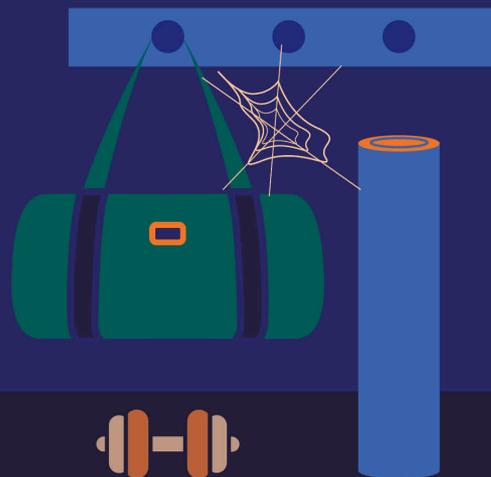




GOVERNEMENT

*Liberté
Égalité
Fraternité*



**Encourager l'activité physique
et sportive des personnes
« inactives »**

**RAPPORT DE DIAGNOSTIC
ET DE SOLUTIONS**

**SEPTEMBRE
2019**

Sommaire

1. Introduction

Contexte et objectifs du projet
Méthodologie TEST et progrès

2. Target (Cible)

Objectifs et méthodologie
Leçons principales: Identification de la population cible

3. Exploration

Objectifs et méthodologie
Freins à la pratique des activités physiques et sportives
Facteurs encourageant la pratique des activités physiques et sportives

4. Solution

Objectifs et méthodologie
Idées d'interventions

Contexte et objectifs du projet

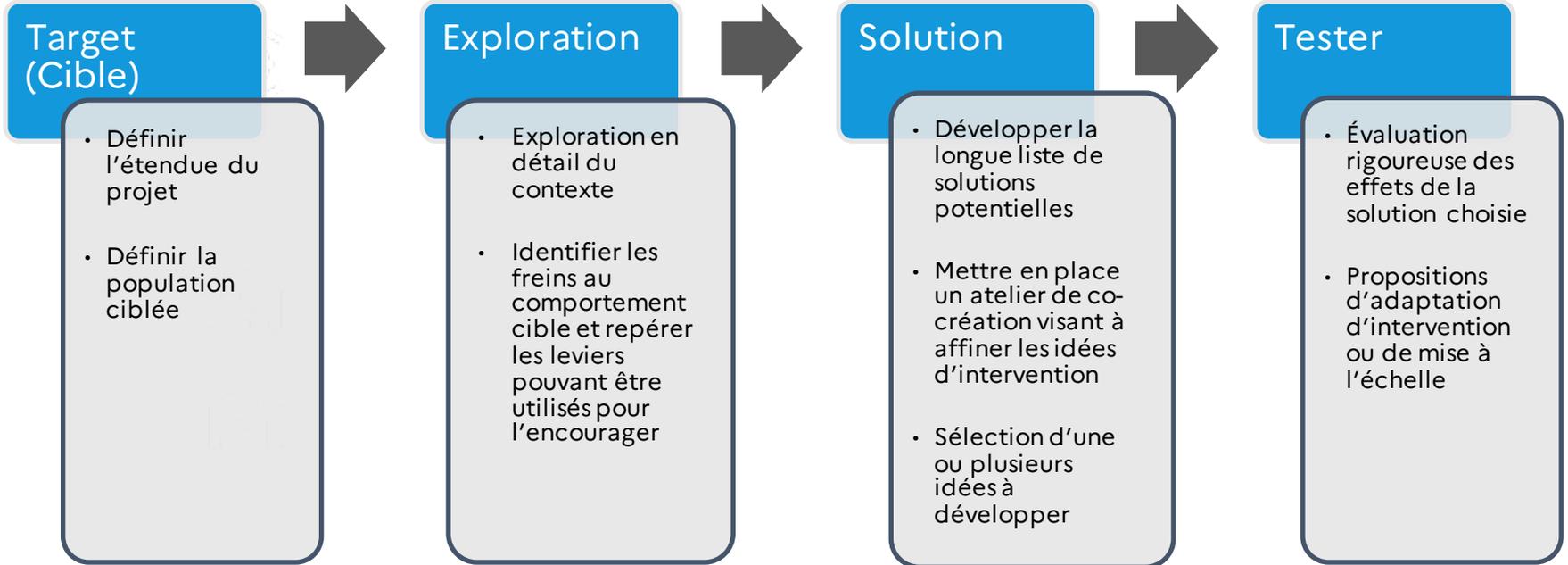
Suivant la priorité gouvernementale d'augmenter le nombre de personnes pratiquant une activité physique et sportive en France de 3 millions d'ici 2024, la Direction des Sports (DdS) a sollicité l'aide de la Direction Interministérielle de la Transformation Publique (DITP) afin d'apporter des solutions comportementales à ce défi politique. Ce projet est mené par l'équipe sciences comportementales de la DITP, en partenariat avec le Behavioural Insights Team (BIT).



Objectifs:

- *Augmenter le niveau d'activité physique chez les personnes pour lesquelles celui-ci est actuellement inexistant ou très faible, moyennant une approche comportementale.*
- *Évaluer rigoureusement une solution comportementale dans ce contexte afin d'en déterminer l'efficacité.*

Méthodologie TEST et progrès



Target (Cible)

Objectifs et méthodologie

La phase de "Cible" vise à définir les contours du projet et à identifier une population cible. Au cours de conversations initiales, il est ressorti que:

- 1) la DdS cherchait particulièrement à **cibler les individus pratiquant peu ou pas d'activité sportive**, et
- 2) que **la fonction publique pourrait représenter une population adéquate pour cette étude**, de par son accessibilité, et la diversité des profils qui la constituent.

Le reste de la phase de Cible a donc consisté à explorer les caractéristiques de ce groupe, et plus spécifiquement à établir leur :

- prévalence au sein du service public ;
- caractéristiques démographiques ;
- perception de l'activité physique ; ainsi que
- les obstacles qu'ils rencontrent face au développement de leur pratique sportive.

Cet exercice vise à confirmer:

- 1) qu'il existe une population suffisamment large « d'inactifs » souhaitant faire plus de sport pour justifier une intervention, et
- 2) que les obstacles rencontrés pointent vers une approche comportementale.

