

UNIVERSITÉ DE LIÈGE
Faculté des Sciences
Département de géographie

**Le rôle de la culture de l'aménagement du territoire
vis-à-vis des attitudes en faveur de l'auto-
gouvernance : application aux comportements pour le
développement de l'habitat groupé**

Dissertation présentée par
Perrine Dethier
En vue de l'obtention du grade de
Docteur en Sciences
Décembre 2019

Membres du Jury : G. Devillet, Université de Liège (Secrétaire)
S. Guelton, Université Paris-Est Créteil
J.-M. Halleux, Université de Liège (Promoteur)
A. Lord, Université de Liverpool
S. Schmitz, Université de Liège (Président)
J. Teller, Université de Liège

Remerciements

Tout d'abord, j'aimerais remercier mon promoteur de thèse, Jean-Marie Halleux, qui m'a proposé ce projet et qui a eu confiance en mon travail. Je le remercie aussi pour ses avis toujours constructifs et pour m'avoir aidé à mener à bien les jeux réalisés pour cette thèse. Son écoute et son soutien dans les moments plus difficiles m'ont aussi revivifiée. Enfin, je ne le remercierai jamais assez pour les heures passées à relire mes documents.

Mes remerciements vont aussi aux membres de mon comité de thèse, pour leurs avis constructifs tout au long de cette recherche. Merci à Erwin Van der Krabben d'avoir initié le projet SimsCity ValueCap et d'avoir apporté sa connaissance sur la réalisation de jeux. Merci à Berit Nordhal pour son écoute et son attention à la réussite de ma thèse. Merci à Jacques Teller pour ses avis constructifs sur la méthodologie et ses conseils efficaces.

Je tiens aussi à remercier les membres du jury d'avoir accepté d'évaluer mon travail.

Ce travail n'aurait pas pu être mené à bien sans l'ensemble des partenaires du projet SimsCity ValueCap. Merci à Ary Samsura pour ses connaissances en théorie des jeux. Merci aux autres doctorants Keyang Li, Anders Eika et John Farrell pour les nombreuses discussions ainsi que l'aide à la réalisation et à la conception des jeux.

J'adresse aussi mes remerciements à mes collègues du service ECOGEO et du département de géographie en général, avec qui j'ai pu partager mes questionnements et mes doutes.

Je voudrais aussi remercier grandement les personnes qui ont participé à mes expériences et mes enquêtes. Je remercie les CATUs, les architectes et les promoteurs qui ont pris de leur temps pour participer à mes expériences. Merci à l'ensemble des étudiants d'avoir rempli avec sérieux le questionnaire. Enfin, je remercie les habitants des Zurbains, de Brutopia et de l'Echappée pour avoir partagé leurs expériences et leurs expertises.

Enfin, je remercie aussi ma famille et mes amis pour m'avoir entourée tout au long de ce parcours.

Résumé

Face aux enjeux économiques, sociaux et écologiques, de nombreux acteurs citoyens, associatifs et économiques, s'engagent dans des initiatives locales de régénération urbaine. Dans certains pays, les pratiques deviennent répandues, tandis que dans d'autres contextes, les initiatives restent marginales. Les institutions formelles ayant été déjà longuement étudiées, dans cette dissertation doctorale, nous nous focalisons sur les institutions informelles et notamment sur la culture d'aménagement. Cette dissertation a pour ambition de répondre à la question suivante :

Quelle méthodologie permet de quantifier les principales composantes des cultures de l'aménagement du territoire afin d'évaluer les attitudes primordiales au développement de comportements auto-gouvernés utiles à la régénération urbaine ?

Le premier chapitre de cette dissertation est consacré au concept de culture de l'aménagement du territoire. Dénommé sous le terme de *planning culture* en anglais, ce concept connaît un intérêt croissant en Europe (de Vries, 2015; Friedmann, 2005). Même si le concept reste flou, la culture d'aménagement du territoire peut-être définie comme étant « *la morale et les attitudes dominantes des aménageurs à propos des rôles appropriés de l'État, des forces du marché et de la société civile dans l'orientation des conditions sociales* » (traduction personnelle) ¹. Outre la définition du concept, la méthodologie est au centre des questions de recherche (Friedmann, 2012). Il y a un manque de méthodes systématiques et de données empiriques. Les études sont dominées par les études de cas (Friedmann, 2012). Pour l'opérationnalisation, nous avons développé un nouveau modèle basé essentiellement sur le modèle développé par Knieling et Othengrafen (2009).

Le second chapitre de cette dissertation développe le concept d'auto-gouvernance. L'auto-gouvernance est un des deux sens du concept d'auto-organisation. L'autre sens de l'auto-organisation est l'auto-organisation « *spontanée* ». Nous avons fait le choix de nous concentrer sur le sens de l'auto-gouvernance. Elle se distingue de l'auto-organisation spontanée notamment par la volonté des acteurs de se coordonner pour concrétiser une ambition commune. Il existe de nombreux exemples d'initiatives auto-gouvernées dans le processus de régénération urbaine. Certains exemples sont présentés dans cette dissertation. Enfin, le deuxième chapitre se clôture par l'explication des cadres

¹ "Assuming that the term *planning culture* means the collective ethos and dominant attitudes of planners regarding the appropriate role of the state, market forces, and civil society in influencing social outcomes" (Sanyal, 2005, p. xxi).

théoriques de la nouvelle économie institutionnelle et de la gestion des biens des communs, mobilisés régulièrement dans l'analyse des initiatives auto-gouvernées.

Dans le troisième chapitre, nous utilisons l'économie expérimentale afin de quantifier les attitudes en aménagement du territoire. L'économie expérimentale « *consiste à reconstituer de manière artificielle en laboratoire une situation économique dans le but de répondre à une question particulière* » (Serra, 2012a, p. 24). Dans la première partie, nous expliquons la méthode car l'économie expérimentale est régulée par de nombreux principes. Dans la seconde partie, nous validons la méthode en présentant des expériences réalisées avec des acteurs de l'aménagement du territoire. Nous avons étudié trois attitudes critiques en aménagement du territoire : l'aversion face au risque et la propension à faire confiance et à coopérer. Pour comparer les résultats, nous avons réalisé les expériences dans trois pays : la Belgique (seulement en partie francophone), la Norvège et les Pays-Bas. Il ressort de ces résultats que, dans la majorité des cas, il y a bien une différence d'attitudes entre les acteurs des différents pays mais aussi entre le type d'acteurs si ceux-ci viennent du secteur privé ou du secteur public. De plus, la plupart des résultats sont en ligne avec la littérature scientifique portant sur les cultures d'aménagement ou les attitudes sociétales.

Afin de tester si l'économie expérimentale permet d'évaluer le rôle de la culture de l'aménagement dans le développement de comportements auto-gouvernés, nous avons décidé de nous concentrer sur le cas de l'habitat groupé.

Dans le quatrième chapitre, nous nous intéressons à la filière de l'autopromotion collective, lorsque plusieurs familles ou ménages s'organisent afin de mettre en place une opération commune qui intègre plusieurs logements. L'habitat groupé est un modèle né durant les années 1970 dans les pays scandinaves. Le mouvement a décliné pendant les années 1990 mais, depuis les années 2000, il a retrouvé un regain d'intérêt (Tummers, 2016). Face aux besoins en logements, l'habitat groupé et l'autopromotion collective représentent une alternative intéressante en vue de produire des logements bon marché dans un contexte de crises (Tummers, 2016). À travers trois études de cas en Wallonie et à Bruxelles, nous étudions les facteurs institutionnels qui expliquent pourquoi cette formule de production du logement demeure peu fréquente en dépit de ses nombreux atouts. L'analyse, basée sur les principes mis en exergue par Elinor Ostrom pour la bonne auto-organisation de la gestion des ressources communes, met en exergue la nécessité de mettre en place une ingénierie institutionnelle et organisationnelle afin d'encadrer les potentiels copropriétaires.

