

**NOUVELLE METHODE D'ETUDE DES
COGNITIONS EN RECEPTION (ECER) ET
APPLICATION EXPERIMENTALE A LA
COMMUNICATION POLITIQUE**

Marie-Pierre Fourquet-Courbet, Didier Courbet

► **To cite this version:**

Marie-Pierre Fourquet-Courbet, Didier Courbet. NOUVELLE METHODE D'ETUDE DES COGNITIONS EN RECEPTION (ECER) ET APPLICATION EXPERIMENTALE A LA COMMUNICATION POLITIQUE. Revue Internationale de Psychologie Sociale = International review of social psychology, Presses Universitaires de Grenoble, 2004, 17 (3). <sic_00001285>

HAL Id: sic_00001285

https://archivesic.ccsd.cnrs.fr/sic_00001285

Submitted on 5 Jan 2005

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.

NOUVELLE METHODE D'ETUDE DES COGNITIONS EN RECEPTION (ECER) ET APPLICATION EXPERIMENTALE A LA COMMUNICATION POLITIQUE

Marie-Pierre Fourquet-Courbet¹
Didier Courbet²

mots clés : analyse cognitivo-discursive - changement d'attitude - cognition sociale - communication médiatique - implication – influence

key words : *cognitivo-discursive* analysis - attitude change - social cognition – media communication - involvement – influence

Résumé : Fidèle à une conception pragmatique de la communication médiatique, nous présentons une nouvelle méthode d'Etude des Cognitions En Réception (ECER) qui propose de dépasser certaines limites théoriques et méthodologiques des modèles à double-processus du changement d'attitude. Cet outil de “ pistage ” des processus en temps réel opérationnalise l'élaboration cognitive et les indices déclencheurs de traitement. Elle permet de recueillir les réponses cognitives du récepteur pendant l'exposition au message et de les analyser grâce à une analyse cognitivo-discursive (logiciel *Tropes*). Une première application intègre la méthode ECER à une expérimentation sur le rôle de l'implication dans les traitements cognitifs. Les résultats montrent que plus les sujets sont impliqués, plus ils élaborent cognitivement et plus ils développent des stratégies cognitivo-discursives exprimant un “ monde réel ”. Contrairement aux modèles actuels, on montre que l'implication ne conduit pas à traiter davantage un type d'indices (périphérique ou central) plutôt qu'un autre.

Abstract : In a pragmatic view of media communication, we present a new method for studying cognitions during reception (labeled ECER method) to go beyond some theoretical and methodological limitations of dual-process theories of attitude formation and change. This implementation of real-time process-

¹ Maître de Conférences à l'Université d'Avignon, Laboratoire Culture & Communication. IUT d'Avignon - Dpt TC - 337, Chemin des Meinajaries, Site Agroparc, BP 1207 - 84911 Avignon Cedex 9

marie-pierre.fourquet@univ-avignon.fr

Nous tenons à remercier les experts qui, par leurs remarques et leurs suggestions, ont contribué à améliorer la qualité de ce texte.

² Maître de Conférences à l'Université de Nice-Sophia Antipolis, Laboratoire de Psychologie Expérimentale et Quantitative (équipe de psychologie sociale appliquée)

tracking operationalizes cognitive elaboration and cues that set processing in motion. It enables picking up viewers' cognitive responses during exposure to the message and analysing them with a cognitive-discursive analysis (Tropes software). In a first application, the ECER method is integrated into an experiment on the role of the viewer's degree of involvement in cognitive processing. The results show that the more the viewers are involved, the more they engage in cognitive elaboration and the more they develop cognitive strategies of discourse that express a "real world". Inconsistent with current models, we show that involvement does not result in processing one type of cues (peripheral or central) more than another.

NOUVELLE METHODE D'ETUDE DES COGNITIONS EN RECEPTION (ECER) ET APPLICATION EXPERIMENTALE A LA COMMUNICATION POLITIQUE

Marie-Pierre Fourquet-Courbet³
Didier Courbet⁴

La recherche présentée dans cet article s'inscrit dans le paradigme de la communication médiatique persuasive et du changement d'attitude marqué, depuis une vingtaine d'années, par un plus grand équilibre entre les thèmes motivationnels et cognitifs (Petty et Cacioppo, 1981, 1986 ; Chaiken, 1980, 1987). Ce paradigme étudie, d'une part, les traitements socio-cognitifs et socio-émotionnels, automatiques ou contrôlés, des messages persuasifs reçus par les individus et, d'autre part, les effets attitudinaux de ces traitements (Chaiken et Trope, 1999). Associant plusieurs approches théoriques, les travaux récents considèrent le récepteur de la communication médiatique comme un individu " complexe " qui, tout en étant socialement situé, traite des informations en parallèle (Courbet et Fourquet, 2003 ; Chabrol, Courbet et Fourquet-Courbet, 2004). Si de nouveaux modèles de formation et de changement d'attitude sont apparus depuis une dizaine d'années dans le domaine des influences non conscientes des messages (Channouf, 2003 ; Courbet, 2003 ; Hassin, Uleman et Bargh, 2004), la progression des recherches sur les traitements mis en œuvre avec de plus fortes allocations de ressources cognitives s'est, quant à elle, ralentie. Les obstacles à surmonter pour relancer cette tradition de recherches sont à la fois théoriques et méthodologiques (voir Ajzen, 2001 ; Wood, 2000). Portant sur des récepteurs cognitivement actifs, l'article actuel analyse, dans une première partie, l'apport des deux principaux modèles à double processus à l'étude des réponses cognitives des personnes traitant un message de communication médiatique persuasive (voir Yzerbyt et Corneille, 1994) : le

³ Maître de Conférences à l'Université d'Avignon, Laboratoire Culture & Communication. IUT d'Avignon - Dpt TC - 337, Chemin des Meinajaries, Site Agroparc, BP 1207 - 84911 Avignon Cedex 9

marie-pierre.fourquet@univ-avignon.fr

Nous tenons à remercier les experts qui, par leurs remarques et leurs suggestions, ont contribué à améliorer la qualité de ce texte.

⁴ Maître de Conférences à l'Université de Nice-Sophia Antipolis, Laboratoire de Psychologie Expérimentale et Quantitative (équipe de psychologie sociale appliquée)

modèle de probabilité d'élaboration (Petty et Cacioppo, 1981, 1986) et le modèle heuristique-systématique (Chaiken, 1980, 1987). Ces théories présentent toutefois des limites théoriques (voir notamment Corneille, 1993) et méthodologiques que nous expliquons. Le premier objectif de cet article est de dépasser certaines limites méthodologiques auxquelles se heurtent les modèles à double-processus. A cet effet, nous proposons, dans la seconde partie, une méthode d'Etude des Cognitions En Réception (ECER) : nous explicitons ses fondements théoriques avant de présenter les conditions de mise en place du dispositif. Le second objectif de cet article est davantage théorique. Ainsi, dans la troisième partie, afin de tester la faisabilité de cette méthode, nous l'intégrons à un plan expérimental. Nous comparons les traitements cognitifs de récepteurs d'un message politique selon leur implication conjoncturelle, variable médiatrice. Comme l'indique Ajzen (2001), ces dernières années on a vu réapparaître, en psychologie sociale, les recherches sur le concept d'implication. Cette étude s'inscrit dans cette mouvance. Si cette expérience montre la bonne applicabilité de la méthode ECER, ses résultats remettent également en cause certaines propositions théoriques jusqu'alors dominantes dans le champ des recherches sur le changement d'attitude.

1. LE DOUBLE PROCESSUS DE LA PERSUASION ET SES LIMITES

1.1. Les deux principaux modèles à double-processus

Deux modèles psychosociaux à double processus offrent des angles complémentaires d'analyse des changements d'attitude (voir Chaiken et Trope, 1999 ; Eagly et Chaiken, 1993). Le modèle de probabilité d'élaboration (*elaboration likelihood model*, ELM, Petty et Cacioppo, 1981, 1986) et le modèle heuristique-systématique (*heuristic-systematic model*, HSM, Chaiken, 1980, 1987) étudient notamment les processus psychologiques du récepteur face à un message de communication persuasive.

Le premier modèle, ELM, s'inspire de celui de la réponse cognitive (Greenwald, 1968). Selon la probabilité d'élaboration, il distingue deux routes de la persuasion : une route centrale et une route périphérique. Dans un contexte de persuasion, l'élaboration est définie comme “ *l'importance avec laquelle une personne pense aux arguments liés au thème, contenus dans un message* ” (Petty et Cacioppo, 1986, p.128). Ainsi, les réponses cognitives du récepteur, définies selon leur valence et leur quantité, médiatisent la persuasion. Le modèle peut être résumé en trois points :

- il pose les conditions dans lesquelles la persuasion devrait être médiatisée par les pensées ayant trait au message (route centrale),

- il postule qu'il existe des mécanismes périphériques alternatifs qui expliquent la persuasion quand les conditions précédentes ne sont pas remplies (route périphérique),

- il propose une base de classement des théories de la persuasion : chacune s'insérerait dans l'une ou l'autre de ces routes.

Petty et Cacioppo (1986) ont basé leur modèle sur sept postulats. Tout d'abord, les individus sont motivés à détenir des attitudes correctes et exactes (postulat 1). La quantité et la nature de l'élaboration du message dépendent de leur motivation et de leur capacité à s'engager pour évaluer le message. Ces deux dernières varient selon des facteurs individuels et situationnels (postulat 2). Des variables peuvent agir sur l'importance et la direction du changement d'attitude en servant d'arguments persuasifs (e.g., qualité des arguments développés) et/ou en servant d'indices périphériques (e.g., nombre d'arguments développés, quelle que soit leur qualité) et/ou en agissant sur l'importance ou la direction de l'élaboration du thème et de l'argument (postulat 3). Des variables qui agissent sur la motivation et/ou la capacité du récepteur à élaborer objectivement le message, peuvent aussi bien accroître que diminuer l'examen (objectif) des arguments de ce message (e.g., la distraction, implication/pertinence personnelle) (postulat 4). Si la motivation et/ou la capacité du récepteur à traiter les arguments diminue (vs. augmente), les indices périphériques deviennent des déterminants relativement plus (vs. moins) importants de la persuasion. On oppose ici l'élaboration du message (route centrale) à l'examen d'indices périphériques (route périphérique) (postulat 5). Certaines variables peuvent biaiser le traitement du message (e.g., connaissances préalables) de façon positive (pensées favorables) ou négative (pensées défavorables) (postulat 6). Le dernier postulat traite des conséquences de l'élaboration. Les attitudes changées suite à un traitement par la route centrale seront plus persistantes dans le temps, plus prédictives du comportement et plus résistantes à une contre-persuasion que celles issues d'un traitement par route périphérique (postulat 7).

Selon le modèle heuristique-systématique (Chaiken, 1980, 1987), le principal intérêt motivationnel de l'individu est d'atteindre des attitudes exactes même si, d'une façon générale, il cherche à être " cognitivement " économique. Pour traiter efficacement le message, le récepteur dispose de deux types de traitements, heuristique (fondé sur l'examen d'indices périphériques et ne demandant qu'un faible effort cognitif) et systématique (fondé sur la compréhension de l'argumentation persuasive et demandant un effort cognitif important). Ces traitements sont choisis en fonction de l'équilibre qu'il cherche entre ses préoccupations d'économie cognitive (principe du moindre effort) et la satisfaction de ses motivations, c'est-à-dire le degré de confiance qu'il souhaite que son traitement atteigne (principe de suffisance). Ces deux principes sont

donc des médiateurs du choix du traitement du récepteur : il s'engagerait dans le traitement systématique quand le traitement heuristique ne fournit pas une confiance suffisante dans son jugement et/ou ne peut avoir lieu (car la communication ne fournit pas d'indices associables à des heuristiques en mémoire). Chaiken a surtout développé le traitement heuristique au cours duquel le récepteur utilise des heuristiques pour formuler son jugement. Celles-ci sont des règles de décision simples, conçues comme des structures de connaissances (e.g., " les gens sympathiques disent la vérité "). Ces stratégies de raisonnement sont d'autant plus efficaces que le récepteur est peu motivé et peu capable de traiter. Le traitement heuristique n'a lieu que lorsque trois conditions sont remplies. Les heuristiques doivent d'abord être cognitivement disponibles chez le récepteur, c'est-à-dire présentes et stockées en mémoire pour un usage potentiel. Elles doivent également être accessibles, c'est-à-dire récupérables en mémoire et utilisables de façon intentionnelle selon les indices associés fournis. Enfin, la communication persuasive doit comporter des indices heuristiques, c'est-à-dire " *toute variable dont l'impact sur le jugement est supposé être médiatisé par des règles de décision simples* " (Eagly et Chaiken, 1993, p.327). En plus de la motivation à atteindre des attitudes exactes, le modèle de base a été étendu à deux autres motivations : il s'agit du modèle heuristique-systématique étendu, également appelé modèle à motivations multiples (Chaiken, Liberman et Eagly, 1989). Il met en évidence trois types de motivations, et donc trois objectifs de traitements distincts, pouvant être atteints tant par le traitement heuristique que par le traitement systématique. Ceux-ci, en plus de la motivation d'exactitude (e.g., estimer la validité du message de manière exacte), peuvent servir une motivation de défense (e.g., de ses positions liées à ses valeurs) et/ou une motivation d'impression (e.g., avoir des attitudes socialement acceptables). Ce modèle heuristique-systématique étendu a pour vocation explicite de s'appliquer à une vaste gamme de situations sociales allant au-delà de la simple persuasion. En outre, il se propose d'être une base de classement pour les théories de l'influence. Même si le vocabulaire employé est plus général que dans le modèle initial, cette version propose la même vision théorique des traitements heuristiques et systématiques.

