

Examen critique du caractère prédictif, causal et falsifiable de deux théories de la relation attitude-comportement : la théorie de l'action raisonnée et la théorie du comportement planifié

Jean-Christophe Giger

Abstract

Critical review of the predictability, causality and falsifiability of two theories of the attitude-behavior relationship: The theory of reasoned action and the theory of planned behaviour

The theory of reasoned action and the theory of planned behaviour are the two most influential theories in the study of the attitude-behavior relationship. But for few years they faced a growing number of criticisms focusing mainly on their parcimony. The present article adresses two issues that have for now attracted few scientific attention: 1) the examination of both predictability and causality of these two theories; 2) their falsifiability.

Résumé

Les théories de l'action raisonnée et du comportement planifié sont les théories dominantes dans l'étude de la relation entre les attitudes et les comportements. Depuis quelques années, elles sont confrontées à un nombre croissant de critiques concernant majoritairement leur parcimonie. Cet article se propose d'examiner deux aspects qui ont jusqu'à maintenant fait l'objet de peu d'attention: 1) l'examen de leur caractère prédictif et causal; 2) l'examen de la falsifiabilité de ces théories.

Citer ce document / Cite this document :

Giger Jean-Christophe. Examen critique du caractère prédictif, causal et falsifiable de deux théories de la relation attitude-comportement : la théorie de l'action raisonnée et la théorie du comportement planifié. In: L'année psychologique. 2008 vol. 108, n°1. pp. 107-131;

http://www.persee.fr/doc/psy_0003-5033_2008_num_108_1_30963

Document généré le 09/06/2016

Examen critique du caractère prédictif, causal et falsifiable de deux théories de la relation attitude-comportement : la théorie de l'action raisonnée et la théorie du comportement planifié

Jean-Christophe Giger

Institut de Psychologie, Académie Polonaise des Sciences, Pologne

RÉSUMÉ

Les théories de l'action raisonnée et du comportement planifié sont les théories dominantes dans l'étude de la relation entre les attitudes et les comportements. Depuis quelques années, elles sont confrontées à un nombre croissant de critiques concernant majoritairement leur parcimonie. Cet article se propose d'examiner deux aspects qui ont jusqu'à maintenant fait l'objet de peu d'attention : 1) l'examen de leur caractère prédictif et causal ; 2) l'examen de la falsifiabilité de ces théories.

Critical review of the predictability, causality and falsifiability of two theories of the attitude-behavior relationship: The theory of reasoned action and the theory of planned behaviour

ABSTRACT

The theory of reasoned action and the theory of planned behaviour are the two most influential theories in the study of the attitude-behavior relationship. But for few years they faced a growing number of criticisms focusing mainly on their parcimony. The present article addresses two issues that have for now attracted few scientific attention: 1) the examination of both predictability and causality of these two theories ; 2) their falsifiability.

*Correspondance : Giger Jean-Christophe, Instytut Psychologii PAN, Pracownia Psychologii Socializacji, biuro 412, ul. Chodakowska 19/31, 03-815 Warszawa, Pologne.
E-mail: jgiger@swps.edu.pl, jcgiger@gmail.com

En proposant la théorie de l'action raisonnée (TAR), Fishbein et Ajzen (1975) indiquaient clairement leur volonté d'établir une théorie permettant à la fois d'expliquer, de prédire et de modifier le comportement social des individus. La TAR postule que le comportement dépend de l'intention comportementale qui elle-même dépend de l'attitude envers le comportement et de la norme subjective. Quelques années plus tard, elle sera modifiée par l'ajout d'un nouveau composant, le control comportemental perçu, et deviendra alors la théorie du comportement planifié (TCP, Ajzen, 1991). Depuis leur élaboration, ces deux théories ont fait école et ont généré une multitude de recherches empiriques dans divers domaines de l'activité humaine et se sont imposées sans conteste comme les principales théories dans l'étude de la relation attitude-comportement. Toutefois, depuis quelques années, elles sont l'objet de vives critiques portant notamment sur leur simplicité et leur parcimonie. Le but visé dans cet article n'est pas le recensement exhaustif des critiques et des modifications qui ont été proposées, ni leur discussion, qui pourront être trouvées dans des revues de question déjà existantes (e.g. Conner & Armittage, 1998 ; Delhomme, 2005 ; Eagly & Chaiken, 1993). Cet article a pour visée explicite l'examen : 1) des caractères prédictifs et causaux de ces deux théories sur la base des critiques qui leur ont été adressées et 2) de leur falsifiabilité. Faire le point sur les caractères prédictifs et causaux de la TAR et de la TCP est important d'une part, parce que ces théories ont été conçues dans le but explicite et peu fréquent de prédire et d'expliquer le comportement social, et d'autre part parce que ces deux termes, prédire et expliquer, sont souvent utilisés de manière interchangeable dans la littérature, ce qui concourt à laisser penser que ces deux objectifs ont été atteints¹. De plus, la question de la falsifiabilité de ces théories n'a été, à notre connaissance, que très rarement examinée (voir pour une exception notable Odgen, 2003). Ainsi, dans un premier temps, nous présenterons ces deux théories en insistant successivement sur les hypothèses sur lesquelles elles reposent, sur les composantes qui les constituent et sur les mesures associées à ces composantes. Puis, dans un deuxième temps, nous examinerons à tour de rôle le caractère prédictif, causal et enfin falsifiable de ces deux théories. À l'issue de cet examen, trois conclusions sont proposées. Premièrement, les TAR et TCP sont bien des théories prédictives. Deuxièmement, leur caractère causal reste à démontrer car il n'est à ce jour ni confirmé ni infirmé. Enfin, les TAR et TCP sont pour l'instant infalsifiées car elles sont infalsifiables.

¹Par exemple, Sheeran, Norman et Conner (2001) se proposent de tester la capacité de la TCP à expliquer le comportement à l'étude (p. 12) et rappellent plus loin que leur étude avait pour objectif de tester la capacité prédictive de la théorie (p. 17).

1. DESCRIPTION DE LA TAR ET DE LA TCP

La TAR (Ajzen & Fishbein, 1980 ; Fishbein & Ajzen, 1975) et la TCP (Ajzen, 1991) ont pour objectifs l'explication et la prédiction des comportements sociaux à l'aide d'un petit nombre de concepts théoriques (*cf.* figures 1 et 2).

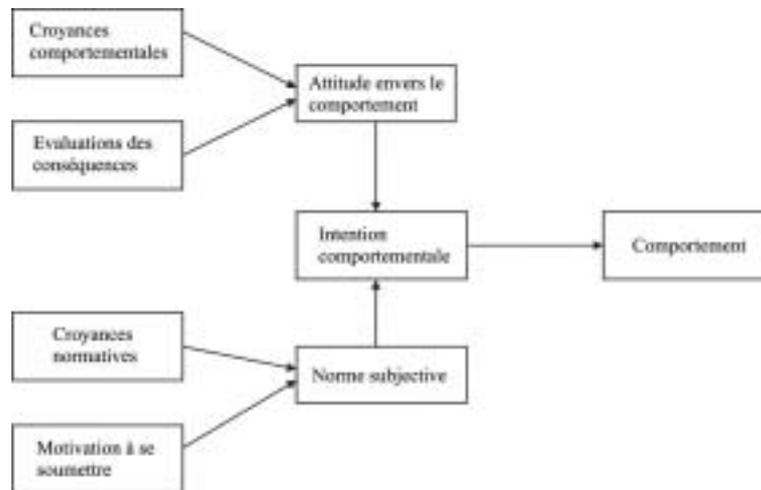


Figure 1. Théorie de l'Action Raisonnée (TAR) selon Fishbein et Ajzen (1975).

Figure 1. Fishbein and Ajzen's (1975) theory of reasoned action.

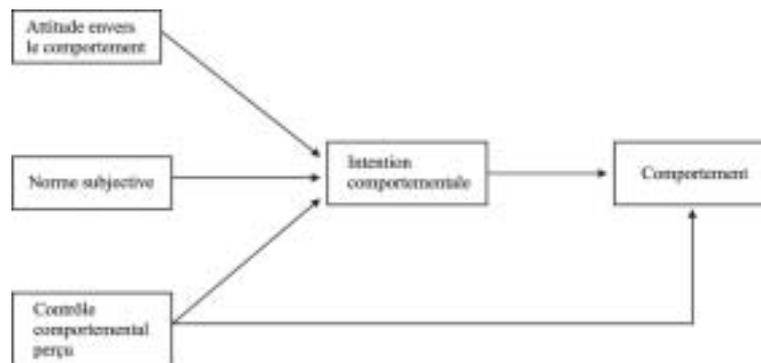


Figure 2. Théorie du Comportement Planifié (TCP) selon Ajzen (1991).