Dans le cinquième chapitre, nous quantifions les attitudes importantes pour le développement de l'habitat groupé dans le but d'évaluer l'importance de la culture de l'aménagement dans le développement de comportements d'auto-gouvernance. Nous avons testé deux attitudes critiques dans la production d'habitat participatif : la

propension à faire confiance à un accompagnateur ou aux autres habitants et la propension à coopérer dans ce type de projet. Parallèlement à ces expériences, une enquête a été réalisée afin d'étudier la perception de l'habitat groupé à travers les différents pays pris en compte (la Belgique, la France, l'Allemagne, les Pays-Bas, l'Angleterre et la Norvège). Les jeux sur la confiance et la coopération ont montré des différences de comportements entre les pays mais aussi au sein de la Belgique francophone. Toutefois, les résultats où les différences sont les plus marquées sont liés à l'enquête sur la connaissance et les préférences résidentielles. Ce serait donc sur cette composante qu'il faudrait travailler si l'on souhaite développer l'habitat participatif.

Finalement, nous avons pu démontrer que l'utilisation de l'économie expérimentale permet de quantifier les principales composantes des cultures de l'aménagement du territoire.

Abstract

Due to economic, social and ecological challenges, many citizen, associative and economic actors are involved in local urban regeneration initiatives. In some countries, practices are becoming widespread, while in other contexts, initiatives remain marginal. As formal institutions have already been studied at length, in this dissertation, I focus on informal institutions and in particular on the culture of planning. This essay aims to answer the following question:

What methodology makes it possible to quantify the main components of planning cultures in order to evaluate the attitudes that are essential for the development of self-governing behaviours useful for urban regeneration?

The first chapter of this essay is devoted to the concept of planning culture. This concept is of growing interest in Europe (de Vries, 2015; Friedmann, 2005). Even if the concept remains unclear, the culture of planning can be defined as "*the collective ethos and dominant attitudes of planners regarding the appropriate role of the state, market forces, and civil society in influencing social outcomes*" (Sanyal, 2005, p. xxi). In addition to defining the concept, methodology is central to the research questions (Friedmann, 2012). There is a lack of systematic methods and empirical data. The studies are dominated by case studies (Friedmann, 2012). For operationalization, we have developed a new model based essentially on the model developed by Knieling and Othengrafen (2009).

The second chapter of this essay develops the concept of self-governance. Self-governance is one of the two meanings of the concept of self-organization. The other meaning of self-organization is "spontaneous" self-organization. I have chosen to focus on the meaning of self-governance. It differs from spontaneous self-organisation in particular by the willingness of the actors to coordinate in order to achieve a common ambition. There are many examples of self-governed initiatives in the process of urban regeneration. Some examples are presented in this essay. Finally, the second chapter concludes with an explanation of the theoretical frameworks of the new institutional economy and the management of commons, which are regularly used in the analysis of self-governed initiatives.

In the third chapter, I use experimental economics to quantify attitudes to planning. Experimental economics "*consists in artificially reconstructing an economic situation in the laboratory in order to answer a particular question*" (Serra, 2012a, p. 24). In the first part, I explain the method because the experimental economy is regulated by many principles. In the second part, I validate the method by presenting experiences with

spatial planning actors. I studied three critical attitudes in land use planning: risk aversion and the propensity to trust and cooperate. To compare the results, we carried out the experiments in three countries: Belgium (only French-speaking part), Norway and the Netherlands. These results show that, in most cases, there is indeed a difference in attitudes between actors in different countries but also between the type of actors whether they come from the private or public sector. In addition, most of the results are in line with the scientific literature on planning cultures or societal attitudes.

In order to test whether experimental economics can evaluate the role of planning culture in the development of self-governing behaviour, I decided to focus on the case of co-housing.

In the fourth chapter, I focus on the collective self-promotion housing, when several families or households organize themselves in order to set up a common operation that integrates several housing units. Co-housing is a model that emerged in the 1970s in Scandinavian countries. The movement declined during the 1990s but since the 2000s, it has regained renewed interest (Tummers, 2016). Faced with housing needs, co-housing and collective self-promotion represent an interesting alternative for producing affordable housing in a context of crisis (Tummers, 2016). Through three case studies in Wallonia and Brussels, I study the institutional factors that explain why co-housing remains infrequent despite its many advantages. The analysis, based on the principles highlighted by Elinor Ostrom for the proper self-organisation of the management of common resources, highlights the need to set up institutional and organisational engineering in order to supervise potential co-owners.

In the fifth chapter, I quantify the attitudes important for the development of grouped housing in order to assess the importance of the planning culture in the development of self-governance behaviour. I tested two critical attitudes in the production of participatory housing: the propensity to trust a consultant or other inhabitants and the propensity to cooperate in this type of project. In parallel with these experiments, a survey was carried out to study the perception of the co-housing across the different countries taken into account (Belgium, France, England, Germany, the Netherlands and Norway). The games on trust and cooperation showed differences in behaviour between countries but also within French-speaking Belgium. However, the results with the greatest differences are related to the survey on residential knowledge and preferences. It would therefore be on this component that work would have to be done if we wanted to develop co-housing.

Finally, I was able to demonstrate that the use of experimental economics makes it possible to quantify the main components of planning cultures.

Table des matières

Introduction générale	21
La régénération urbaine face à de nombreux défis	21
La culture de l'aménagement du territoire, un concept essentiel	22
La structure de la dissertation	23
Au sein d'un projet européen	27
 CHAPITRE I. Qu'est-ce que la culture de l'aménagement du territoire ?	 29
Introduction	29
1. Le concept de culture	31
2. Les premières études sur la culture de l'aménagement	35
3. Les études des années 2000	37
4. Les années 2010, une approche plus institutionnelle	39
5. Les publications récentes	41
6. Approches francophones	41
7. La dimension culturelle en économie	41
8. Une méthodologie pour la culture de l'aménagement	49
Conclusion	51
 CHAPITRE II. L'auto-organisation en aménagement du territoire	 53
Introduction	53
1. Aux origines du concept : une notion venant des sciences exactes	54
2. Une notion étendue aux domaines des sciences humaines	55
3. Deux sens du concept de l'auto-organisation	55
4. Deux aspects de l'auto-gouvernance : la coordination et la participation	60
5. Précision de la question de recherche	65
6. Des comportements d'auto-gouvernance en aménagement du territoire	66

7. Les cadres théoriques : l'auto-gouvernance dans la nouvelle économie institutionnelle	75
Conclusion	83
 CHAPITRE III. Vers une opérationnalisation du concept de culture de l'aménagement du territoire	 85
Introduction	85
1. L'économie expérimentale	86
2. Mesure et comparaison de la culture de l'aménagement	95
Conclusion	151
 CHAPITRE IV. Habitat groupé et auto-promotion collective : quel accompagnement pour favoriser l'auto-gouvernance ?	 155
Introduction	155
1. Cadre théorique et Méthodologie	156
2. Les principales caractéristiques des trois cas analysés	158
3. Analyse des principes de l'auto-gouvernance	167
Conclusion	176
 CHAPITRE V. L'impact des comportements d'auto-gouvernance dans le développement de l'habitat groupé	 179
Introduction	179
1. Le choix des attitudes, les connaissances et la perception en matière d'habitat groupé	180
2. Les expériences et l'enquête	186
3. Population et recrutement de la population enquêtée	191
4. Analyse des résultats	192
Conclusion	221

CHAPITRE VI. Discussions et conclusions	227
1. L'opérationnalisation du concept de culture de l'aménagement du territoire	227
2. Le développement de l'habitat groupé	229
3. Perspectives et recommandations	230
Bibliographie	235
Annexes	253
1. Lettres d'invitation pour les acteurs de l'aménagement du territoire	253
2. Jeux et questionnaire à destination des acteurs de l'aménagement du territoire	257
3. Lettres d'invitation pour les étudiants	309
4. Jeux et questionnaire sur l'habitat groupé à destination des étudiants	311
5. Résultats supplémentaires concernant les jeux et le questionnaire sur l'habitat groupé	357