Dans cette optique, le BIT a développé une enquête avec la DITP et la DdS. Cette enquête a été menée auprès des agents de plusieurs ministères et visait à :

- évaluer leur niveau d'activité physique actuel
- savoir dans quelle mesure ils s'estiment actifs ou inactifs
- mettre en lumière les aspects du sport appréciés ; et
- pointer vers ce qui les empêche d'en pratiquer davantage.

Le sondage a été élaboré notamment à partir du Questionnaire International sur l'Activité Physique et de l'« Eurobaromètre » de la commission Européenne (2018). Cela nous permet donc de comparer le niveau d'activité physique des participants à une base internationale.

Caractéristiques des personnes interrogées

Nous avons mené cette enquête en juillet 2019, et recueilli les réponses de 1,280 personnes.

Comparé à l'ensemble de la fonction publique, notre échantillon comprend une proportion légèrement plus importante de femmes et de personnes diplômées (Catégorie A). Il est également intéressant de noter que la plupart des personnes interrogées vivent en Île-de-France. Il conviendra donc de garder à l'esprit que nos résultats ne sont pas représentatifs de l'ensemble de la fonction publique, même s'il est probable que la population se portant volontaire pour participer à l'étude suivra les mêmes biais.

Echantillon

- **61%** de femmes
- **44 ans** d'âge moyen
- **36%** de +50 ans
- **65%** vivent en Île-de-France
- **66%** de catégorie A

Fonction publique

- **55%** de femmes
- **44 ans** d'âge moyen
- **30%** de +50 ans
- **20%** vivent en Île-de-France
- **56%** de catégorie A

La répartition de réponses par Ministère est la suivante:

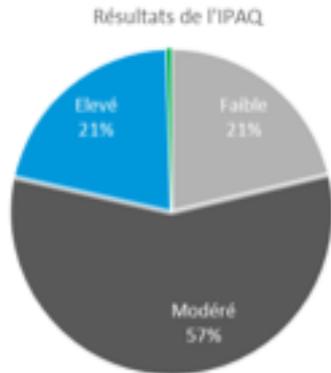
Ministère des Solidarités et de la Santé	452	35.3%
MTES	240	18.8%
Services du Premier Ministre	190	14.8%
Ministère des Sports	96	7.5%
DRJSCS	85	6.6%
Ministère de l'Action et des Comptes Publics	71	5.5%
Ministre de l'Économie et des Finances	26	2.0%
Ministère du Travail	24	1.9%
DITP	22	1.7%
Ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse	10	0.8%
Ministère de l'Intérieur	4	0.3%
Autre	26	2.0%
S.O.	34	2.7%

Le nombre important de réponses au sein de plusieurs ministères a permis une analyse à l'échelle du ministère, laquelle a été présentée à une réunion regroupant les différents ministères participants le 8 juillet 2019.

Niveaux d'activité physique réels et perçus

Niveaux d'activité « réels »

Nous avons pu mesurer le niveau d'activité physique des personnes ayant répondu à l'enquête grâce au Questionnaire International sur l'Activité Physique (IPAQ).



21% des personnes sondées ont été classées comme inactives, ou encore comme ayant un IPAQ « faible ».

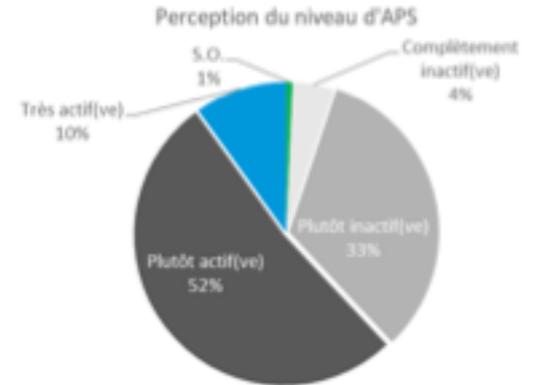
La population-cible semble donc de taille conséquente, ce qui suggère qu'une intervention pourrait être faisable, et avoir un impact social significatif.

Ces résultats sont par ailleurs comparables à ceux d'une comparaison internationale de l'IPAQ (Bauman, 2009), et à ceux de l'Eurobaromètre (2018), supportant donc l'idée que les leçons de cette étude pourraient être généralisables.

Niveaux d'activité perçus

Nous avons demandé aux personnes interrogées d'évaluer leur propre niveau d'activité physique et sportive.

Les personnes sondées semblent identifier leur niveau d'activité actuel (tel que mesuré par l'IPAQ) avec perspicacité. Ce résultat se distingue de la tendance des individus à surestimer leur niveau d'activité physique (Godino, 2014).



Cependant, 27% de la population cible des « inactifs » surestiment leur niveau d'activité, ce que nous détaillons davantage plus bas.

La population-cible: individus au score IPAQ « faible »

Caractéristiques

La population-cible des inactifs est en moyenne plus féminine et plus âgée que le reste de l'échantillon des personnes interrogées.

Population-cible

- 73% de femmes
- 46 ans d'âge moyen
- 43% de +50 ans
- 67% vivent en Île-de-France
- 57% de catégorie A

Ensemble des personnes interrogées

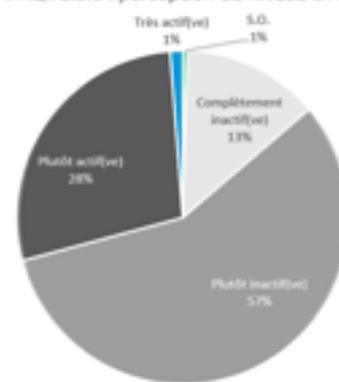
- 61% de femmes
- 44 ans d'âge moyen
- 36% de +50 ans
- 65% vivent en Île-de-France
- 66% de catégorie A

Ces caractéristiques seront à considérer dans la perspective d'une intervention.

Niveaux d'activité perçus

27% des personnes interrogées ayant un faible niveau d'activité physique selon leur score IPAQ estiment pourtant être assez ou très actifs.

IPAQ Faible : perception du niveau d'APS



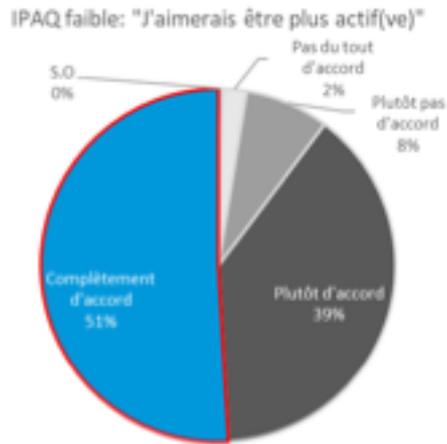
Il est possible que cela s'explique soit par une mauvaise connaissance des niveaux d'activité physique recommandés, ou par une surestimation de leur niveau d'activité physique.