Figure 2. Ajzen's (1991) theory of planned behavior.

Ces théories reposent sur l'hypothèse selon laquelle le comportement social est éminemment volontaire. Pour leurs auteurs, en effet, tout comportement implique un choix basé sur une délibération (Ajzen & Fishbein, 1980). Avant d'effectuer ou non un comportement, l'individu réfléchit. Autrement dit, il prend en compte toutes les informations dont il dispose, il examine les implications de son acte et il en évalue les conséquences possibles. La conduite sociale est donc envisagée comme le produit d'une prise de décision *raisonnée, planifiée et contrôlée*. Toutefois, le terme raisonné ne signifie pas pour autant que la décision est rationnelle, non biaisée ou basée sur des règles objectives et logiques. Il indique simplement que l'individu s'engage dans une délibération si minime soit-elle avant d'agir (Ajzen & Fishbein, 2000).

Dans la TAR et la TCP, l'intention comportementale est l'indicateur de la volonté d'effectuer un comportement (Ajzen & Fishbein, 1980). C'est le concept le plus important car l'intention comportementale est considérée comme la cause directe du comportement. L'intention est déterminée par l'attitude et la norme subjective.

L'attitude est définie comme l'évaluation favorable ou défavorable envers l'accomplissement ou le non-accomplissement du comportement (Ajzen & Fishbein, 1980). Elle est envisagée selon le modèle de l'expectation-valeur. Autrement dit, elle est vue comme dépendante des croyances comportementales saillantes, c'est-à-dire des croyances concernant les conséquences du comportement à effectuer (e.g. « *faire du jogging est un moyen efficace pour se maintenir en forme* ») et de leur évaluation (e.g. « *se maintenir en forme est important* »). L'attitude ne porte pas sur un objet (e.g. le jogging) mais sur une conduite (e.g. faire du jogging)². Elle peut être récupérée en mémoire ou bien (re)construite à chaque décision comportementale à partir des croyances comportementales qui sont saillantes à ce moment.

La norme subjective correspond, quant à elle, à la pression sociale perçue par l'individu à effectuer ou non le comportement. Elle est déterminée par les croyances normatives et par la motivation à se soumettre. Les croyances normatives sont les croyances de l'individu quant aux opinions d'autrui, individu(s) ou groupe(s) de référence, vis-à-vis du comportement envisagé (e.g. famille, amis, professeurs, docteurs). La motivation à se soumettre correspond à la volonté de l'individu de suivre ou non les incitations à effectuer le comportement cible émanant des personnes ou des groupes de référence. La norme subjective est de nature sociale alors

²Pour Ajzen et Fishbein (1980), l'attitude générale envers un objet a une valeur prédictive moindre que l'attitude envers le comportement car une personne peut avoir une attitude positive envers l'objet d'attitude (e.g. le tri sélectif) et une attitude négative envers le comportement qui s'y rapporte (e.g. « *trier, c'est long à faire et c'est ennuyeux* »). Ainsi, pour une meilleure prédiction du comportement, il est préférable de mesurer l'attitude envers le comportement à effectuer.

que l'attitude est de nature individuelle et ces deux construits sont théoriquement indépendants l'un de l'autre.

La TAR est basée sur l'hypothèse selon laquelle le comportement est sous le contrôle total de l'individu, c'est-à-dire sur l'idée que les personnes ont la capacité et la possibilité de réaliser le comportement envisagé. Ajzen (1985) considère que cette hypothèse restreint le champ d'application de la théorie à un petit nombre de comportements car une personne peut vouloir effectuer un comportement mais en être empêchée du fait d'un manque d'opportunité ou de ressources. Par exemple, la fréquentation des salles obscures implique une attitude positive envers le fait d'aller au cinéma (et/ou une pression sociale) mais également la possibilité physique (e.g. avoir des horaires adéquats) et/ou matérielle de le faire (e.g. avoir de l'argent ou une voiture). Cette critique conduit Ajzen (1985, 1988, 1991) à développer la théorie du comportement planifié. Il ajoute le contrôle comportemental perçu (CCP) à la TAR afin de rendre compte des comportements volitionnels, c'est-à-dire des comportements qui nécessitent des ressources, de l'opportunité ou l'aide d'autrui et qui peuvent donc échapper au contrôle volontaire de la personne. Le CCP est défini comme « *la facilité ou la difficulté perçue à effectuer un comportement et il est censé refléter l'expérience passée aussi bien que les empêchements et les obstacles anticipés* » (Ajzen, 1987, p. 44, notre traduction). Selon Ajzen (1988), le CCP est conceptuellement très proche de la notion d'auto-efficacité de Bandura (1992). Dans la TCP, la réalisation ou non du comportement dépend donc non seulement de l'intention mais aussi de facteurs non motivationnels tels que l'opportunité ou les ressources à disposition. Pour traduire cette idée, le CCP est considéré comme pouvant agir sur la conduite selon deux modalités : l'une indirecte, l'autre directe (cf. figure 2). Dans le cas de l'influence indirecte, c'est sur le plan de l'intention comportementale qu'est supposé agir le CCP, puisqu'il est envisagé comme l'un des déterminants de l'intention, au même titre que l'attitude et la norme subjective. Madden, Ellen et Ajzen (1992) considèrent que, dans ce cas, le CCP peut avoir une implication motivationnelle. Par exemple, une personne aura d'autant plus l'intention d'aller au cinéma qu'elle pensera avoir du contrôle sur ce comportement. Dans le cas de l'influence directe, le CCP est considéré comme reflétant le contrôle *réel* que la personne a sur le comportement envisagé. Il traduit alors la prise en compte des contraintes effectives qui peuvent s'exercer sur l'individu. Par exemple, on peut avoir l'intention de vouloir aller au cinéma mais ne pas pouvoir s'y rendre du fait d'un manque de moyen de transport, ce qui se traduit par un faible CCP. Dans ce cas, l'intention sera moins prédictive de la fréquentation des salles obscures que le CCP. Deux conditions sont donc nécessaires pour que le CCP influence directement

le comportement effectif : le comportement ne doit pas être sous le contrôle volontaire de l'individu et la perception du contrôle doit être réaliste. En fait, la TAR et la TCP ne s'excluent pas mutuellement car la TAR est considérée comme un cas particulier de la TCP (Ajzen, 1987)³. Lorsque la personne a peu de contrôle sur le comportement (*i.e.* faible CCP), la TCP prédit mieux le comportement cible que la TAR. Toutefois, lorsque le comportement est sous le contrôle total (*i.e.* fort CCP), la TAR prédit aussi bien le comportement que la TCP (Madden *et al.*, 1992).

Dans ces deux théories, l'influence des variables telles que les caractéristiques sociodémographiques ou les traits de personnalité est supposée être intégralement médiatisée par les construits attitudinaux et normatifs. Ajzen et Fishbein (1980) précisent que leur intégration à la théorie n'améliore pas sa capacité prédictive. En bref, la TCP est considérée par ses auteurs comme une théorie *complète* des déterminants les plus proches de la conduite sociale.

2. MESURE DES COMPOSANTES DE LA TCP

Chacune des composantes de la TCP est mesurée empiriquement *via* un questionnaire (voir encadré 1 ainsi que Conner & Sparks, 1996, et le site internet d'Ajzen pour des exemples détaillés). L'attitude est mesurée directement ou indirectement. La mesure directe consiste à évaluer le comportement cible à partir d'une série d'échelles sémantiques (*cf.* Osgood, Suci & Tannenbaum, 1957). Les interviewés doivent indiquer sur une échelle en sept points si, par exemple, ils estiment que la pratique du jogging est *bénéfique(1)/non bénéfique(7)*, *plaisante(1)/déplaisante(7)* etc. L'obtention indirecte de l'attitude se fait par la mesure des croyances comportementales saillantes et de leur évaluation. Les croyances comportementales proposées aux interviewés sont issues d'une étude pilote qui a préalablement permis de recueillir ce que Ajzen et Fishbein (1980) appellent les croyances modales saillantes, c'est-à-dire les avantages et/ou les inconvénients les plus couramment associés au comportement étudié (Ajzen & Fishbein, 2000, proposent dorénavant d'utiliser le terme de *croyances accessibles* pour respecter la terminologie actuellement en vigueur). Lors de l'enquête, les interviewés doivent donner leur avis sur chaque croyance comportementale sur une échelle en sept points (*e.g.* « *faire du jogging permet de rester mince : vrai(1)/faux(7)* ») et sur sa valeur (*e.g.* « *être mince est bon(1)/mauvais(7)* »). Le score attitudinal final est obtenu par l'addition des multiplications des scores de chaque croyance comportementale avec son évaluation respective.