Cartes, encadrés, figures, graphiques et tableaux

Cartes

<i>Carte 1 : Localisation des tribus</i>	93
<i>Carte 2 : Localisation des Zurbains (nationale, communale, locale)</i>	164
<i>Carte 3 : Localisation de Brutopia (nationale, régionale, locale)</i>	165
<i>Carte 4 : Localisation de l'Échappée (nationale, régionale, locale)</i>	166

Encadrés

<i>Encadré 1 : Le jeu du prisonnier</i>	81
<i>Encadré 2 : Notre jeu de la bombe</i>	103
<i>Encadré 3 : Notre jeu de la loterie</i>	108
<i>Encadré 4 : Notre jeu sur la propension à faire confiance</i>	110
<i>Encadré 5 : Notre jeu sur la propension à coopérer</i>	113
<i>Encadré 6 : Versions appliquées au jeu de la confiance</i>	187
<i>Encadré 7 : Notre jeu sur la propension à coopérer dans un projet de développement d'habitat groupé</i>	190

Figures

<i>Figure 1 : Modèle simplifié opérationnalisant la culture de l'aménagement du territoire (voir figure 9)</i>	23
<i>Figure 2 : Démarche de la recherche – questions et méthodologies</i>	26
<i>Figure 3 : La dimension horizontale de la culture selon Gullestrup</i>	33
<i>Figure 4 : La dimension verticale de la culture selon Gullestrup</i>	34
<i>Figure 5 : Les niveaux de la culture</i>	35
<i>Figure 6 : Modèle de culture de l'aménagement selon Knieling et Othengrafen</i>	38
<i>Figure 7 : Le continuum de la hiérarchie cognitive</i>	44
<i>Figure 8 : Cartographie culturelle selon Inglehart et Welzel</i>	47
<i>Figure 9 : Modèle opérationnalisant la culture de l'aménagement du territoire</i>	51
<i>Figure 10 : Ligne de désir</i>	57
<i>Figure 11 : Evolution des balcons à Tel-Aviv</i>	58
<i>Figure 12 : Le continuum de la gouvernance</i>	59
<i>Figure 13 : Le continuum de collaboration</i>	61
<i>Figure 14 : L'échelle de la participation d'Arnstein</i>	63
<i>Figure 15 : Typologie de la participation</i>	64

Figure 16 : Matrice acteurs et degré d'implication	66
Figure 17 : Illustration du remembrement-relotissement avec l'ancien et le nouveau maillage du périmètre comprenant des parcelles urbanisables, une zone d'espace vert (vert), de l'eau (bleu) et des infrastructures (gris)	67
Figure 18 : Classification des biens	77
Figure 19 : La nouvelle définition des biens communs	79
Figure 20 : Illustration pour l'aide à la décision dans le jeu sur la confiance	109
Figure 21 : Illustration pour l'aide à la décision dans le jeu de la coopération	112
Figure 22 : Prévision budgétaire et résultats effectifs pour la promotion foncière publique des municipalités néerlandaises entre 2000 et 2013	143
Figure 23 : Les Zurbains : vue depuis l'arrière	158
Figure 24 : Les Zurbains : vue depuis la place Vivegnis	158
Figure 25 : Les Zurbains : vue depuis la rue Vivegnis	159
Figure 26 : Brutopia : vue depuis l'avenue Van Volxem (1)	160
Figure 27 : Brutopia : vue depuis l'avenue Van Volxem (2)	160
Figure 28 : Brutopia : vue depuis la rue de Mérode	161
Figure 29 : L'Échappée depuis la rue Drootbeek	162
Figure 30 : L'Échappée : vue depuis la rue Drootbeek	163
Figure 31 : Appréciations sur l'efficacité, la faisabilité et l'acceptabilité du remembrement-relotissement	232

Graphiques

Graphique 1 : Profit potentiel du jeu de la bombe ($mn=100$, $\gamma=1$)	102
Graphique 2 : Résultat du jeu de la bombe (comparaison régionale)	122
Graphique 3 : Intervalles du jeu de la bombe (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne)	123
Graphique 4 : Fréquence du choix des options A et B pour les 10 scénarios	125
Graphique 5 : Les tâches les plus risquées de la régénération urbaine	128
Graphique 6 : Les types d'interactions les plus risquées de la régénération urbaine	129
Graphique 7 : Êtes-vous d'accord avec cette affirmation : « Les acteurs publics communaux/les acteurs commerciaux prennent trop de risques financiers en matière de régénération urbaine ? »	130
8 : Intervalles du montant S pour les acteurs du secteur privé (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne)	132
Graphique 9 : Intervalles du montant S pour les acteurs du secteur public (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne)	132
10 : Intervalles du montant S en fonction de la question du WVS (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne)	133
Graphique 11 : Résultat à la question : « Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'énoncé suivant... »	135
Graphique 12 : Fréquence de la contribution au projet commun	137
13 : Résultats du jeu du bien public en fonction du genre du répondant	138

<i>Graphique 14 : Résultats aux questions : « Le manque de coopération entre les acteurs publics communaux et les développeurs immobiliers privés/ entre développeurs immobiliers privés est-il problématique pour la régénération urbaine ? »</i>	139
<i>Graphique 15 : Tâches nécessitant une plus grande coopération</i>	140
<i>Graphique 16 : Développement foncier (production des lots constructibles)</i>	141
<i>Graphique 17 : Part des propriétaires occupants en 2016 (%)</i>	182
<i>Graphique 18 : Typologie des logements (2016 en %)</i>	183
<i>Graphique 19 : Relation entre deux dimensions de Hofstede</i>	194
<i>Graphique 20 : Âge moyen de nos sous-échantillons (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne)</i>	196
<i>Graphique 21 : Intervalles du montant S pour les participants belges (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne)</i>	199
<i>Graphique 22 : Intervalles du montant S, montant redressé (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne) (comparaison internationale)</i>	201
<i>Graphique 23 : Intervalles du montant S, montant redressé (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne) (comparaison entre les deux versions du jeu)</i>	202
<i>Graphique 24 : Résultats du jeu de l'effort minimum (comparaison internationale)</i>	203
<i>Graphique 25 : Répartition des décisions pour le jeu de l'effort minimum en fonction de la confiance des participants</i>	204
<i>Graphique 26 : Résultats redressés du jeu de l'effort minimum (comparaison internationale)</i>	205
<i>Graphique 27 : Aviez-vous déjà entendu parler d'habitat groupé ? (comparaison interrégionale)</i>	206
<i>Graphique 28 : Aviez-vous déjà entendu parler d'habitat groupé ? (comparaison interuniversitaire)</i>	208
<i>Graphique 29 : Vous vous voyez (1) construire ou rénover un immeuble avec d'autres habitants ou (5) construire ou rénover seul votre logement ? (comparaison interrégionale)</i>	210
<i>Graphique 30 : Vous vous voyez (1) partager une salle commune avec d'autres habitants ou (5) vivre dans un logement privatif ? (comparaison interrégionale)</i>	211
<i>Graphique 31 : Vous vous voyez (1) partager un espace vert commun (jardin collectif) avec d'autres habitants ou (5) avoir un espace vert privatif ? (comparaison interrégionale)</i>	212
<i>Graphique 32 : Vous vous voyez (1) construire ou rénover un immeuble avec d'autres habitants ou (5) construire ou rénover seul votre logement ? Classification selon la connaissance ou la méconnaissance de l'habitat groupé</i>	213
<i>Graphique 33 : Intervalles du montant S, montant redressé (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne) (comparaison interuniversitaire)</i>	216
<i>Graphique 34 : Résultats du jeu de l'effort minimum (comparaison interuniversitaire)</i>	217
<i>Graphique 35 : Vous vous voyez (1) construire ou rénover un immeuble avec d'autres habitants ou (5) construire ou rénover seul votre logement ? (comparaison interuniversitaire)</i>	218
<i>Graphique 36 : Vous vous voyez (1) partager une salle commune avec d'autres habitants ou (5) vivre dans un logement privatif ? (comparaison interuniversitaire)</i>	219
<i>Graphique 37 : Vous vous voyez (1) partager un espace vert commun (jardin collectif) avec d'autres habitants ou (5) avoir un espace vert privatif ? (comparaison interuniversitaire)</i>	219

