Incitations indirectes et protection solaire

Conférence UV, 31.8.2021

Matthias Holenstein, responsable

chezbeate auf Pixabay

La fondation Risiko-Dialog

Die Stiftung Risiko-Dialog entwickelt Lösungen, um technologische Neuerungen, Veränderungen in der Umwelt und gesellschaftlichen Wandel zu verstehen und gemeinsam zu gestalten. Dabei fokussiert sie auf drei Themenfelder.

Digitalisierung und Gesellschaft

Risikokommunikation und Verhalten

Klima und Energie

News_

5. Juli 2021

Save the Date: Impulstag zu Partizipation in der Praxis

Möglichkeiten der Teilhabe und Mitwirkung erfreuen sich grosser Beliebtheit. Ob in der Quartier- und Stadtplanung, in politischen Prozessen oder neuen [...]

30. Juni 2021

Jahresrückblick 2020 – Disruption, Innovation oder zurück zur Normalität?

Die Corona-Pandemie hielt im vergangenen Jahr nicht nur die Welt in Atem, sie hatte auch gewichtige Auswirkungen auf unsere Projektarbeit. [...]

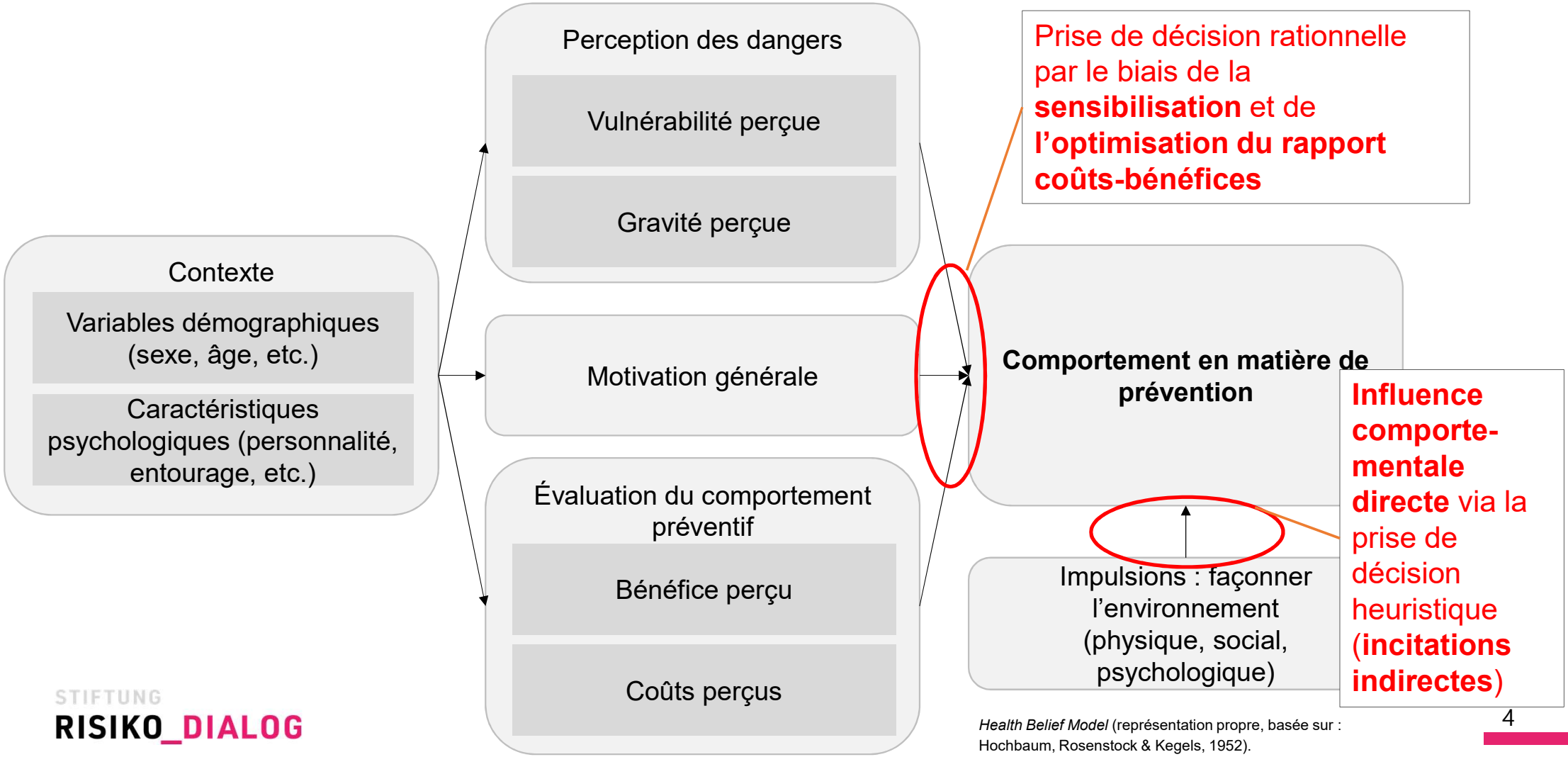
Les incitations indirectes en bref

« *Mesures permettant aux architectes décisionnels de modifier le* ***comportement*** *des gens* ***de manière prévisible sans exclure*** *aucune* ***option*** *ni modifier sensiblement les* ***incitations économiques***. »

Thaler & Sunstein (2008), p. 15

- Les incitations indirectes modifient **l'environnement physique, social et psychologique** dans lequel les décisions (comportementales) sont prises.
- Elles ont un **effet direct** notamment sur les **comportements** ou les décisions automatisés.
- Elles **n'influencent pas les attitudes** sous-jacentes, mais des interactions sont possibles.
- Leur effet repose sur des **mécanismes psychologiques fondés**.

Facteurs influençant le comportement en matière de prévention



Health Belief Model (représentation propre, basée sur : Hochbaum, Rosenstock & Kegels, 1952).

STIFTUNG RISIKO_DIALOG

Neuf types d'incitations indirectes (Münscher et al., 2016)

Informations pour la prise de décision

- **Traduire l'information**
  p. ex. par une nouvelle approche ou une simplification
- **Rendre l'information visible**
  p. ex. en mettant en évidence son propre comportement (feedback)
- **Définir des points de référence sociaux**
  p. ex. en se référant à des normes descriptives ou à des faiseurs d'opinion