³ De ce fait, nous utiliserons dorénavant les termes TAR et TCP de manière interchangeable lorsque cela sera possible.

Encadré I. Mesures des composantes de la théorie du comportement planifié dans la prédiction du don de sang auprès de 141 étudiants américains (Giles et Cairns, 1995).

Frame I. Measurement of the components of the theory of planned behavior for the prediction of giving blood among 141 American students (Giles et Cairns, 1995).

Attitude envers le comportement

Mesure directe

Les participants indiquent à l'aide de six échelles sémantiques en 7 points si le don de sang est par exemple : plaisant/déplaisant, bien/mauvais *etc.* Les scores sont additionnés pour obtenir la mesure directe de l'attitude.

Mesure indirecte

Les croyances comportementales. 16 croyances sont utilisées dont parmi elles « donner mon sang lundi à l'université » : « sauvera des vies », « sera pénible », « interférera avec mon temps libre », « me rendra anxieux », « diminuera ma résistance aux rhumes, gripes et autres infections » *etc.* Pour chaque croyance, les participants indiquent sur une échelle en 7 points si le résultat est mauvais(1)/bon(7).

La force des croyances. Les participants indiquent la probabilité que chaque croyance comportementale se produise sur une échelle en 7 points allant d'extrêmement improbable (1) à extrêmement probable (7). La somme des multiplications entre chaque croyance et sa force sert de mesure indirecte de l'attitude.

La norme subjective

Mesure directe

Les participants indiquent sur une échelle en 7 points allant d'extrêmement improbable(1) à extrêmement probable(7) si la plupart des personnes importantes pour eux pensent qu'ils devraient donner leur sang lundi à l'université.

Mesure indirecte

Les croyances normatives. Les participants indiquent les attentes en matière de don de sang de six référents (parents, famille, époux/épouses, amis proches, docteurs/infirmières/personnel médical, les personnes nécessitant un don de sang) sur une échelle en 7 points allant d'extrêmement improbable (1) à extrêmement probable (7). Exemple : « La plupart des membres de ma famille pensent que je devrais donner mon sang lundi à l'université ».

La motivation à se soumettre. Les participants indiquent leur motivation à se soumettre aux attentes de chaque référent sur une échelle en 7 points allant d'extrêmement improbable (1) à extrêmement probable (7).

Exemple : « De manière générale, je veux bien faire ce que la plupart des membres de ma famille pensent que je devrais faire ».

L'addition des multiplications entre les scores de chaque croyance et les scores de motivation à se soumettre permet d'obtenir une mesure indirecte de la norme subjective.

Le contrôle comportemental perçu

Le contrôle perçu est mesuré directement à l'aide de trois questions sur des échelles en 7 points : « Pour moi, donner mon sang lundi à l'université est facile/difficile », « Si je voulais, je pourrais facilement donner mon sang lundi à l'université (probable/improbable) », « En règle général, quel niveau de contrôle pensez vous avoir sur le fait donner votre sang lundi à l'université ? (contrôle total/aucun contrôle) ».

L'intention comportementale et le comportement effectif

L'intention est mesurée à l'aide d'un seul item, « J'ai l'intention de donner mon sang lundi à l'université », sur une échelle en 7 points allant d'extrêmement improbable (1) à extrêmement probable (7).

Une semaine plus tard, les participants sont recontactés et ils doivent indiquer s'ils ont donné ou non leur sang.

Le calcul de la norme subjective se fait de manière similaire à celle de l'attitude. Elle peut être obtenue soit à l'aide d'une mesure directe, soit à l'aide d'une mesure indirecte. La mesure directe consiste à demander aux participants, à l'aide d'un item, si les personnes de référence désirent qu'ils effectuent ou non le comportement cible (e.g. « les personnes qui me sont importantes : approuvent(1)/désapprouvent(7) que je fasse du jogging »). La mesure indirecte est obtenue en mesurant les croyances normatives et la motivation à se soumettre. Après une étude pilote permettant de dégager les croyances normatives les plus courantes, les interviewés doivent indiquer dans quelle mesure leur famille, leurs amis etc. les incitent à effectuer le comportement cible (i.e. les croyances normatives) et dans quelle mesure ils acceptent de suivre ces incitations (i.e. motivation à se soumettre). L'addition des multiplications entre les scores de chaque croyance normative et du score de motivation à se soumettre permet d'obtenir l'indicateur de la norme subjective.

Ajzen (1991) propose de mesurer le CCP soit indirectement, soit directement. La mesure indirecte est obtenue par l'addition des multiplications de l'évaluation des croyances saillantes concernant les facteurs de contrôle et de leur fréquence (e.g. respectivement : « quand je suis stressé(e) je fais du jogging : vrai(1)/faux(7) » ; « je suis stressé(e) : peu fréquemment(1)/très fréquemment(7) »). La mesure directe est obtenue en demandant directement aux participants d'indiquer quel contrôle ils pensent avoir sur l'exécution du comportement cible (e.g. « si je le décidais, il me serait facile de faire du jogging tous les jours : possible(1)/impossible(7) » ; « j'ai la possibilité de faire du jogging tous les jours : vrai(1)/faux(7) »). En pratique, la

méthode indirecte est largement moins utilisée que la mesure directe (voir pour une exception Conner, Sherlock & Orbell, 1998).

Enfin, l'intention comportementale est mesurée à l'aide d'un seul item portant sur l'intention d'effectuer le comportement (e.g. « *j'ai l'intention de faire du jogging tous les matins : probable(1)/improbable(7)* »). Le comportement effectif est mesuré à l'aide d'un seul item (e.g. « *actuellement, je fais du jogging tous les matins : vrai/faux* ») soit en même temps que la mesure de toutes les composantes de la TCP (intention comportementale comprise), soit seul quelque temps après.

Afin de prédire au mieux le comportement, Ajzen et Fishbein (1977) préconisent de suivre le principe de spécificité (ou de compatibilité). Ce principe implique de mesurer les attitudes et les intentions comportementales selon quatre caractéristiques : l'action (i.e. le comportement à effectuer), la cible (i.e. l'objet vers lequel le comportement est dirigé), le contexte (i.e. la situation dans laquelle le comportement est exécuté) et le temps (i.e. date fixe ou durée pendant laquelle le comportement est effectué). Le respect de ce principe permet d'améliorer la prédiction de l'intention. Par exemple, Davidson et Jaccard (1979) ont montré que le comportement « *d'utilisation des contraceptifs oraux pour les 2 ans à venir* » est mieux prédit par l'attitude « *envers l'utilisation de contraceptifs oraux pour les 2 ans à venir* » ($r = 0.57$) que par l'attitude « *envers la contraception orale* » ($r = 0.32$) ou bien par l'attitude « *envers la contraception* » ($r = 0.08$).

Les données obtenues à l'issue de l'enquête sont classiquement traitées à l'aide de méthodes corrélacionnelles telles que la corrélation (Ajzen & Fishbein, 1980), l'analyse de régression linéaire intergroupe (Conner, Sherlock & Orbell, 1998) ou intra-individuelle (Hedecker, Flay & Petraitis, 1996) ou bien encore à l'aide de l'analyse structurelle (Bayle, 2002 ; Leone, Perugini & Ercolani, 1999). Récemment, Lowe, Bennett, Walker, Milne et Bozionelos (2003) ont testé l'utilisation de la technique des réseaux de neurones afin de simuler l'agrégation des croyances telle qu'elle est proposée par la TCP.

3. EXAMEN DU CARACTÈRE PRÉDICTIF DE LA TCP

La TAR et la TCP ont été explicitement créées dans le but de prédire le comportement (Ajzen & Fishbein, 1980, p. 6). Globalement, les résultats montrent qu'elles atteignent leur objectif en arrivant à prédire de manière robuste une extraordinaire variété de comportements allant du compor-

tement de vote aux comportements sanitaires et de prévention en passant par l'utilisation de drogue (voir respectivement Conner, Sherlock & Orbell, 1998 ; Conner & Sparks, 1996 ; Netmeyer & Burton, 1990). Les méta-analyses testant la puissance prédictive de la TAR sont venues consolider ces résultats empiriques. Sheppard, Hartwick et Warshaw (1988) se basant sur 87 études confirment la robustesse prédictive de la TAR : la corrélation moyenne est de $r = 0.66$ entre les attitudes et la norme subjective d'une part et l'intention comportementale d'autre part, et de $r = 0.53$ entre l'intention comportementale et le comportement effectif. De plus, Randall et Wolff (1994) ainsi que Sheeran et Orbell (1998) rapportent des corrélations moyennes identiques entre l'intention et le comportement (respectivement $r = 0.45$ et de $r = 0.44$). Armitage et Conner (2001) ont montré que la TCP rend compte de 39 % de la variance expliquée de l'intention comportementale et de 27 % du comportement effectif. De plus, conformément aux propositions théoriques de la TCP, ces analyses montrent que l'intention comportementale prédit plus finement le comportement effectif que les autres facteurs. L'attitude et la norme subjective permettent, en retour, une bonne prédiction de l'intention comportementale ; ces deux facteurs pouvant représenter jusqu'à 74 % de la variance expliquée de l'intention comportementale (Elliot, Jobber & Sharp, 1995). Godin, Valois, Lepage et Desharnais (1992) montrent que l'addition du CCP améliore significativement la prédiction de l'intention de fumer ; la variance expliquée passant de 15 % à 27 %. Ajzen (1991) examinant seize études testant la TCP montre que la prise en compte du CCP améliore la prédiction de l'intention (r moyen = 0.71). De même, Godin et Kok (1996) sur la base de 54 études dans le domaine de la santé montrent que l'addition du CCP augmente, en moyenne, la variance expliquée de l'intention de 13 % et celle du comportement de 11 %.