Ces modèles à double-processus distinguent donc deux types de traitement qui se situent de chaque côté d'un continuum d'élaboration. Dans un mode de traitement, le récepteur traite de façon élaborée l'argumentation persuasive. De cette manière, il accorde un effort cognitif important au contenu du message. Ses réponses cognitives médiatisent la persuasion (route centrale de la persuasion ou traitement systématique). Dans l'autre mode de traitement, le récepteur examine des indices périphériques, c'est-à-dire non liés au contenu du message (i.e., sympathie perçue de la source), qu'il traite de façon faiblement élaborée : son

effort cognitif est plus faible et il utilise des heuristiques (route périphérique de la persuasion ou un traitement heuristique). Dans les deux modèles, les deux principaux déterminants du niveau d'élaboration du récepteur et donc du déclenchement de l'un ou l'autre des traitements, sont des facteurs de motivation et de capacité, durables ou ponctuels. Ces variables peuvent affecter le traitement de façon objective (e.g., la distraction du récepteur diminue le niveau d'élaboration du traitement) ou biaisée (e.g., la conviction du récepteur biaisera son traitement quelle que soit la qualité des arguments contre-attitudinaux développés). Ces deux propositions théoriques se complètent donc de façon intéressante mais comportent des limites. Si certaines sont globales aux deux approches, d'autres sont plus spécifiques à l'une ou l'autre.

1.2. Limites des modèles à double processus

1.2.1. L'absence de prise en compte du contexte social

On peut reprocher à ces modèles de ne pas prendre en compte le contexte de persuasion (Eagly et Chaiken, 1993). Pourtant, l'attention et, a fortiori la motivation et la capacité du récepteur, sont étroitement liées à un contexte social. S'il est nécessaire de bien décrire les processus propres au récepteur, l'environnement social dans lequel il se situe doit également être défini. La théorisation des traitements de l'information doit donc se faire en gardant à l'esprit que le récepteur est à la fois sujet cognitif et sujet social.

1.2.2. Les problèmes d'opérationnalisation des indices déclencheurs de traitement

Le modèle de probabilité d'élaboration n'indique pas clairement pourquoi certaines variables servent d'indices périphériques ou affectent le traitement central du message. La qualité de l'argumentation est au cœur des travaux empiriques menés par Petty et Cacioppo. Selon eux, l'impact persuasif de la qualité des arguments permet d'identifier l'importance avec laquelle une variable de motivation ou de capacité a influencé l'importance (niveau d'élaboration), la nature du traitement (objectif vs. biaisé) et donc la voie de la persuasion (périphérique vs. centrale). Toutefois la comparaison des résultats empiriques au modèle théorique ne permet qu'une identification a posteriori des variables ayant affecté le traitement. D'ailleurs, certains auteurs ont fourni des explications différentes de celles de Petty et Cacioppo pour comprendre la persuasion. Par exemple, le biais de traitement dû aux connaissances préalables du récepteur, pourrait provenir, non pas de son expertise dans le domaine comme le posent Petty et Cacioppo, mais de la plus grande capacité des

individus érudits ou experts à évaluer de façon critique les messages, même si ceux-ci contiennent des arguments persuasifs forts (Wood, Kallgren et Preister, 1985).

On constate toute la difficulté d'identifier les indices déclenchant l'un ou l'autre des traitements. En effet, à la lecture du postulat 3 du modèle de probabilité d'élaboration (Petty et Cacioppo, 1986, p. 132) on peut penser que si une variable typiquement conçue comme un indice périphérique affecte la persuasion quand la probabilité d'élaboration est forte, elle le fait en jouant le rôle d'argument persuasif. Par ailleurs, certains mécanismes périphériques sont supposés avoir un impact sur la persuasion en fournissant au récepteur des éléments d'information permettant d'évaluer la position du message. Le statut de ces indices est donc ambigu (Corneille, 1993). Petty et Cacioppo ont dans un premier temps attribué des indices spécifiques à l'une ou l'autre des voies. Après de nombreux débats, ils ont finalement adhéré à la proposition d'un caractère indéterminé des variables déterminant l'une ou l'autre des voies (cf. Petty et al., 1987). Se pose alors le problème de l'identification de la route suivie par la persuasion.

1.2.3. Les difficultés d'identification de la route de la persuasion

Si l'on admet le caractère indéterminé des indices déclencheurs des traitements, comment identifier la nature du traitement ? Pour cela, faut-il se fonder sur la faible (vs. forte) élaboration cognitive du sujet ou sur les indices traités (liés à la valeur intrinsèque du message vs. éléments contextuels ou périphériques) déclenchant la verbalisation ? Plus exactement, cette question porte sur le rôle des indices déclencheurs et de l'intensité du travail cognitif dans la définition de la route. Les auteurs ont systématiquement proposé une approche dichotomique (Chaiken, 1980, p. 752 ; Petty et Cacioppo, 1986, p. 125). D'un côté du continuum, on trouve la voie périphérique/heuristique qui sous-entend un faible effort cognitif et un traitement des indices dits périphériques ou contextuels (source, contexte,...). De l'autre côté, on trouve la voie centrale/systématique exigeant un important effort de traitement des indices liés à la valeur intrinsèque du message (d'où l'importance de la qualité des arguments dans ce cas). On peut donc reprocher aux modèles de ne pas envisager l'existence d'un traitement portant sur des indices centraux où l'effort cognitif serait faible ou encore un traitement cognitif important d'indices périphériques. Il semblerait à cet égard judicieux d'analyser séparément la " nature " du traitement portant sur des indices centraux vs. périphériques et sa " force ", c'est-à-dire son niveau d'élaboration.

1.2.4. Les difficultés propres à l'élaboration

Dès lors, se pose le problème de la définition et de l'opérationnalisation de l'élaboration. A quoi correspond “ *l'importance avec laquelle une personne pense aux arguments d'un message* ” ? S'agit-il de la quantité d'information en mémoire de travail ou du nombre de schémas et de représentations cognitives activés en mémoire à long terme ? Peut-on étudier l'importance de ce traitement en termes de temps d'élaboration ou de “ quantité ” de verbalisations ? A partir de quel seuil considère-t-on que le sujet pense aux arguments du message de façon “ importante ” ? Nous proposerons une autre définition de l'élaboration permettant de répondre à ces questions et de dépasser ces limites.

Une autre difficulté est liée au fait que l'on étudie une probabilité d'élaboration, c'est-à-dire que l'on analyse le changement d'attitude a posteriori, sans se pencher sur les processus cognitifs qui mènent à ce changement. Les traitements inobservables qui ont lieu au cours de l'exposition sont inférés à partir d'échelles d'attitude remplies le plus souvent après l'exposition (voir à ce propos Wood, 2000). Mais de cette manière, on ne peut avoir accès aux véritables pensées générées au cours de la réception et ces inférences risquent d'aboutir à des approximations. Les auteurs restent d'ailleurs prudents puisqu'ils évoquent une “ probabilité ” d'élaboration.

1.2.5. Les limites méthodologiques

La conceptualisation de la route centrale ou du traitement systématique est proche du modèle de la réponse cognitive de Greenwald (1968). Les récepteurs lieraient activement l'information persuasive à leurs sentiments et croyances sur le thème du message. Dès lors, la persuasion est fonction de la quantité et de l'aspect favorable des réponses cognitives à l'égard des éléments du message. S'il suscite essentiellement des pensées favorables (vs. défavorables) chez le récepteur, il sera persuasif (vs. non persuasif). Les cognitions générées par le récepteur en réponse au message persuasif détermineraient la direction et l'amplitude du changement d'attitude (selon la quantité de réponses cognitives). Pour accéder à ces cognitions et enrichir les informations issues des échelles d'attitudes, les auteurs ont fait appel à la “ tâche de listage des pensées ” (Brock, 1967 ; Greenwald, 1968). Les sujets sont d'abord exposés à un message persuasif. On leur demande ensuite de lister leurs pensées ou les pensées liées au thème du message, souvent après avoir indiqué leur attitude post-message. Ces listes de pensées sont ensuite codées par des juges et classées, généralement dans deux catégories de réponses : celles favorables vs. défavorables à la position globale du message. Cacioppo et Petty (1979) ont adapté cette méthode

à l'étude des effets de la répétition des messages. Les sujets ont rétrospectivement listé les pensées qu'ils avaient eues pendant le message, immédiatement après y avoir été exposés. Ils ont ensuite précisé si elles étaient favorables, défavorables ou neutres. On leur a enfin demandé de se rappeler les arguments du message. Conformément aux premières hypothèses de Greenwald, l'accord avec le message n'était pas corrélé avec le rappel mais l'était fortement soit avec les pensées favorables (corrélation positive), soit avec les pensées défavorables (corrélation négative).

Cette méthode améliore indéniablement l'unique recueil des attitudes après exposition car elle porte davantage sur la dynamique des " pensées ". Toutefois, ces améliorations restent insuffisantes et on peut émettre trois types de critiques à son encontre. Tout d'abord, dans la majorité des expériences, les sujets ont listé leurs pensées après avoir été exposés au message. Ils ont pu alors justifier leurs attitudes exprimées après l'exposition. Dès lors, leurs réponses cognitives favorables ou défavorables pourraient n'être que le résultat (et non la cause) du changement d'attitude (Miller et Colman, 1981). Plus classiquement, on peut émettre des réserves quant à la validité interne de la méthode. En effet, on peut s'interroger sur la correspondance entre les réponses cognitives non accessibles générées pendant l'exposition au message et les pensées listées après exposition. De plus, des biais de valorisation sociale ou encore de cohérence interne ont pu influencer les réponses des sujets. Ensuite, on constate que les recherches se sont essentiellement penchées sur les réponses cognitives relatives au message ou au thème du message, qui ont été classées dans deux catégories de pensées (favorables vs. défavorables). Le champ d'application du modèle des réponses cognitives a donc été réduit (Eagly et Chaiken, 1993) car on s'est peu intéressé à des pensées plus globales (e.g., rejet immédiat du message dû à un biais de traitement) ou portant sur d'autres éléments que le message lui-même. Il reste également à étudier les éléments périphériques du message et les pensées qu'ils ont pu générer. Cela permettrait par ailleurs de déterminer le type d'effets qui a lieu. Enfin, l'analyse des verbalisations pose plusieurs problèmes. D'une part l'analyse des contenus linguistiques classiquement utilisée manque de fondements théoriques. D'autre part, ce type de traitement devient problématique quand les verbalisations sont nombreuses. Dès lors, il est difficile de les traiter comme des variables dépendantes dans un plan expérimental. Or, on dispose actuellement de théories cognitives permettant d'améliorer cette méthode.

2. VERS UNE NOUVELLE METHODE D'ETUDE DES COGNITIONS EN RECEPTION (ECER)

Nous présentons ici une nouvelle méthode d'étude des cognitions fondée notamment sur des théories de la pragmatique de la communication (Ghiglione et Trognon, 1993). Dans le cadre d'une compréhension globale de la réception, il est indispensable de se pencher sur les conditions nécessaires au déclenchement de l'attention et sur la quantité d'attention et de ressources cognitives allouées par le récepteur. Il s'agit de le replacer dans son contexte physique et social de réception pour mieux identifier, parmi les informations transmises, celles susceptibles d'attirer son attention et analyser ses processus dynamiques de traitement. En outre, il convient de s'interroger sur les distracteurs de l'environnement étant à même de perturber l'attention accordée au message. Le récepteur étudié se situe donc dans une triple relation sujet individuel (*ego*)-sujet social (*alter*)-objet (Moscovici, 1984). Afin de comprendre son activité cognitive face à la communication médiatique, nous émettons le présupposé suivant : c'est l'interaction de trois types de facteurs qui oriente les traitements que l'individu fait du message :

- les facteurs propres au récepteur : la capacité durable ou temporaire (exemple des attitudes-représentations existantes en mémoire) et la motivation à traiter le message. Le principal facteur est l'implication. Selon nous, l'implication résulte en grande partie des motivations, des objectifs de traitement et des enjeux associés au message. La définition de ce concept pose toutefois des problèmes et nous tenterons plus loin de le clarifier ;
- le contexte ou l'environnement socio-spatio-temporel de la réception plus ou moins favorable à l'allocation d'attention et à l'effort cognitif ;
- les éléments du processus de communication stratégiquement définis par les concepteurs-producteurs de messages.

La méthode d'Etude des Cognitions En Réception (ECER) que nous présentons propose d'étudier ces trois catégories de facteurs et tente de dépasser une partie des limites des modèles actuels. Elle permet d'une part d'accéder aux réponses cognitives du récepteur et de les recueillir en temps réel, pendant l'exposition au message. En effet, "*dès qu'on cherche à comprendre le fonctionnement on a intérêt à recourir à des méthodes qui permettent de "pister" les processus (hypothétiques)*" (Fayol, 2000, p. 252). Ainsi, plutôt que d'inférer a posteriori les processus cognitifs, on tente de les "pister" en temps réel. D'autre part, l'analyse de ces cognitions et de leur contenu repose sur des bases théoriques valides et explicitées : on fait pour cela appel à la psychologie cognitive et aux récentes théories psycholinguistiques. Avant de présenter les fondements théoriques, puis les conditions de mise en place de la méthode ECER, clarifions le concept d'élaboration et ses conditions d'opérationnalisation.

2.1. Opérationnalisation du concept d'élaboration

Pour clarifier le concept d'élaboration, nous proposons de ne plus faire des regroupements systématiques entre traitement élaboré du message et traitement peu élaboré des indices heuristiques (ou périphériques). Tout traitement cognitif est déclenché par un indice lié au message (contenu, source,...) ou non (environnement de réception, stimuli perturbateurs,...). L'élaboration n'est donc plus seulement fonction de “ *l'importance avec laquelle le récepteur pense aux arguments du message* ”. Elle s'étend aux pensées déclenchées par tout élément central ou périphérique du message mais également par des facteurs propres au contexte de production ou encore à la situation de réception du message. Dès lors, nous analysons séparément la force du traitement et les indices traités. L'élaboration aurait donc deux caractéristiques principales. La première caractéristique est sa force (ou son importance) qui est fonction du nombre de réponses cognitives de l'individu pendant la réception du message ; il s'agit des verbalisations en mémoire de travail lors de l'exposition au message. Plus le nombre de réponses cognitives émises par le récepteur est grand, plus son traitement sera élaboré. La longueur de chaque pensée n'est pas prise en compte. En effet, une réponse courte (vs. longue) n'est pas forcément issue d'une pensée faiblement (vs. fortement) élaborée. L'élaboration dépend également du nombre d'opérations (transformations) effectuées sur les représentations existantes et de la nature des représentations transformées. La seconde caractéristique de l'élaboration est sa nature, c'est-à-dire ce sur quoi portent les pensées, qui dépend du type d'indice traité. Il y aurait donc des indices que nous qualifions de centraux : il s'agit des éléments intrinsèques du message et des arguments développés. Par ailleurs, la communication contient des indices que nous appelons “ périphériques ” mais qui sont strictement définis : ce sont les éléments non directement liés au contenu du message c'est-à-dire liés à la source, au contexte de réception, au contexte d'émission,... Tous pourraient indifféremment déclencher un traitement fortement ou faiblement élaboré. Afin d'étudier une élaboration et non plus une probabilité d'élaboration avec une méthode d'analyse a posteriori, l'analyse des traitements de l'individu pendant la réception d'un message se fonde sur deux éléments :

- la détection des déclencheurs du traitement qui permet d'en déterminer la nature, les indices pouvant être centraux (traitement central) ou périphériques (traitement périphérique) ;
- l'évaluation de l'élaboration qui contribue à la définition de la force du traitement ; le nombre de pensées peut être élevé (traitement fortement élaboré) ou faible (traitement faiblement élaboré).