Tableaux

Tableau 1 : Hiérarchie, marché et réseau	76
Tableau 2 : La matrice du jeu du dilemme du prisonnier	81
Tableau 3 : Données du jeu de l'ultimatum	94
Tableau 4 : Décisions sur les choix d'options et gains espérés	106
Tableau 5 : Contributions en fonction de la taille du groupe (N) et du rendement marginal dans le jeu de la coopération	113
Tableau 6 : Description de l'échantillon belge francophone	120
Tableau 7 : Origine des participants	120
Tableau 8 : Classification des résultats du jeu de la bombe	123
Tableau 9 : Décisions sur les choix d'options et gains espérés	124
Tableau 10 : Résultat du jeu de la loterie en fonction de l'âge	126
Tableau 11 : Réponse à la question : « Ce jeu reflète-t-il la problématique du risque en matière de régénération urbaine ? »	127
Tableau 12 : Résultats du jeu sur la confiance (comparaison régionale)	131
Tableau 13 : Composition des groupes en fonction de la question du WVS	133
Tableau 14 : Comparaison de notre échantillon et celui de la question du WVS	134
Tableau 15 : Résultats du jeu du bien public (comparaison régionale)	137
Tableau 16 : Résultat du jeu de la bombe (comparaison internationale)	142
Tableau 17 : Résultat du jeu sur la confiance (comparaison internationale)	144
Tableau 18 : Résultats du jeu du bien public (comparaison internationale)	146
Tableau 19 : Tableau de synthèse	148
Tableau 20 : Gains pour le jeu de l'effort minimum	188
Tableau 21 : Nationalité de notre échantillon	193
Tableau 22 : Composition des sous-échantillons des trois entités régionales	195
Tableau 23 : Pourcentage de personnes estimant que l'on peut faire confiance à la plupart des gens	197
Tableau 24 : Montant S donné dans le jeu de la confiance (comparaison internationale)	198
Tableau 25 : Montant S donné dans le jeu de la confiance, montants redressés (comparaison internationale)	200
Tableau 26 : Pourcentage de personnes ayant déjà vécu dans un logement partagé (comparaison interrégionale)	214
Tableau 27 : Pourcentage de personne estimant que l'on peut faire confiance à la plupart des gens (comparaison interuniversitaire)	215
Tableau 28 : Montant S donné par les participants belges (comparaison interuniversitaire)	216
Tableau 29 : Pourcentage de personnes ayant déjà vécu dans un logement partagé (comparaison interuniversitaire)	220
Tableau 30 : Synthèse des résultats la deuxième session	224

Avant-propos

Cet avant-propos reprend le texte proclamé lors de la finale interuniversitaire belge du concours « *Ma thèse en 180 secondes* », le 24 mai 2018 à l'Université Libre de Bruxelles.

« *L'ordre dans le chaos*

Imaginons, vous n'avez jamais patiné. Même plus, le concept de patinoire n'existe pas. Un jour, un ami vous explique qu'il aimerait se lancer dans une nouvelle activité. Il va louer un grand hall, y installer une surface glacée et inviter des dizaines de personnes à venir y patiner. Ce serait des personnes de tout âge, de tous niveaux : des débutants, des intermédiaires et des plus expérimentés. Pas de protection requise : ni casque ni genouillères. Je ne sais pas vous, mais moi, j'imagine le pire. C'est-à-dire des chutes, des collisions, des chocs frontaux. Bref, le chaos !

Or, si vous avez déjà observé une foule sur une patinoire, les accidents sont plutôt rares. En effet, les patineurs se comportent de telle manière à éviter ces accidents. Ils s'auto-organisent et moi, en tant que géographe, l'auto-organisation ça m'intéresse.

Ça m'intéresse notamment dans la rénovation urbaine, dans le réaménagement des centres villes. En effet, il est devenu de plus en plus complexe de développer des projets pour améliorer la qualité de nos villes. De plus en plus d'acteurs sont concernés, que ce soit la commune, la région, les promoteurs, les investisseurs, les propriétaires des terrains, les citoyens... Pour des terrains souvent exigus et difficiles d'accès et à des coûts nettement plus importants que si le terrain était vierge. Et l'auto-organisation est une solution.

Un exemple : les habitats groupés. Un habitat groupé c'est un logement qui est conçu par ses habitants et qui comprend à la fois des espaces privatifs et des espaces collectifs que ce soit le jardin, la buanderie ou la salle de jeux. On peut considérer que ce sont des logements auto-organisés puisqu'ils sont à l'initiative des habitants et que la commune n'intervient pas ou très peu dans le développement. Un peu comme sur une patinoire, les habitants sont obligés de se coordonner pour développer le projet.

Cependant, ce type de logement est extrêmement marginal en Belgique, moins de 1 % des logements sont des habitats groupés, alors que dans le nord de l'Europe c'est une pratique très courante. Au Danemark, on est à 5 %. Mon objectif c'est de comprendre quels sont les freins à l'émergence de ces logements en auto-organisation.

Pour ce faire, je réalise des enquêtes auprès des acteurs clés de l'aménagement du territoire, principalement les communes et les promoteurs, afin d'évaluer la prise de risque et la volonté de coopérer dans ce type de projet. Je réalise ces enquêtes en Belgique mais aussi dans d'autres pays européens : Pays-Bas, Angleterre, Norvège, Allemagne et France pour évaluer justement la différence de comportement et ainsi proposer des pistes pour que, sur cette patinoire, les plus belles danses soient exécutées.»



(14) PETHIER

Auteur : Kroll, le 24 mai 2018 dans le cadre du concours « Ma thèse en 180 secondes »

Introduction générale

Les médias relaient de plus en plus fréquemment des initiatives de citoyens qui essaient de transformer leurs quartiers, leurs villes, leur économie locale ou leur mode de vie. Face aux défis climatiques, environnementaux et économiques, de nouvelles activités s'observent dans de nombreux domaines (SAW-B, 2010). Par exemple, dans l'alimentaire, il existe des groupes d'achats communs qui vont directement s'approvisionner, généralement en fruits et légumes, chez les producteurs locaux. Dans le secteur de l'énergie, des citoyens créent des coopératives d'éoliennes pour gérer les modes de production de leur énergie. De nombreuses villes et communes ont lancé leurs monnaies locales afin d'encourager les circuits courts. Ces initiatives sont nombreuses.

Dans le domaine de l'aménagement du territoire, il existe aussi des initiatives citoyennes spontanées afin d'améliorer le cadre de vie. Celles-ci sont de plus en plus souvent l'objet d'études (Boonstra & Boelens, 2011 ; Healey, 2003 ; Huygen et al., 2012 ; Portugali, 2011 ; van Meerkerk et al., 2013). Face à la crise économique de 2008 et à ses conséquences, aux défis environnementaux et à l'émergence d'actions collectives citoyennes, les chercheurs en aménagement du territoire ont de nombreuses raisons de s'intéresser à ces pratiques que nous qualifions d'auto-gouvernées. Parallèlement à ces défis transversaux, l'aménagement du territoire est confronté à d'autres problématiques parmi lesquelles, singulièrement, l'étalement urbain.

LA RÉGÉNÉRATION URBAINE FACE À DE NOMBREUX DÉFIS

L'étalement urbain se poursuit dans une grande partie du territoire européen (Halleux, 2007). La pression foncière dans les villes et le relâchement des freins techniques et financiers à la mobilité entraîne un gaspillage de l'espace. L'étalement urbain génère des surcoûts, notamment en termes de mobilité, de services collectifs, de friches urbaines ou encore de ségrégations socio-spatiales (Halleux, 2001). Un des objectifs du Schéma de Développement du Territoire wallon est de « *tendre, à l'horizon 2030, vers une implantation de 50 % de nouveaux logements au sein des cœurs des villes et des villages et tendre vers un taux de 75 % à l'horizon 2050* » (Service public de Wallonie, 2018, p.58). La lutte contre l'étalement urbain est ainsi un des défis majeurs pour ces prochaines années.