Bien que ces résultats plaident en faveur d'une bonne capacité prédictive, ils montrent également qu'une grande part de la variance de l'intention et du comportement reste encore inexpliquée (Sutton, 1998). De fait, certains chercheurs ont critiqué la capacité de la TCP à prédire le comportement à l'aide de ses seules composantes et ont appelé à son extension par l'ajout de nouveaux prédicteurs afin de réduire l'écart observé entre la théorie et les données empiriques (pour des revues voir Conner & Armitage, 1998 ; Delhomme, 2005 ; Eagly & Chaiken, 1993). Ainsi ont été proposés : le comportement passé (Bentler & Speckart, 1981), le regret anticipé (van der Pligt, Zeelenberg, van Dijk, de Vries & Richard, 1998), l'ambivalence de l'attitude (Sparks, Conner, James, Shepherd & Povey, 2001), « l'identité de soi » (« self-identity », Armitage,

Conner & Norman, 1999), le besoin perçu (Paisley & Sparks, 1998) ou bien encore les traits de personnalité (Courneya, Bobick & Schinke, 1999), les normes personnelles (Gorsuch & Ortberg, 1983 ; Parker, Mansstead & Stradling, 1995), le désir (Perugini & Bagozzi, 2001, 2004) et enfin les émotions anticipées (Bagozzi, Baumgartner & Pieters, 1998).

Ajzen (1991) a envisagé la possible modification de la TCP en posant comme conditions que les nouveaux facteurs soient des déterminants proches du comportement et que leur inclusion rende compte d'une part significative de la variance expliquée de l'intention et/ou du comportement une fois après que les variables classiques aient été contrôlées. Plusieurs nouveaux prédicteurs respectent ces critères. Parmi eux, le comportement passé et le désir d'effectuer le comportement apparaissent comme les candidats les plus sérieux. Effectivement, le comportement passé peut influencer directement l'intention comportementale et le comportement sans être médiatisé par l'attitude ou la norme subjective (Echebarria Echabe, Paez Rovira & Valencia Garate, 1988) et son inclusion à la TCP augmente significativement la part de variance expliquée (Norman & Smith, 1995). De plus, le désir d'effectuer le comportement médiatise les effets de l'attitude, de la norme subjective et du CCP et influence directement l'intention (Perugini & Bagozzi, 2001 ; Armitage et Conner, 2001).

Toutefois, quels que soient la nature des prédicteurs et leur respect des critères d'inclusion, les auteurs des TAR/TCP refusent toute extension de leur théorie en avançant deux raisons principales. Premièrement, Ajzen (2000) estime que « *dans la plupart des cas les améliorations dans la prédiction des intentions ou des comportements ont été relativement mineures, et leur généralisation aux autres domaines comportementaux doit être démontrée* » (p. 45, notre trad. ; voir également Ajzen & Fishbein, 2000). Deuxièmement, Ajzen et Fishbein (2000 ; Ajzen, 2000) affirment que la TCP peut rendre théoriquement compte de l'influence de ces nouveaux prédicteurs et donc que leur inclusion n'est pas nécessaire. Par exemple, la corrélation entre le comportement passé et le comportement présent indiquerait selon eux que le comportement est stable à travers le temps ; cette stabilité temporelle étant due à la stabilité de l'intention et du CCP. De même, ils affirment que les émotions et les humeurs n'ont pas besoin d'être des prédicteurs à part entière car leurs effets entrent dans la composition de l'évaluation du comportement à effectuer et donc sont médiatisés par l'attitude. Par exemple, la peur de prendre l'avion se traduira par une attitude négative envers le fait de voyager en avion. L'inclusion du désir dans la TCP n'a fait l'objet d'aucun commentaire de la part d'Ajzen et Fishbein. On remarquera au passage (ce point sera

développé plus loin) que les construits de la TCP sont définis à un tel niveau de généralité qu'ils peuvent englober et expliquer théoriquement les effets de tous les nouveaux prédicteurs en les considérant comme des facteurs éloignés.

En conclusion, la TAR et la TCP apparaissent comme des théories robustes dans la prédiction d'un large éventail de comportements. Bien que la TCP laisse environ 70 % de la variance inexpliquée, l'explication d'environ 30 % de la variance à l'aide d'un nombre aussi restreint de facteurs est fort notable à l'aune des critères statistiques proposés par Cohen (1977, 1992) et en comparaison des résultats obtenus en général en psychologie qui souvent ne rendent compte que d'un très faible pourcentage de variance expliquée. Ainsi, ces résultats tendent donc à confirmer et à asseoir le caractère prédictif de la TCP.

4. EXAMEN DU CARACTÈRE CAUSAL DE LA TCP

La TAR et la TCP ont été également conçues dans le but d'expliquer le comportement social (Ajzen & Fishbein, 1980, p. 6). L'explication passe par l'identification des liens causaux qui unissent les déterminants supposés du comportement (Sutton, 1998). L'enchaînement causal dans la TCP repose sur les hypothèses suivantes : 1) les composantes attitudinales et normatives de la TCP sont indépendantes l'une de l'autre ; 2) l'intention médiatise entièrement les effets de l'attitude et de la norme subjective sur le comportement ; 3) la relation causale entre les croyances d'une part et l'attitude, la norme subjective et le CCP d'autre part est unidirectionnelle. Cependant, les résultats d'un certain nombre d'études ne supportent pas ces hypothèses de causalité.

L'indépendance des composantes. L'existence d'une corrélation positive entre les composantes attitudinales et normatives a été mise en évidence (Brubaker & Fowler, 1990 ; Elliot, Jobber & Sharp, 1995 ; Miniard & Cohen, 1981 ; Oliver & Bearden, 1985 ; Ryan, 1982 ; Shepherd & O'Keefe, 1984 ; Shimp & Kavas, 1984). De plus, une récente méta-analyse rapporte des coefficients de corrélation moyens de $r = 0.44$ entre les mesures directes des deux composantes et de $r = 0.42$ entre les mesures indirectes (Albaraccin, Johnson, Fishbein & Mullerleile, 2001). Ainsi, les personnes ayant une attitude positive envers le comportement cible pensent également que les personnes référentes voudraient les voir effectuer ce comportement. La TCP ne prévoit pas cette corrélation et n'est pas en

mesure d'expliquer son existence ou sa signification. Plusieurs cas de figures peuvent rendre compte de cette corrélation : soit la norme subjective influence l'attitude, soit l'attitude influence la norme subjective, soit ces deux construits sont influencés conjointement par une même variable non mesurée. Vallerand, Deshaies, Cuerrier, Pelletier et Mongeau (1992) testant la TAR dans le domaine du comportement moral montrent que les croyances normatives feraient le lien entre ces deux structures. Ce résultat vient corroborer l'hypothèse de Budd et Spencer (1985) sur l'existence de croyances spécifiques (*i.e.* « les croyances normatives personnelles ») communes à la fois aux croyances normatives et aux croyances comportementales. Vallerand *et al.* (1992) précisent également que la prise en compte de ce lien permet d'augmenter la part de variance expliquée de l'attitude de 33 %, passant ainsi de 16 % à 49 %.

Le rôle médiateur de l'intention. L'intention comportementale ne médiatiserait pas tout le temps les effets des autres composantes sur le comportement effectif. Effectivement, il a été montré que l'attitude peut influencer directement le comportement (Bentler & Speckart, 1979 ; Manstead, Proffit & Smart, 1983) et le prédire plus finement que les intentions elles-mêmes (Albrecht & Carpenter, 1976 ; Bentler & Speckart, 1979, 1981). De plus, les intentions médiatisent les effets de l'attitude sur le comportement lorsque les intentions sont bien définies (Bagozzi & Yi, 1989) et lorsque le comportement cible demande un effort conséquent (Bagozzi, Yi & Baumgartner, 1990).

