non plus, $p = .948$.

Bien-être psychologique

Les analyses de régression linéaire multiple ont montré que les effets principaux de l'induction des attitudes personnelles et de la manipulation de la norme perçue n'ont pas d'effet sur le niveau de bien-être psychologique des participants, $p < .124$. L'effet d'interaction entre les deux manipulations expérimentales n'est pas significatif non plus, $p = .244$.

Satisfaction de vie

Les analyses de régression linéaire multiple ont révélé que l'effet principal de l'induction des attitudes est significatif sur le niveau de satisfaction de la vie ($B = -.20$, $t(181) = -2.08$, $p = .039$). Il s'avère que les participants sont plus satisfaits de leur vie dans la condition où les produits bio ont été décrits comme ayant des effets bénéfiques pour la santé que dans la condition « attitude négative ». Cependant, l'effet principal de la manipulation de la norme perçue n'est pas significatif sur cette variable, $p = .623$. L'effet d'interaction entre les deux manipulations ne l'est pas non plus, $p = .175$.

FRANCE & MONDE → ACTUALITÉS

GLYPHOSATES ■ L'EUROPE S'EST DÉCIDÉE

«FEU VERT AUX PESTICIDES ?»

L'inquiétude monte : le conseil européen agricole qui s'est tenu mardi dernier à Bruxelles (Belgique) renouèle l'autorisation de l'utilisation des glyphosates. Ces derniers sont les principes actifs des herbicides à l'origine de terribles conséquences : malformations des enfants, cancers, maladies respiratoires ou rénales et, bien sûr, destructions environnementales très graves. Certains de ces produits toxiques sont des perturbateurs endocriniens - ils nuisent gravement au développement de l'enfant en provoquant des malformations physiques et cognitives dès le plus jeune âge.



■ En mars 2015, diverses études agronomiques européennes ont conclu que le glyphosate est can-



cérogène pour l'animal et pour l'homme. Quelques mois plus tard, à l'automne 2015 l'Autorité européenne de sécurité des aliments (EFSA) conclut différemment à partir de ses propres études et juge le glyphosate sans danger pour la santé.

■ Suite à cela, la Commission européenne annonce la prolongation de l'autorisation de son utilisation au moins jusque fin 2019. Afin de faciliter la circulation marchande au sein de l'Europe, la France sera obligée d'autoriser l'utilisation des pesticides et des intrants chimiques dans les pro-

ductions issues de l'agriculture.

■ Que pense la jeune génération de cette décision ? Selon un sondage récemment réalisé par le Réseau français des étudiants pour le développement durable auprès d'un échantillon représentatif de 22,000 étudiants âgés entre 18 et 23 ans, 75 % des étudiants français sont favorables à cette loi autorisant l'utilisation de glyphosates. La majorité des étudiants estiment que les pesticides n'étant pas très nocifs pour la santé humaine et animale comme le montrent de nombreuses études, ils ne doivent pas forcément être interdits.

Annexe IX – Analyse factorielle des facteurs des attitudes personnelles et de la norme perçue au sujet du bio avec rotation Varimax (étude 7b).

	Facteurs	
	Attitudes personnelles	Norme perçue
La consommation de produits bio ne contribue pas forcément à la protection de l'environnement (R).	.726	.023
J'aimerais que ma famille et mes proches consomment plus des produits bio.	.757	-.055
La consommation de produits bio ne permet pas forcément de rester en bonne santé et d'avoir plein d'énergie (R).	.753	.113
La consommation des produits bio permet d'avoir un régime alimentaire très équilibré.	.348	.275
Je suis opposé(e) à l'achat des produits bio (R).	.730	.023
La consommation des produits bio ne contribue pas à la sauvegarde des exploitations agricoles locales (R).	.649	.147
Toutes les cantines scolaires et universitaires devraient servir les produits bio.	.780	-.010
La consommation des produits issus de l'agriculture bio ne permet pas forcément de réduire les risques des maladies et de cancer (R).	.657	.021
Je suis plutôt craintif(ve) face à l'augmentation de commercialisation des produits bio (R).	.574	.061
Je trouve que les produits bio sont riches en goût.	.625	-.057
En général, les étudiants français pensent que la consommation des aliments bio ne contribue pas forcément à la protection de l'environnement (R).	.120	.652
La plupart d'étudiants français considèrent que leur famille et leurs proches doivent consommer plus de produits bio.	-.051	.636
L'opinion générale des étudiants français est que la consommation des produits bio ne permet pas forcément de rester en bonne santé et d'avoir plein d'énergie (R).	.036	.698
Les étudiants en France estiment que la consommation des produits bio permet d'avoir un régime alimentaire très équilibré.	.038	.554

La majorité des étudiants français est opposée à l'achat des produits bio (R).	.108	.589
La plupart des étudiants français pense que la consommation des produits bio ne contribue pas à la sauvegarde des exploitations agricoles locales (R).	.091	.578
Les étudiants français estiment que les cantines scolaires et universitaires doivent servir les aliments bio.	-.001	.557
La majorité des étudiants français pense que la consommation des produits issus de l'agriculture bio ne diminue pas le fait d'avoir moins de risques des maladies et de cancer (R).	.056	.649
En France les étudiants sont plutôt craintifs face à l'augmentation de commercialisation des produits bio (R).	.021	.504
En général, les étudiants français trouvent que les produits bio sont riches en goût.	-.056	.446
<i>% de la variance expliquée</i>	23.83	16.96

Note. (R) : Item renversé.

Annexe X – Mesure du comportement – Pétition (Étude 7b)


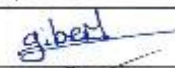

Pétition en faveur d'une expansion du Bio

Monsieur le Président de la République

L'agriculture biologique progresse rapidement dans le monde entier et connaît chez nos voisins européens une croissance parfois spectaculaire, mais la France reste très en retrait. La relance de son développement impose de :

- Réorienter les financements agricoles conformément aux objectifs du Grenelle de l'environnement (20 % de bio en 2020), en particulier :
 - > suppression de la niche fiscale pour les agrocarburants et transfert des fonds ainsi dégagés vers les réseaux de développement de l'agriculture biologique et biodynamique, dont le travail est essentiel pour assurer la viabilité à long terme des conversions ;
 - > ouverture d'un programme d'investissement « recherche en agriculture bio » dans le grand emprunt.
- Sécuriser les agriculteurs bio et en conversion par des aides tenant compte du nombre d'actifs sur la ferme, pour ne pas pénaliser les systèmes à faible foncier (maraîchage, apiculture...), avec un engagement réciproque de 5 ans.
- Lever les freins réglementaires sur les préparations naturelles et les semences paysannes (sélectionnées et multipliées localement à la ferme par les paysans).

En vous remerciant par avance pour l'attention que vous voudrez bien porter à ces demandes urgentes, nous vous prions de recevoir l'expression de nos salutations les plus respectueuses.

Nom en caractères d'imprimerie	Signature	Date
DARIEN VAIRELLES		20/11/2017
Marine Gibert		20/11/2017
SEANCOZAN Arnaud		21/11/2017