2.2. Fondements théoriques de la méthode ECER

L'activité mentale d'un individu étant inobservable, il faut pour en rendre compte, susciter des observables parmi lesquels la verbalisation. Les protocoles verbaux sont en effet des données d'observation à partir desquelles on peut constituer des savoirs sur l'activité mentale (Caverni, 1988). Pour cela, ils doivent satisfaire à des contraintes scientifiques tant dans la méthode d'observation et de recueil que dans l'analyse.

Le traitement contrôlé de l'information, quel que soit son niveau d'élaboration, consiste en une mise en relation des données du message sur lesquelles l'attention est focalisée et des représentations en mémoire long terme. Si l'on étudie ce type de traitement, les protocoles verbaux fournissent des informations sur les processus cognitifs (Ericsson et Simon, 1984). En effet, sont accessibles et verbalisables les informations en cours de traitement en mémoire de travail : ces informations traitées avec attention sont une des seules sources de données permettant d'étudier les processus. En outre, les protocoles verbaux sont ici pertinents dans la mesure où les processus dont ils sont censés rendre compte sont intentionnels, contrôlés (une réponse cognitive verbalisée) et non automatiques (voir Kellog, 1982). Afin d'accéder aux processus cognitifs ayant lieu pendant la réception, on recueille les verbalisations concomitantes. Ces protocoles verbaux (en l'occurrence les " pensées à voix haute ") sont des procédures naturellement gérées par le code verbal, ce qui limite la gêne à l'exécution de la tâche principale elle aussi encodée verbalement : le traitement de l'information. A l'inverse, la verbalisation d'activités motrices apparaît comme un obstacle à l'exécution (Caverni, 1988). Avec la psychologie cognitive, on dispose donc d'un fondement théorique permettant d'affirmer que les pensées que le récepteur verbalise à haute voix devant le message (processus manifestes) rendent compte de ses réponses cognitives et de ses monologues intra-psychiques (processus latents inobservables). Nous recueillons donc les verbalisations des sujets pendant la réception du message, en posant, sur la base des résultats issus de la psychologie cognitive, que ce qu'il dit à haute voix renvoie aux réponses cognitives au moment de la réception. L'application dont nous expliquons plus loin les résultats a été menée auprès de 106 individus et montre la bonne faisabilité technique de la méthode : il est possible de simultanément regarder un message télévisé et dire ses pensées à voix haute (voir les limites explicitées plus loin). En recueillant les verbalisations concomitantes des individus, on peut " pister " les processus en temps réel et plus facilement identifier les indices les ayant déclenchés. Cette technique permet d'éviter de les inférer a posteriori.

Une fois les verbalisations recueillies, il faut disposer d'un outil d'analyse capable de rendre compte de l'activité de co-construction cognitive de l'individu (Ghiglione, 1997). Pour cela, nous faisons appel à l'analyse cognitivo-discursive (ACD ; Ghiglione, Kekenbosch et Landré, 1995 ; voir Marchand, 1998) utilisée initialement pour l'analyse des communications interpersonnelles et des interlocutions⁵. La systématisation de l'analyse de discours et l'automatisation partielle de l'ACD est réalisée par le logiciel *Tropes*. Ce logiciel permet notamment d'identifier des référents et univers de référence et d'étudier le style général du texte par analyse lexicographique. De plus, il offre la possibilité à la fois d'accroître la fidélité intra et intercodeurs en objectivant les analyses (Ghiglione et al., 1998) et de traiter un grand nombre de sujets. Par ailleurs, on peut ainsi analyser un nombre important de variables dépendantes et obtenir une précision d'analyse que n'atteint pas la simple analyse de contenu réalisée manuellement. Après avoir expliqué le mode d'application de la méthode ECER, nous montrons qu'elle peut parfaitement être intégrée dans un cadre expérimental.

2.3. Mise en place de la méthode : dispositif de recueil et de traitement des réponses cognitives

Trois phases sont nécessaires pour la mise en place de la méthode ECER.

2.3.1. Phase de recueil

Lors de cette première phase, l'expérimentateur donne pour consigne au sujet de regarder le message diffusé et de " dire ses pensées à voix haute ", en lui précisant qu'il ne doit ni se forcer, ni se censurer. Cette consigne a un faible niveau d'exigence afin de limiter les interférences entre les deux activités (Hoc, 1984). L'expérimentateur laisse ensuite le récepteur seul dans une pièce face à un téléviseur-magnétoscope diffusant le message. L'individu sait que ses paroles sont enregistrées mais ne voit pas le magnétophone. Un dispositif d'enregistrement audio permet :

- d'enregistrer le message télévisé : il est préalablement analysé et codé afin que les éléments potentiellement déclencheurs de verbalisations soient tous identifiables ;
- de recueillir les pensées verbalisées des sujets ;
- d'associer chaque réponse cognitive à son (ses) déclencheur(s).

⁵ L'analyse cognitivo-discursive s'inspire de l'analyse propositionnelle de discours (APD ; Ghiglione, R., Matalon, B., & Bacri, N. (1985).

Une telle procédure permet également d'opérationnaliser l'élaboration cognitive sur la base du nombre de réponses cognitives verbalisées par l'individu pendant la réception.

2.3.2. Phase de retranscription et codage

Le message diffusé au sujet ayant été codé, on peut aisément détecter les indices déclencheurs des verbalisations, selon qu'ils soient :

- centraux, c'est-à-dire liés à des éléments de fond du discours ;
- périphériques, c'est-à-dire liés à des éléments de source verbaux ou paraverbaux, à des indices périphériques du message, à des éléments de la situation d'émission ou encore à la technique de filmage.

On tente ici d'opérationnaliser les indices centraux et périphériques ou heuristiques (voir également Meyer, 2000) ayant suscité les réponses cognitives. Selon le modèle théorique proposé, ces déclencheurs sont fonction des motivations et objectifs que le récepteur assigne à son traitement. En effet, son activité cognitive met en relation les stimuli de l'environnement (ces indices) et les informations stockées en mémoire à long terme (schémas cognitifs et de représentations activées). Le codage peut également, le cas échéant, concerner la valence de la réponse cognitive du sujet.

Puis, on retranscrit les interventions de chaque sujet, c'est-à-dire toute expression verbale et paraverbale de l'individu. Les verbalisations étant produites dans une situation de réception et non dans le cadre d'une interaction conversationnelle, il est important d'exploiter l'ensemble des réponses de l'individu. Ainsi, toute formulation du sujet, même uniquement composée d'un mot est traitée. Une intervention est déterminée en fonction de deux critères : l'unité de temps et l'unité sémantique. Le travail de retranscription des verbalisations enregistrées doit respecter les règles suivantes :

- retranscription en tenant compte des répétitions, des phrases inachevées (notées " ... "). Sont également retranscrites les réponses " non verbales " des sujets (rires, exclamations,...) ;
- passage d'un mode oral à un mode écrit afin que l'analyse de contenu à laquelle sont soumises les verbalisations soit pertinente. Un tel choix a été fait dans la mesure où les modifications ne portent pas atteinte à la signification des réponses émises par le récepteur. Par exemple, les négations, même si elles ne sont pas audibles à l'oral, sont reproduites à l'écrit (e.g., " je sais pas " devient " je ne sais pas "). Par ailleurs, même si elle est soumise à la subjectivité du codeur, la ponctuation est ajoutée dans la mesure où un certain nombre de règles permettent de la déterminer. Par exemple, la phrase est définie sur la base des unités de sens des réponses ;

- les verbalisations sont retranscrites parallèlement au contenu (verbal et non verbal) du message afin d'identifier les déclencheurs potentiels de chaque réponse mais aussi les éléments du message auxquels font référence les sujets ;
- les références sur lesquelles porte le discours des récepteurs sont réintégrées aux verbalisations (pour les phrases verbalisées d'au moins deux mots). En effet, pour ce type de discours qui porte sur un autre discours, on trouve de nombreux pronoms démonstratifs désignant des noyaux référents du message qui, en l'état, ne peuvent pas être analysés de façon pertinente. En réintégrant les référents désignés par les pronoms, on peut réellement analyser les univers de référence mis en scène par le sujet. Par exemple, “ oui, ça c'est une bonne idée ” devient “ oui, (le tramway) c'est une bonne idée ”⁶.

Par ailleurs, et afin de s'assurer d'une fidélité intra-codeur acceptable, il convient :

- d'effectuer le codage en suivant l'ordre de passage des sujets et non pas par groupes expérimentaux afin que les fluctuations d'attention ou de fatigue qui interviennent dans la journée chez le juge et altèrent la qualité du codage, touchent de la même façon les deux groupes ;
- de coder sans connaître la consigne expérimentale à laquelle ont été soumis les sujets et ce pour éviter un codage (plus ou moins conscient) susceptible de favoriser la confirmation de ses hypothèses.

2.3.3. Phase d'analyse des verbalisations

L'analyse est faite à trois niveaux. Il s'agit dans un premier temps d'identifier la nature de l'intervention du sujet et sa valence à l'égard du message. On procède ainsi au comptage de l'ensemble des réponses cognitives des sujets (RC), des réponses paraverbales des sujets (RPV) et du nombre total des interventions des sujets (NI = RC + RPV). La force de l'élaboration du sujet est fonction du nombre de réponses cognitives (RC) exprimées. On peut ensuite, en fonction des objectifs de recherche, analyser la valence de ses “ pensées ” (favorables / défavorables au message / neutres).

Dans un second temps, le discours des sujets est soumis à une analyse cognitivo-discursive. On étudie, d'une part, les éléments fondamentaux de l'univers cognitif et référentiel mis en scène par les sujets. *Tropes* permet de détecter les référents centraux du discours qui, par leur fréquence d'apparition, structurent l'univers langagier du sujet. D'autre part, on examine les catégories discursives utilisées par le sujet, c'est-à-dire la façon dont il a mis en scène son discours. Par une analyse lexicométrique, *Tropes* calcule la fréquence d'occurrence des

⁶ La réintégration est facilitée par le codage en parallèle avec le message.

différentes catégories et sous-catégories discursives utilisées : verbes joncteurs ou connecteurs, modalisations, adjectifs, pronoms personnels, relatifs, possessifs, modes des verbes, déterminants.

Enfin, en agrégeant ces marqueurs bruts, on peut être renseigné sur le rapport que le sujet entretient avec le monde mis en scène discursivement mais aussi sur sa relation au discours. En effet, les travaux français en pragmatique de la communication ont mis en évidence des programmes cognitivo-discursifs des sujets lors d'interactions langagières dotées d'enjeux (Ghiglione, 1986 ; Ghiglione et Trognon, 1993). Nous les adaptons à la réception de la communication de masse. Chaque individu disposerait de trois programmes associés à des buts généraux qu'il se donne (voir pour un développement Ghiglione, 1994 ; Ghiglione et Trognon, 1993) et caractérisés par des marqueurs langagiers spécifiques :

- le programme 1 est lié à des réalités à affirmer, à une clôture immédiate du monde possible projeté sur le monde réel. Ce programme est associé à des opérations de construction de la référence appelant des traces langagières telles que les déterminants définis du substantif, les verbes statifs et factifs, le mode indicatif et des modalisations affirmatives et intensives fortes. La relation du sujet au monde construit s'inscrit dans des modalités de savoir et de nécessité et dans des joncteurs additifs ;

- le programme 2 est lié à des réalités à construire ; la clôture du monde possible projeté sur le monde réel est, dans ce cas, progressive. Pour construire la référence, le sujet utilise les traces langagières suivantes : déterminants définis et indéfinis, verbes statifs, déclaratifs et factifs, modes indicatifs et conditionnels et modalisations intensives fortes et médianes. Pour marquer sa relation au monde construit, le locuteur emploie des modalités de savoir et de nécessité et des joncteurs de cause et de concession ;

- le programme 3 est associé à des réalités à comparer ou à justifier : il traduirait l'ouverture d'un monde possible projeté sur d'autres mondes possibles. La construction de la référence passe par l'emploi de déterminants de type indéfini, de verbes déclaratifs, de modes indicatif et conditionnel et de modalisations de doute et intensives médianes. Pour traduire sa relation au monde construit, le locuteur fait appel à des modalités de possibilité et de croyance et utilise des joncteurs de comparaison et d'opposition.

En agrégeant les variables brutes issues de l'analyse lexicométrique proposée par le logiciel *Tropes*, nous tentons d'opérationnaliser ces programmes (voir Masse, 1998)⁷.

⁷ Une telle démarche a des limites. L'hypothèse de l'existence de ces programmes a été émise dans le cadre d'une situation interlocutoire mais ils sont ici exploités pour étudier des verbalisations qui ont une structure particulière due aux conditions de leur construction en

Après avoir énoncé ses fondements théoriques, les dispositifs techniques de passation et les modalités de traitement des contenus, nous proposons maintenant une première application de la méthode ECER dans le cadre d'un plan expérimental. Plus précisément, nous nous penchons sur le rôle de l'implication dans la réception d'un message de communication politique télévisée.