La relation causale entre les croyances et l'attitude. La TCP suggère que les croyances comportementales produisent l'attitude. Toutefois, Eiser (1994) suggère que le lien entre les croyances et l'attitude peut-être bidirectionnel et que les croyances comportementales peuvent être inférées à partir de l'attitude. Allant dans ce sens, Vallerand *et al.* (1992) montrent que les croyances concernant les conséquences du comportement ne sont pas des antécédents nécessaires de l'attitude. De plus, Armitage et Conner (1999) montrent que l'attitude n'est pas toujours diachroniquement associée avec les mêmes croyances comportementales. Armitage et Conner (1999) ont mesuré les construits de la TCP par deux fois à trois mois d'intervalle et ont montré que les croyances comportementales prédisent l'attitude lorsque ces deux construits sont mesurés au même moment ; les croyances comptant pour 38 % de la variance expliquée de l'attitude lors de la première mesure et pour 41 % lors de la seconde mesure. Toutefois, ils observent que ce ne sont pas les mêmes croyances qui prédisent l'attitude à trois mois d'intervalle. Si les cinq croyances proposées aux interviewés sont des prédicteurs significatifs de l'attitude au moment de la première mesure, seules trois d'entre elles le restent trois mois après.

L'ensemble de ces résultats soulèvent deux questions. Premièrement, permettent-ils vraiment de rejeter les hypothèses de causalité telles qu'elles sont postulées par la TCP ? À proprement parler non car ils montrent simplement que des liens non identifiés par la TCP peuvent exister entre ses différentes composantes. Effectivement, ces travaux reposent sur l'utilisation de questionnaires et d'analyses statistiques corrélationnelles dont l'utilisation en soi et en dehors du cadre expérimental ne permet pas de déterminer l'existence et la direction d'une relation causale.

Deuxièmement, la TCP a-t-elle vraiment besoin d'être une théorie causale ? La réponse dépend du but de son utilisation. La TCP se montre capable de prédire de manière robuste un large éventail de comportements et en psychologie appliquée, la prédiction prend le pas sur l'explication ; une bonne prédiction étant souvent suffisante. Par exemple, seule la connaissance de l'attitude est suffisante pour prédire le comportement de vote ou le comportement d'achat de tel ou tel produit. Ainsi, si l'objectif principal de la TCP est la prédiction, l'inférence causale et l'aspect explicatif de la théorie peuvent donc être relégués au second plan. Toutefois, s'il s'agit d'utiliser la TCP dans le cadre d'une intervention destinée à changer les comportements (sanitaires, de prévention *etc*), comme ses créateurs l'ont clairement formulé (Ajzen & Fishbein, 1980), alors il est impératif de faire la lumière sur les liens causaux unissant les différentes composantes car l'identification de la causalité va avoir un impact direct sur l'intervention.

À titre d'exemple, imaginons qu'un chercheur étudie un comportement de santé à l'aide de la TCP. Les résultats montrent que seules l'attitude et la norme subjective sont des prédicteurs significatifs de l'intention comportementale (cas de figure le plus simple pour l'exemple), que l'attitude a plus de poids sur l'intention que la norme subjective et qu'enfin l'attitude et la norme subjective sont corrélées positivement (ces deux derniers points étant des cas fréquemment observés ; voir respectivement, Trafimow & Finlay, 1996 ; Sutton, 2002a). Il peut apparaître logique au préventeur d'intervenir sur l'attitude pour modifier l'intention comportementale puisque c'est elle qui en est théoriquement le déterminant principal. Toutefois, si cette démarche semble frappée du sceau du bon sens, elle peut s'avérer réductrice et inefficace d'un point de vue pratique. Agir ainsi c'est accepter *implicitement* l'idée que l'attitude et la norme subjective sont indépendantes et que la corrélation positive qui les associe provient de l'influence d'une variable non mesurée ou bien que l'attitude influence la norme subjective. Or, la norme subjective pourrait avoir une influence causale sur l'attitude qui expliquerait la corrélation positive

entre ces deux construits. Dans ce cas, le praticien doit alors prendre en compte le rôle de la norme subjective et agir sur elle pour obtenir un résultat effectif. Dans un tel cas de figure, Sutton (2002a) préconise d'adopter le principe de précaution consistant à cibler les deux composantes ; principe, somme toute, fort judicieux d'un point de vue pratique. Toutefois, comme les rapports causaux entre les deux composantes ne sont pas clairement identifiés, il est difficile de prévoir la nature et la force des répercussions des changements effectués dans la norme subjective. Effectivement, si ce sont les croyances normatives personnelles (Budd & Spencer, 1985) qui font le lien entre l'attitude et la norme subjective, alors ce sont ces croyances normatives personnelles qu'il faut précisément cibler car un changement des croyances normatives générales telles qu'elles sont envisagées dans la TCP pourrait n'avoir aucun impact. En bref, l'utilisation de la TCP à des fins d'intervention nécessite l'administration de la preuve de son caractère causal.

La démonstration de la causalité passe par le recours à l'expérimentation. La manipulation expérimentale des croyances, de l'attitude, de la norme subjective et du CCP et l'observation de son effet sur l'intention comportementale apporterait la preuve de leurs liens causaux. De plus, l'approche expérimentale permettrait également un meilleur respect des hypothèses statistiques sur lesquelles reposent l'ensemble des tests statistiques, notamment la régression linéaire, du fait de l'aléatorisation des participants dans les diverses conditions du plan expérimental (Sutton, 2002b). Toutefois, malgré les appels réguliers des chercheurs au développement d'études expérimentales (*e.g.* Armitage & Conner, 1999 ; Conner & Armitage, 1998 ; Manstead, 1996 ; Sutton, 2002b), rares sont les études qui se sont attelées à tester expérimentalement les hypothèses de causalité de la TCP. L'étude de McCarthy (1981) fait office d'exception notable mais aucun résultat n'est observé du fait de l'échec de la manipulation de l'attitude et de la norme subjective.

En conclusion, les rapports causaux postulés par la TCP entre ses construits n'ont été à ce jour ni confirmés ni infirmés. Le caractère causal de la TCP attend donc toujours d'être démontré. Si la TCP est utilisée pour prédire le comportement alors les hypothèses de causalité ne sont pas nécessaires. Toutefois, l'utilisation de la TCP dans le but d'une intervention visant à la modification des comportements nécessite la validation des hypothèses de causalité qui la sous-tendent et la spécification précise des liens entre les différentes composantes. Or à ce jour, aucune étude expérimentale n'a été menée permettant la démonstration des relations causales assumées.

5. EXAMEN DE LA FALSIFIABILITÉ DE LA TCP

Une bonne théorie est une théorie falsifiable (Popper, 1959). Le caractère falsifiable d'une théorie est lié à son degré de généralité. Effectivement, pour être falsifiable une théorie doit être formulée dans des termes qui ne soient pas trop généraux pour permettre la dérivation d'hypothèses assez précises pour pouvoir être contredites (Stangor, 1998 ; Stanovich, 1989). De plus, les moyens mis en œuvre pour les tester doivent pouvoir fournir des données qui puissent être clairement contradictoires (Stangor, 1998 ; Stanovich, 1989). L'objectif visé ici n'est pas la remise en cause des fondements théoriques de la TCP, ni encore moins sa méthodologie, car toute méthodologie a ses avantages et ses limites avec lesquelles les chercheurs doivent continuellement composer. Le but est de savoir si la TCP permet clairement la formulation d'hypothèses falsifiables et si la méthodologie et les outils utilisés pour la tester peuvent fournir des données qui puissent permettre clairement de la falsifier. Pour se faire, nous examinerons d'abord les outils puis sa généralité.