Ces résultats pourraient fournir un levier lors de l'élaboration d'une intervention. En effet, de nombreuses interventions ont par le passé fourni aux participants des retours sur leur niveau d'activité physique réel pour les aider à prendre conscience du niveau nécessaire à une bonne hygiène de vie (Mitchell, 2019).

Une approche comportementale est-elle justifiée?

Souhait rapporté de faire plus de sport

Pour justifier une approche comportementale, il est important que les objectifs du projet soient alignés avec les motivations des individus ciblés. Nous avons donc demandé aux personnes sondées d'indiquer si elles aimeraient pratiquer plus d'activité physique.

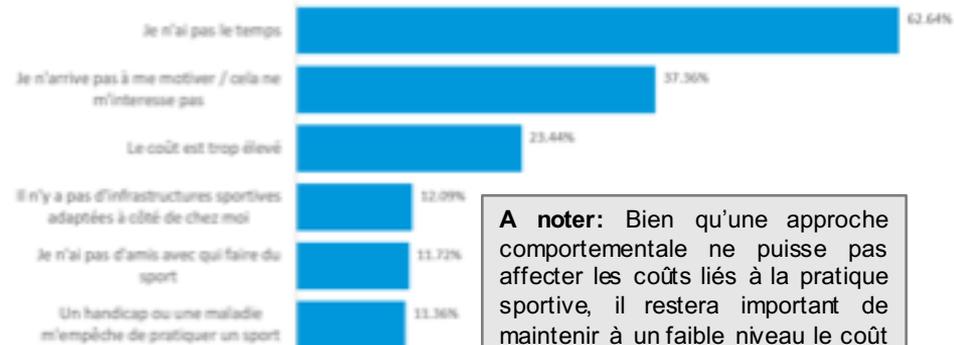


90% de la population des inactifs ont répondu vouloir être plus actifs, alors que 51% ont indiqué être entièrement d'accord avec cette idée.

L'intensité de ces réponses est encourageante, et indique qu'une intervention pourrait être largement adoptée.

Barrières à l'activité physique

Il est également important que les barrières auxquelles les individus font face puissent être adressées par une approche comportementale (et ne soient donc pas principalement structurelles ou financières) : les participants ayant un faible niveau d'activité physique ont mis en avant **le manque de temps comme obstacle principal (63%)**, suivi par **le manque de motivation ou d'intérêt (37%)** - deux barrières pour lesquelles une approche comportementale peut être effective.



A noter: Bien qu'une approche comportementale ne puisse pas affecter les coûts liés à la pratique sportive, il restera important de maintenir à un faible niveau le coût d'une intervention potentielle.

Leçons principales de la phase de Cible

La phase de Cible a confirmé l'existence d'une population-cible de taille conséquente. Ce projet visera donc principalement **les personnes ayant un niveau d'activité physique faible (IPAQ « faible »), qui souhaiteraient pratiquer davantage de sport, mais qui sont confrontées à des barrières comportementales.**



Environ

1/5

agents du service public ne pratiquent pas ou peu de sport et constituent ainsi une population éligible à une intervention



Dans la population-cible,

90%

affirment vouloir pratiquer plus d'activité physique



Le manque de temps est cité par

63%

de notre population-cible, en faisant l'obstacle le plus fréquemment cité



Parmi ceux ayant un IPAQ faible,

27%

se perçoivent comme assez ou très actifs

Exploration

Objectifs et méthodologie

La phase d'Exploration vise à approfondir notre compréhension des habitudes, attitudes, et de l'environnement dans lequel évolue la population cible, afin de commencer à identifier des opportunités d'intervention.

Pour ce faire, nous avons:

1. Mené 17 entretiens téléphoniques semi-dirigés avec des agents du service public de tous âges, niveaux d'activité physique, et travaillant dans différents ministères.
2. Mené des entretiens téléphoniques avec des équipes des ministères sondés, afin de mettre en lumière les initiatives déjà en place et les espaces d'intervention potentiels.
3. Revu la littérature académique sur le sujet, avec un focus particulier sur les applications des sciences comportementales pour encourager l'activité physique.

Nous résumons ici les principales barrières à l'activité physique et leviers comportementaux que nous avons identifiés.

Vue d'ensemble de la population interrogée

	Catégorie	Nombre
Genre	Femmes	11
	Hommes	6
Âge	25-35	4
	35-50	8
	50+	5
Ministère	MdS	4
	MTES	4
	DITP	1
	DGS	4
	DRJSCS	1
	MACP	1
	Travail	1
	Insee	1
Niveau d'activité physique (IPAQ)	Faible	12
	Modéré	3
	Elevé	2
Total		17

Barrières à l'activité physique



Manque de temps



Manque de motivation



Perception erronée de son niveau d'activité physique ou de ses capacités



Absence d'encouragement par son entourage / employeur



Coût et/ou manque d'infrastructures

Ces barrières ont été les plus fréquemment citées lors de nos entretiens

Manque de motivation

Dans notre enquête comme dans l'Eurobaromètre, le **manque de motivation et d'intérêt est le second facteur** cité.

Quelles sont les raisons principales qui vous empêchent actuellement de faire du sport plus régulièrement? (Plusieurs réponses possibles)(%)



Plusieurs facteurs comportementaux pourraient alimenter le manque de motivation des personnes interrogées:

Préférence pour le présent On donne plus d'importance aux efforts/coûts immédiats qu'aux bénéfices futurs d'une action (Lowenstein, 1996). Cette préférence peut encourager l'inactivité (Mitchell, 2019). Tandis que les personnes interviewées sont conscientes des bénéfices futurs de l'activité physique, ils en sont dissuadés par le « prix à payer » immédiatement (par exemple, les efforts et le temps requis).

« Je vois l'intérêt pour ma santé. Je me suis inscrite à une salle de sport, mais je n'arrive pas d'y aller. »

Coûts de friction: Plus une action est contraignante et difficile (plus les « coûts de friction » sont élevés), moins celle-ci a de chances d'aboutir. Les personnes interviewées évoquent des coûts de friction tels que le fait de se lever plus tôt pour aller au travail en courant, de devoir prendre une douche au travail et de devoir se changer lorsqu'ils évoquent les freins à l'activité physique. L'effet de ces coûts est aggravé par la préférence pour le présent.