3. UNE APPLICATION DE LA METHODE : UNE EXPERIMENTATION SUR LE ROLE DE L'IMPLICATION DANS LES TRAITEMENTS COGNITIFS⁸

3.1. Objectifs et hypothèses

Cette partie expérimentale a deux objectifs. Il s'agit de procéder à une première application de la méthode ECER en l'insérant dans un plan expérimental dont le but est d'étudier les effets d'un message de communication politique télévisée sur les récepteurs. On veut également connaître d'une manière plus précise le rôle de l'implication du sujet dans le processus de réception. Avec ce nouvel outil de " pistage " en temps réel, l'objectif est de se pencher sur la façon dont l'implication agit sur le type d'indices traités, sur le niveau d'élaboration mais aussi sur les stratégies cognitivo-discursives des sujets. En effet, on a vu que l'implication est la principale variable motivationnelle agissant sur la nature et la force d'élaboration du traitement du récepteur. Ce concept, bien que souvent mobilisé, reste mal défini puisque, selon les recherches et les auteurs, tantôt il inhibe la persuasion, tantôt il la favorise. Ces carences définitoires ont plusieurs causes. La première est liée au fait que le concept a été étudié en psychologie sociale dans des situations persuasives ayant des objectifs variés (e.g., publicités, messages de communication d'intérêt général) et des moyens différents (e.g., communications écrites, orales, audiovisuelles). Une seconde difficulté vient de la variété des termes utilisés par les chercheurs anglo-saxons pour désigner

réaction immédiate à un message télévisé. Par ailleurs, on ne peut pas intégrer les différents déterminants aux groupes programmatiques créés. En effet, le discours du sujet étant produit en réaction à des référents du matériel audiovisuel qu'il n'explique pas forcément, nous avons choisi de réintégrer ces référents dans les verbalisations, ce qui leur associe quasi-systématiquement un article défini. Le nombre des déterminants définis risque donc d'être artificiellement augmenté, ce qui ne permet pas d'étudier correctement la part des définis et des indéfinis. Malgré la perte d'information que cela peut représenter, nous choisissons de ne pas intégrer la nature des déterminants aux programmes discursifs.

⁸ Comme l'un des objectifs est ici de tester la méthode ECER, le plan expérimental n'est volontairement pas complexe, avec une variable indépendante à deux modalités. En revanche, le nombre de variables dépendantes est quant à lui considérable.

l'implication (Eagly et Chaiken, 1993) : pertinence personnelle (*personal relevance*), implication dans le thème (*issue involvement*), implication (*involvement*)⁹. Le principal problème soulevé par l'implication semble toutefois être celui de sa structure. Alors que certains auteurs privilégient une vision unidimensionnelle (Petty et Cacioppo, 1990), d'autres considèrent l'implication comme un concept multifacettes (Chaiken, Liberman et Eagly, 1989 ; Johnson et Eagly, 1989, 1990). Dans sa revue de littérature, Ajzen (2001) constate que plusieurs études récentes portent de nouveau sur le concept d'implication. Nous pensons effectivement que celui-ci a une importance considérable dans le processus de réception et les mécanismes d'influence de la communication médiatique persuasive.

Après avoir particulièrement étudié l'implication politique, nous défendons l'idée d'une implication multidimensionnelle dont cinq facettes ont été théoriquement identifiées : l'implication conjoncturelle, hétéro-perceptive, idéologique, stratégique et l'engagement (facette conative) (Fourquet, 2001 et à paraître). Nous nous pencherons uniquement sur l'implication conjoncturelle. Celle-ci est liée à la motivation du récepteur à connaître exactement les positions de l'homme politique sur un thème pour en tirer un maximum de bénéfice ou un minimum de perte, au regard de ses intérêts personnels et matériels à court terme.

Hypothèse 1 : en se référant au modèle théorique de l'influence précédent, on émet plusieurs hypothèses. La première hypothèse est liée à la quantité de réponses cognitives : les individus ayant une implication conjoncturelle forte auront un traitement plus élaboré du message que les individus ayant une implication conjoncturelle faible¹⁰ c'est-à-dire qu'ils déclencheront plus de verbalisations pendant l'exposition au message (Hypothèse 1). Cette proposition va dans le sens des recherches de Johnson et Eagly (1990).

Hypothèse 2 : en suivant le consensus partagé par les auteurs (Chaiken, 1980, 1987 ; Petty et Cacioppo, 1981, 1986) sur les liens entre typologie d'indice traité et niveau d'élaboration, on pose ensuite l'hypothèse que les individus ayant une implication conjoncturelle forte déclencheront leurs verbalisations sur la base d'éléments centraux du message (Hypothèse 2a) et les individus ayant une

⁹ Par ailleurs, les recherches sur les attitudes ont utilisé de nombreux concepts tels que la centralité, la conviction, la cristallisation, l'importance, l'intensité,... Ces termes réfèrent tous à la force ou à l'importance d'une attitude, mais ont été définis conceptuellement et manipulés expérimentalement de multiples façons (voir Eagly et Chaiken, 1993).

¹⁰ Dans cette article, on parlera indifféremment de sujets ayant une implication conjoncturelle forte, fortement impliqués ou impliqués vs. ayant une implication conjoncturelle faible, faiblement impliqués ou non impliqués.

implication conjoncturelle faible déclencheront leurs verbalisations sur la base d'indices heuristiques ou périphériques du message (Hypothèse 2b).

Hypothèses 3 : au regard des travaux français en pragmatique de la communication (Ghiglione et Trognon, 1993), on s'attend à ce que les sujets fortement impliqués conjoncturellement développent un programme cognitivo-discursif de type 1, c'est-à-dire mettent en scène leur discours sur la base d'une réalité à affirmer et évoquent un monde réel. Par rapport aux sujets faiblement impliqués, ils devraient donc davantage utiliser des marqueurs comme des verbes statifs, des modalisations d'intensité et le mode indicatif (Hypothèse 3a). On s'attend également à ce que les sujets faiblement impliqués mettent en scène une réalité à construire et évoquent un monde possible, c'est-à-dire aient un programme cognitivo-discursif de type 2 (Hypothèse 3b).

Hypothèse 4 : notre objectif est également d'étudier la construction de la référence par le récepteur. En d'autres termes, il s'agit de déterminer dans ses réponses cognitives, la part de ses représentations et savoirs antérieurs par rapport à celle des référents du message persuasif ou des éléments périphériques du message. Plus précisément, on peut se demander si les référents mis en scène par le sujet sont différents selon son implication. En suivant la pragmatique de la communication (Ghiglione, 1986 ; Ghiglione, Kekenbosch et Landré, 1995 ; Ghiglione et Trognon, 1993), par rapport aux sujets non impliqués, on s'attend à ce que les sujets impliqués mettent davantage en scène un univers de référence constitué des référents centraux (c'est-à-dire les référents ayant la plus grande fréquence d'occurrence) du message persuasif (Hypothèse 4).

Hypothèses 5 : nous étudions enfin les liens réponses cognitives / attitudes qui sont à la base des recherches de Greenwald (1968) puis de Petty et Cacioppo (1981, 1986) et Chaiken (1980, 1987). Ainsi, nous posons que les individus impliqués conjoncturellement qui sont ici exposés à un message contre-attitudinal auront plus de verbalisations négatives, c'est-à-dire défavorables au message que les individus faiblement impliqués (Hypothèse 5a). On pose l'hypothèse d'un lien entre l'implication et l'attitude à l'égard du message : les sujets impliqués auront une attitude à l'égard des mesures annoncées dans le message (attitude " spécifique ") plus défavorable que les sujets non impliqués (Hypothèse 5b). De plus, en comparant l'attitude à l'égard des mesures de restriction de circulation en général (attitude " générale ") avant et après l'exposition au message, on prévoit une absence de différence d'attitude chez les sujets impliqués (Hypothèse 5c).

3.2. Méthode

3.2.1. Matériel

Un discours d'un homme politique de 10 mn 40s a été écrit et filmé. Un acteur y joue le rôle d'un président de commission interministérielle qui, lors d'une conférence de presse, annonce des mesures de restriction de la circulation afin de lutter contre la pollution, particulièrement sur le campus universitaire où les sujets sont scolarisés : ils ne pourront notamment plus venir en véhicule motorisé. La qualité du matériel et du film a été particulièrement soignée de manière à ce qu'un téléspectateur non averti puisse réellement croire à la réalité du scénario. De nombreux indices périphériques susceptibles d'attirer l'attention du récepteur et de le détourner du traitement du contenu du message y ont volontairement été introduits : éléments verbaux (e.g., tics verbaux du politique, utilisation de chiffres pouvant étonner), éléments paraverbaux (e.g., erreurs de prononciation, lapsus du politique), comportements non verbaux inappropriés à une apparition télévisée (gestes inappropriés, expressions et mimiques faciales accentuées), éléments liés à la technique de filmage (e.g., problème de cadrage), éléments liés à la situation d'émission (e.g., flashes d'appareils photos, téléphones portables de personnes du public qui sonnent). Le décor a également été travaillé afin d'attirer l'attention en restant toutefois crédible ; des objets incongrus ont notamment été placés sur et autour du bureau (voir Annexes 1 et 2). Ce matériel expérimental a été pré-testé auprès de 97 personnes dont le profil est identique à celui des sujets expérimentaux. La conférence de presse est apparue tout à fait crédible malgré la présence et l'extrémisation de ces indices périphériques¹¹.

3.2.2. Sujets et groupes expérimentaux

106 étudiants de 2ème cycle de la faculté des lettres de Nice ont été exposés au message (soient 103 sujets exploitables). Les sujets ont été répartis de façon aléatoire dans deux groupes : 53 sujets en condition de forte implication et 50 en condition de faible implication.

3.2.3. Procédure

Les sujets sont convoqués individuellement par le “ représentant d'une commission interministérielle sur les problèmes de circulation et de pollution ”.

¹¹ Les sujets du pré-test ont été exposés au message dans le cadre de cours magistraux à la faculté des lettres de Nice et avec la complicité de l'enseignant qui leur a annoncé la venue d'un “ représentant d'une commission interministérielle ”. Après exposition en groupe et debriefing, 93% (résultats hautement significatifs) des sujets ont déclaré avoir cru au message et aux mesures annoncées et ont jugé le message crédible et vraisemblable.

Il a averti les étudiants que des mesures allaient être prises à Nice, autour de la faculté, et leur a expliqué qu'avant d'informer l'ensemble des Niçois, la commission souhaitait obtenir leurs réactions lors de rendez-vous individuels (pseudo-objectifs de la convocation). Au cours de ce premier contact, on fait remplir aux sujets un questionnaire pré-expérimental permettant de mesurer leur attitude (avant exposition) à l'égard des mesures de restriction de circulation automobile en zones urbaines pour lutter contre la pollution en général : échelle d'attitude à 8 échelons " extrêmement défavorable " vs. " extrêmement favorable " (variable explicative).

Lors du rendez-vous, on explique que l'on va montrer le film d'une " conférence de presse donnée la semaine précédente en mairie de Nice par le président de la commission ". Selon le groupe du sujet, les dates de mises en route des mesures annoncées sont différentes (manipulation de l'implication, variable indépendante à deux modalités). La condition de forte implication a été créée en annonçant au sujet que les mesures annoncées dans le message le concernent directement car elles seront mises en place autour de la faculté des lettres de Nice trois mois plus tard. Dans la condition de faible implication, on annonce au sujet que les mesures ne le concernent pas car elles ne seront mises en place autour de la faculté des lettres de Nice que sept ans plus tard¹². Après l'énoncé de la consigne, on montre le film et la méthode ECER est mise en place. Au terme de l'exposition, le sujet remplit un questionnaire post-exposition permettant de mesurer :

- son attitude après exposition à l'égard des mesures de restriction de circulation automobile en zones urbaines pour lutter contre la pollution en général (mêmes mesures que lors de la mesure pré-exposition) ;
- son attitude à l'égard des mesures de restriction de circulation autour de la faculté des lettres annoncées à la date indiquée : échelle d'attitude à 6 échelons " extrêmement défavorable " vs. " extrêmement favorable ".

Au terme de la procédure, et dans un souci d'éthique, un debriefing individuel a été fait afin d'annoncer les objectifs réels de l'étude. Au total, la phase expérimentale dure une trentaine de minutes pour chaque sujet.

¹² Le pré-test des deux consignes (qui a eu lieu en même temps que celui du matériel et auprès des mêmes sujets que précédemment) a montré qu'elles provoquaient effectivement des niveaux d'implication significativement différents (faible vs. forte). Après exposition les sujets ont notamment dû répondre à la question fermée à 2 modalités : " Pour votre propre cas, vous diriez que ces mesures mises en place à la date indiquée, autour de la faculté des lettres " : vous concerneront / ne vous concerneront pas. 81,25% des sujets du groupe " impliqués " ont déclaré qu'ils sont concernés par ces mesures ; 77,5% des sujets du groupe " non impliqués " ont déclaré qu'ils ne sont pas concernés par ces mesures.

3.2.4. Variables dépendantes

Nous recueillons deux types de variables dépendantes : celles provenant du questionnaire avant et après exposition (première série de variables dépendantes) et celles issues de l'analyse des verbalisations recueillies (deuxième, troisième, quatrième et cinquième séries de variables dépendantes).

Le questionnaire post-exposition permet de recueillir l'attitude du sujet à l'égard des mesures annoncées dans le message. Nous avons en effet posé l'hypothèse que cette attitude (que nous appelons attitude " spécifique " ou encore, plus simplement, attitude à l'égard du message) est corrélée aux réponses cognitives du sujet. Par ailleurs, nous mesurons l'attitude après exposition à l'égard des mesures de restriction de circulation automobile en zones urbaines pour lutter contre la pollution en général. Cette attitude que nous qualifions de " générale " ayant déjà été mesurée avant exposition, nous pouvons voir s'il y a eu un changement d'attitude, si les réponses cognitives des sujets sont différentes selon l'implication et s'il existe une corrélation entre cette attitude et les réponses cognitives des sujets.

