

VOUS VOUS DEMANDEZ POURQUOI, MALGRÉ 50 ANS D'ALERTE CLIMATIQUES, NOUS NE PARVENONS TOUJOURS PAS À CHANGER ?

UN DEBUT DE REPOSE EST TOMBE AVEC LE GIECo ↓

On connaît enfin le chaînon manquant : pourquoi nos stratégies de transition échouent, et comment les rendre efficaces. Et c'est les sciences comportementales qui apportent des réponses concrètes. Après 3 ans de recherche, **35 scientifiques de 14 disciplines** différentes du comportement révèlent l'angle mort des transitions : le facteur humain. Une grille de lecture nouvelle, pour mieux comprendre et faire converger les idées.

CE QUE VOUS POUVEZ FAIRE DÈS MAINTENANT

Pour les dirigeant.es :

- **Auditez votre culture** implicite (pas vos valeurs affichées)
- Créez des **espaces d'écoute** pour l'éco-anxiété
- Questionnez vos **normes sociales d'investissement**

Pour les citoyen.nes engagé.es et collaborateurs/trices :

- Sortez de votre bulle : allez **écouter d'autres réalités** sociales
- Transformez votre **éco-anxiété en action** collective
- **Misez sur l'expérience** plutôt que sur les arguments

Pour les coachs et accompagnant.es:

- Intégrez l'émotionnel dans vos accompagnements
- Travaillez sur les automatismes inconscients
- Aidez vos clients à redéfinir leurs récits de réussite



LES QUELQUES PEPITES DU 1^{ER} TOME DU RAPPORT

Oui, c'est long (400 pages).
Oui, c'est en anglais.
Oui, c'est un pdf.
Mais vous allez apprendre
tellement.



Drivers of
behavioral
change and
non change
in transition
times

ipbc
gieco

Main
Report #1
Vol. 1
2025



LA CULTURE D'ENTREPRISE VOUS SABOTE (sans que vous le sachiez)

"Des croyances implicites comme 'la performance financière prime sur l'environnement' sont ancrées dans les organisations, et guident les comportements sans qu'on en ait conscience. — Chap. 5, Blanco, Gotteland & Trendel



Arrêtez de multiplier les chartes RSE. **Regardez vos héros internes**, vos rites, vos récits officiels. C'est là que ça se joue.



L'ÉCO-ANXIÉTÉ : POISON OU CARBURANT ?

"L'exposition à des nouvelles climatiques anxiogènes peut générer déni ou action selon le sentiment d'efficacité perçue." — Chap. 4, Jalin et al. 📖

La peur peut mener à l'action ou à l'apathie selon les contextes sociaux et les représentations.



Ne niez plus l'angoisse écologique de vos collaborateurs. **Transformez-la en moteur collectif** par l'écoute et des actions concrètes.

LA FINANCE NE SUIT PAS ? C'EST PSYCHOLOGIQUE, PAS RATIONNEL

"L'idée que les investisseurs sont rationnels est fausse. Le manque d'action climatique vient moins d'un manque de données que de la peur de dévier du groupe." — **Chap. 6, Danyelle Guyatt** 📖

Inertie des investissements engagés
=
Peurs implicites



CFO et dirigeants : créez de nouvelles normes sociales dans vos cercles pour libérer l'investissement durable

80% DE LA POPULATION EST OUBLIÉ DANS LA STRATÉGIE

"Les politiques écologiques sont pensées pour les classes moyennes. Les classes populaires, pourtant plus exposées aux risques, restent en dehors du jeu.

— **Chap. 2, Trujillo** 

La transition écologique réussira en incluant les réalités cognitives, affectives et sociales des plus vulnérables.

Écoutez ceux qu'on entend le moins.

Proposez une transition désirable pour tous, alignée sur leurs représentations du bonheur et du succès.



VOTRE CERVEAU VOUS JOUE DES TOURS

"Notre cerveau est davantage câblé pour la stabilité que pour le changement."

— Chap. 1, Guibert & Weber 

90 à 95 % des déterminants de notre santé (mentale, physique) sont environnementaux, sociaux ou éducatifs – **seulement 5 %** sont génétiques.

 Arrêtez d'imposer des règles. **Changez les automatismes inconscients** par le dialogue, la coopération, l'adaptation.

LES CAMPAGNES DE COMMUNICATION RATENT LEUR CIBLE

"Nous sommes des êtres de subjectivité, pas seulement de rationalité. Les données seules ne suffisent pas." — Stéphane La Branche, coordinateur scientifique 

Le **bias du déficit d'information** (penser que plus de données entraînera plus d'action) est un **mythe**

Accompagner les changements par des approches expérientielles, symboliques, narratives. **Touchez l'émotion**, pas que la raison.