Manque de temps

Conformément aux résultats de l'Eurobaromètre 2017 de la Commission Européenne (voir ci-dessous), notre travail de terrain a permis d'identifier **le manque de temps comme étant le frein principal**.

Quelles sont les raisons principales qui vous empêchent actuellement de faire du sport plus régulièrement? (Plusieurs réponses possibles) (%)



Le « manque de temps » se rapporte à deux facteurs largement documentés par les sciences comportementales:

Charge cognitive : Notre capacité à accomplir des tâches mentales est une ressource limitée qui peut être épuisée par la planification, ou le contrôle de soi, entre autres. Plus notre « charge cognitive » est élevée, plus nous tendons à compter sur des automatismes pour prendre des décisions, ce qui peut conduire à des choix qui peuvent ne pas être les meilleurs pour nous (Miller, 1956). De nombreuses personnes interrogées nous ont expliqué qu'elles éprouvaient des difficultés à intégrer le sport dans leurs longues journées.

Comptabilité mentale: La recherche indique que nous avons tendance à nous représenter le temps comme étant dédié à certaines catégories d'activité non-interchangeables (Rajagopal, 2009). Certaines des personnes interviewées séparent ainsi leur semaine de travail de leurs week-ends et de leurs vacances, excluant de fait la possibilité de pratiquer une activité physique en semaine.

« Je ne fais pas de sport. Sauf quand je suis en vacances. Là, je fais un peu de piscine, un peu de vélo en famille. C'est sympa. Mais à Paris, non. »

Perception erronée de son niveau d'activité physique ou de ses capacités

Parmi la population ciblée, certaines des personnes sondées semblent exclure la possibilité de participer à une activité sportive, tandis que d'autres pensent déjà faire suffisamment d'exercice.

Sentiment d'efficacité personnelle: Un lien a été établi entre notre confiance dans notre capacité à entreprendre les actions nécessaires pour devenir régulièrement actif, et notre participation à un sport (Mc Auley, 2000). Plus généralement, il a été montré que le sentiment d'efficacité personnelle conditionne notre capacité à maintenir le cap en cas de difficultés (Bandura, 1997).

Certaines personnes interrogées ont semblé s'exclure elles-mêmes de la pratique sportive par manque de confiance. Ceci est du en partie à leur perception du sport (souvent associé à la performance et à la compétition). D'autres remarquent qu'ils leur est difficile de revenir au sport une fois leur routine brisée.

Une méconnaissance des recommandations liées à l'activité physique semble également avoir de l'importance ici. De nombreuses personnes interrogées déclarent en effet ne pas connaître ces recommandations.

Ceci fait écho à la littérature: une récente étude anglo-saxonne a établi que seulement 18% des personnes sont capables de citer les recommandations sanitaires (Knox, 2013). Ces perceptions erronées peuvent mener certains à croire que leur niveau d'activité physique est suffisant – en effet, rappelons que 27% de la population des inactifs s'estimait suffisamment actifs lors de notre enquête.

« Je ne connais pas le taux d'exercice recommandé mais je pense que j'en fais assez. »

Enfin, le **biais d'acceptabilité sociale** décrit la tendance à vouloir se percevoir comme se conformant aux normes (Adams, 2005). Ce phénomène pourrait mener certaines personnes à rapporter un taux d'activité plus élevé que ce qu'il est en réalité, jusqu'à s'en convaincre eux-mêmes.

Absence d'encouragement par son entourage

Plusieurs personnes interrogées ont mentionné avoir été découragées d'entreprendre une activité physique car personne ne les y poussait. Ces résultats concordent avec notre enquête, laquelle suggère qu'un manque de soutien social peut être un obstacle à l'activité physique.

Soutien social: Un lien a été établi entre le soutien reçu des autres (famille/amis) et une activité physique accrue (Courneya, 1995 ; Anderson, 2006). De la même manière, les encouragements provenant de l'émulation de groupe, le comportement de la famille et des amis, et les retours d'entraîneurs ont été associés à une meilleure pratique du sport (Bandura, 1997).

Les personnes interrogées décrivent la façon dont un manque d'encouragement de la part de leur entourage peut les mener à arrêter (ou ne pas entreprendre) la pratique d'une activité physique. Il est important de noter cela dit que certains ont souligné l'importance de la nature des encouragements pour ne pas se sentir contraint, mais bien soutenu.

Les personnes ayant un handicap, maladie, ou autres circonstances contraignantes, ont par ailleurs décrit l'absence de soutien et conseils sur la façon de pratiquer une activité physique sans risque comme un obstacle.

« Peut-être que si je n'étais pas seule dans la pratique j'y arriverais. J'ai besoin de quelqu'un pour me rappeler d'y aller. »

Dans le cadre de notre enquête, « *Je n'ai pas d'amis avec qui faire du sport* » a été le sixième obstacle le plus fréquent, cité par 12% des participants.

Absence d'encouragement par son employeur

Les réponses à l'enquête suggèrent que la pratique du sport au travail dans le service public pourrait être plus développée. Tandis que certains ministères (comme par exemple le Ministère de la Santé) et équipes font du sport une priorité, d'autres ont une offre limitée. La culture professionnelle et la non-flexibilité du cadre peuvent également agir comme un frein.

L'impact des **normes sociales** et de « l'effet-messager » sur notre comportement est largement décrit dans la littérature comportementale. Dans le contexte de l'activité physique, souligner ce que fait la majorité, ou un groupe leader (la norme sociale) peut avoir plus d'influence que de mettre en lumière les bienfaits et les risques sanitaires (Elster, 1989). L'effet-messager montre quant à lui qu'un message peut être reçu différemment en fonction de la personne qui le délivre (Wilson, 1993), en particulier s'il provient d'une figure d'autorité.

« Faire du sport n'est pas bien vu. Si quelqu'un est parti pour faire du yoga, il risque d'être considéré comme dilettante »

« L'ambiance est très studieuse ici. C'est boulot, boulot, boulot. »

65% des personnes interrogées affirment que la pratique du sport n'est pas encouragée par leur employeur:

- Certains agents expliquent que participer à une activité physique durant la pause de midi les rend sujets au jugement de la part de leurs managers et collègues, allant jusqu'à décrire avoir été rappelés à l'ordre sur les horaires de travail après être retournés à leur poste avec quelques minutes de retard.
- D'autres personnes mentionnent également le caractère inflexible des horaires de travail comme un frein à la pratique d'activités sportives.
- De manière générale, les personnes interrogées expliquent que la politique de leur ministère en matière d'activité sportive n'est pas très claire. Ils mentionnent en particulier le peu de communication sur l'offre ou les conditions et règles d'utilisation.

