suisseénergie

Mettre en œuvre le nudging dans votre commune

Cette liste de contrôle vous aide à planifier, à mener et à évaluer des projets de nudging dans le domaine de l'énergie et du climat au sein des administrations communales suisses.

Clarté des objectifs

- ☐ Quel comportement concret, en matière d'énergie et de climat, souhaitez-vous faire évoluer?
- ☐ Ce changement de comportement contribue-t-il de manière avérée aux objectifs énergétiques ou climatiques de votre commune?
- ☐ L'objectif est-il mesurable? Quels indicateurs utilisez-vous?

Groupe cible

- ☐ Qui voulez-vous toucher précisément (locataires, propriétaires, personnes âgées, jeunes, expatriés, etc.)?
- ☐ Quels freins et quelles motivations observe-t-on dans ce groupe (langue, particularités culturelles)?
- ☐ L'expéditeur est-il crédible aux yeux du groupe cible? Une autre organisation serait-elle mieux placée pour mener le projet?

Situation de décision

- ☐ Le groupe cible a-t-il conscience de prendre une décision?
- ☐ La décision se prend-elle dans le bon contexte et au bon moment?
- ☐ Quels freins comportementaux connaît-on déjà?

Choix ou conception du nudge

- ☐ Quel type de nudges répond au mieux au problème (par exemple option par défaut, norme sociale, simplification, rappel, retour d'information)?
- ☐ Le nudge s'attaque-t-il à la cause réelle du problème, et pas seulement à un symptôme?
- ☐ D'autres communes ont-elles déjà testé cette approche, et leurs expériences en montrent-elles l'efficacité (voir les fiches de la boîte à outils)?

Si vous concevez vous-même un nudge, vous pouvez vous inspirer du modèle EAST du Behavioural Insights Team (2014). Ce modèle résume les mesures de changement de comportement en quatre règles de base: Easy (simple), Attractive (attrayant), Social (social) et Timely (au bon moment). La liberté de choix des personnes est toujours préservée.

Easy (simple):
- Utilisez des options par défaut (options présélectionnées).
- Réduisez l'effort demandé et supprimez les lourdeurs administratives.
- Rédigez des informations brèves, claires et faciles à comprendre.

Attractive (attrayant):
- Attirez l'attention avec des images, des couleurs ou des signaux clairs.
- Misez sur des incitations, des récompenses ou des retours d'information.

Social (social):
- Montrez ce que font les autres (normes sociales).
- Jouez sur le besoin d'appartenance.
- Proposez des engagements personnels ou des promesses publiques.

Timely (au bon moment):
- Sollicitez les personnes au moment où elles décident.
- Profitez des étapes de vie ou des moments particuliers où les personnes sont particulièrement ouvertes au changement (par exemple changement d'année ou déménagement).

Protection des données et base légale

- [ ] Avez-vous besoin de données personnelles, ou le nudge fonctionne-t-il sans (par exemple avec une option par défaut)?
- [ ] Disposez-vous d'une base légale ou du consentement des personnes concernées pour utiliser les données?
- [ ] Pouvez-vous utiliser pour votre projet des données collectées à l'origine dans un autre but (principe de finalité)?
- [ ] Vous limitez-vous aux données strictement nécessaires? Pouvez-vous les agréger ou les anonymiser?
- [ ] Les responsables de la protection des données ont-ils été associés suffisamment tôt? Au besoin, avez-vous consulté l'autorité cantonale ou communale compétente? Pour les communes, c'est avant tout le droit cantonal de la protection des données qui s'applique.

Ancrage politique et juridique

- [ ] Le projet bénéficie-t-il d'un soutien politique et a-t-il été validé avec l'exécutif?
- [ ] L'action prévue repose-t-elle sur une base légale, ou en faut-il une? Cette question se pose indépendamment du traitement des données.
- [ ] Les situations comparables sont-elles traitées de la même manière? Si une inégalité de traitement existe (par exemple dans le périmètre pilote), est-elle objectivement justifiée et limitée dans le temps (égalité de traitement, art. 8 Cst.)?

Ressources et compétences

- [ ] Qui est responsable du projet en interne? La tâche a-t-elle été attribuée formellement?
- [ ] Le budget et les ressources en personnel sont-ils suffisants pour la mise en œuvre et l'évaluation?
- [ ] Les sources de données et registres nécessaires sont-ils accessibles (par exemple RegBL, toitsolaire.ch, Pronovo SA, CECB)?
- [ ] Un partenaire (université, haute école spécialisée, acteur privé ou ONG) assure-t-il une coopération et un soutien, ou une évaluation indépendante?
- [ ] L'effort est-il proportionné à l'effet attendu? Existe-t-il des mesures plus simples avec un effet comparable?

Liberté de choix

- [ ] La liberté de décision est-elle entièrement préservée?
- [ ] Avez-vous examiné les questions éthiques et vérifié que le projet ne cache aucune intention dissimulée ou manipulatrice?
- [ ] Le nudge sert-il les intérêts des destinataires, et pas seulement ceux de l'administration? Un opt-out ou un opt-in est-il possible?

Transparence

- [ ] Le nudge est-il communiqué ouvertement?
- [ ] Explique-t-on pourquoi le nudge est utilisé?

Acceptation et accessibilité

- [ ] Devez-vous aussi toucher des personnes qui ne maîtrisent pas la langue officielle, qui n'ont pas d'accès au numérique ou que l'on ne peut joindre que par d'autres canaux?
- [ ] Avez-vous défini en interne la manière de répondre aux critiques et aux résistances?
- [ ] Comment associer suffisamment tôt les personnes concernées au projet?
- [ ] Avez-vous coordonné votre démarche avec le canton, le fournisseur d'énergie et les autres acteurs concernés? Cela évite que les mêmes ménages soient sollicités plusieurs fois.

Phase de test

- [ ] Le nudge est-il d'abord testé à petite échelle (projet pilote dans un quartier ou un secteur, échelonné dans le temps)?

Mesure de l'impact

- [ ] Avez-vous relevé la valeur de départ avant le lancement (mesure initiale)?
- [ ] Quelles données montrent si le nudge fonctionne?
- [ ] Existe-t-il un groupe de comparaison qui ne reçoit pas de nudge?
- [ ] Observez-vous des effets rebond ou d'autres effets secondaires?
- [ ] L'effet perdure-t-il dans le temps, ou s'estompe-t-il?
- [ ] Qui évalue les résultats, et quand?
- [ ] À partir de quel résultat adapterez-vous le nudge ou y renoncerez-vous? Fixez ces seuils avant le lancement.

Intégration

- [ ] Le nudging s'inscrit-il dans une stratégie globale (communication, encouragement, réglementation)?
- [ ] Le nudge complète-t-il judicieusement les mesures existantes au lieu de les remplacer?

Après la mise en œuvre

- [ ] Que se passe-t-il en cas de succès? Le nudge sera-t-il réutilisé ou étendu?
- [ ] Que se passe-t-il si l'effet ne se produit pas? Adaptation ou abandon?
- [ ] Les enseignements sont-ils documentés et consignés de manière à ce que d'autres communes puissent en profiter?