5.1. Examen des outils testant la TCP

Le fait que les outils d'évaluation de la TCP puissent fournir des données qui peuvent clairement la contredire est sujet à caution. Les validations empiriques de la TCP reposent à ce jour uniquement sur des enquêtes par questionnaires. Or l'usage de questionnaires peut favoriser les biais d'auto-présentation poussant les participants à se montrer plus consistants qu'ils ne le sont normalement et augmentant ainsi artificiellement les relations entre les différentes composantes (Budd, 1987 ; Budd & Spencer, 1986). Odgen (2003) souligne également que les items mesurant le contrôle comportemental perçu et l'intention comportementale sont souvent formulés de manière très similaire, alors que les concepts sont théoriquement distincts. Cette similitude dans les formulations peut également augmenter artificiellement les corrélations entre ces deux construits. De plus, la lecture des questions peut créer les croyances qui sont théoriquement censées préexister (Cook, Moore & Steel, 2005). Ceci est d'ailleurs d'autant plus probable de se produire quand le comportement n'est pas habituel. La lecture des questions peut également changer les croyances ou bien même générer un sentiment de culpabilité ou de responsabilité qui, au final, peut rendre le comportement désirable au point de le faire adopter effectivement (Odgen, 2003). Ce phénomène est fortement susceptible de se produire dans le cas de comportements de

prévention tel que l'usage du préservatif, le dépistage du cancer du sein *etc.* Enfin, le rapport par les interviewés eux-mêmes du comportement étudié peut être également biaisé par le degré de désirabilité sociale du comportement (*e.g.* Hessing, Elffers & Weigel, 1988, pour un exemple dans la prédiction du comportement de fraude fiscale). La méta-analyse d'Armitage et Conner (2001) tend à soutenir cette idée en montrant que la TCP prédit significativement mieux les intentions comportementales rapportées par les participants eux-mêmes (r moyen = 0.31) que les comportements effectifs observés (r moyen = 0.20). En bref, l'ensemble de ces facteurs peut concourir à augmenter artificiellement les corrélations entre les composantes de la TCP. Autrement dit, il n'est pas assuré que les outils utilisés pour « tester » la TCP puissent fournir des données qui permettent de la contredire de façon claire et définitive.

5.2. Examen de la généralité de la TCP

Une bonne théorie doit être générale, c'est-à-dire qu'elle doit être capable de rendre compte d'un grand nombre de résultats sans toutefois être pour autant capable de tout expliquer (Stangor, 1998 ; Stanovich, 1989). De plus, elle doit permettre de faire des prédictions qui soient assez précises pour pouvoir être contredites (Popper, 1959). À l'inverse une théorie est dite tautologique lorsque ses composants ne peuvent pas être mesurés ou bien lorsqu'ils sont définis avec un tel degré de généralité qu'ils peuvent tout expliquer et qu'ils ne permettent pas de faire des hypothèses qui puissent être contredites.

Un examen de la littérature fait vite apparaître que la TCP fait montre d'une capacité explicative et intégrative impressionnante en pouvant absorber un spectre important de résultats empiriques. Par exemple, Ajzen et Fishbein (2000) avancent un certain nombre d'arguments théoriques pour montrer que les composantes de la TCP peuvent rendre compte des nouveaux prédicteurs proposés et qu'il n'est nul besoin de les inclure à la théorie. Mais cette volonté explicative et intégrative ne se borne pas qu'aux problèmes théoriques et méthodologiques strictement internes à la TCP. Ajzen et Fishbein (2000 ; Ajzen, 2000) proposent également des arguments théoriques pour démontrer que le modèle de l'expectation-valeur de l'attitude, modèle occupant une place centrale dans la théorie, peut rendre compte de l'activation automatique de l'attitude, de sa formation on-line et en temps réel, de la force de l'attitude et du traitement dual de l'information.

Cette forte capacité explicative et intégrative de la TCP vient du fort degré de généralité avec lequel ses composants sont définis. Définis à un niveau

très général, ils peuvent englober théoriquement tous les prédicteurs potentiels en les considérant comme des variables lointaines tout en rendant compte de leurs effets. De même, ils peuvent littéralement phagocyter les avancées théoriques effectuées dans les autres champs de recherche de la psychologie. Toutefois, ce haut niveau de généralité, associé à la volonté intégrative et explicative des auteurs, a une conséquence majeure : elle ne permet plus à la TCP de faire des hypothèses testables. Nous illustrerons ce propos à l'aide de deux exemples.

Premièrement, Ajzen et Fishbein (2000) suggèrent que le modèle de l'expectation-valeur de l'attitude peut rendre compte de l'impact des indices heuristiques tels que le nombre d'arguments d'un message persuasif. Par exemple, ils proposent que l'augmentation du nombre d'arguments dans un message augmente la probabilité subjective associée à chaque argument (*i.e.* la force de la croyance). Si les croyances restent accessibles après l'écoute du message persuasif, alors l'impact du message devrait augmenter avec le nombre d'arguments. Toutefois, Ajzen et Fishbein (2000) précisent que la formulation d'hypothèses à propos du nombre d'arguments nécessite des hypothèses supplémentaires qui ne peuvent pas être directement dérivées à partir du modèle de l'expectation-valeur. Ainsi, si un expérimentateur testait cette hypothèse en utilisant le modèle de l'expectation-valeur comme cadre expérimental et échouait à la confirmer, ce résultat négatif ne pourrait pas nécessairement être utilisé pour rejeter le modèle de l'expectation-valeur (Ajzen & Fishbein, 2000, p. 11).

Deuxièmement, Armitage, Conner et Norman (1999, étude 1) rapportent que les attitudes deviennent des prédicteurs significatifs de l'intention d'utiliser un préservatif lorsque les interviewés sont dans un état affectif négatif tandis que la norme subjective est le seul prédicteur significatif lorsque les interviewés sont dans un état affectif positif. Selon eux, ces résultats indiquent que les participants tristes ont élaboré leur intention sur la base d'un traitement systématique de l'information car l'attitude dans la TAR est censée être le produit de la multiplication des croyances envers le résultat et de leur évaluation (*i.e.* un traitement systématique) et les affects négatifs favorisent un traitement systématique basé sur l'examen des caractéristiques de la situation (Schwarz & Bless, 1991). À l'inverse, les participants joyeux auraient élaboré leur intention sur la base d'un traitement heuristique car la norme subjective peut être assimilée à un indice heuristique et les affects positifs favorisent le recours à un traitement heuristique (Schwarz & Bless, 1991).

Toutefois, une interprétation inverse peut être proposée : les participants tristes ont élaboré leur intention sur la base de l'utilisation heuristique de

leur attitude tandis que les participants heureux ont élaboré leur intention sur la base des caractéristiques de la situation (*i.e.* traitement systématique). Soutenant cette interprétation, des travaux récents, où l'attitude a été expérimentalement manipulée, ont montré que les participants d'humeur négative pouvaient élaborer leur intention et leur comportement effectif sur la base de leur attitude envers les objets en compétition tandis que les participants d'humeur positive élaborent leur décision comportementale sur la base des caractéristiques des objets d'attitude (Giger, 2003). De plus, les participants de l'étude d'Armitage *et al.* (1999) sont des étudiants de 21 ans d'âge moyen et il est donc fort probable qu'ils sont largement habitués aux rapports sexuels protégés ou bien qu'ils ont déjà été exposés (au moins une fois) aux diverses campagnes de prévention. Ainsi, ils peuvent avoir une attitude pré-établie et stockée en mémoire qu'ils ont pu récupérer au moment d'indiquer leur attitude et la reporter directement sans aucun calcul préalable. D'ailleurs, Ajzen et Fishbein (2000) précisent que le modèle de l'expectation-valeur rend compte de l'activation automatique de l'attitude car si l'attitude repose sur des croyances bien ancrées, l'individu n'a pas besoin de calculer à chaque fois son attitude. À l'inverse, pour répondre à la question mesurant la norme subjective, les participants d'Armitage *et al.* (1999) ont pu s'engager dans un traitement systématique impliquant la revue des personnes importantes pour eux et leur opinion respective concernant l'utilisation du préservatif, et ce d'autant plus que la norme subjective n'était mesurée que par un seul item dont la formulation était générale : « *les personnes qui me sont importantes : désapprouveraient l'usage du préservatif(1)/approuveraient l'usage du préservatif(7)* » (Armitage *et al.*, 1999, p. 423, notre trad.). Enfin, dans la TCP, la norme subjective est définie comme le produit des croyances normatives et de la pression à se soumettre, ce qui implique un traitement systématique.

En principe, la TCP doit pouvoir fournir une grille de lecture permettant de donner des pistes sur la meilleure interprétation possible et de pouvoir la tester empiriquement. Toutefois, le recours à la TCP n'est ici d'aucune utilité car elle rend théoriquement compte de la construction de l'attitude sur la base des croyances comportementales existantes et de la récupération de l'attitude (Ajzen & Fishbein, 2000) et ce sans spécifier les situations sous lesquelles ces deux cas de figures se produisent. Pouvant rendre compte théoriquement après coup de toutes les manières dont l'attitude peut être construite, la TCP ne permet plus de faire des prédictions opérationnelles falsifiables permettant de tester ces deux interprétations possibles.

En conclusion, le haut niveau de généralité avec lequel sont définis ses construits associé à la volonté intégrative et explicative de ses auteurs, permet à la TCP d'absorber théoriquement un éventail important de phénomènes psychologiques. Toutefois, cette intégration empêche la dérivation d'hypothèses assez fines pour pouvoir être falsifiées, lui ôte ainsi tout pouvoir explicatif et *in fine* la rend tautologique.