Coût et/ou manque d'infrastructures

Notre travail de terrain fait écho aux résultats de l'Eurobaromètre: pour certains, le manque d'infrastructure adéquates ou le coût de la pratique s'avèrent être dissuasifs.

What are the main reasons currently preventing you from practising sport more regularly? (MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE)

(%)



Au sein de la population cible identifiée, le coût des activités physiques et le manque d'infrastructures adéquates proches du domicile sont les troisième et cinquième obstacles les plus cités.

Au cours des entretiens, la barrière financière est également apparue plus contraignante dans les ministères au sein desquels les fonctionnaires affirment que leur employeur n'encourage pas la pratique sportive.

« Il est important qu'on aborde la question financière. Quelques ministères proposent des subventions. Pour d'autres fonctionnaires, les frais sont trop chers. »

Concernant les infrastructures, certaines personnes soulignent que les structures proches de chez eux ou sur leur lieu de travail ne sont pas adéquates (hors service, horaires limités, places limitées). Des agents vivant en région parisienne ont également observé que se rendre au travail en courant ou à vélo serait trop dangereux.

Cette barrière n'est pas, comme nous l'avons déjà souligné, cognitive. Il sera cela dit important de nous assurer que les solutions proposées en tiennent compte.

Leviers encourageant l'activité physique



La façon dont les bénéfices de la pratique sportive sont présentés est importante



La mise en place d'objectifs et la planification encouragent la routine sportive



Même de petites incitations peuvent motiver l'action



Les retours personnalisés modèlent la pratique future



Le comportement des autres peut encourager l'activité physique

La façon dont les bénéfices de la pratique sportive sont présentés importe

Les personnes interrogées soulignent régulièrement la santé, le bien-être, le plaisir et la relaxation comme raisons de faire du sport, plutôt que les concepts de compétition et de performance. Encourager l'activité physique en mettant en lumière ces bénéfices aux yeux de la population cible ou de leurs employeurs pourrait les inciter à la pratique.

72% des personnes ayant répondu au sondage affirment pratiquer une activité physique pour leur santé et leur bien-être. 41% recherchent la relaxation et le plaisir, tandis que 17% apprécient l'aspect social du sport et de l'activité physique. Au contraire, seulement 3% affirment rechercher l'aspect compétitif de la pratique.

Nous avons tendance à répondre différemment en fonction de la façon dont une information est présentée. C'est ce que les sciences comportementales appellent le « **framing** » (Tversky, 1981). Présenter le sport afin d'en souligner les bénéfices immédiats identifiés comme « désirables » pourrait donc aider à contrer la préférence pour le présent et accroître la motivation. De la même manière, ne pas évoquer la performance ou la compétition pourrait réduire l'auto-exclusion et contrer l'idée que le sport est réservé à une élite de compétiteurs.

« Il faut mettre l'accent sur le plaisir de pratiquer du sport et les bénéfices pour la santé. Ça serait mieux que de mettre l'accent sur la compétition. »

Du point de vue des employeurs, un programme de santé au travail pourrait par ailleurs avoir de larges bénéfices collectifs. Des méta-analyses suggèrent en effet qu'un lien pourrait exister entre une activité physique accrue et l'absentéisme, la satisfaction et le stress au travail (Conn et al, 2009), ainsi qu'avec les aptitudes professionnelles et la productivité (Rongen et al, 2013).

La mise en place d'objectifs et la planification encouragent la routine sportive

Les personnes interrogées les plus actives se sont distinguées par leur capacité à intégrer l'exercice physique dans leur semaine de travail, et à gérer les contretemps. Certains ont également commencé ou maintenu leur activité actuelle en se lançant des défis.

La littérature indique que la formation d'habitude, la mise en place d'objectifs et la planification peuvent être efficaces pour accroître la pratique sportive.

La **formation d'habitude** est considérée comme un élément-clé de la pratique physique. Si la pratique est effectuée de manière régulière durant une période suffisamment étendue, elle devient automatique et ne demande plus d'effort de planification (Aarts, 1997). Plusieurs études ont utilisé la mise en place d'objectifs (Shilts, 2004), et des outils de planification (Hagger and Luszczynska, 2014) afin de réduire les efforts requis par la mise en place d'une nouvelle habitude.

La mise en place d'objectifs demande aux intéressés de s'engager à accomplir des objectifs spécifiques, qu'ils soient modérés (ex : un nombre de pas par jour) ou plus ambitieux (une personne interrogée a par exemple expliqué que sa routine sportive avait débuté par un semi-marathon avec un collègue).

Une méta-analyse de 52 interventions a mis en lumière l'efficacité de la mise en place d'objectifs (McEwan, 2016). En incorporant des objectifs à court terme, la mise en place d'objectifs peut également permettre de surpasser l'obstacle de la préférence pour le présent.

Planifier un comportement spécifique requiert de demander aux personnes d'identifier où, quand et comment ils envisagent d'agir. La planification peut aussi être utilisée pour aider les personnes à surmonter les obstacles au maintien de leurs habitudes. Une méta-analyse de 26 études a montré que la planification peut avoir un impact positif sur les performances et la capacité à maintenir une routine sportive (Bélanger-Gravel, 2013).

« Il faut une sacrée volonté. Il faut s'organiser, anticiper les choses au travail qui peuvent arriver, et les gérer. »

Même de petites incitations peuvent motiver l'action

En fournissant une raison immédiate de s'entraîner, les petites incitations peuvent encourager l'exercice physique et contrer la préférence pour le présent. Les formulations en termes de pertes s'avèrent être particulièrement efficaces.

Il apparaît que de **petites récompenses immédiates** peuvent encourager les individus à s'entraîner davantage (Hafner, 2018 ; Mitchell, 2019). Leur efficacité a été attribuée à leur capacité à contrer la préférence pour le présent (Mitchell, 2019) en offrant une compensation immédiate au coût et à l'effort requis. Une méta-analyse de 23 études (Mitchell, 2019) a par exemple montré qu'une petite récompense financière de 1,40\$ par jour permet d'augmenter la pratique sur des interventions de court et long terme, et ce même après que la récompense soit retirée.