Les verbalisations recueillies pendant la réception sont analysées avec la méthode ECER. Les réponses cognitives étant caractérisées par leur valence, leur déclencheur et leur contenu (structure discursive et univers sémantiques), nous allons nous intéresser à des variables dépendantes tenant compte de la valence de la verbalisation, des indices déclencheurs de discours, de la structure discursive des verbalisations et des référents qui y sont mis en scène.

Une première analyse de contenu manuelle permet tout d'abord, pour chaque verbalisation, de détecter l'élément qui l'a déclenchée et d'estimer sa valence. Nous avons effectué ce codage en respectant les règles précédemment dictées. La deuxième série de variables dépendantes est issue du codage des verbalisations et est constituée par les déclencheurs de discours des sujets. Pour chaque verbalisation du récepteur, on identifie l'élément qui l'a déclenchée. Cette identification est facilitée par le codage précis et exhaustif des déclencheurs potentiels du matériel audiovisuel spécialement conçu pour l'expérience. Chaque déclencheur a son codage propre : on obtient ainsi douze variables nominales qui peuvent être regroupées dans deux modalités, " déclencheur central " ou " déclencheur périphérique " (voir Tableau 1).

Tableau 1

Deuxième série de variables dépendantes : les déclencheurs de discours

Déclencheur	Type de déclencheur
-------------	---------------------

Introduction du message	Central
Constat des problèmes liés aux véhicules	Central
Mesures de restriction annoncées	Central
Mesures de remplacement annoncées	Central
Conclusion du message - incitation à l'action	Central
Message en général	Central
Indices périphériques du message (codés en gras)	Périphérique
Source (indices non verbaux et paraverbaux)	Périphérique
Éléments de la situation d'émission (flashes, portables,...)	Périphérique
Technique de filmage	Périphérique
Éléments de la situation de réception	Périphérique
Métapensée du récepteur, pensée n'ayant rien à voir avec le message.	Périphérique

La troisième série de variables dépendantes provient d'un codage des verbalisations recueillies. On évalue la valence des réponses cognitives du récepteur de la façon suivante : celles susceptibles de favoriser la persuasion (e.g., expression d'un accord à l'égard du message, opération d'attribution et de qualification avec un adjectif subjectif positif) sont considérées comme favorables ; à l'inverse, celles susceptibles de nuire à la persuasion (e.g., expression d'un contre-argument, expression d'un doute ou d'une inquiétude, opération d'attribution et de qualification avec un adjectif subjectif négatif) sont considérées comme défavorables. On identifie également des réponses cognitives neutres (e.g., paraphrasage ou description du message) qui ne sont susceptibles ni de favoriser la persuasion ni de lui nuire (voir Tableau 2).

Tableau 2

Troisième série de variables dépendantes : les interventions des sujets

Nature de l'intervention	Valence
Réponse cognitive	Réponse cognitive favorable
	Réponse cognitive défavorable
	Réponse cognitive non favorable ou défavorable
Réponse paraverbale	Réponse affective (rire)
	Marqueur paraverbal d'approbation
	Marqueur paraverbal de désaccord
	Marqueur paraverbal neutre

La quatrième série de variables dépendantes est issue de l'analyse automatisée du contenu des verbalisations recueillies. On s'intéresse à l'univers discursif du sujet mais également à la mise en scène des référents. En effet, au-delà du travail de recensement des éléments structurels du message, nous prenons en compte les “ fragments linguistiques ” qui, dans les réponses cognitives des individus, rendent compte d'une part de leur attitude à l'égard de l'objet traité et, d'autre part, des processus cognitifs ayant généré les verbalisations. Le logiciel *Tropes* permet une telle analyse. Il procède à un découpage propositionnel automatique : la proposition est donc l'unité d'analyse et l'unité de sens minimale et autonome rendant compte d'un micro-univers. Les micro-univers les plus simples sont peuplés au minimum d'un actant et d'un acte, les plus complexes peuvent intégrer un acté (ou argument) et contenir des modalisateurs et des informations temporelles ou spatiales. On identifie donc plusieurs variables dépendantes brutes :

- les référents centraux : les sujets mettent en scène un certain nombre de référents dans leurs discours¹³. Certains de ces référents sont fondamentaux dans l'univers cognitif et référentiel du sujet et structurent son univers langagier. On parlera alors de référents centraux : leur importance (i.e., leur centralité) est évaluée selon leur fréquence d'apparition dans le discours du sujet. On identifie les référents liés au message (i.e., discours politique) mais également ceux relatifs à la source, au canal, au contexte d'émission, au contexte de réception,....

- les catégories discursives utilisées (voir Tableau 3) : on dispose d'une série de variables dépendantes brutes, issues d'une analyse lexicométrique, qui renseignent sur la façon dont le sujet a mis en scène son discours. Les premières opérations sont les comptages des mots et des propositions suite au découpage propositionnel des phrases qui constituent des variables dépendantes quantitatives. On analyse ensuite les verbes, modes des verbes, joncteurs ou connecteurs, modalisations et adjectifs : différentes catégories discursives qui fournissent des variables dépendantes nominales à plusieurs modalités sont identifiées. Par ailleurs, les pronoms personnels sont regroupés en deux modalités. D'une part, la déixis de locution : les pronoms de la première et deuxième personne sont alors utilisés, signifiant la prise en charge du discours par le narrateur. Sont considérées comme des unités déictiques les éléments de la triade moi – ici – maintenant. D'autre part, la dissociation de voix : selon

¹³ Pour analyser la référence, nous choisissons d'exploiter le niveau médian de représentation du contexte, c'est-à-dire l'univers de référence 2. Il permet plus de regroupements analogiques que le niveau le plus général et ayant une grande extension (univers de référence 1) tout en n'entrant pas dans des regroupements trop fins qui multiplieraient les références spécifiques à exploiter (références à utiliser).

Ducrot (1984), l'utilisation de la troisième personne renvoie à un référent clairement identifié (troisième personne) ou non (on).

En fonction des données relatives aux différentes catégories de mots, on dispose également d'un diagnostic sur le style général du texte et sur sa mise en scène. Le style général du texte comporte quatre modalités identifiées au regard des modes discursifs proposés par Charaudeau (1992) : modes argumentatif, narratif, énonciatif, descriptif. La mise en scène du texte s'exprime davantage à travers des verbes et pronoms utilisés. Quatre modalités sont identifiées : mise en scène dynamique, ancrée dans le réel, prise en charge par le narrateur ou prise en charge à l'aide du " je ".

Tableau 3

Quatrième série de variables dépendantes : variables verbales brutes

Variables verbales brutes	Modalités de la variable
REFERENTS	Nominale : toutes les références identifiées dans les verbalisations des sujets et ayant une fréquence d'occurrence supérieure ou égale à 3
CATEGORIES DISCURSIVES UTILISEES	
Nombre de propositions	Quantitative
Nombre de mots	Quantitative
Verbes	Nominale : Factifs, statifs, déclaratifs, performatifs
Joncteurs ou Connecteurs	Nominale : Condition, cause, addition, but, disjonction, lieu opposition, comparaison, temps
Modalisations	Nominale : Temps, lieu, manière, affirmation, doute, négation, intensité
Adjectifs	Nominale : Subjectifs, objectifs, numériques
Pronoms personnels	Nominale : Déictique de locution, dissociation de voix
Mode du verbe	Nominale : Indicatif, conditionnel

Sur la base de ces variables brutes, on construit des niveaux d'observations adaptés aux objectifs de recherche et qui constituent la quatrième série de variables dépendantes (voir Tableau 4). Ceux-ci concernent d'une part l'univers référentiel du sujet et, d'autre part, la structuration de cet univers autour de programmes cognitivo-discursifs.

Une première série d'observations concerne les référents mis en scène par les sujets. Nous les avons comparés selon leur niveau d'implication, sur la base d'un scénario dénommé " source ". Celui-ci a été construit autour des référents centraux du discours politique. Il regroupe les dix référents les plus fréquents dans le discours de la source et permet de comparer la fréquence d'apparition de chacun d'eux dans le discours des sujets, selon leur niveau d'implication.

Une cinquième série de variables concerne les programmes cognitivo-discursifs des sujets. Au sein des variables brutes préalablement identifiées, nous repérons

les marqueurs langagiers associés à chacun des trois programmes identifiés par Ghiglione et Trognon (1993). On s'intéresse ici au rapport que le sujet entretient avec le monde (Masse, 1998 ; Trognon et Larrue, 1994).

Tableau 4

Cinquième série de variables dépendantes : variables dépendantes agrégées

Variables dépendantes agrégées	Description
UNIVERS DE REFERENCE	REFERENTS
Scénario " source "	Alpes-Maritimes, Circulation, Enseignement, Politique, Problème, Provençal, Transport, Transport terrestre, Ville, Voie.
PROGRAMMES COGNITIVO-DISCURSIFS	CATEGORIES DISCURSIVES UTILISEES
Réalité à affirmer par le locuteur (programme 1)	- verbes statifs et factifs - mode indicatif - modalisations affirmatives et intensives - joncteurs d'addition
Réalité à construire (programme 2)	- verbes statifs, déclaratifs et factifs - modes indicatif et conditionnel - modalisations intensives - joncteurs de cause
Réalité à justifier, réalité comme univers possible (programme 3)	- verbes déclaratifs - mode conditionnel - modalisations de doute - joncteurs de comparaison et d'opposition

3.3. Principaux résultats expérimentaux¹⁴

Les principaux résultats sont présentés dans le Tableau 5. Afin d'évaluer la première hypothèse qui postulait que les sujets ayant une forte implication auraient un traitement plus élaboré que les sujets faiblement impliqués, nous avons réalisé des *t de Student* pour comparer les deux groupes sur les variables liées au *niveau d'élaboration*. Il apparaît que les sujets impliqués ont émis un nombre significativement plus important d'interventions et de réponses cognitives que les sujets faiblement impliqués. Ces résultats vont dans le sens de l'Hypothèse 1 : les sujets impliqués ont eu un traitement plus élaboré pendant la réception du message.

D'autres résultats vont cependant à l'encontre de la théorie de Petty et Cacioppo (1986) selon laquelle les sujets peu impliqués traitent de façon peu élaborée les indices heuristiques et périphériques, tandis que les sujets impliqués traitent de

¹⁴ On ne rend compte dans cet article que de quelques résultats significatifs (l'hypothèse nulle est rejetée au seuil .05) et/ou remarquables ; pour une approche plus approfondie des résultats expérimentaux, voir Fourquet (2000).

façon élaborée le contenu du message. Pour tester ces deux assertions (qui représentaient respectivement nos Hypothèses 2a et 2b), des *t de Student* effectués sur les variables *indices déclencheurs* (centraux vs. périphériques) nous ont permis de comparer les deux groupes. Par rapport aux sujets non impliqués, les sujets impliqués ont traité davantage d'indices centraux, ce qui soutient l'Hypothèse 2a, mais aussi davantage d'indices périphériques, ce qui est contraire à l'Hypothèse 2b.

Pour tester les hypothèses 3a et 3b, nous avons comparé les moyennes des variables liées aux *catégories discursives utilisées* et aux *programmes cognitivo-discursifs* issues des deux groupes. Les référents mis en scène, auxquels les sujets impliqués attribuent un certain nombre de caractéristiques, ont été ancrés dans le réel par l'utilisation significativement plus importante de verbes statifs. De la même façon, ils ont marqué leur engagement et la fermeté des positions défendues en utilisant significativement plus de modalisations d'intensité. Enfin, ils ont aussi eu une nette tendance à utiliser le mode indicatif. Le discours est mis en scène sur la base d'une réalité à affirmer et évoque un monde réel (programme cognitivo-discursif de type 1), ce qui va dans le sens de l'Hypothèse 3a. En ce qui concerne l'Hypothèse 3b, les sujets non impliqués n'ont pas plus utilisé de catégories discursives marquant une réalité à construire et un monde possible (programme cognitivo-discursif de type 2) que les sujets impliqués (moyenne de 0,3 pour les non impliqués et de 0,4 pour les impliqués). L'Hypothèse 3b n'est pas validée. On constate même qu'il y a une tendance des sujets impliqués à utiliser des marqueurs de programme cognitivo-discursif de type 2. On note également, indépendamment des hypothèses testées, que les sujets impliqués ont davantage utilisé le " nous " et le " on " et que les sujets non impliqués ont davantage utilisé le " vous " .

Dans l'hypothèse 4, on s'attendait à ce que les sujets impliqués mettent davantage en scène un univers de référence constitué des référents centraux du message (regroupés dans le tableau 4) que les sujets non impliqués. Grâce à dix *tests t de Student*, nous avons comparé le nombre d'apparitions dans les deux groupes des dix référents centraux ayant la plus grande fréquence d'occurrence dans le discours politique et regroupés dans le scénario " source " (qui figurent dans le tableau 4). Aucune différence significative n'a été remarquée entre les deux groupes, les résultats ne sont pas détaillés. Quelle que soit leur implication (forte vs. faible), les sujets ont utilisé des référents et donc des univers de référence comparables. L'hypothèse 4 n'est donc pas validée.

Une seconde série de résultats concerne les liens implication, attitude et changement d'attitude. Le message étant a priori davantage contre-attitudinal pour les sujets impliqués que pour les sujets non impliqués, l'Hypothèse 5a posait que les premiers auraient plus de verbalisations négatives, c'est-à-dire

défavorables au message, que les seconds. Un *t de Student* effectué sur les variables liées à la *valence des réponses cognitives* montrent qu’effectivement, le groupe “ impliqué ” a formulé plus de réponses cognitives défavorables au message que le groupe “ faiblement impliqué ” (voir Tableau 5), ce qui permet de valider l’Hypothèse 5a.

On s’attend à ce que l’attitude “ spécifique ” des sujets impliqués soit plus défavorable que celle des sujets non impliqués (Hypothèse 5b). Les résultats tendent à infirmer cette proposition : la différence entre l’attitude “ spécifique ” des deux groupes de sujets n’est pas significative.