6. CONCLUSION

La théorie de l'action raisonnée (TAR : Fishbein & Ajzen, 1975) et la théorie du comportement planifié (TCP : Ajzen, 1991) ont été conçues dans le but explicite de prédire et d'expliquer le comportement social à l'aide d'un petit nombre de construits psychologiques tels que l'attitude, la norme subjective, le contrôle comportemental perçu et l'intention comportementale. Cette parcimonie les rend facilement applicables à un large spectre de comportements, ce qui explique que la TAR et la TCP restent depuis plus de vingt ans les théories dominantes dans l'étude de la prise de décision comportementale et dans l'étude de la relation attitude-comportement. L'ensemble des études et des méta-analyses tendent à montrer que la TAR et la TCP permettent de rendre compte d'une extraordinaire variété de comportements. Ces résultats sont considérés comme des confirmations du pouvoir prédictif et parfois du pouvoir explicatif de la TCP. Toutefois, depuis quelques années, leur simplicité et leur parcimonie ont été critiquées. Effectivement, de nombreuses études montrent qu'une grande part de variance de l'intention comportementale n'est pas expliquée par les construits de la TCP. Les chercheurs concluent régulièrement que la TCP rend compte des résultats mais qu'elle nécessite une modification par l'ajout de nouveaux prédicteurs. Les objectifs visés du présent article étaient d'une part d'examiner les caractères prédictifs et causaux de la TCP sur la base des études existantes et d'autre part de questionner sa falsifiabilité. Bien que parfois certains chercheurs rappellent que les résultats censés valider la TCP sont issus d'études non expérimentales, leur aspect causal n'a fait l'objet que de peu d'attention. De plus, la question de la falsifiabilité de ces théories n'a que rarement été examinée. À l'issue de cet examen critique, le caractère prédictif semble être confirmé. Effectivement, même si la TCP laisse une grande part de variance inexpliquée, elle rend quand même compte d'une part non négligeable de la variance expliquée dans l'intention comportementale et le comportement

effectif. Le caractère causal, quant à lui, est loin d'être confirmé par les données existantes. D'une part, les données sont traitées à l'aide d'outils statistiques corrélacionnels et sont issues d'études non expérimentales ce qui ne permet pas de tirer des conclusions en termes de causalité. D'autre part, certaines études ne confirment pas les relations d'indépendance entre les composantes attitudinales et normatives, la médiation de leurs effets sur le comportement par l'intention et la relation causale postulée entre les croyances et les attitudes. Ce constat n'est guère problématique lorsque la TCP est utilisée à des fins purement prédictives. Toutefois, il le devient lorsque la TCP est proposée comme une méthodologie d'intervention dans le but de promouvoir ou de changer un comportement. La TCP s'avère donc être, à l'heure actuelle, une théorie prédictive et non une théorie causale. De plus, l'examen de la falsifiabilité de la TCP indique qu'elle n'est pas clairement falsifiable. Premièrement, il n'est pas certain que la méthodologie et les outils utilisés dans les études permettent de fournir des données qui puissent clairement contredire les prédictions, ce qui menace la validité de la TCP. Deuxièmement, sa capacité intégrative et explicative après coup, venant du niveau de généralité avec lequel sont définis ses construits, lui enlève toute valeur prédictive et explicative et la rend tautologique. L'utilisation de la méthode expérimentale afin de tester les hypothèses constitutives de la TCP permettrait de confirmer clairement son caractère causal. L'axe majeur des prochaines recherches devra donc être la validation expérimentale de la structure causale de la TCP. L'usage de l'approche expérimentale n'est certes pas la panacée ; elle porte en elle-même ses propres limites en termes de validité écologique et de généralisation des résultats. Toutefois, les travaux expérimentaux permettraient d'asseoir définitivement le caractère causal de la TCP. Cependant, le seul recours à l'expérimentation ne rendra pas la TCP falsifiable pour autant. La falsifiabilité tient à un positionnement théorique. Est falsifiable toute théorie qui permet de faire des prédictions assez précises pour pouvoir être clairement contredites. Autrement dit, pour respecter les critères de falsifiabilité, la TCP devra renoncer à une partie de son pouvoir d'explication.

BIBLIOGRAPHIE

Ajzen I. (2000). Nature and operation of attitudes. *Annual Review of Psychology*, 52, 27-58.

Ajzen I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhl & J. Beckman (Eds), *Action control: From*

- cognition to behavior* (pp.11-39). Berlin: Springer-Verlag.
- Ajzen I. (1987). Attitudes, traits and actions: Dispositional prediction of behavior in personality and social psychology. *Advances in Experimental Social Psychology*, 20, 1-63.
- Ajzen I. (1988). *Attitudes, Personality and Behavior*. Milton Keynes: Open University Press.
- Ajzen I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84, 888-918.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood-Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (2000). Attitudes and the attitude-behavior relation: Reasoned and automatic process. *European Review of Social Psychology*, 11, 1-33.
- Albaraccin, D., Johnson, B.T., Fishbein, M., & Mullerleile, P.A. (2001). Theories of reasoned action and planned behavior as models of condom use: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 127, 142-161.
- Albrecht, S.L., & Carpenter, K.E. (1976). Attitudes as predictors of behaviors versus behavioral intentions: A convergence of research tradition. *Sociometry*, 39, 1-10.
- Armitage, C.J., Conner, C., & Norman, P. (1999). Differential effects of mood on information processing: Evidence from the theories of reasoned action and planned behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 29, 419-433.
- Armitage, C.J., & Conner, M. (1999). The theory of planned behaviour: Assessment of predictive validity and 'perceived control'. *British Journal of Social Psychology*, 38, 35-54.
- Armitage, C.J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40, 471-499.
- Bagozzi, R.P., Baumgartner, H., & Pieters, R. (1998). Goal-directed emotions. *Cognition and Emotion*, 12, 1-26.
- Bagozzi, R.P., & Yi, Y. (1989). The degree of intention formation as a moderator of the attitude-behavior relationship. *Social Psychology Quarterly*, 52, 266-279.
- Bagozzi, R.P., Yi, Y., & Baumgartner, J. (1990). The level of effort required for behaviour as a moderator of the attitude-behaviour relation. *European Journal of Social Psychology*, 20, 45-59.
- Bandura, A. (1992) A social cognitive approach to the exercise of control over AIDS infection, in R.J. DiClemente (Ed.), *Adolescents and aids: A generation in jeopardy*. Newbury Park, CA: Sage.
- Bayle, N. (2002). Proposition d'un modèle étendu de la théorie du comportement planifié pour comprendre le comportement des employeurs à l'égard des travailleurs handicapés. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 54, 84-100.
- Bentler, P.M., & Speckart, G. (1979). Models of attitude-behavior relations. *Psychological Review*, 86, 452-464.
- Bentler, P.M., & Speckart, G. (1981). Attitudes cause behavior: A structural equation analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 226-238.
- Brubaker, R.G., & Fowler, C. (1990). Encouraging college males to perform testicular self-examination: Evaluation of a persuasive message based on the revised theory of reasoned action. *Journal of Applied Psychology*, 20, 1411-1422.
- Budd, R.J. (1987). Response bias and the theory of reasoned action. *Social Cognition*, 5, 95-107.
- Budd, R.J., & Spencer, C.P. (1985). Exploring the role of personal normative beliefs in the theory of reasoned action: The problem of discriminating between alternative path models. *European Journal of Social Psychology*, 15, 219-313.

