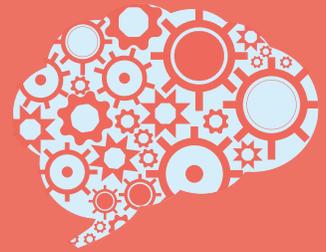




# La stratégie comportementale en survol : Le rôle du discours dans les politiques publiques



# Le rôle du discours dans les politiques publiques

## Contexte

Les discours (c.-à-d. des récits ou des comptes rendus persuasifs qui aident les gens à comprendre le monde dans lequel ils vivent) ont été utilisés au cours de l'histoire pour mettre en œuvre des changements sociaux, politiques et économiques. Comme l'ère numérique permet la présentation de discours pour interpréter et influencer les événements courants en temps réel, il est de plus en plus pertinent d'avoir une compréhension approfondie des discours. Le discours est un outil puissant pour influencer le jugement et la prise de décision; il peut contribuer à des changements de comportement dans des domaines tels que les conflits (les guerres), l'environnement et l'économie.

## De quelles façons les discours peuvent-ils être utilisés?

Les discours peuvent aider les personnes à interpréter des événements sociaux et politiques complexes. Ils peuvent influencer la façon dont les gens agissent, selon leur identité et leur situation. En influençant la façon dont les personnes interprètent le monde, les discours ont une incidence directe sur les décisions et les mesures qui sont prises.

Voici quelques exemples :

La Silicon Valley : La réputation du Nord de la Californie, qui incarne la quintessence des entreprises du secteur de la technologie en un regroupement, a inspiré de nombreuses entreprises naissantes à se relocaliser en raison des possibilités de réussite qu'elles croyaient meilleures.

Les Jeux olympiques : Cet événement met de l'avant le puissant discours sur le lien historique avec la Grèce antique et l'unité mondiale, tout en étant l'aventure commerciale la plus ambitieuse qu'une ville puisse entreprendre.

## Éléments d'un discours réussi

Probabilité du discours : Le récit est-il crédible? Les leçons qu'on en tire sont-elles cohérentes?

Fidélité du discours : Le récit représente-t-il le monde tel que le lecteur le comprend?

Attitudes et attentes : Les discours influencent-ils les attentes des auditoires quant au déroulement des événements?



# Niveaux des discours

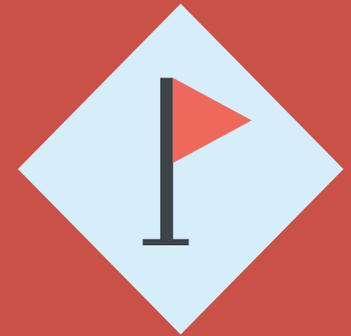
## Société : discours principaux

Les discours qui abordent les aspects culturels peuvent être classifiés comme étant des discours principaux. Les discours principaux portant sur les aspects culturels contribuent au processus de formation de l'identité d'une société en établissant les critères pour en faire partie.

En raison de son universalité et de sa simplicité relative, le discours principal qui aborde les aspects culturels constitue un outil de référence facile à consulter à partir duquel le discours des groupes et des personnes peut être élaboré.

Voici quelques exemples :

- Des immigrants à la recherche d'espoir dans un monde nouveau
- Le rêve américain



## Groupe : discours des mouvements



On a tendance à associer les discours de groupe à des mouvements ou à des discours politiques particuliers. Le plus souvent, ce sont des dirigeants politiques qui racontent des récits au public en tentant de dicter l'interprétation du public à l'égard de certains événements.

Au centre de la controverse, les discours de mouvements sont contradictoires quand vient le temps d'expliquer des événements au grand public.

Voici quelques exemples :

- Démocratie ou communisme

## Personnel : discours individuels

Les discours individuels aident les individus à comprendre leur vie personnelle, à expliquer les situations qu'ils vivent ainsi que les raisons pour lesquelles certains événements sont survenus dans leur vie.

Compte tenu des circonstances et des contextes qui changent, les individus adhèrent à différents discours qui les placent au centre de la problématique, ce qui influence largement leurs actions et leurs décisions. La façon dont ces individus concilient cette identité avec les images proposées par des discours concurrents influera sur leurs actions et leurs réactions.