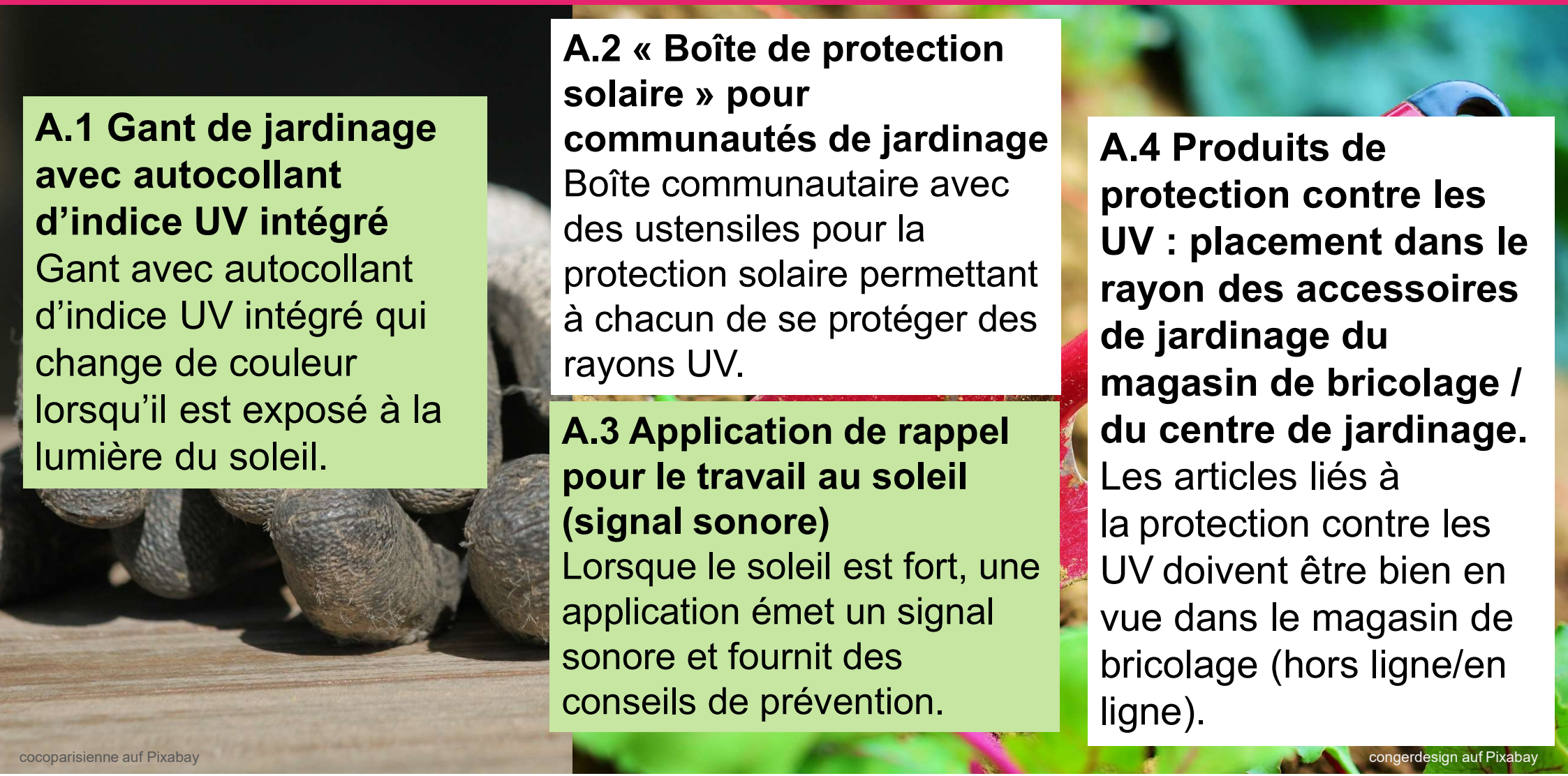
Structure décisionnelle

- **Modifier les valeurs par défaut**
  p. ex. en fixant un « défaut d'action »
- **Modifier l'effort de prise de décision**
  p. ex. en réduisant l'effort physique ou en augmentant l'accessibilité du choix souhaité
- **Modifier la composition des options décisionnelles**
  p. ex. en modifiant l'ordre ou le regroupement des options
- **Modifier les séquences décisionnelles**
  p. ex. en instaurant des incitations symboliques ou des conséquences sociales

Aide à la prise de décision

- **Fournir des souvenirs**
  p. ex. en mettant en évidence les informations au bon moment
- **Promouvoir l'engagement personnel**
  p. ex. en dévoilant ses propres intentions (les siennes, celles d'autres personnes)

Incitations indirectes pour les travaux récréatifs en plein air (p. ex. jardinage)



A.1 Gant de jardinage avec autocollant d'indice UV intégré
Gant avec autocollant d'indice UV intégré qui change de couleur lorsqu'il est exposé à la lumière du soleil.

A.2 « Boîte de protection solaire » pour communautés de jardinage
Boîte communautaire avec des ustensiles pour la protection solaire permettant à chacun de se protéger des rayons UV.

A.3 Application de rappel pour le travail au soleil (signal sonore)
Lorsque le soleil est fort, une application émet un signal sonore et fournit des conseils de prévention.

A.4 Produits de protection contre les UV : placement dans le rayon des accessoires de jardinage du magasin de bricolage / du centre de jardinage.
Les articles liés à la protection contre les UV doivent être bien en vue dans le magasin de bricolage (hors ligne/en ligne).

cocoparisienne auf Pixabay

congerdesign auf Pixabay

Incitations indirectes pour les clubs de sport en plein air (tennis, football, etc.)

