

L'économie d'énergie

Documents de base

Arrière plan

Il s'avère que les problèmes d'économie d'énergie à l'échelle d'une habitation s'atténuent lorsque que les habitants du logement adoptent, au quotidien, un certain nombre de gestes d'économie d'énergie.

(Sans compter des mesures liées à des travaux d'isolation ou d'acquisition de chaudière ou appareils performants de chauffage ou d'équipements électroniques).

La loi de transition énergétique a conduit à instaurer un "[Carnet de suivi et d'entretien du logement](#)", qui est un outil numérique qui rassemble, pour un logement donné, les informations « utiles à la bonne utilisation, à l'entretien et à l'amélioration progressive de la performance énergétique » du logement. A terme, il doit permettre à l'occupant de mieux connaître, utiliser et gérer son logement. Ces informations aideront notamment à améliorer la performance énergétique des bâtiments.

Comment une population occupant des logements plus précaires que les autres, moins isolés thermiquement, moins bien équipés pourrait, elle aussi, mieux gérer ses dépenses énergétiques.

Pistes de travail

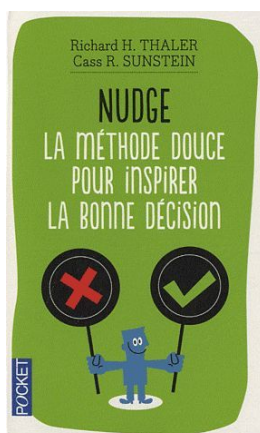
Quels supports pédagogiques concevoir et créer qui puissent participer à une éducation citoyenne en matière d'économie d'énergie ?

Quels outils éducatifs concevoir et créer pour qu'un plus grand nombre puisse adopter des gestes visant à réduire sa consommation d'énergie dans le logement (cuisine, salle de bain, chauffage, appareils électriques...) qu'il occupe ?

Références

Voir l'article de [Wikipedia](#) sur le livre de Richard Thaler "Nudge"

Voir en annexe les extraits de deux articles du journal "Le Monde" du 5 décembre 2017 et du 27 novembre 2017 .



Référence au livre de Richard Thaler et [petite vidéo](#) sur le "nudge"
Une autre vidéo "[Ca coûte cher d'être pauvre!](#)"

Informations de base sur l'économie d'énergie

<https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/operations-standardisees>

Liste d'éco-gestes

- ADEME:

[Les gestes du quotidien](#) pour économiser l'énergie

[Fiches pratiques](#)

Exemple: [consommer mieux](#)

eco-responsable au bureau <http://www.ademe.fr/ecoresponsable-bureau>

[Eco-responsable à la maison](#)

40 [trucs et astuces](#) pour économiser l'eau et l'énergie chez soit:

[réduire sa facture d'électricité](#)

- Dans des départements

guide éco-gestes dans [l'habitat](#) (voir [aussi](#); ou encore)

guide éco-gestes du [consommateur responsable](#)

Défi [Familles à énergie positive](#) : guide des 100 éco-gestes

Electropolis et edf : fiche [EG pour professeurs](#)

ANNEXES

Extrait de **Le « nudge » ou l'art subtil d'encourager l'activité physique** (Le Monde, 5 décembre 2017)

...Dix mille pas et plus. « Je prendrais bien les escaliers, mais je ne sais pas où ils sont. » « Mon médecin m'a recommandé de monter à pied, mais je prends presque systématiquement l'ascenseur » ... Au siège du Monde (9 étages), il est souvent plus évident d'emprunter les ascenseurs pour gagner son bureau, la cafète ou une réunion à l'étage en dessous que de chercher une des cages d'escaliers. Les privilégier fait pourtant partie des moyens d'intégrer de l'activité physique dans son quotidien - peut-il aider à adopter ce bon réflexe pour la santé ? Popularisée par l'économiste américain Richard Thaler, coauteur d'un best-seller sur le sujet en 2008 et récompensé cette année par le prix Nobel d'économie, cette approche est de plus en plus en vogue. En santé publique, elle est utilisée avec un certain succès pour lutter contre le tabac et l'alcool ou favoriser un régime alimentaire plus sain, estimaient des universitaires britanniques dans le British Medical Journal, en 2011. Ils citaient, par exemple, une étude qui a montré qu'en indiquant sur les chariots de supermarché une zone pour mettre les fruits et légumes, l'achat de ces aliments est multiplié par deux. Les auteurs concluent cependant que la faiblesse des preuves scientifiques disponibles ne permet pas de considérer le nudging comme une stratégie probante pour la santé publique.