Tableau 5
Comparaison des réponses cognitives selon l’implication

Variables	Groupe 1 – impliqués M*	Groupe 2 - non impliqués M	Valeur du t	p
NIVEAU D'ELABORATION				
Nombre d'interventions	21,9 (12,50)	16,7 (11,54)	- 2,17	.03
Nombre de réponses cognitives	20,1 (12,14)	14,9 (10,81)	- 2,27	.02
VALENCE DES REPONSES COGNITIVES				
Réponses cognitives favorables	6,6 (5,76)	5,5 (5,71)	- 1,01	.31
Réponses cognitives défavorables	8,8 (7,58)	4,7 (5,68)	- 1,99	.05
Réponses cognitives neutres	6,1 (4,31)	3,3 (4,21)	- 1,62	.11
DECLENCHEURS				
Nombre de déclencheurs=indices périphériques	18,9 (10,86)	14,7 (10,13)	- 2,02	.04
Nombre de déclencheurs=indices centraux	50,7 (25,10)	40,1 (23,38)	- 2,20	.03
CATEGORIES DISCURSIVES UTILISEES				
Verbes statifs	0,08 (0,02)	0,07 (0,03)	3,18	.001
Modalisations d’intensité	0,04 (0,02)	0,03 (0,02)	2,23	.02
Mode indicatif	0,125 (0,02)	0,113 (0,04)	1,92	.058
Pronom “ nous ”	0,003 (0,04)	0,001 (0,002)	2,53	.01
Pronom “ vous ”	0,001 (0,0004)	0,001 (0,003)	- 2,29	.02
Pronom “ on ”	0,02 (0,01)	0,01 (0,09)	2,16	.03
PROGRAMMES COGNITIVO-DISCURSIFS				
Type 1 : “ réalité à affirmer ”	0,4 (0,05)	0,3 (0,09)	2,9	.004
Type 2 : “ réalité à construire ”	0,4 (0,05)	0,3 (0,10)	1,93	.056
Type 3 : “ réalité à justifier ”	0,06 (0,02)	0,06 (0,04)	- 0,72	.50
ATTITUDES				
Attitude “ spécifique ”	3,6 (1,27)	4,0 (1,21)	1,71	.09
Attitude “ générale ”	5,9 (1,45)	5,9 (1,72)	1	.99

Note. M signifie moyenne. * Ecart type entre parenthèses

Comme nous n'avons pas observé d'effets statistiquement significatifs de l'implication sur l'attitude “ spécifique ”, nous approfondissons les analyses statistiques pour connaître les variables en lien avec l'attitude “ spécifique ”. Nous étudions les liens entre les réponses cognitives favorables et défavorables

et l'attitude “ spécifique ”. Pour ce faire, nous regroupons les scores à l'échelle d'attitude “ spécifique ”, au départ à 6 échelons (extrêmement défavorable à extrêmement favorable) en deux catégories : d'un côté, les sujets qui sont favorables aux mesures de restriction de circulation, de l'autre côté, les sujets qui y sont défavorables. Si on croise les deux facteurs implication (faiblement impliqués, fortement impliqués) et attitude “ spécifique ” (favorable, défavorable), on obtient 4 groupes de sujets. Nous pratiquons deux analyses de variance à deux facteurs avec les variables dépendantes, d'une part, réponses cognitives favorables et, d'autre part, réponses cognitives défavorables (voir tableau 6). Indépendamment de l'implication, les résultats montrent qu'il y a un lien statistiquement significatif entre l'attitude “ spécifique ” et la valence des réponses cognitives. Quand l'attitude “ spécifique ” est négative, il y a davantage de réponses cognitives négatives ; quand l'attitude “ spécifique ” est positive, il y a davantage de réponses cognitives positives.

Tableau 6

Analyses de variance à 2 facteurs : implication (impliqués ou non impliqués) X attitude spécifique (attitude à l'égard des mesures favorable ou non) avec les variables dépendantes “ réponses cognitives favorables ” et “ réponses cognitives défavorables ”.

Source	dl	F	
		Réponses cognitives favorables	Réponses cognitives défavorables
Implication (I)	1	1,84	0,81
Attitude spécifique (A)	1	7,79**	15,31***
I x A	1	0,03	3,04
Erreur	99	(31,06)	(39,4)

Note. Les valeurs entre parenthèses représentent le carré moyen des erreurs.

p < .01. *p < .001.

On ne constate aucune différence d'attitude à l'égard des mesures de restriction de circulation en général (attitude “ générale ”) des sujets impliqués avant et après exposition au message. Un test t pour échantillon apparié montre en effet qu'il n'y a pas de différence significative entre les échelles d'attitude avant et après exposition (voir Tableau 7). On peut donc valider l'Hypothèse 5c.

En outre, on remarque dans ce même tableau que les sujets non impliqués n'ont pas changé d'attitude " générale " entre l'avant et l'après exposition.

Tableau 7

Etude du changement d'attitude " générale " à l'égard des mesures de restriction de circulation avant et après exposition au message

Groupes	Moment de la mesure	M	Ec-Type	N	t	dl	p
Sujets Impliqués	Avant	6,08	1,28	53	0,44	52	.66
	Après	5,98	1,45				
Sujets non Impliqués	Avant	5,86	1,73	50	-0,63	49	.53
	Après	5,98	1,72				

Note. M signifie moyenne.

3.4. Première discussion

La méthode ECER intégrée à un plan expérimental permet d'abord de constater que l'implication a des effets significatifs sur le niveau d'élaboration des sujets, c'est-à-dire sur le nombre de réponses cognitives émises pendant la réception. Ces résultats vont dans le sens de l'Hypothèse 1. L'obtention des mêmes résultats que ceux généralement indiqués dans la littérature plaide en faveur du mode d'opérationnalisation de l'élaboration utilisé dans la méthode ECER. Contrairement à l'Hypothèse 2a, on constate que les personnes impliquées traitent tous types d'indices (et non uniquement les indices centraux), et ce, d'une manière fortement élaborée. Nous avons également des raisons d'infirmer l'Hypothèse 2b puisque les personnes peu impliquées traitent de manière peu élaborée (i.e., ils émettent moins de réponses cognitives) tous les indices et pas seulement les indices périphériques. Ces résultats tendent à soutenir notre proposition de différenciation entre le niveau d'élaboration du traitement et les indices déclencheurs du traitement. Ils plaident en faveur d'une abolition des liens entre traitement fortement élaboré et indices centraux mais aussi entre traitement faiblement élaboré et indices périphériques. Par ailleurs, ces résultats apportent des éléments au débat sur le statut des indices déclencheurs et participent à un enrichissement de l'approche de Petty et Cacioppo (1981, 1986) notamment.

L'implication agit sur les stratégies discursives des sujets, c'est-à-dire sur les marqueurs discursifs qu'ils utilisent pour exprimer leurs relations à la réalité. On

dispose d'éléments en faveur de l'Hypothèse 3a puisque les sujets impliqués utilisent davantage de catégories discursives du programme 1. Mais ils ont aussi tendance à utiliser les marqueurs du programme 2, ce que nous n'avions pas prévu. En revanche, les résultats ne soutiennent pas l'Hypothèse 3b : l'utilisation des catégories discursives marquant un monde à comparer ou à justifier n'a pas été significativement plus importante chez les sujets non impliqués. Bien qu'aucune hypothèse n'ait été émise à ce propos, il est intéressant de se pencher sur les types de pronoms utilisés par les sujets selon leur implication. Les sujets impliqués ont employé davantage le pronom " nous " et ont donc utilisé des marques de repérage déictique liées à eux en tant que locuteur. Ils ont ainsi pris en charge leurs verbalisations. On peut alors supposer que l'implication crée une certaine identité de groupe. Ils ont également plus employé le pronom " on " qui, à l'oral, est interprété comme une déclinaison verbale du " nous ". Les sujets impliqués pourraient donc avoir tendance à prendre en charge leur discours et à se positionner en tant qu'acteur dans le problème posé. De façon surprenante, on constate que les sujets non impliqués prennent aussi en charge leur discours mais en utilisant davantage le pronom " vous ". Ce marquage déictique pourrait être celui d'un sujet en position de spectateur qui décrirait, sans s'y investir, une situation qui ne le concerne pas directement. Ces résultats renforcent a priori ceux concernant le discours des sujets et pourraient donner lieu à de futures recherches.

On ne peut pas soutenir l'Hypothèse 4. En effet, les analyses statistiques ne révèlent aucune différence significative entre les deux groupes concernant la mise en scène des univers de référence centraux du message de communication politique télévisée : le niveau d'implication des sujets ne semble pas agir sur l'utilisation des référents centraux du message.

Les sujets impliqués ont émis significativement plus de réponses cognitives défavorables pendant l'exposition, ce qui tend à soutenir l'Hypothèse 5a. Toutefois, ils n'ont pas d'attitude " spécifique " à l'égard des mesures significativement plus négative que les sujets non impliqués, ce qui plaide plutôt en défaveur de l'Hypothèse 5b. Il semble que ce ne soit pas l'implication qui agisse sur l'attitude " spécifique " mais les réponses cognitives. En effet, les résultats montrent qu'indépendamment de l'implication, il y a un lien entre la valence des réponses cognitives et l'attitude " spécifique ". L'absence de changement d'attitude " générale " des sujets impliqués après exposition va dans le sens de l'Hypothèse 5c. Toutefois les sujets non impliqués maintiennent également leur attitude initiale, ce qui ouvre de nouvelles perspectives de recherche. En effet, ces résultats ne sont pas strictement en accord avec la logique des modèles ELM et HSM pour lesquels c'est le type d'indice traité (et donc la complexité du traitement) qui a un impact sur l'attitude. Ici, l'attitude

reste stable pour les sujets impliqués et non impliqués, bien que les seconds aient eu un traitement significativement moins élaboré que les premiers et qu'ils aient traité significativement moins d'indices centraux et périphériques. A l'avenir, il conviendrait de préciser ces résultats en étudiant, par la méthode ECER, les traitements cognitifs verbalisables des sujets lorsque les messages font effectivement changer d'attitude.

3.5. Validités et limites de l'expérience et de la méthode ECER

La validité interne qui concerne la valeur de l'expérience relativement à son cadre et à ses propres objectifs est assez bonne. En effet, les variables parasites susceptibles de l'affecter (e.g., la sélection des sujets, les enjeux perçus de la situation) ont été contrôlées grâce au plan expérimental : elles ont alors affecté les deux groupes de manière identique. Si la maximisation de la validité interne était un objectif important, la recherche de validité externe n'était pas une priorité de notre travail. En effet, la validité échantillonnale n'a pas été recherchée dans la mesure où nous n'avons pas la volonté de généraliser nos résultats. Ceux-ci sont inférés pour la population étudiée afin d'ouvrir de nouvelles pistes de recherche. On peut toutefois questionner la validité écologique et se demander si ce qui est dit l'aurait été en phase " naturelle " de réception. Cependant, comment définir une situation " naturelle " ? Aucune méthode ne peut prétendre observer une situation " naturelle " de réception. Il existe plusieurs conditions de réception d'un même message, aucune n'étant a priori " plus naturelle " que les autres. La situation expérimentale est en effet une situation sociale comme une autre dans laquelle les individus se trouvent certes rarement. C'est ensuite au chercheur de préciser les conditions de production de ses résultats afin d'explicitier leur validité écologique.

Concernant la validité théorique de la méthode ECER elle-même, on peut répéter que la validité des résultats est d'autant plus forte que la méthode est intégrée à un plan expérimental. Si nous avons bien étudié des réponses cognitives dans la mesure où ce qui est prononcé à haute voix par les sujets a effectivement été pensé, on peut se demander si " tout ce qui a été pensé a été prononcé à haute voix ". On discute ici certaines limites de la méthode ECER, en se fondant notamment sur des entretiens post-expérimentaux qui ont été menés pour recueillir les impressions de sujets à l'égard de la tâche de penser à voix haute. La verbalisation des pensées qui est sur le même registre cognitif que la tâche de traitement du message ne semble pas avoir été un obstacle. Pour la majorité d'entre eux, exprimer leurs pensées à voix haute en regardant la télévision n'a pas posé de difficultés particulières. Toutefois, un tiers des sujets interrogés ont exprimé des difficultés à partager leur effort cognitif entre le

traitement du message et la tâche de verbalisation. Il apparaît également que selon les personnalités ou les habitudes de chacun, le fait de penser à voix haute et d'être enregistré a été ressenti différemment : la moitié des sujets ont déclaré ne pas être gênés par la méthode ou s'y être habitués rapidement, tandis que l'autre moitié se sont déclarés peu habitués à cette tâche. Ils ont indiqué que ce sont alors essentiellement les pensées les plus importantes et spontanées qu'ils ont exprimées, en l'occurrence celles qui nous intéressent. Le phénomène d'autocensure dû à une certaine timidité ou à la gestion de l'image de soi peut également représenter une limite à l'utilisation des protocoles verbaux (mais l'intégration de la méthode ECER à un plan expérimental permet d'avoir autant de personnes qui s'autocensurent dans chacun des groupes). Même si l'on peut craindre que les verbalisations concomitantes aient modifié et rendu difficile la tâche principale de traitement, elles restent selon nous préférables aux verbalisations différées. Certes il y a une perte d'information mais celle-ci est compensée par la verbalisation des pensées les plus spontanées. Par ailleurs, les secondes posent trop de problèmes d'omissions ou de reconstructions (cf. Fayol, 2000) notamment pour justifier une image de soi valorisante. Ces reconstructions seraient très gênantes dans notre cas car, outre les structures sémantiques du discours produit, nous analysons ses structures grammaticales et le rapport du sujet au monde construit.

La méthode ECER semble présenter une bonne fidélité intra-codeur. D'une part, les règles de retranscription et de codage des verbalisations ont été respectées. D'importants efforts de contrôle et de vérification ont ainsi été faits pour minimiser la subjectivité du juge. D'autre part, l'utilisation de *Tropes* dont une des principales fonctionnalités est l'objectivation des analyses, permet un codage d'une grande fidélité et offre des données objectives à l'interprétation du chercheur. L'utilisation de ce logiciel qui automatise l'analyse cognitivo-discursive est un élément en faveur de la fidélité intra-codeur, au moins en ce qui concerne la phase d'analyse. Il conviendrait cependant maintenant de se pencher sur la fidélité inter-codeur qui n'a pas été évaluée ici.