Cette limitation de l'artificialisation des terres passera, entre autres, par un développement de la régénération urbaine. La régénération urbaine est essentielle. Toutefois, la complexité des projets de régénération urbaine est un frein au développement de projets d'aménagement dans les espaces urbanisés (Halleux &

Lambotte, 2008). Le coût du foncier, la fragmentation parcellaire, les surcoûts techniques (destruction de l'existant, réhabilitation lourde), les incertitudes administratives... sont autant de freins qui limitent ces projets pourtant indispensables pour renforcer l'attractivité des villes. La complexité des opérations de régénération urbaine réside aussi dans les réseaux d'acteurs impliqués et leur interdépendance (van Meerkerk et al., 2013).

Les initiatives auto-gouvernées en aménagement du territoire sont une piste en vue de faire face aux défis sociétaux ainsi qu'aux enjeux de l'aménagement du territoire. Ces initiatives locales sont précieuses pour la régénération urbaine car elles émanent des acteurs urbains ce qui augmente les chances que la régénération s'adapte aux besoins et aux contextes locaux et renforcent l'implication des acteurs locaux (van Meerkerk et al., 2013 ; Wagenaar, 2007). L'étude de ces pratiques auto-gouvernées est particulièrement intéressante car on s'intéresse aux dynamiques du système et aux interactions des acteurs qui peuvent conduire vers de nouvelles pratiques (van Meerkerk et al., 2013).

LA CULTURE DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE, UN CONCEPT ESSENTIEL

Cependant, on constate que ces initiatives ont parfois du mal à se généraliser et à s'inscrire dans une réelle pratique (van Meerkerk et al., 2013). Des études sur les composantes des institutions formelles existent (Tira et al., 2011 ; Peyroux et al. 2012 ; Van der Krabben and Jacobs, 2013). Mais les institutions informelles et notamment la culture de l'aménagement du territoire nous semblent tout aussi primordiales.

Le concept de culture de l'aménagement peut être définie comme : « *les mentalités collectives et les attitudes dominantes des aménageurs concernant le rôle approprié de l'État, des forces du marché et de la société civile dans l'influence des constructions sociales* » [traduction personnelle]² (Sanyal, 2005, p. xxi). Le concept est relativement récent et encore caractérisé par un flou conceptuel (Booth, 2011 ; de Vries, 2015). De plus, il souffre de lacunes méthodologiques (Fürst, 2009). Les recherches sur ce domaine reposent principalement sur de l'analyse de discours d'experts et sur des études de cas. Ces dernières restent cependant très spécifiques et difficilement généralisables.

D'autres domaines, comme l'économie, ont déjà réfléchi à des méthodologies permettant d'intégrer la composante culturelle dans l'analyse d'artéfacts. Une de ces méthodes est l'économie expérimentale. Mais l'économie expérimentale peut-elle s'appliquer à l'aménagement du territoire et comment transposer cette méthode dans ce domaine ?

² Texte original : « *Assuming that the term planning culture means the collective ethos and dominant attitudes of planners regarding the appropriate role of the state, market forces, and civil society in influencing social outcomes* » (Sanyal, 2005, p. xxi).

Finalement, le questionnement central de notre recherche peut se résumer comme suit :

Quelle méthodologie permet de quantifier les principales composantes des cultures de l'aménagement du territoire afin d'évaluer les attitudes primordiales au développement de comportements auto-gouvernés utiles à la régénération urbaine ?

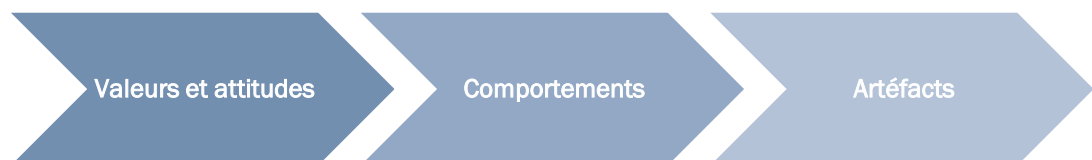
LA STRUCTURE DE LA DISSERTATION

Cette question est au cœur de cette dissertation doctorale que nous avons structurée en six chapitres.

Le questionnement renvoie à deux concepts principaux : la culture de l'aménagement du territoire et l'auto-organisation en aménagement du territoire. Dans les deux premiers chapitres, nous définirons ces concepts.

Dans le premier chapitre, nous définirons le concept de culture de l'aménagement du territoire. Bien qu'il connaisse un essor important, ce concept, qui date des années nonante, reste vague et difficile à définir. Nous présentons, au premier chapitre, le modèle *Culturised planning model* de Knieling et Othengrafen (2009). Ce modèle segmente la culture de l'aménagement en trois niveaux selon les difficultés de perception des phénomènes. Afin d'améliorer le modèle et de le rendre plus opérationnel, nous présentons aussi une revue de la littérature de la culture dans le domaine de l'économie. Nous décrivons principalement le *continuum de la hiérarchie cognitive* développé par Homer et Kahle (1988). Le *Culturised planning model* et le *continuum de la hiérarchie cognitive*, nous ont servis à construire notre modèle opérationnalisant le concept de culture de l'aménagement. De manière simplifiée, le modèle lie les valeurs et les attitudes des acteurs de l'aménagement du territoire aux artefacts de l'aménagement. Dans cette perspective, l'évaluation des attitudes est donc nécessaire pour étudier les cultures de l'aménagement.

Figure 1 : Modèle simplifié opérationnalisant la culture de l'aménagement du territoire (voir figure 9)



Source : adapté de Li K. et al, 2019

Dans le deuxième chapitre, nous définirons le concept d'auto-gouvernance. L'auto-gouvernance est un des deux sens du concept d'auto-organisation. L'autre sens de l'auto-organisation est l'auto-organisation « *spontanée* ». Dans cette recherche, nous avons fait le choix de nous concentrer sur le sens de l'auto-gouvernance. Elle se distingue notamment de l'auto-organisation spontanée par la volonté des acteurs de se coordonner pour concrétiser une ambition commune. Il existe de nombreux exemples où les acteurs locaux (les citoyens et les acteurs non-gouvernementaux) prennent des initiatives dans le processus de régénération urbaine. Sur la base d'une revue de la littérature, nous mettons en avant plusieurs initiatives auto-gouvernées : le remembrement-relotissement, le « *business improvement district* », les coopératives immobilières et à finalité sociale, le « *community land trust* » et l'habitat groupé. Les cadres théoriques de la nouvelle économie institutionnelle et de la gestion des biens communs sont souvent mobilisés pour les initiatives auto-gouvernées. Nous expliquerons ces cadres théoriques dans ce chapitre deux.

Une fois ces termes définis et sur la base de notre modèle opérationnalisant la culture de l'aménagement, nous nous posons la question de comment quantifier les attitudes en aménagement du territoire. Cette question est traitée au troisième chapitre. L'économie expérimentale nous paraît la méthode la plus adaptée pour quantifier ces attitudes. L'économie expérimentale « *consiste à reconstituer de manière artificielle en laboratoire une situation économique dans le but de répondre à une question particulière* » (Serra, 2012a, p. 24). Dans la première partie du chapitre trois, nous expliquons la méthode car l'économie expérimentale est régulée par de nombreux principes. Dans la seconde partie, nous validerons la méthode en présentant des expériences réalisées avec des acteurs de l'aménagement du territoire. Nous avons testé trois attitudes : l'attitude face au risque, la propension à faire confiance et la propension à coopérer. Les expériences ont été réalisées dans trois pays différents afin d'évaluer si les attitudes des acteurs sont différentes en fonction du contexte. Les expériences ont été réalisées en Belgique, en Norvège et aux Pays-Bas. Nous avons réalisé les expériences auprès de professionnels de l'aménagement du territoire travaillant dans le secteur public ou privé afin d'également tester la dépendance des réponses à ce paramètre du secteur d'activité.