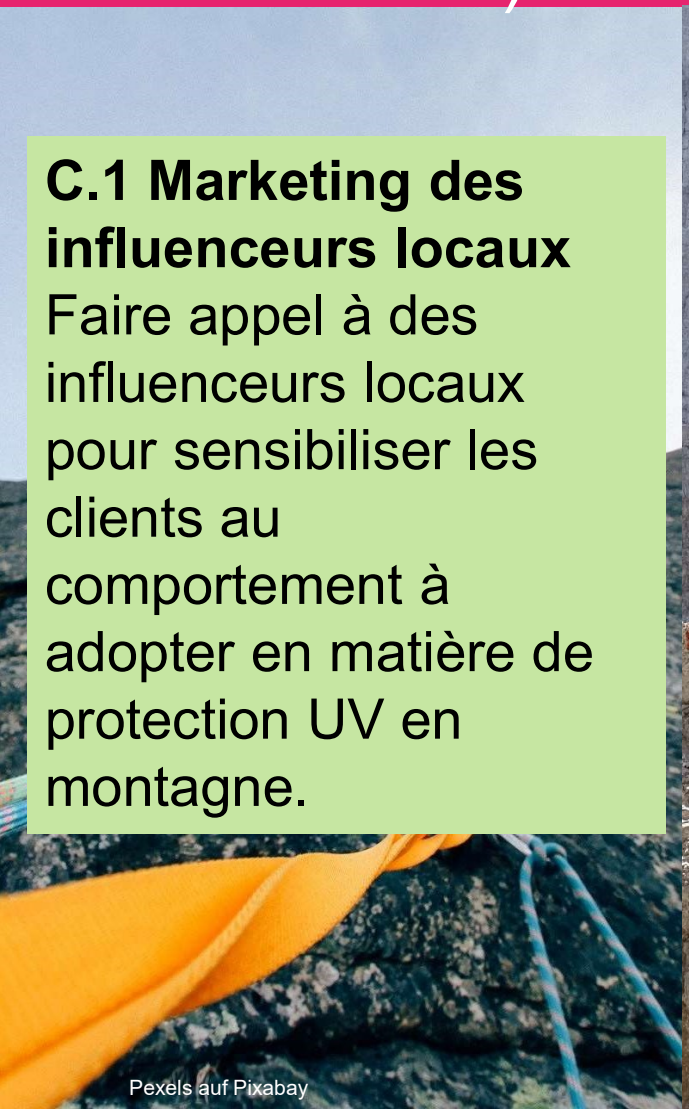
B.1 Manchons de club pour les avant-bras
Des manchons cool pour les ligues juniors des sports pratiqués en plein air.

hamperium auf Pixabay

B.2 Campagne *Shadow and Cool* destinée aux clubs
Les clubs participant à la campagne s'engagent à mettre en œuvre la protection solaire. Ils reçoivent, entre autres, des voiles solaires sponsorisés afin de garantir un comportement exemplaire en matière de protection contre les UV pour les supporters et les membres du club.

picselweb auf Pixabay

Incitations indirectes pour les activités de plein air (p. ex. randonnées)