Avant de lancer un projet sur le « nudge » et l'activité physique à Montréal, Paquito Bernard, chercheur en sciences de l'activité physique

(<https://actiphysetc.wordpress.com/?ref=spelling>) (université du Québec à Montréal/Institut

universitaire de Santé Mentale de Montréal), s'est récemment plongé dans toutes les études disponibles. « Le nudging peut agir par quatre biais : la récompense immédiate, la tendance à suivre le mouvement, la mise en scène et la récompense financière », précise-t-il. Paquito Bernard s'est en particulier intéressé à la mise en scène ou « framing », c'est-à-dire la création de signaux facilitant la décision rapide, comme des traces de pas au sol et des messages positifs incitant à prendre des escaliers....

Extrait de « **A quand une éducation sérieuse en sciences cognitives en France ?** » (Le Monde, 27 novembre 2017).

Dans une tribune au « Monde », deux spécialistes soulignent le développement des sciences comportementales, utilisées par les acteurs privés et les gouvernements pour élaborer leurs stratégies d'influence. Aider les citoyens à en prendre conscience est un enjeu majeur.

Tribune de Vincent Berthet et Joachim Son-Forget

La récente polémique sur la présence ou non du tabac dans les films l'a rappelé : les citoyens sont la cible de multiples stratégies d'influence des acteurs privés et publics. Ceux-ci utilisent les leviers des sciences du comportement pour créer ou encourager la poursuite de comportements addictifs. Or ceux-ci menacent la santé physique et mentale des usagers et compliquent les politiques de santé publique, comme celles basées sur la prévention.

Si la connaissance des fondamentaux de la cognition humaine présente un intérêt collectif positif mais inquiétant éthiquement, elle présente également un intérêt individuel, en permettant au citoyen initié de se prémunir contre les influences dont il est la cible et de mieux maîtriser sa vie.

Tout le monde cherche à influencer le comportement d'autrui : un parent qui apprend la politesse à son enfant, une entreprise qui souhaite inciter à consommer son produit, un gouvernement qui veut inciter à l'épargne. Les individus disposent partout dans le monde de connaissances empiriques et partielles des stratégies d'influence du comportement, du simple magicien de rue aux plus grands stratèges. Dans L'Art de la guerre, partant du principe que « ce qui est familier n'attire pas l'attention », Sun Tzu établit que « provoquer insensiblement le changement est préférable à l'annoncer ». Il suggérait qu'il était préférable de « cacher dans la lumière », car il est plus facile de dissimuler là où on s'y attend le moins. Mais les sciences du comportement, en théorisant ces phénomènes, offrent aujourd'hui les véritables clés de l'influence. Par exemple, les sciences cognitives ont largement étudié le phénomène de cécité attentionnelle, cette faille cognitive qui peut être exploitée lorsqu'on agence des produits en rayon ou lorsqu'on formate un choix entre plusieurs options.

Le « nudge », influence non contraignante

Ces leviers sont utilisés pour servir des intérêts privés mais aussi, désormais, pour servir l'intérêt général. L'illustration la plus frappante est la méthode du « nudge » proposée par le juriste Cass Sunstein et l'économiste Richard Thaler, pionnier de l'économie comportementale et lauréat du prix Nobel d'économie 2017.

LES « NUDGES » ONT AINSI L'AVANTAGE D'ÊTRE EFFICACES À MOINDRE COÛT PAR RAPPORT AUX OUTILS CLASSIQUES DES POLITIQUES PUBLIQUES

Le « nudge » (une sorte de « coup de pouce ») consiste à influencer de façon non contraignante en arrangeant l'environnement de façon à biaiser le choix en faveur d'un

comportement particulier. Le prototype de cette approche est la technique du choix par défaut, par exemple utilisée dans des formulaires d'achat de billets de vol low cos! proposant des options précochées qu'on ne décochera pas par paresse ou inattention.

Ce simple paramètre de présentation de l'information peut significativement influencer les décisions individuelles telles que le consentement au don d'organes. Lorsqu'ils fonctionnent, les « nudges » ont ainsi l'avantage d'être efficaces à moindre coût par rapport aux outils classiques des politiques publiques (réglementations, incitations fiscales ...).

De nombreux gouvernements à travers le monde se sont dotés d'une « nudge squad » (administrations Obama, Cameron et Merkel notamment), dont l'objectif est d'orienter une multitude de comportements des citoyens : épargner davantage, manger plus sainement, rouler moins vite, etc. L'approche par le « nudge » constitue également une piste prometteuse pour appréhender la réalité....

...Un citoyen sous influence est-il vraiment ce que souhaite un Etat responsable ? Le temps n'est-il pas venu d'informer et d'éduquer dès le plus jeune âge les citoyens aux fondamentaux du fonctionnement cognitif au lieu d'exploiter leurs failles cognitives ? Dans un monde où les comportements sont au coeur de stratégies d'influence multiples dont la portée est décuplée par les outils numériques, il est probablement plus crucial d'enseigner aux jeunes élèves les principes de base du fonctionnement du cerveau que les figures de rhétorique du passé. Point besoin pour cela d'utiliser le préfixe « neuro » à tout-va, motif fallacieux pour cacher la vacuité des concepts, du « neuromarketing » à la « neuroergonomie »