Dans la suite de la dissertation, nous nous focalisons sur l'habitat groupé. En effet, afin de tester si l'économie expérimentale permet d'évaluer le rôle de la culture de l'aménagement dans le développement de comportements auto-gouvernés, nous avons décidé de nous concentrer sur cette pratique. En Belgique, l'habitat groupé est une des pratiques auto-gouvernées les plus importantes en aménagement du territoire. « *L'habitat groupé est un type de logement collectif où les habitants participent activement à la conception et à l'organisation de leur environnement. Les habitants d'habitat groupé sont volontairement engagés à vivre comme une communauté. La conception des logements encourage les contacts sociaux tout en garantissant des*

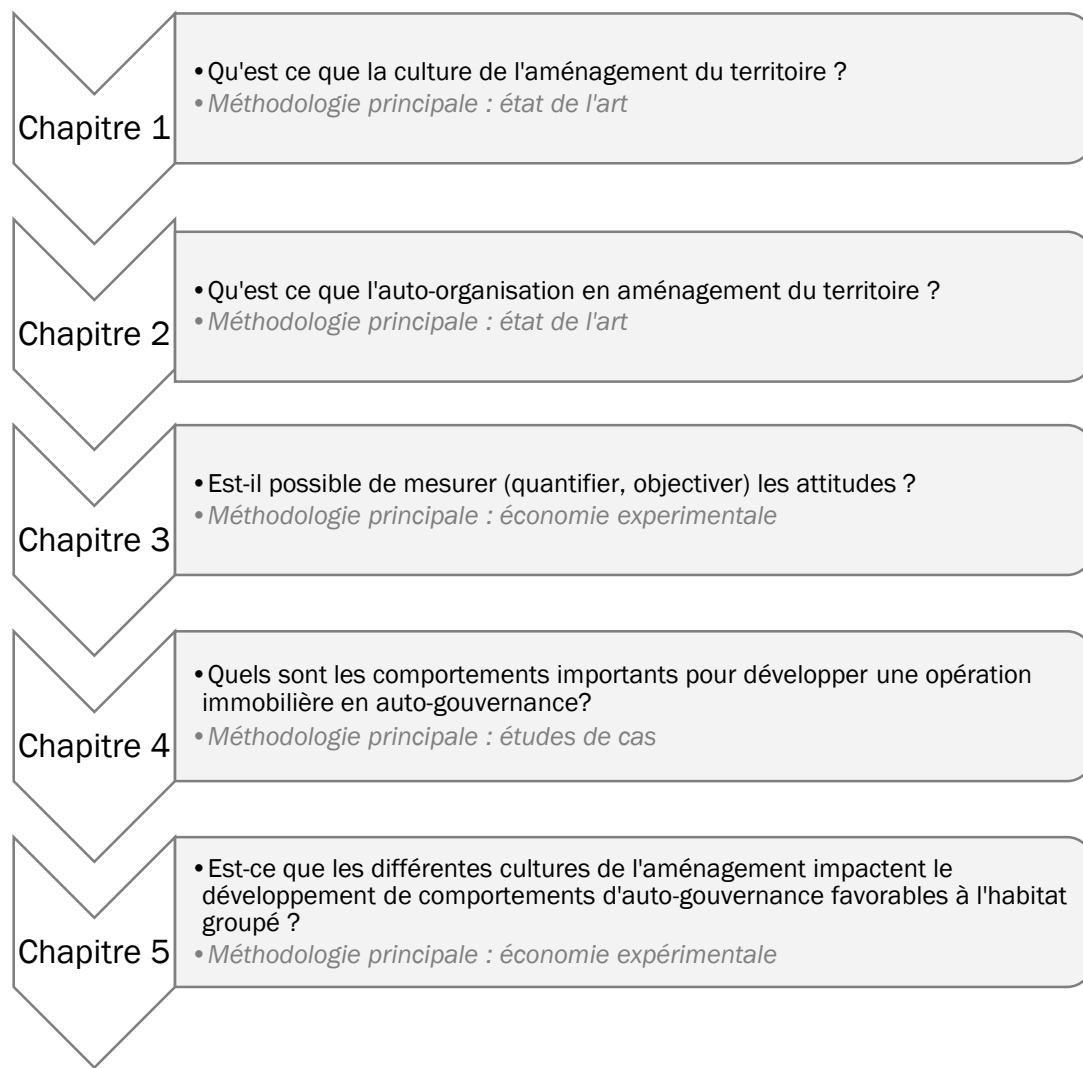
espaces privés» [traduction personnelle]³ (*The Cohousing Association of the United States*, n.d.). L'habitat groupé n'est pas un nouveau comportement mais il connaît, notamment en Belgique, un renouveau. Afin de quantifier les attitudes nécessaires au développement d'une opération immobilière d'auto-gouvernance, nous devons dans un premier les identifier. Au quatrième chapitre, nous présentons trois études de cas que nous avons analysées sur la base d'une grille développée par Ostrom concernant la gestion des biens communs. Cette analyse nous a permis d'identifier les comportements importants pour développer l'habitat groupé.

Dans le cinquième chapitre, nous quantifions les attitudes importantes pour le développement de l'habitat groupé, cela dans le but d'évaluer l'importance de la culture de l'aménagement dans le développement de comportement d'auto-gouvernance. L'économie expérimentale est la méthodologie choisie pour évaluer ces attitudes. Afin de contrôler les réponses données lors des expériences, nous avons aussi réalisé un questionnaire sur la connaissance et la perception de l'habitat groupé. Les expériences ont été réalisées auprès d'étudiants universitaires de six pays différents : en Belgique, en France, en Allemagne, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et en Norvège.

La figure 2 synthétise le cheminement de notre recherche.

³ Texte original : « *Co-housing is a type of collaborative housing in which residents actively participate in the design and operation of their own neighbourhoods. Co-housing residents are consciously committed to living as a community. The physical design encourages both social contact and individual space* » (*The Cohousing Association of the United States*, n.d.).

Figure 2 : Démarche de la recherche – questions et méthodologies



Finalement, dans le sixième chapitre, nous présentons les conclusions de cette recherche.

Précisons que notre dissertation comprend cinq annexes :

- Annexe 1 – Lettres d’invitation pour les acteurs de l’aménagement du territoire
- Annexe 2 – Jeux et questionnaire à destination des acteurs de l’aménagement du territoire
- Annexe 3 – Lettres d’invitation pour les étudiants
- Annexe 4 – Jeux et questionnaire sur l’habitat groupé à destination des étudiants
- Annexe 5 – Résultats supplémentaires concernant les jeux et le questionnaire sur l’habitat groupé

AU SEIN D'UN PROJET EUROPÉEN

Notre recherche doctorale s'est déroulée dans le cadre du projet JPI Urban Europe, *SimsCity ValueCap*. Le nom de ce projet est l'acronyme pour *Simulations for innovative mechanisms for the selforganizing city: testing new tools for value capturing*. Le projet a été financé entre 2014 et 2018 et a été réalisé en partenariat avec l'Université de Liverpool, l'Université des sciences de la vie de Norvège et l'Université Radboud de Nimègue.

Les objectifs du projet étaient d'enquêter au niveau international sur :

- l'efficacité de la gouvernance et du financement des initiatives auto-gouvernées dans le développement urbain ;
- les possibilités de transfert des initiatives efficaces.

Le projet de recherche s'est appuyé sur les résultats d'autres projets de recherche récemment achevés, axés sur des stratégies innovantes en termes de gouvernance et de financement dans la promotion foncière et immobilière. De plus, il a intégré diverses expériences issues de l'économie expérimentale pour tester les initiatives qui favorisent la collaboration dans la régénération urbaine.

Notre recherche doctorale a bénéficié de l'apport du projet sur trois éléments principaux. Premièrement, le modèle opérationnalisant la culture de l'aménagement du territoire et présenté au chapitre un est le résultat d'une collaboration avec les partenaires du projet. Deuxièmement, la méthodologie proposée par le projet, l'économie expérimentale, a été adoptée pour effectuer cette recherche doctorale. Les expériences réalisées avec des acteurs de l'aménagement du territoire au chapitre trois ont ainsi été créées avec les partenaires. Chaque partenaire a réalisé les expériences dans son propre pays et les résultats ont été partagés. Troisièmement, la grille d'analyse pour les études de cas du chapitre quatre nous a été proposée dans le cadre de ce projet.