4. CONCLUSION : PERSPECTIVES OUVERTES PAR LA METHODE ECER

L'objectif de cet article était double. Il s'agissait d'abord de présenter une méthode de recueil et d'analyse des réponses cognitives des récepteurs qui, en "pistant" les processus en temps réel, dépasse les limites des méthodes actuelles. Ensuite, nous souhaitons, en intégrant cette méthode à un plan expérimental, revisiter certaines propositions théoriques des modèles à double-processus et contribuer à relancer la progression de ces théories. Plus

précisément, nous avons étudié le rôle de l'implication conjoncturelle du récepteur sur ses traitements et les liens réponses cognitives-attitudes. Les résultats obtenus nous permettent de discuter deux types de perspectives ouvertes par la méthode, les premières étant théoriques et les secondes méthodologiques. D'une part, intégrée à un plan expérimental, la méthode ECER, en permettant l'accès aux verbalisations concomitantes, a permis de mieux comprendre le rôle de l'implication conjoncturelle du téléspectateur sur le niveau et la nature de son élaboration mais également sur la structure formelle et sémantique de ses réponses cognitives. Ainsi, nous pouvons apporter quelques éclairages aux modèles ELM et HSM. Tout d'abord, nous remettons en cause l'association systématique que ces modèles font entre la force du traitement et le type d'indices traités. Il apparaît en effet que l'implication agit bien sur le niveau d'élaboration (évalué sur la base du nombre de réponses cognitives émises) mais pas forcément sur la nature du traitement (indices centraux et périphériques également traités). Ce résultat apporte au débat sur le statut des indices déclencheurs et ouvre de nouvelles pistes de recherches. De plus, il n'est pas évident que la force et la nature du traitement favorisent le changement d'attitude. En effet, ni les sujets impliqués qui ont traité de façon élaborée les indices centraux et périphériques du message, ni les sujets non impliqués qui ont produit moins de réponses cognitives sur les indices centraux et périphérique n'ont changé d'attitude à l'égard du thème traité dans le message. Par ailleurs, nous disposons d'éléments allant dans le sens de la proposition du modèle de probabilité d'élaboration selon laquelle la valence des réponses cognitives du récepteur médiatise la persuasion. Plus précisément, on a constaté des liens, quelle que soit l'implication, entre la valence des pensées pendant l'exposition au message et la valence de l'attitude à l'égard du message. Toutefois, au regard de l'absence de changement d'attitude " générale " des sujets quel que soit leur niveau d'implication, la proposition du modèle selon laquelle le nombre de réponses cognitives (i.e., le niveau d'élaboration) médiatise la persuasion ne semble pas validée ici. De nombreuses variables doivent encore être testées et notamment les autres facettes de l'implication (e.g., motivation idéologique) ainsi que d'autres variables agissant sur l'élaboration (e.g., émotions et humeur). Il faudra alors aussi étudier les effets d'interaction de ces variables.

D'un point de vue méthodologique, les perspectives de recherche sont nombreuses. Tout d'abord, malgré les limites explicitées de la méthode ECER, on peut estimer qu'elle améliore la " tâche de listage des pensées " au niveau de la validité théorique et du point de vue de la complexité et de la rigueur de son analyse (fidélité intra-codeur assurée par l'automatisation de certains traitements). On dispose d'un outil, certes améliorable, qui propose de " pister " les processus cognitifs engagés lors du traitement d'une communication

persuasive plutôt que de les inférer a posteriori sur la base de mesures “ statiques ” d’attitudes. Il conviendrait cependant de repliquer l’expérience en variant les profils des sujets et le matériel audiovisuel. Par ailleurs, cette méthode peut ne pas être insérée à un plan expérimental et être, par exemple, exploitée dans le cadre d’études longitudinales (e.g., analyse des verbalisations d’électeurs pendant une période pré-électorale puis électorale et étude du lien avec leur comportement de vote). En, outre, la méthode ECER a été utilisée pour l’étude d’un message politique télévisé mais ses fondements théoriques la rendent applicable à différents médias et à d’autres types de communications (e.g., publicité, propagande). A cet effet, il pourrait être intéressant, au regard des résultats théoriques, de l’appliquer à de nouvelles techniques et médias persuasifs (e.g., Internet). Par exemple, dans le cadre des traitements d’un site politique (e.g., site de candidat en période électorale), les modèles à double-processus classiques supposent qu’un internaute motivé par une recherche d’informations traite de façon élaboré le contenu du site (indice central) et de façon peu élaborée les éléments périphériques non pertinents tels que les bandeaux publicitaires, les animations visuelles... Or, par analogie, nos résultats pourraient contredire cette proposition puisque l’internaute à la recherche d’information politique est un sujet impliqué (notamment conjoncturellement) qui traiterai donc significativement plus les indices centraux, mais aussi les indices périphériques.

Références

- Ajzen, I. (2001), Nature and Operation of Attitudes, *Annual Review of Psychology*, 52, 27-58.
- Beauvois, J. L. (1999). En guise de conclusion générale. In J. L. Beauvois, N. Dubois & W. Doise (Eds.). *La construction sociale de la personne*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble, La psychologie sociale, tome 4, 307-312.
- Brock, T. C. (1967). Communication discrepancy and intent to persuade as determinants of counterargument production. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 296-309.
- Cacioppo, J. T., & Petty, R. E. (1979). Effects of message repetition and position on cognitive response, recall, and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 97-109.
- Caverni, J. P. (1988). La verbalisation comme source d'observables pour l'étude du fonctionnement cognitif. In J. P. Caverni, C. Bastien, P. Mendelsohn & G. Tiberghien (Eds). *Psychologie cognitive : modèles et méthodes*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble, 253-273.
- Chabrol, C., Courbet, D., & Fourquet-Courbet, M.P. (Eds) (2004). Psychologie sociale de la communication : traitements et effets des médias. *Questions de Communication*, 6.
- Chaiken, S. (1987). The Heuristic Model of Persuasion. M. P. Zanna, J. M. Olson & C. P. Herman (Eds). *Social Influence : The Ontario Symposium, Vol.5*, Hillsdale, N.J., Erlbaum, 3-39.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus Systematic Information Processing and the Use of Source versus Message Cues in Persuasion. *Journal of personality and social Psychology*, 39, 752-766.
- Chaiken, S., Liberman, A., & Eagly, A. H. (1989). Heuristic and Systematic Processing within and beyond the Persuasion Context. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds). *Unintended Thought*. NY : Guilford Press, 212-252.
- Chaiken, S., & Trope, Y. (Eds.). (1999). *Dual-process Models in Social Psychology*. New York : Guilford Press.
- Channouf, A. (2003). L'influence des images subliminales (première partie) : les études expérimentales. In D. Courbet & M.P. Fourquet (Eds). *La Télévision et ses influences*. Bruxelles : De Boeck Université, coll. Médias Recherches/INA, 35-41.
- Charaudeau, P. (1992). *Grammaire du sens et de l'expression*. Paris : Hachette.
- Corneille, O. (1993). Une synthèse critique du modèle de probabilité d'élaboration. *L'Année psychologique*, 93, 583-602.

- Courbet, D. (2003). L'influence publicitaire en l'absence de souvenir des messages : les effets implicites de la simple exposition aux marques. Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, 57, 39-51.
- Courbet, D., & Fourquet, M-P. (Eds) (2003). La Télévision et ses influences. Bruxelles : De Boeck Université, coll. Médias Recherches/INA.
- Ducrot, O. (1984). Le dire et le dit. Paris : Editions de Minuit.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). The Psychology of Attitudes. Forth Worth, FL, Harcourt Brace Jovanovich.
- Ericsson, K. A., & Simon, H. A. (1984). Protocol Analysis : verbal reports as data. Cambridge, MIT Press.
- Fayol, M. (2000). La Production verbale. In R. Ghiglione & J. F. Richard (Eds). Cours de psychologie N°6 – Processus et applications, 251-276.
- Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). Social Cognition. New York : McGraw-Hill.
- Fourquet, M. P. (à paraître). Influence des actions de communication des organisations : le rôle de l'implication du récepteur dans le traitement de l'information. In F. Bernard (Ed). Les recherches en communication organisationnelle : quels concepts, quelles théorisations ? Rennes : Presses Universitaires de Rennes.
- Fourquet, M. P. (2001). Comment les recherches en communication et en marketing mobilisent la psychologie pour comprendre l'influence de la communication des organisations - Etude comparative sur le concept d'implication. Papier présenté au colloque La communication des entreprises : regards croisés Sciences de Gestion et Sciences de l'Information et de la Communication, Nice, décembre 2001.
- Fourquet, M. P. (2000). Communication des organisations et réception, approche psycho-socio-cognitive de l'influence : le cas de la communication politique télévisée. Thèse de doctorat de Sciences de l'Information et de la Communication, Université de Nancy 2.
- Ghiglione, R. (1997). La psychologie sociale cognitive de la communication. In J. P. Leyens & J. L. Beauvois (Eds). L'ère de la cognition. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble, La psychologie sociale, tome 3, 225-251.
- Ghiglione, R. (1994). Opérateurs de dénotation, Opérateurs d'expression, Opérateurs de négociation. Verbum, 1, 33-51.
- Ghiglione, R. (1986). L'homme communiquant. Paris : Armand Colin, Collection U, Série Psychologie.
- Ghiglione, R., & Trognon, A. (1993). Où va la pragmatique ? - De la pragmatique à la psychologie sociale. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble, Vies Sociales.

- Ghiglione, R., Matalon, B., & Bacri, N. (1985). *Les dires analysés. L'analyse propositionnelle du discours*. Presses Universitaires de Vincennes.
- Ghiglione, R., Kekenbosch, C. , & Landré, A. (1995). *L'analyse cognitivo-discursive*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble, La psychologie en plus.
- Ghiglione, R., Landré, A. , Bromberg, M. , & Molette, P. (1998). *L'analyse automatique des contenus*. Paris : Dunod, Psycho Sup.
- Greenwald, A. G. (1968). Cognitive learning, cognitive response to persuasion, and attitude change. In A. G. Greenwald, T. C. Brock, T. M. Ostrom (Eds). *Psychological foundations of attitudes*. San Diego, CA : Academic Press, 147-170.
- Hassin, R., Uleman J. & Bargh J. (Eds) (2004). *The New Unconscious*. New York: Oxford University Press.
- Hoc, J. M. (1984). La verbalisation provoquée pour l'étude du fonctionnement cognitif. *Psychologie Française, N°29-3/4, Novembre 1984* ,231-234.
- Johnson, B. T., & Eagly, A. H. (1990). *Involvement and Persuasion : Types, Traditions, and the Evidence*. *Psychological Bulletin*, Vol 107, N°3, 375-384.
- Johnson, B. T. , & Eagly, A. H. (1989). Effects of involvement on Persuasion : A Meta-Analysis. *Psychological Bulletin, Vol 106, N°2*, 290-314.
- Kellog, R. T. (1982). When can we introspect accurately about mental processes? *Memory & Cognition, 10*, 141-144.
- Marchand, P. (1998). *L'Analyse du Discours Assistée par Ordinateur*. Paris : Armand Colin.
- Masse, L. (1998). *La communication verbale et non verbale en situation d'entretien psychothérapeutique - Comparaison de deux types de psychothérapie : cognitive et d'inspiration psychanalytique*. Thèse de doctorat de Psychologie, Université Paris 8 Saint-Denis.
- Meyer, T. (2000). Le modèle de traitement heuristique-systématique de l'information : motivations multiples et régulation du jugement en cognition sociale. *L'année psychologique, 100*, 527-563.
- Miller, N., & Colman, D. E. (1981). Methodological issues in analyzing the cognitive mediation of persuasion. In R. E. Petty, T. M. Ostrom & T. C. Brock (Eds). *Cognitive responses in persuasion*. Hillsdale, NJ : Erlbaum, 105-125.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1990). Involvement and Persuasion : Tradition Versus Integration. *Psychological Bulletin, Vol.107, N°3*, 367-2374.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The Elaboration Likelihood Model of Persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental social Psychology, Vol 19*. San Diego, CA : Academic Press, 123-205.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1981). *Attitudes and Persuasion : Classic and Contemporary Approaches*. Dubuque, IA : William Brown.

Petty, R. E., Kasmer, J. A., Haugtevedt, C. P., & Cacioppo, J. T. (1987). Source and message factors in persuasion : A reply to Stiff's critique of the Elaboration Likelihood Model. *Communication Monographs*, *54*, 233-249.

Trognon, A., & Larrue, J. (1994). *Pragmatique du discours politique*. Paris : Armand Colin, Collection U, Série Psychologie.

Yzerbyt, V. Y., & Corneille, O. (Eds). (1994). *La persuasion*. Lausanne : Delachaux et Niestlé, Textes de base en Sciences Sociales.

Wood, W. (2000), Attitude Change: Persuasion and Social Influence, *Annual Review of Psychology*, *51*, 539-570.

Wood, W., Kallgren, C. A., & Preister, R. M. (1985). Access to attitude-relevant information in memory as a determinant of persuasion: The role of message attributes. *Journal of Experimental Social Psychology*, *21*, 73-85.