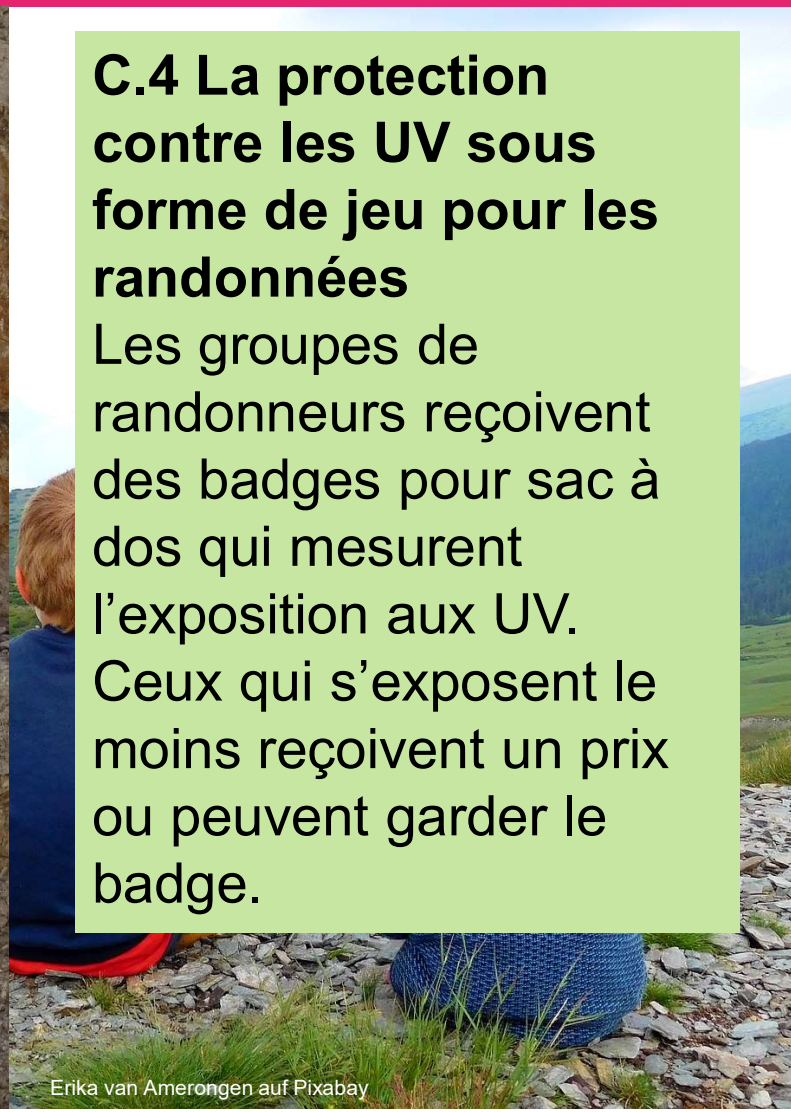


C.1 Marketing des influenceurs locaux
Faire appel à des influenceurs locaux pour sensibiliser les clients au comportement à adopter en matière de protection UV en montagne.

Pexels auf Pixabay

C.2 *Out in the Sun* pour les applications sportives
Étendre les applications existantes avec la fonction *Out in the Sun*

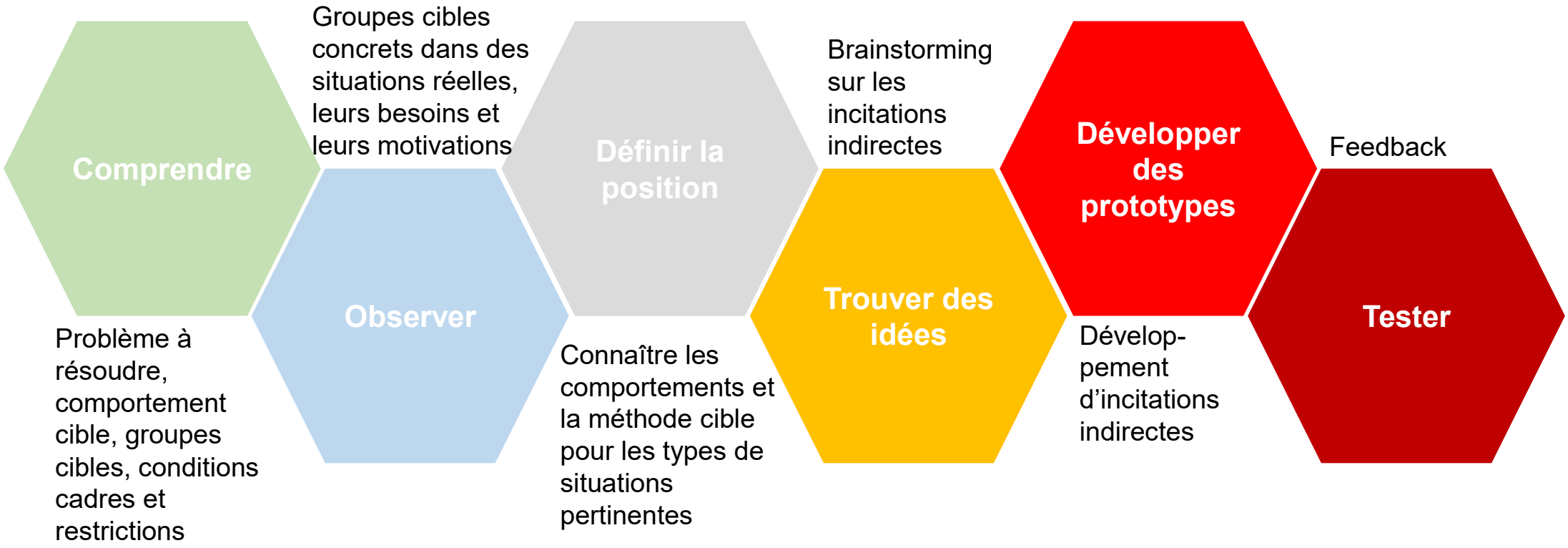
C.3 Promouvoir la protection solaire dans les restaurants de montagne
Prévoir des zones ombragées attrayantes (y c. des parasols, etc.).