De notre côté, nous avons approfondi la thématique de l'auto-organisation, présentée au chapitre deux. À ce sujet, nous avons été au-delà des discussions échangées avec les partenaires. De plus, nous avons développé une thématique originale en cherchant à évaluer le rôle de la culture de l'aménagement dans le développement de comportements auto-gouvernés. Nous avons aussi fait le choix d'étudier le cas de l'habitat groupé et de réaliser une étude de cas (chapitre IV) et des expériences spécifiques à l'habitat groupé (chapitre V).

CHAPITRE I. Qu'est-ce que la culture de l'aménagement du territoire ?

INTRODUCTION

Nous l'avons mis en évidence dans l'introduction générale, notre recherche doctorale part de l'envie d'approfondir la connaissance de l'impact des cultures de l'aménagement du territoire sur les pratiques auto-gouvernées. Ce premier chapitre, par une analyse de la littérature, a pour finalité de répondre à la question suivante :

Qu'est-ce que la culture de l'aménagement du territoire ?

Aujourd'hui, l'aménagement du territoire n'est plus vu comme une pratique neutre, purement scientifique et dénuée de contexte. Il est admis que ce domaine est fortement lié au contexte culturel et territorial. Au travers des différentes régions étudiées, on observe une hétérogénéité des pratiques malgré les processus de mondialisation et de la globalisation. D'ailleurs, dans le Dictionnaire de l'Urbanisme et de l'Aménagement, Pierre Merlin et Françoise Choay définissent l'aménagement du territoire comme « *l'action et la pratique (plutôt que la science, la technique ou l'art) de disposer avec ordre, à travers l'espace d'un pays et dans une vision prospective, les hommes et leur activités, les équipements et les moyens de communication qu'ils peuvent utiliser, en prenant en compte les contraintes naturelles, humaines et économiques, voire stratégiques* » (Merlin & Choay, 2015, p. 41).

Pendant plusieurs décennies, l'aménagement du territoire a été considéré comme une pratique rationnelle sans prise en compte des disparités régionales. Le territoire était considéré comme un réceptacle neutre où des processus économiques et sociaux se déroulaient. Les études étaient principalement basées sur des observations statistiques (Sanyal, 2005). En particulier, les théories néolibérales connaissent un très grand essor dans le monde à la fin des années septante et durant les années quatre-vingt. Celles-ci ne prennent pas en considération les spécificités des contextes régionaux et nationaux.

Cependant, au début des années nonante, on assiste à une reconnaissance de l'importance de la culture dans la diversité des systèmes et des pratiques dans l'aménagement du territoire. Ce changement est qualifié en anglais de « *cultural turn* » (Knieling & Othengrafen, 2009). Ce tournant met en avant l'importance des diversités régionales : chaque région à sa propre culture, son propre contexte institutionnel, ses traditions qui amènent à trouver des solutions uniques. Ces contextes sont spécifiques spatialement ainsi que temporellement. Il n'y a pas d'universalité.

La notion de culture de l'aménagement du territoire apparaît pour la première fois dans la littérature allemande (« *Planungskulturen* ») dans les années nonante. Selon Friedman (2005), la première utilisation de cette notion date de 1993 (Keller, Koch, & Selle, 1993) dans une étude de quatre pays européens qui a pour titre : « *Planungskulturen in Europa : Erkundungen in Deutschland, Frankreich, Italien und in der Schweiz* ». Le terme en anglais, « *Planning cultures* » est plus récent que son homologue germanophone. Il est aussi présent dans la littérature anglophone dès les années nonante mais de manière plus sporadique. Les deux premiers ouvrages faisant référence dans le domaine sont le *Compendium of spatial planning systems and policies* (1997) et *European Spatial Development Perspective* (1999).

Depuis la fin des années nonante, ce domaine de recherche a connu un essor important, principalement en Europe. La construction de projets européens intégrés conduit à de nombreuses coopérations transfrontalières. Même si l'aménagement du territoire n'est pas une compétence de l'Union européenne, les domaines principaux tels que l'agriculture et la politique commerciale commune conduisent à l'échange de connaissances dans le domaine de l'aménagement du territoire. Il en résulte un accroissement du nombre d'études comparatives entre pays européens. Ces comparaisons mettent en avant la grande diversité des pratiques dans l'aménagement du territoire, diversité induite par des différences dans le contexte socio-économique et politique mais aussi culturel (Friedmann, 2012 ; Knieling & Othengrafen, 2009 ; Nadin, 2012 ; Othengrafen & Reimer, 2013 ; Sanyal, 2005).

Nous allons, dans ce chapitre, retracer l'évolution du concept de culture de l'aménagement et sa construction. Cette démarche nous apparaît essentielle pour comprendre le concept de culture de l'aménagement. De plus, il y a un manque de méthodologie pour étudier le concept, les études existantes restant très descriptives. Précédemment à cette démarche, nous allons définir le concept de culture dans la première partie de ce chapitre. Le chapitre est ensuite constitué de quatre parties présentant les grandes évolutions de la théorie sur la culture de l'aménagement. La sixième partie est consacrée à la revue de la littérature francophone. Ce chapitre se poursuit par une septième partie sur la l'étude de la culture dans le domaine de l'économie. Cette partie a pour finalité d'approfondir certains concepts et théories cruciaux dans l'étude de la culture. Ces éléments nous ont permis de développer le modèle opérationnalisant la culture de l'aménagement. Nous terminerons ce chapitre par une huitième partie sur la présentation de ce modèle. Il est important de préciser que ce modèle est l'aboutissement d'une réflexion collective dans le cadre du projet JPI Urban Europe, *SimsCity ValueCap*.

1. LE CONCEPT DE CULTURE

En préambule, il est important de signaler que le concept de culture est difficile à définir. Il n'y a pas de consensus sur sa définition (Booth, 2011 ; de Vries, 2015 ; Knieling & Othengrafen, 2009 ; Sanyal, 2005). On retrouve généralement le principe de partage de valeurs, d'attitudes et de normes (Trkulja, 2009). Malgré son imprécision, ce concept est abordé dans de très nombreuses études. En effet, il s'agit d'un sujet qui est pertinent dans de nombreux domaines. Gullestrup (2006) définit le concept de culture de la manière suivante : « *La culture est la conception du monde et les valeurs, les normes morales et les comportements effectifs – les effets matériels, immatériels et symboliques qui en découlent – que les personnes (dans un contexte et une période de temps donnés) reprennent des générations précédentes, qu'ils transmettent, éventuellement sous une forme modifiée aux futures générations ; et qui, d'une manière ou d'une autre, les différencient des personnes appartenant à une autre culture* » [traduction personnelle]⁴ (Knieling & Othengrafen, 2009, p. 4).

Pour appréhender le concept de culture, Gullestrup base son explication sur trois dimensions :

- La dimension horizontale
- La dimension verticale
- La dimension temporelle

En premier lieu, il y a la dimension horizontale. Chaque être vivant est dépendant de la nature qui l'entoure pour subvenir à ses besoins. Afin d'y répondre, l'humain va, s'il en a la possibilité, se coordonner aux autres humains. Ces moyens de coordination sont très divers et varient dans le temps et dans l'espace. En effet, il y a de nombreux moyens de coexister et de co-agir pour subvenir à ses besoins fondamentaux. Mais ces moyens répondent à un schéma que Gullestrup a identifié et que nous allons présenter dans la suite de cette section. Par exemple, les bergers en région méditerranéenne, les forestiers au Canada et les pêcheurs en Arctique ont développé des techniques et des méthodes pour opérer avec la nature.