Annexe 1

Mode de codage des indices dans le message

1 – Source				
11-Eléments du non verbal	111-Aspects physiques *			
	112-Tenue vestimentaire *			
	113 - Contact oculaire			
	114 - Mimiques faciales			
	115 - Gestes	1151 – Marqueurs de discours	11521 - Liés aux lunettes	
			11522 - Liés au stylo	
			11523 - Se gratter	
	116 - Autres comportements	1161 - Attend, n'est pas prêt		
		1162 - Boit de l'eau		
		1163 - Tousse		
1164 - Tripote ses papiers				
1165 - Range papiers, stylos				
12 - Eléments du paraverbal	121 - Ton soulignant le discours			
	122 - Erreurs d'articulations			
	123 - Accent			
	124 - Silences			
	125 - Ruptures de narration			
2 - Message				
21 - Fonds du discours				
22 - Indices périphériques**				
3 - Eléments de la situation d'émission				
31 - Décor	311 - Boule qui bouge			
	312 - Micro qui tombe			
	313 - Autres détails du décor *			
32 - Public	321 - Flash			
	322 - Portables qui sonnent			
	323 - Spectateurs qui parlent			
4 - Technique de filmage				
41 - Erreur de cadrage				
42 - Lumière *				

* Eléments présents tout au long du discours

** Codés en gras dans le message (pas de [22])

- TEXTE **[321]** TEXTE : indice ponctuel

- TEXTE **[321 / 3S]** TEXTE : indice + temps d'insertion dans une pause du discours

- TEXTE : indice continu

Annexe 2

Découpage et description des indices déclencheurs intégrés au message

<p>[1161] JE M'ADRESSE A VOUS AUJOURD'HUI [321] EN TANT QUE PRESIDENT DE LA COMMISSION D'ENQUETE [311] INTERMINISTERIELLE SUR LES PHENOMENES DE POLLUTION ATMOSPHERIQUE URBAINE [124 / 3s]</p> <p>CETTE COMMISSION EST COMPOSEE DE 25 EXPERTS [11523] SA MISSION EST DE FAIRE DES PROPOSITIONS VISANT A LIMITER LES CONSEQUENCES DES NUISANCES AUTOMOBILES.</p>	<p>INTRODUCTION DU MESSAGE (DECMP)</p>
<p>AU TERME DE 24 MOIS DE TRAVAIL, JE VEUX AUJOURD'HUI VOUS FAIRE PART DE SES CONCLUSIONS ET DES MESURES DE RESTRICTION DE CIRCULATION QUI VONT TOUCHER LA VIE QUOTIDIENNE DES NIÇOIS ET, EN PARTICULIER, CELLE DES 30 000 ETUDIANTS DES CAMPUS DE LA VILLE [11521 / 4s]</p>	<p>ANNONCE DES MESURES DE RESTRICTION (DECMM)</p>
<p>LES ALPES MARITIMES CONNAISSENT UNE CONCENTRATION URBAINE LITTORALE DENSE ET CONTINUE, SYMBOLISEE PAR NICE DONT LES AXES ROUTIERS SONT A SATURATION, ASPHYXIANT AINSI LE FONCTIONNEMENT URBAIN. [124 / 2s]</p>	<p>CONSTAT DES PROBLEMES LIES AUX VEHICULES (DECMC)</p>
<p>VOTRE VILLE A DONC ETE DESIGNEE POUR TESTER UN NOUVEAU PLAN DE DEPLACEMENT URBAIN, VISANT A RESTREINDRE LE TRAFIC AUTOMOBILE ET A PROPOSER DE NOUVEAUX AMENAGEMENTS, NOTAMMENT [322] _____ DANS LES POLES UNIVERSITAIRES. NICE EST LA PLUS GRANDE VILLE FRANÇAISE A ETRE INSCRITE DANS CETTE DEMARCHE INITIEE PAR LE GOUVERNEMENT [1163 / 4s], ALLANT AU DELA DES POLITIQUES DE PIETONNISATION MENEES PAR DE NOMBREUSES AGGLOMERATIONS FRANÇAISES ET EUROPEENNES, NICE VA FERMER A LA CIRCULATION AUTOMOBILE LES ZONES ACCUEILLANT LES CAMPUS UNIVERSITAIRES. CEUX-CI SONT DES LIEUX D'ETUDES ET RECHERCHES MAIS AUSSI DE FETES ET DE DYNAMIQUE ASSOCIATIVE [312]. ILS SONT DES LIEUX DE VIE [11523] PRIVILEGIES OU SE CONSTRUIT LA VILLE DE DEMAIN [41]. LES ETUDIANTS [11521] SONT LES PRINCIPAUX ACTEURS DE NOTRE AVENIR ILS DOIVENT ETRE LES PRINCIPAUX ACTEURS [122] DE LA RECONQUETE DE LA VILLE ET DE LA FIN DE L'HEGEMONIE DES VEHICULES POLLUANTS [124 / 3s]. [122]</p>	<p>ANNONCE DES MESURES DE RESTRICTION (DECMM)</p>
<p>LES DECISIONS [321] PRISES PAR LA COMMISSION QUE JE PRESIDE SONT LE FRUIT D'UN CONSTAT [11522] SIMPLE S'IL Y A 30 ANS, COMME LE SUGGERAIT LE PRESIDENT POMPIDOU, IL FALLAIT ADAPTER LA VILLE A [121] _____ LA VOITURE, IL CONVIENT AUJOURD'HUI, NON SEULEMENT DE PRECONISER L'INVERSE MAIS EGALEMENT D'AGIR VITE, TANT LE TOUT-AUTOMOBILE A ATTEINT SES LIMITES. LES NIÇOIS N'EN PEUVENT PLUS ! SELON [121 + 1151] UNE ETUDE RECENTE [1164 / 5s] 88% D'ENTRE EUX PENSENT QUE TRANSPORTS ET CIRCULATION CONSTITUENT LE PREMIER PROBLEME DE LA VIE LOCALE. MIEUX [1164], 90% D'ENTRE EUX ESTIMENT QU'IL FAUT DEVELOPPER LES TRANSPORTS EN COMMUN [124 / 3s] Y COMPRIS EN PRENANT DES MESURES [1164] CONTRAIGNANTES CONTRE LES VOITURES MAIS AUSSI CONTRE LES MOTOCYCLETTES ET CYCLOMOTEURS.</p> <p>JE VOUDRAIS PARTICULIEREMENT INSISTER SUR DEUX POINTS ESSENTIELS CONCERNANT LES PROBLEMES [1151] LIES A CES VEHICULES. LE PREMIER EST LA POLLUTION ATMOSPHERIQUE. CE PHENOMENE EST AMPLIFIE [121 + 1151]</p>	<p>CONSTAT DES PROBLEMES LIES AUX VEHICULES (DECMC) (1/2)</p>

<p>PAR LES CONDITIONS METEOROLOGIQUES ET LES TEMPERATURES PARTICULIEREMENT CLEMENTES A NICE. DE NOMBREUSES ETUDES MEDICALES ET SCIENTIFIQUES ONT ETE MENEES, NOTAMMENT PAR LE PROFESSEUR JOHNSON. ELLES ABOUTISSENT A DES CONCLUSIONS ALARMANTES SUR LES EFFETS NOCIFS POUR LA SANTE DES ADULTES ET DES [41] ENFANTS [125] DES GAZ ET PARTICULES FINES REJETES PAR LES VEHICULES : <u>IRRITATIONS OCULAIRES, ALTERATION DE LA FONCTION PULMONAIRE, INFECTION DES BRONCHES, TOUX, ASTHME, EXACERBATION DES PROBLEMES RESPIRATOIRES.</u> LE SECOND POINT EST LA DEGRADATION DU CADRE DE VIE ET DE L'ENVIRONNEMENT URBAIN QUI ATTEINT UN SEUIL CRITIQUE. NUISANCES SONORES ET VISUELLES, ENCOMBREMENT DANS LES RUES ET EMBOUTEILLAGES SUR LES ROUTES, SATURATION DES PARCS DE STATIONNEMENT, ARRETS INTEMPESTIFS EN DOUBLE-FILE, INSECURITE CROISSANTE POUR LES PIETONS ET LES DEUX ROUES,... LE TRAFIC AUTOMOBILE DEVIENT DIFFICILEMENT SUPPORTABLE ET LA LISTE EST LONGUE DES NUISANCES SUBIES PAR TOUS AU QUOTIDIEN.</p>	<p>CONSTAT DES PROBLEMES LIES AUX VEHICULES (DECMC) (2/2)</p>
<p>DES AMENAGEMENTS SPECIFIQUES VONT DONC ETRE FAITS DANS LE CADRE DU NOUVEAU PLAN DE DEPLACEMENT URBAIN. POUR LA RECONQUETE DES CAMPUS UNIVERSITAIRES, UN CERTAIN NOMBRE DE ZONES VONT ETRE FERMEES A LA CIRCULATION DES VEHICULES A MOTEUR. CE PROGRAMME A ETE ADOPTE PAR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DE L'UNIVERSITE NICE-SOPHIA ANTIPOLIS. IL SE FERA EN PLUSIEURS VAGUES QUI VONT TOUCHER L'ENSEMBLE DES CAMPUS NIÇOIS. LA PREMIERE ETAPE CONCERNE L'INTERDICTION TOTALE A LA CIRCULATION AUTOMOBILE ET A LA CIRCULATION DES 2 ROUES MOTORISES DE TOUTES LES RUES AUTOUR DU CAMPUS [125] CARLONE. LE BOULEVARD HERRIOT SERA FERME A LA CIRCULATION ET LES PLACES DE STATIONNEMENT ET PARKING ENVIRONNANTS POURRAIENT ETRE TRANSFORMES EN PARCS ET ESPACES VERTS DE FAÇON PROGRESSIVE [1162 + 323 / 5s].</p>	<p>ANNONCE DES MESURES DE RESTRICTION (DECMM)</p>
<p>CES MESURES QUI LIMITENT L'UTILISATION DE LA VOITURE PARTICULIERE S'ACCOMPAGNENT D'UNE POLITIQUE GLOBALE DE DEPLACEMENTS QUI PROPOSE DES MOYENS DE SUBSTITUTION POUR PRESERVER ET RESPECTER LE DESIR DE MOBILITE [321] ET D'AUTONOMIE DE CHACUN. CELLE-CI COMPREND PLUSIEURS AXES D'ACTION PRIORITAIRES [1164 / 6s]. <u>PREMIER AXE</u> : LE DEVELOPPEMENT DES TRANSPORTS EN COMMUN EN SITE PROPRE DESSERVANT LES ZONES PIETONNIERS, AVEC UNE POLITIQUE TARIFAIRE PRIVILEGIEE POUR LES PERSONNES CONCERNEES (ETUDIANTS, PERSONNEL DE L'UNIVERSITE, RIVERAINS). <u>DEUXIEME AXE</u> : L'ATTRIBUTION D'UNE ENVELOPPE BUDGETAIRE CONSEQUENTE DE L'ETAT A LA VILLE DE NICE POUR LE FINANCEMENT DU TRAMWAY NIÇOIS ET L'ACCELERATION DE SA MISE EN PLACE. JE REAFFIRME A CE TITRE, ET EN ACCORD AVEC LE GOUVERNEMENT, QUE L'AVENIR S'INSCRIT INELUCTABLEMENT DANS LE DEVELOPPEMENT ET LE RENFORCEMENT DU RESEAU DE TRANSPORTS COLLECTIFS, CONTRAIREMENT A LA POLITIQUE MENEES PAR LA MAJORITE MUNICIPALE DE NICE. <u>TROISIEME AXE</u> : L'INSTALLATION D'INFRASTRUCTURES DE STATIONNEMENT EN PERIPHERIE [125] DE LA ZONE PIETONNISEE. ELLES SERONT GRATUITES POUR LES VEHICULES TRANSPORTANT PLUS DE DEUX</p>	<p>ANNONCE DES MESURES DE REMPLACEMENT (DECMR) (1/2)</p>

<p>PERSONNES, ET CE AFIN D'ENCOURAGER LE COVOITURAGE. <u>QUATRIEME AXE</u> : UN MEILLEUR PARTAGE DE [121 + 1151] LA VOIE PUBLIQUE POUR FAVORISER LES NOUVEAUX MODES DE DEPLACEMENT URBAIN ET FAIRE TOUTE LA PLACE AUX USAGERS DES TRANSPORTS EN COMMUN, AUX PIETONS, AUX CYCLISTES, AUX ROLLERS. DES PISTES CYCLABLES ET DE ROLLERS SERONT D'AILLEURS CREEES DANS LES ZONES BALISEES MAIS EGALEMENT [11523] DANS LEUR PERIPHERIE. DES INFORMATIONS PLUS PRECISES SERONT PUBLIEES DANS LA PRESSE LOCALE ET DES DOCUMENTS EXPLICATIFS TRES DETAILLES SERONT ENVOYES INDIVIDUELLEMENT <u>A TOUS LES NIÇOIS</u> [321]. [121 + 1151]</p>	<p>ANNONCE DES MESURES DE REPLACEMENT (DECMR) (2/2)</p>
<p><u>JE SAIS</u> QU'IL N'EST PAS FACILE DE REMETTRE EN CAUSE NOTRE ORGANISATION SOCIALE, NOS MANIERES [121] DE PENSER ET DE VIVRE, NOS COMPORTEMENTS GENERAUX. <u>JE SAIS</u> [321] QUE LES DECISIONS PRISES [121] VONT BOULEVERSER LES HABITUDES DE NOMBREUX ETUDIANTS NIÇOIS. <u>JE SAIS</u> QU'ELLES NECESSITENT [121] DES <u>CHANGEMENTS</u> RADICAUX ET PARFOIS <u>DOULOUREUX</u>. MAIS CHACUN DOIT PRENDRE CONSCIENCE DE [122] [114] L'ACUITE DU PROBLEME <u>ET AGIR DE FAÇON URGENTE CONTRE L'INVASION DU TOUT- AUTOMOBILE</u>. SI L'ETAT, [323] LES COLLECTIVITES, LES INDUSTRIELS AGISSENT DANS CE SENS, LEURS EFFORTS NE SUFFISENT PAS. IL EST DE NOTRE DEVOIR [11521] IL EST DE NOTRE RESPONSABILITE DE REMETTRE EN CAUSE NOS USAGES SOCIAUX, MEME SI CELA DOIT ETRE CONTRAIGNANT. IL EN VA DE NOTRE AVENIR, MAIS SURTOUT, IL EN VA DE CELUI QUE NOUS PROPOSERONS AUX GENERATIONS FUTURES [1162 / 5s]. ON NE PEUT PLUS DIRE “ <u>SI LES AUTRES LE FONT, ALORS JE LE FERAI</u> ”. IL FAUT MAINTENANT <u>AGIR ET CONSTRUIRE NOTRE</u> [121 + 114 + 1151] [121 + 114 + 1151] <u>DESTIN</u> [321]. MERCI DE VOTRE ATTENTION [1165]</p>	<p>CONCLUSION DU MESSAGE – INCITATION A L'ACTION (DECMA)</p>