Les incitations formulées en termes de pertes potentielles ont également montré leur efficacité. En effet, le concept d'aversion aux pertes décrit la tendance à donner plus de valeur aux pertes qu'aux gains (Kahneman et Tversky, 1991).

Suivant ce concept, une étude a proposé à des individus une montre Apple Watch, moyennant des remboursements mensuels proportionnels à leur niveau d'activité physique (Hafner, 2018). Les mensualités augmentaient si le niveau d'activité physique était inférieur à ce qui était convenu. Ce bénéfice basé sur l'aversion aux pertes a été associé à une hausse de 34% de l'activité physique, comparé à une récompense similaire basée sur les gains.

Au-delà d'incitations financières, la littérature comportementale que des résultats similaires peuvent être obtenus grâce à des **incitations non-financières** basées sur l'image de soi (par ex: publication de la participation) ou des motivations prosociales (dons caritatifs).

« Mon mari... participe à des relais de natation pour le Téléthon. Chacun fait ce qu'il peut, et l'employeur fait un don. Des activités en équipe pour une bonne cause, ça mobilise. »

Les retours personnalisés modèlent la pratique future

Des retours personnalisés ont été utilisés pour aider les individus à réaliser leurs objectifs en terme d'activité physique, à développer une conscience des bonnes pratiques d'hygiène de vie, et à avoir une perception juste de leurs performances. L'utilisation de classements peut accroître l'effet de ces retours.

Les individus ont davantage tendance à adopter un comportement préventif lorsqu'ils sont conscients des risques qu'ils encourent (Weinstein, 1998). De plus, mesurer et proposer des retours sur son activité physique augmente à la fois la prise de conscience et l'intention de se prendre en main (Proper, 2003). **Des retours personnalisés** sur les niveaux d'activité ont ainsi été une composante clé de nombreuses interventions dans le champ de l'activité physique (Mitchell, 2019).

Notre travail de terrain a révélé qu'une proportion significative de la population d'inactifs se voit comme étant « active » - un retour personnalisé pourrait donc potentiellement être efficace.

Les retours sont particulièrement efficaces lorsqu'ils sont combinés avec la **mise en place d'objectifs**, ce qui permet de comparer les performances réelles aux objectifs fixés (Mitchie, 2009).

En plus de proposer des retours sur les performances individuelles, certaines interventions ont utilisé un **système de classement** pour encourager une hausse de l'activité physique. Une étude récente (Condliffe, 2017) s'est penchée sur les effets de la provision d'information à propos des habitudes sportives de pairs sur les niveaux d'activité physique. Comparée à une simple incitation financière, l'information sur l'activité physique des pairs a permis d'augmenter les taux de présence à des séances d'entraînement. De même, une autre étude a montré que les retours confrontant les performances en équipe à la moyenne accroissent l'activité physique (Patel, 2016).

Certaines personnes interrogées ont confirmé l'efficacité potentielle des classements: Des initiatives comme BeWalk, la Parisienne ou d'autres défis amicaux inter-départements ou inter-équipes ont en effet été mentionnés.

Le comportement des autres peut encourager l'activité physique: Impact du soutien social

Le soutien social est un élément déterminant de l'activité physique. Nombre de personnes interrogées ont cité des moments auxquels on les a encouragés à entreprendre une activité physique, ou auxquels eux-même ont encouragé un proche.

Les humains sont des créatures sociales : nous sommes motivés par notre entourage, leurs actions et désirs d'être bien vus par nos pairs (Deutsch and Gerard, 1995, Cialdini, 2007).

Des chercheurs ont ainsi imaginé des interventions mettant l'accent sur la cohésion d'équipe. Souvent, ces initiatives se sont avérées plus efficaces que des interventions n'engageant que l'individu (Mitchell, 2019).

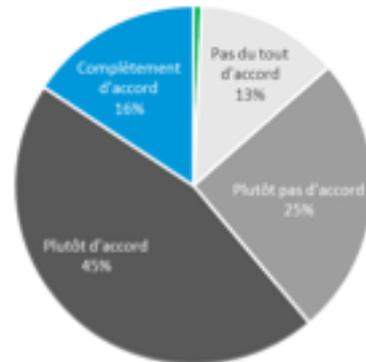
Les personnes interrogées ont souligné leur appréciation envers les collègues qui leur auraient proposé des activités physiques, et plusieurs d'entre eux ont participé à des activités de groupe et des défis en équipe (du yoga au semi-marathon).

Concernant la population ciblée plus spécifiquement, de nombreuses personnes interrogées remarquent que les encouragements des collègues réduisent la probabilité de trouver des excuses pour se dispenser d'activité physique.

« Il faut avoir des gens qui ne vous laissent pas le choix, qui disent Allez, on va à la salle de sport! »

Ces résultats ont été validés par notre enquête, dans laquelle 61% de la population-cible ont affirmé qu'ils participeraient à un sport entre collègues si ils y étaient invités.

Si j'étais invité(e) à participer à un sport (collectif ou individuel) avec des collègues, je participerais



Le comportement des autres peut encourager l'activité physique: Norme sociale/culture

Hormis les effets de l'influence sociale, une culture de l'entraînement physique sur le lieu de travail se traduisant en norme sociale peut encourager cette pratique. Le soutien assumé de l'employeur est reçu par les employés comme la permission de s'entraîner sans crainte de reproches.

Nous considérons l'environnement social dans lequel nous nous trouvons comme une source d'information. Sur la base de nos observations, nous nous approprions les normes convenues et prenons nos décisions en fonction du comportement des autres (Cialdini, 2007).

Dans ce contexte, une culture d'entreprise/de lieu de travail prônant l'exercice physique apparaît comme un moyen potentiel pour motiver la pratique sportive.

Les personnes ayant répondu à l'enquête ont abondé d'exemples de la manière dont leur employeur encourage l'activité physique. Ce soutien n'implique pas forcément l'installation d'infrastructures coûteuses, mais signale qu'il est bénéfique et accepté de faire du sport.

Voici quelques-uns des exemples donnés des moyens utilisés par les ministères pour encourager l'activité physique:

- Afficher des photos des employés en train de pratiquer leur activité physique dans les couloirs
- Investir dans du matériel ou des tenues de sport, ou faire don à des œuvres caritatives des profits récoltés à l'occasion de certaines manifestations sportives
- Décider d'une heure chaque semaine dédiée à l'activité physique.