- Budd, R.J., & Spencer, C.P. (1986). Lay theories of behavioral intention: A source of responses bias in the theory of reasoned action? *British Journal of Social Psychology*, 25, 109-117.
- Cohen, J. (1977). *Statistical power analysis for the behavioral science*. New York: Academic Press.
- Cohen, J. (1992). A power primer, *Psychological Bulletin*, 112, 155-159.
- Conner, M., & Armitage, C.J. (1998). Extending the theory of planned behavior: A review and avenues for further research. *Journal of Applied Social Psychology*, 28, 1430-1464.
- Conner, M., Sherlock, K., & Orbell, S. (1998). Psychosocial determinants of ecstasy use in young people in the UK. *British Journal of Health Psychology*, 3, 295-317.
- Conner, M., & Sparks, P. (1996). The theory of planned behavior and health behaviours, in M. Conner & P. Norman (Eds), *Predicting health behaviour* (pp. 121-162). Buckingham: Open University Press.
- Cook, A.J., Moore, K., & Steel, G.D. (2005). Taking a Position: A Reinterpretation of the Theory of Planned Behaviour. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 35, 143-154.
- Courneya, K.S., Bobick, T.M., & Schinke, R.J. (1999). Does the theory of planned behavior mediate the relation between personality and exercise behavior? *Basic and Applied Social Psychology*, 21, 317-324.
- Davidson, A.R., & Jaccard, J.J. (1979). Variables that moderate the attitude-behavior relation: Results of a longitudinal survey. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1364-1376.
- Delhomme, P. (2005). Des attitudes à la prédiction des comportements, in T. Meyer (Ed.), *Psychologie Sociale* (54-65). Paris: Hachette.
- Eagly, A.H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitude*. San Diego, CA: Harcourt Brace Janovich.
- Echebarria Echabe, A., Paez Rovira, D., & Valencia Garate, J.F. (1988). Testing Ajzen and Fishbein's attitudes model: The prediction of voting. *European Journal of Social Psychology*, 18, 181-189.
- Eiser, J.R. (1994). *Attitudes, chaos and the connectionist mind*. Oxford Blackwell.
- Elliot, R., Jobber, D., & Sharp, J. (1995). Using the theory of reasoned action to understand organisational behaviour: The role of belief salience. *British Journal of Social Psychology*, 34, 161-172.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, Mass., Addison-Wesley.
- Giger, J.C. (2003). États affectifs transitoires et consistance attitude-comportement : étude expérimentale de l'impact des humeurs sur la prise de décision comportementale via l'initiation spontanée des traitements cognitifs heuristiques et systématiques. *Thèse de doctorat non publiée*, Clermont-Ferrand, France.
- Giles, M., & Cairns, E. (1995). Blood donation and Ajzen's theory of planned behaviour: An examination of perceived behavioral control. *British Journal of Social Psychology*, 34, 173-188.
- Godin, G., & Kok, G. (1996). The theory of planned behavior: A review of its application to health-related behaviors. *American Journal of Health Promotion*, 11, 87-98.
- Godin G., Valois P., Lepage L., & Deshar-nais, R (1992). Predictors of smoking behaviour - an application of Ajzen's theory of planned behavior. *British Journal of Addiction*, 87, 1335-1345.
- Gorsuch, R.L., & Ortberg, J. (1983). Moral obligation and attitudes: Their relation to behavioral intentions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1025-1028.
- Hedecker, D., Flay, B.R., & Petraitis, J. (1996). Estimating individual influences of behavioral intentions: An application of random-effects modeling to the theory of reasoned action. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 64, 109-120.

- Hessing, D.J., Elffers, H., & Weigel, R.H. (1988). Exploring the limits of self-reports and reasoned action: An investigation of the psychology of tax evasion behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 405-413.
- Leone, L., Perugini, M., & Ercolani, A.P. (1999). A comparison of three models of attitude-behavior relationships in studying behaviour domain. *European Journal of Social Psychology*, 29, 161-189.
- Lowe, R., Bennett, P., Walker, I., Milne, S., & Bozionelos, G. (2003). A connectionist implementation of the theory of planned behavior: Association of beliefs with exercise intention. *Health Psychology*, 22, 464-470.
- Madden, T.J., Ellen, P.S., & Ajzen, I. (1992). A comparison of the theory of planned behavior and the theory of reasoned action. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 3-9.
- Manstead, A.S.R. (1996). Attitudes and behavior, in G. Semin & K. Fiedler (Eds), *Applied social psychology* (pp. 3-29). Londres: Sage.
- Manstead, A.S., Proffitt, C., & Smart, J.L. (1983). Predicting and understanding mother's infant-feeding intention and behavior: Testing the theory of reasoned action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 657-671.
- McCarthy, D. (1981). Changing contraceptive usage intentions: A test of the Fishbein model of intention. *Journal of Applied Social Psychology*, 28, 1317-1338.
- Miniard, P.W., & Cohen, J.B. (1981). An examination of the Fishbein-Ajzen behavioral-intention model's concepts and measures. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 303-309.
- Netmeyer, R.G., & Burton, S. (1990). Examining the relationships between voting behavior, intention, perceived control, and expectation. *Journal of Applied Social Psychology*, 20, 661-680.
- Norman, P., & Smith, L. (1995). The theory of planned behaviour and exercise: An investigation into the role of prior behaviour, behavioral intentions and attitude variability. *European Journal of Social Psychology*, 25, 403-415.
- Odgen, J. (2003). Some problems with social cognition model: A pragmatic and conceptual analysis. *Health Psychology*, 22, 424-428.
- Oliver, R.L., & Bearden, W.O. (1985). Crossover effects in the theory of reasoned action: A moderating influence attempt. *Journal of Consumer Research*, 12, 324-340.
- Osgood, C.E., Suci, G.J., & Tannenbaum, P.H. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana, IL: University of Illinois Press.
- Paisley, C.M., & Sparks, P. (1998). Expectations of reducing fat intake: The role of perceived need within the theory of planned behaviour. *Psychology and Health*, 13, 341-353.
- Parker, D., Manstead, S.R., & Stradling, S.G. (1995). Extending the theory of planned behavior: The role of personal norm. *British Journal of Social Psychology*, 34, 127-137.
- Perugini, M., & Bagozzi, R.P. (2001). The role of desires and anticipated motions in goal-directed behaviours: Broadening and deepening the theory of planned behaviour. *British Journal of Social Psychology*, 40, 79-98.
- Perugini, M., & Bagozzi, R.P. (2004). The distinction between desires and intention. *European Journal of Social Psychology*, 31, 69-84.
- Popper, K.R. (1959). *The logic of scientific discovery*. New York: Basic Books.
- Randall, D.M., & Wolff, J.A. (1994). The interval in the intention-behaviour relationship: Meta-analysis. *British Journal of Social Psychology*, 33, 405-418.
- Ryan, M.J. (1982). Behavioral intention formation: The interdependency of attitudinal and social influence variables. *Journal of Consumer Research*, 9, 263-278.
- Schwarz, N., & Bless, B. (1991). Happy and mindless, but sad and smart? The impact of affective states on analytic reasoning, in J.P. Forgas (Ed), *Emotion and social judgments* (pp. 55-71). London: Pergamon.

- Sheeran, P., Norman, P., & Conner, M. (2001). Can the theory of planned behavior explain patterns of health behavior change? *Health Psychology, 20*, 12-19.
- Sheeran, P., & Orbell, S. (1998). Do intentions predict condom use? Meta-analysis and examination of six moderator variables. *British Journal of Social Psychology, 37*, 231-250.
- Sheppard, B.H., Hartwick, J., & Warshaw, P.R. (1988). A theory of reasoned action: A meta-analysis of past research with recommendation for modifications and future research. *Journal of Consumer Research, 15*, 235-343.
- Shepperd, G.J., & O'Keefe, D.J. (1984). Separability of attitudinal and normative influences on behavioral intentions in the Fishbein-Ajzen model. *The Journal of Social Psychology, 122*, 287-288.
- Shimp, T.A., & Kavas, A. (1984). The theory of reasoned action applied to coupon usage. *Journal of Consumer Research, 11*, 795-809.
- Sparks, P., Conner, M., James, R., Shepperd, R., & Povey, R. (2001). Ambivalence about health-related behaviours: An exploration in the domain of food choice. *British Journal of Health Psychology, 6*, 53-68.
- Stangor, C. (1998). *Research Methods for Behavioral Sciences*. Houghton Mifflin.
- Stanovich, K.E. (1989). *How to think straight about psychology*. Scott, Foresman and Company.
- Sutton, S. (1998). Predicting and explaining intentions and behavior: How well are we doing? *Journal of Applied Social Psychology, 28*, 1317-1338.
- Sutton, S. (2002, a) Using social cognition models to develop health behaviour interventions: Problems and assumptions, in D. Rutter et L. Quine (Eds) *Changing health behaviour: Intervention and research with social cognition models* (pp. 193-208). Buckingham, UK: Open University Press.
- Sutton, S. (2002, b) Testing attitude-behaviour theories using non-experimental data: An examination of some hidden assumptions. *European Review of Social Psychology, 13*, 293-323.
- Trafimow, D., & Finlay, K.A. (1996). The importance of subjective norms for a minority of people: Between-subjects and within-subjects analyses, *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 820-828.
- Vallerand, R.J., Deshaies, P., Cuerrier, J.P., Pelletier, L.G., & Mongeau, C. (1992). Ajzen and Fishbein's theory of reasoned action as applied to moral behavior: A confirmatory analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 98-109.
- Van der Pligt, J., Zeelenberg, M., van Dijk, W.W., de Vries, N.K., & Richard, R. (1998). Affect, attitudes and decisions: Let's be more specific. *European Review of Social Psychology, 8*, 33-66.