C.4 La protection contre les UV sous forme de jeu pour les randonnées
Les groupes de randonneurs reçoivent des badges pour sac à dos qui mesurent l'exposition aux UV. Ceux qui s'exposent le moins reçoivent un prix ou peuvent garder le badge.

Erika van Amerongen auf Pixabay

Développement des incitations indirectes : *design thinking*



Incitations indirectes pour les loisirs à l'extérieur (piscines, cafés, etc.)

D.1 Caméra UV dans les piscines

À la piscine en plein air, une caméra UV permet aux enfants et aux adultes de vérifier si leur crème solaire les protège suffisamment et comment se protéger correctement à l'avenir.

Jan Haerer auf Pixabay

D.2 Symbole de parasol pour places ombragées dans les applications comme Trip Advisor

Un symbole de parasol pour les applications qui évaluent les places ombragées dans les restaurants et les cafés.

S. Hermann & F. Richter auf Pixabay

Possibilités d'utiliser l'incitation indirecte dans la radioprotection : exemple de la protection contre les UV (Office fédéral de radioprotection, Allemagne, 2020)

	Zielgruppe				Einsatzort/ Situation					Zielverhalten			Nudge-Typen[2]
Nudge-Maßnahme	**Kinder**	**Erziehende**	**Eltern**	**Jugendliche**	**Kita**	**Spielplatz/ Ausflug**	**Schule**	**Freibad/See/Park**	**Freizeit**	**Vermeiden**	**Bekleiden**	**Sonnenschutzmittel**	
(1) Sonnenschutz-Sammelheft für Kita-Kinder	✓	✓			✓					✓	✓	✓	**7, 9**
(2) Interaktives Projekt mit „Sunny" für Kita-Kinder	✓				✓					✓	✓	✓	**1, 3**
(3) Klebemotive und UV-Poster als Erinnerung für Kitas	✓	✓			✓					✓	✓	✓	**1, 2, 8**
(4) Sonnenschutz-Reminder für Eltern			✓		✓						✓	✓	**1, 8**
(5) Sonnenschutz-Figur für Kitas	✓	✓			✓	✓				✓	✓	✓	**2**
(6) Übersetzte Informationen im Unterricht und in Erklärvideos				✓			✓			✓	✓	✓	**1, 3**
(7) Sonnenschutzmittel-Spender in Freibädern				✓				✓	✓			✓	**4, 5, 8**
(8) Wetterbericht-Gefahrensymbol und Benachrichtigung				✓						✓	✓	✓	**1, 8**
(9) Sonnenschutzmittel zum Teilen für Jugendliche				✓					✓			✓	**3, 8, 9**
(10) Sonnensegel-Bau-Set für Schulen				✓			✓			✓			**5, 7**

Comment réussir la mise en œuvre ?

1. Il existe un **potentiel** pour les incitations indirectes à la protection contre les UV, en particulier pour les approches à plusieurs composantes
2. **Tester** les essais pilotes prêts à être mis en œuvre
   - Tester la perception/l'acceptation des utilisateurs
   - Évaluer l'impact (changement de comportement)
3. Bases et **stratégie globale** : groupes cibles, impact/effort, comportement empirique
4. Rechercher la **coopération** pour la mise en œuvre et partager les résultats

Un grand merci !

Fondation Risiko-Dialog
Secrétariat : Zweierstrasse 25
CH-8004 Zurich
Tél. +41 58 255 25 75

www.risiko-dialog.ch
info@risiko-dialog.ch

Matthias Holenstein, responsable de la fondation Risiko-Dialog
matthias.holenstein@risiko-dialog.ch