Deux personnes interrogées ont souligné spécifiquement le rôle du « patron » dans la diffusion de la culture du sport : un manager actif ou compréhensif est crucial afin de motiver une équipe à entreprendre une activité physique. On trouve ici un autre exemple de l'influence du message (Wilson, 1993).

« Si vous avez un chef qui fait du sport pendant l'heure du déjeuner, ça crée une culture. »

Solutions

Objectifs et méthodologie

La phase de “Solution” vise à développer une intervention qui a le potentiel d’encourager le comportement-cible identifié.

Pour ce faire, nous avons :

- Défini une première série d’**outils** qui pourraient être utilisés dans l’élaboration d’une intervention, prenant en compte les barrières et leviers comportementaux identifiés.
- Organisé des **séances d’idéation** avec des experts du BIT et de la DITP, afin de compiler une longue liste des solutions potentielles.
- Développé une **liste réduite** des solutions les plus prometteuses. Cette liste a reçu l’accord de nos partenaires.
- Organisé un **atelier de co-création** avec nos partenaires sur ce projet et une sélection des participants de la phase d’Exploration. Les participants ont pu discuter de la faisabilité et de l’impact attendu de ces interventions potentielles, et ont enfin donné un score à chaque intervention proposée.

Nous résumons l’issue de ces activités dans les pages suivantes.

Outils d'intervention identifiés (1/2)

Nos recherches nous ont permis d'établir une première liste d'outils comportementaux qui pourraient être utilisés dans l'élaboration d'une intervention, prenant en compte les barrières et leviers comportementaux identifiés. Cette liste d'outils a servi de base à nos sessions d'idéation.

Ces éléments sont détaillés ci-dessous.

Barrière/Levier	Outils d'intervention
Manque de temps	Outils de planification : planifier les activités physiques pour contrer les effets de la charge cognitive. La planification pourrait permettre de surmonter les obstacles et de tempérer la préférence pour le présent.
Manque de motivation ou d'intérêt	Outils d'engagement : S'engager dans la réalisation d'un projet donne plus de chances à celui-ci d'aboutir. Impliquer d'autres personnes ou créer une implication collective est particulièrement efficace (BIT, 2015). Les outils d'engagement peuvent permettre de résister à la tentation du plaisir immédiat et peut aider à contrebalancer les coûts de friction. Ces outils peuvent être combinés à la mise en place d'objectifs afin d'encourager la création d'une routine sportive. Récompenser l'activité physique Même les plus petits récompenses peuvent être très efficaces. Elles détiennent l'avantage de fournir un bénéfice immédiat à l'exercice physique, et contrer la préférence pour le présent. Si une récompense financière n'est pas adéquate, une récompense en nature (ex: tickets de loterie, places de cinéma pour une sortie entre collègues...) pourrait être envisagée.

Outils d'intervention identifiés (2/2)

Barrière/Levier	Outils d'intervention
Perception erronée de son niveau d'activité ou de ses capacités	Retours Les individus tendent à changer davantage leurs habitudes sanitaires lorsqu'ils prennent conscience des implications sur leur santé. Une proportion significative de la population ciblée se perçoit de manière erronée comme active, et la plupart ne connaissent pas les grandes directives de santé publique. Un retour personnalisé pourrait amener ces personnes à corriger leur perception d'eux-mêmes. Fournir des comparaisons individuelles et collectives pourrait aussi améliorer l'impact d'une telle intervention.
Absence d'encouragement par son entourage	Utiliser l'influence sociale : le défi de groupe Au vu du pouvoir de l'influence du groupe sur les comportements individuels, regrouper les employés en équipe pourrait encourager la participation aux activités physiques et réduire les chances d'abandon. Les défis devraient ici être amusants, sans trop rentrer dans la compétition, et sans lien avec les capacités physiques sous-jacentes de chacun.
Absence d'encouragement par son employeur	L'effet-messager Garantir que les messages soient portés par des personnes influentes pourrait encourager la pratique d'activité physique et créer une culture en faveur de celle-ci.
Les bénéfices du sport ne sont pas toujours évidents/désirables	Présenter d'une nouvelle manière les bienfaits du sport Les personnes ayant répondu à l'enquête et aux entretiens ont affirmé s'entraîner pour leur santé, bien-être, détente et amusement. Mettre l'accent sur les bienfaits immédiatement perçus et que recherchent le plus les individus pourrait donc encourager la pratique sportive en contre-balançant les coûts perçus de la pratique sportive.

Liste réduite d'idées d'interventions

Nous avons organisé des séances d'idéation avec des experts du BIT et de la DITP afin de créer une longue liste de solutions.

A partir de cette liste, et avec l'accord de nos partenaires, nous avons ensuite développé une liste réduite d'idées potentielles, jugées les plus prometteuses dans le contexte de ce projet. Cette liste réduite s'organise en trois comportements-cible distincts, correspondant chacun à un type d'intervention.

	Comportement-cible 1 : Encourager la participation en groupe	Comportement-cible 2 : Encourager l'activité individuelle	Comportement-cible 3 : Rendre la culture au travail plus encourageante
Intervention	Une appli/un site internet pour encourager les individus à participer à des challenges en groupe.	Un calendrier pour encourager les individus à augmenter leur activité physique et développer une routine sportive.	Encourager les managers à s'engager et à promouvoir la pratique sportive.
Outils comportementaux	<ul style="list-style-type: none">- Influence sociale- Outils d'engagement- Retours	<ul style="list-style-type: none">- Outils de planification- Outils d'engagement- Simplification	<ul style="list-style-type: none">- Effet messenger- Incitations : Souligner les bienfaits du sport pour un employeur- Influence sociale

Références

Références (1/3)