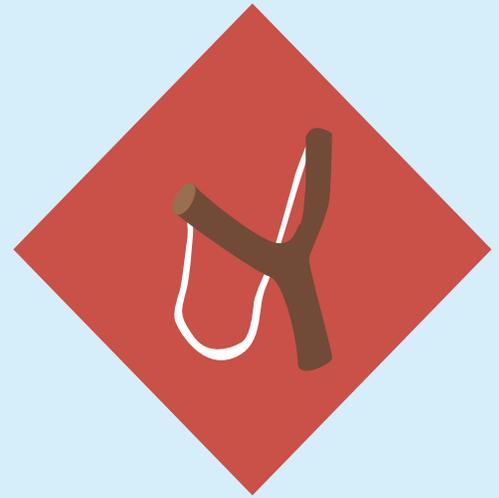


Voici quelques exemples :

- Le fils/la fille de ses œuvres
- Une forte figure parentale

## Fidélité du discours et structure narrative

Un récit est fidèle au discours s'il représente le monde tel que le lecteur le comprend. La familiarité de la structure permet à un discours d'être accessible, pertinent et efficace. Le pouvoir persuasif d'un discours dépend des ressemblances sur le plan de la structure entre le récit raconté et l'expérience entendue ou vécue par l'auditoire. Les discours convaincants permettent aussi aux individus de se percevoir comme les protagonistes du récit. Le récit de David et Goliath est celui d'un individu qui a surmonté des obstacles pratiquement insurmontables et qui a trouvé le courage en demeurant fidèle à ses convictions.



## Contrediscours et discours concurrents

Lorsque de nombreux discours influencent le comportement d'un individu, ils sont concurrents et visent tous à aider une personne à interpréter un événement et à y réagir.

Dans le cadre d'une étude de cas, on a exploré les incidences des infractions en matière de cybersécurité au sein d'organisations qui ont envoyé des courriels à des cadres supérieurs, en les avertissant clairement qu'il s'agissait d'un courriel d'hameçonnage et que s'ils cliquaient sur le lien, ils pourraient causer des dommages à leur ordinateur. Malgré l'avertissement, des cadres supérieurs ont tout de même cliqué sur le lien. Cette motivation est liée aux discours concurrents.

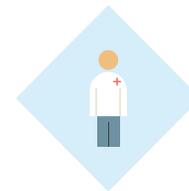


**Une personne ayant une nature scientifique pourrait être plus susceptible de tester le courriel d'hameçonnage. Le scientifique :**

- met en valeur la recherche de la vérité et de la compréhension
- est curieux, effectue des expériences pour élargir ses connaissances

Ainsi, un cadre supérieur qui décide de tester le courriel d'hameçonnage est plus susceptible d'être un type de personne à qui le discours personnel dit :

- J'aime être à la fine pointe de la technologie.
- Lorsqu'il y a une caractéristique que je ne connais pas, je l'essai pour savoir si elle pourrait m'être utile dans mon travail.



**Personnalité protectrice :**

- accorde beaucoup d'importance à la sécurité de sa famille et de ses amis
- est toujours à l'affût des sources éventuelles de danger

Le discours personnel sous-jacent de ce type de cadre supérieur va plutôt comme suit :

- Je m'exerce à relever les risques et à y réagir.
- Ma vigilance me permet de protéger les citoyens et d'assurer leur sécurité.

# Sensibilisation au discours est un élément clé

Comme les discours influencent fortement le comportement des citoyens, un élément clé de l'élaboration des politiques publiques est la prise en compte de l'incidence de ces discours sur les réactions. La détermination du rôle que les organisations jouent dans le discours des citoyens et l'établissement du lien avec le rôle des citoyens eux-mêmes aideront les dirigeants à prévoir la perception à l'égard des mesures qu'ils prennent ainsi que les réactions que ces mesures susciteront.

Les discours convaincants peuvent permettre de s'attaquer à des problèmes complexes, notamment les changements climatiques, la cybersécurité, la confiance et la participation du public. Les discours les mieux réussis respectent les principes qui sous-tendent la probabilité du discours (sa crédibilité) et la fidélité du discours (sa cohérence), et ils correspondent aux attitudes et aux attentes.

**La stratégie comportementale simplifiée est une série de sommaires de sujets liés à la stratégie comportementale qui vise à informer les gens et à stimuler les discussions portant sur ce domaine qui évolue rapidement. Pour en savoir plus, envoyez un courriel à : [info@horizons.gc.ca](mailto:info@horizons.gc.ca)**

**Auteurs principaux de cette introspection :** Villegas-Cho, Christopher; Giraldez, John; Jamieson, Deanna; MacDonald, Andrew  
**Concepts visuels et graphiques :** Poirier, Isabelle

#### Sources :

*Houghton, J. and Siegel, M., 2016, Role of Narratives in Interpretation, Framing and Motivation, pour Horizons de politiques Canada.*

**PH4-169/2017F-PDF  
978-0-660-09417-5**