- Aarts, H., Paulussen, T., & Schaalma, H. (1997). Physical exercise habit: On the conceptualization and formation of habitual health behaviours. *Health Education Research: Theory and Practice*, 12, 363-374.
- Adams SA, Matthews CE, Ebbeling CB, Moore CG, Cunningham JE, Fulton J, Hebert JR: The effect of social desirability and social approval on self-reports of physical activity. *Am J Epidemiol.* 2005, 161: 389-398. 10.1093/aje/kwi054.
- Anderson, E. S., Wojcik, J. R., Winett, R. A., & Williams, D. M. (2006). Social-cognitive determinants of physical activity: the influence of social support, self-efficacy, outcome expectations, and self-regulation among participants in a church-based health promotion study. *Health psychology*, 25(4), 510.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: W H. Freeman.
- Bauman, A., Bull, F., Chey, T., Craig, C. L., Ainsworth, B. E., Sallis, J. F., ... & Pratt, M. (2009). The international prevalence study on physical activity: results from 20 countries. *International journal of behavioral nutrition and physical activity*, 6(1), 21.
- Bélanger-Gravel, A., Godin, G., & Amireault, S. (2013). A meta-analytic review of the effect of implementation intentions on physical activity. *Health Psychology Review*, 7(1), 23–54. doi:10.1080/17437199.2011.560095
- Cialdini RB (2007). *Influence: The Psychology of Persuasion*. New York: HarperBusiness, Revised Edition.
- Conn, V. S., Hafdahl, A. R., Cooper, P. S., Brown, L. M., & Lusk, S. L. (2009). Meta-analysis of workplace physical activity interventions. *American journal of preventive medicine*, 37(4), 330-339.
- Courneya, K. S., & McAuley, E. (1995). Cognitive mediators of the social influence-exercise adherence relationship: A test of the theory of planned behavior. *Journal of Behavioral Medicine*, 18, 499–515.
- Deutsch, M., & Gerard, H.B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629-636. (dual process model of conformity)

Références (2/3)

- Elster, J. (1989). Social norms and economic theory. *Journal of economic perspectives*, 3(4), 99-117.
- European Commission (2018). Special Eurobarometer 472 – Sport and physical activity. Luxembourg: Publications Office of the European Union. Retrieved from: <http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/index.cfm/survey/getsurveydetail/instruments/special/surveyky/2164>
- Godino, J. G., Watkinson, C., Corder, K., Sutton, S., Griffin, S. J., & Van Sluijs, E. M. (2014). Awareness of physical activity in healthy middle-aged adults: a cross-sectional study of associations with sociodemographic, biological, behavioural, and psychological factors. *BMC Public Health*, 14(1), 421.
- Hafner, M., Pollard, J., & van Stolk, C. (2018). *Incentives and Physical Activity: An Assessment of the Association Between Vitality's ActiveRewards with Apple Watch Benefit and Sustained Physical Activity Improvements*. RAND.
- Hagger, M. S., & Luszczynska, A. (2014). Implementation intention and action planning interventions in health contexts: State of the research and proposals for the way forward. *Applied Psychology: Health and Well-Being*, 6(1), 1-47..
- Knox, E. C., Esliger, D. W., Biddle, S. J., & Sherar, L. B. (2013). Lack of knowledge of physical activity guidelines: can physical activity promotion campaigns do better?. *BMJ open*, 3(12), e003633.
- Cerin, E., Cain, K.L., Oyeyemi, A., Owen, N., Conway, T.L., Cochrane, T., van Dyck, D., Schipperijn, J., Mitaš, J., Toftager, M., Aguinaga-Ontoso, I., and Sallis, J.F. (2016). Correlates of agreement between accelerometry and self-reported physical activity. *Medicine and Science in Sports and Exercise*, 48(6), 1075-1084.
- Lee, P. H., Macfarlane, D. J., Lam, T. H., & Stewart, S. M. (2011). Validity of the international physical activity questionnaire short form (IPAQ-SF): A systematic review. *International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*, 8(1), 115.
- Loewenstein, G. (1996). Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65(3), 272-292.
- McEwan, D., Harden, S. M., Zumbo, B. D., Sylvester, B. D., Kaulius, M., Ruissen, G. R., ... & Beauchamp, M. R. (2016). The effectiveness of multi-component goal setting interventions for changing physical activity behaviour: a systematic review and meta-analysis. *Health psychology review*, 10(1), 67-88.

Références (3/3)

- Michie, S., Abraham, C., Whittington, C., McAteer, J., & Gupta, S. (2009). Effective techniques in healthy eating and physical activity interventions: a meta-regression. *Health Psychology, 28*(6), 690.
- Miller, G.A. (1956). The magical number seven, plus or minus two: Some limits on our capacity for processing information. *Psychological Review, 63*, 81-97.
- Mitchell, M. S., Orstad, S. L., Biswas, A., Oh, P. I., Jay, M., Pakosh, M. T., & Faulkner, G. (2019). Financial incentives for physical activity in adults: systematic review and meta-analysis. *British journal of sports medicine, bjsports-2019*.
- Parks, K. M., & Steelman, L. A. (2008). Organizational wellness programs: a meta-analysis. *Journal of occupational health psychology, 13*(1), 58.-
- Patel MS, Volpp KG, Rosin R, et al. A randomized trial of social comparison feedback and financial incentives to increase physical activity. *Am J Health Promot. 2016;30*(6):416-424
- Proper, K. I. (2003). Beek van der AJ, Hildebrandt VH, Twisk JW, van Mechelen W: Short term effect of feedback on fitness and health measurements on self reported appraisal of the stage of change. *Br J Sports Med, 37*(6), 529-534.
- Rongen, A., Robroek, S. J., van Lenthe, F. J., & Burdorf, A. (2013). Workplace health promotion: a meta-analysis of effectiveness. *American journal of preventive medicine, 44*(4), 406-415.
- Shilts, M. K., Horowitz, M., & Townsend, M. S. (2004). Goal setting as a strategy for dietary and physical activity behavior change: A review of the literature. *American Journal of Health Promotion, 19*(2), 81-93.
- The Behavioural Insights Team (2015). EAST Four simple ways to apply behavioural insights. Retrieved from: https://www.behaviouralinsights.co.uk/wp-content/uploads/2015/07/BIT-Publication-EAST_FA_WEB.pdf
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science, 211*(4481), 453-458.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent mode. *The Quarterly Journal of Economics, 106*(4), 1039-1061.
- Weinstein, N. D., Rothman, A. J., & Sutton, S. R. (1998). Stage theories of health behavior: conceptual and methodological issues. *Health psychology, 17*(3), 290.
- Wilson, E.J., Sherrell, D.L. (1993). Source effects in communication and persuasion research: A meta-analysis of effect size. *Journal of the Academy of Marketing Science, 21*, 101.



GOVERNEMENT

Liberté

Égalité

Fraternité

Direction interministérielle
de la transformation publique

Le rapport de diagnostic a été mené par l'équipe
Sciences Comportementales de la DITP.

www.modernisation.gouv.fr

Septembre 2019