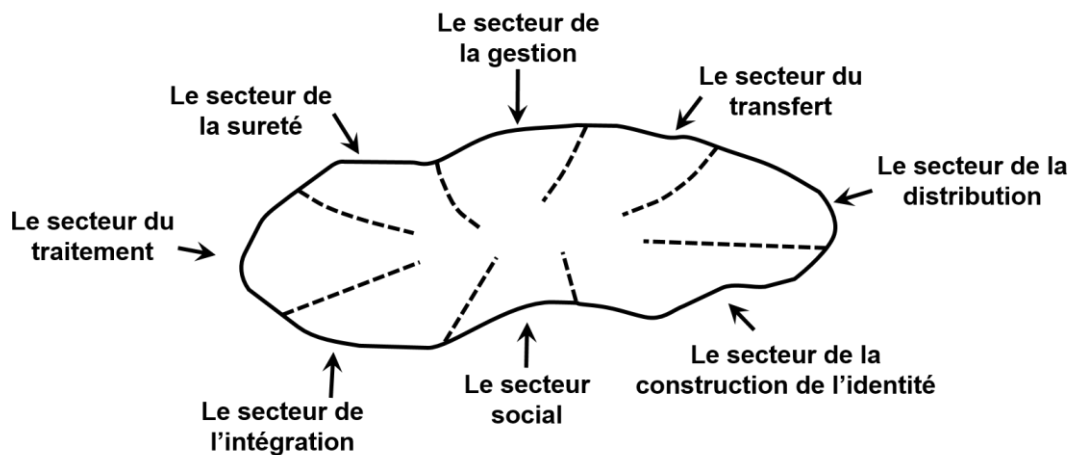
Gullestrup identifie huit secteurs qui peuvent être retrouvés dans l'ensemble des cultures sous des formes très variées. Ils correspondent à la dimension horizontale (Figure 3) et

⁴ Texte original : « *Culture is the world conception and the values, moral norms and actual behaviour – and the material, immaterial, and symbols results thereof- which people (in a given context and in a given period of time) take over from a preceding “generation”, which they – possibly in a modified form- seek to pass on to the next “generation” ; and which in on way or another make them different from people belonging to other cultures* » (Knieling & Othengrafen, 2009, p. 4).

représentent, selon les domaines de recherche, une plus ou moins grande importance. Ces huit secteurs sont les suivants :

- Le secteur du *traitement* ou la *technologie* : comment les individus interagissent-ils avec la nature ? (ex : les différents systèmes agricoles, l'industrialisation, la façon de se loger et de s'habiller...).
- Le secteur de la *distribution* ou les *institutions économiques* : comment la production est-elle distribuée ? (ex : système plus ou moins égalitaire, orienté sur la performance ou sur le pouvoir)
- Le secteur *social* ou les *institutions sociales* : comment les individus vivent-ils ensemble ? (ex : un système de castes ou tribal)
- Le secteur de la gestion et des décisions ou les *institutions politiques* : qui contrôle quoi ? (ex : les relations de pouvoir entre les sexes, entre les âges ou entre les ethnies)
- Le secteur du *transfert* ou le *langage et la communication* : comment la connaissance, les idées et les valeurs sont-ils diffusés aux particuliers et aux groupes ? (ex : les formes de communication via l'habillement ou les objets que l'on possède)
- Le secteur de *l'intégration* ou la *reproduction*, la *socialisation* et *l'apprentissage* : comment les individus et la communauté sont-ils intégrés, développés et entretenus ? (ex : le soin apporté aux malades et aux générations plus âgées ou plus jeunes)
- Le secteur de la *construction de l'identité* ou *l'idéologie* : comment l'identité commune est-elle créée et préservée ? (ex : usage du drapeau)
- Le secteur de la *sûreté* ou les *institutions religieuses* : quelle est la vision de la relation entre la vie et la mort ? (ex : les mythes)

Figure 3 : La dimension horizontale de la culture selon Gullestrup

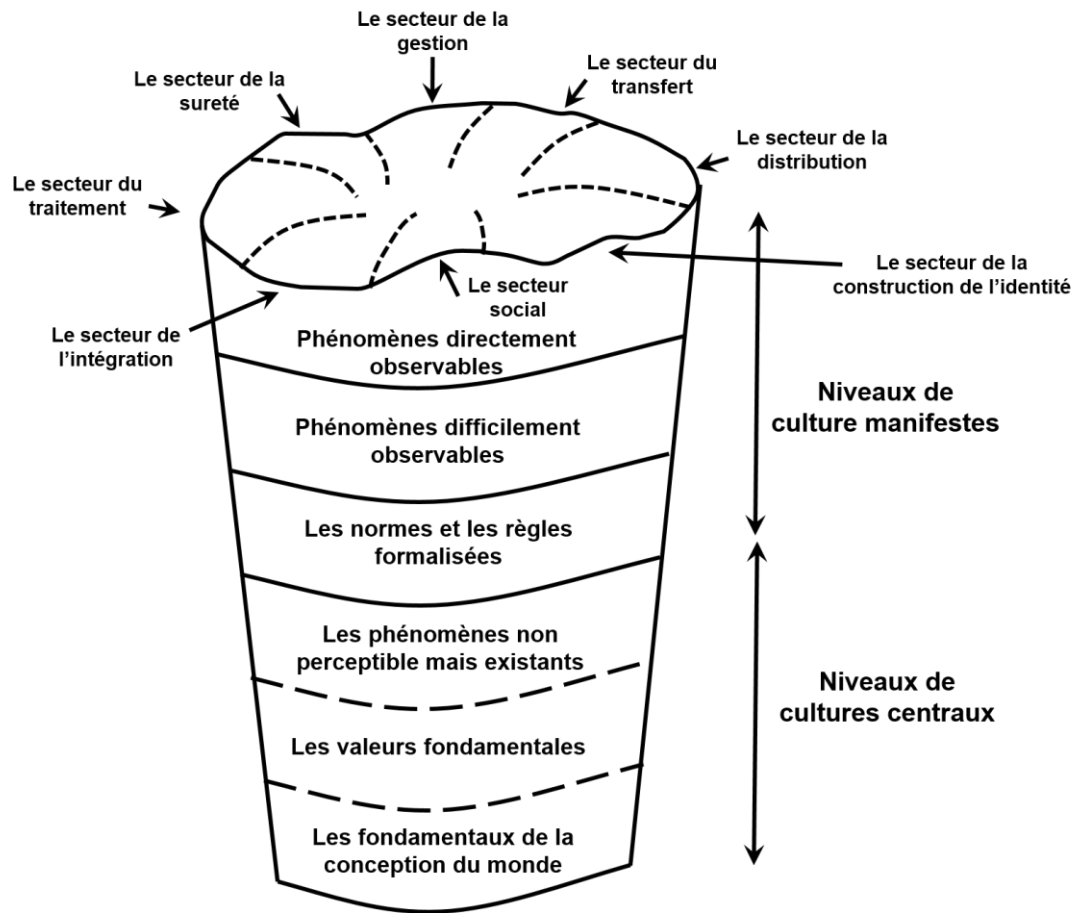


Source : traduit de Gullestrup, 2006, p. 75

La dimension verticale, quant à elle, concerne la visibilité des secteurs. Dans certaines cultures, certains aspects sont directement observables (le code vestimentaire, les aliments...). D'autres, par contre, sont moins facilement tangibles comme la structure sociale ou les normes morales. Certains phénomènes observables sont aussi le reflet de valeurs ou d'attitudes plus profondément ancrées. Cette hiérarchie dans l'observation et la visibilité de la culture représente la dimension verticale. Gullestrup identifie six niveaux dont les trois niveaux supérieurs sont perceptibles et les trois niveaux inférieurs ne sont pas manifestes mais sont plus fondamentaux (Figure 4). Ils sont le cœur même de la culture.

- Niveaux de culture manifestes – niveaux symbolisant la culture
 - Les phénomènes directement observables (ex : le langage)
 - Les phénomènes difficilement observables (ex : la structure de la propriété foncière)
 - Les normes et les règles formalisées (ex : le jugement en cas de meurtre)
- Niveaux de cultures centraux – niveaux culturels symbolisés
 - Les phénomènes non perceptibles mais existants (ex : les codes lors d'une vente aux enchères)
 - Les valeurs fondamentales (ex : le respect de la démocratie)
 - Les fondamentaux de la conception du monde (ex : la vie après la mort, les buts de la vie...)

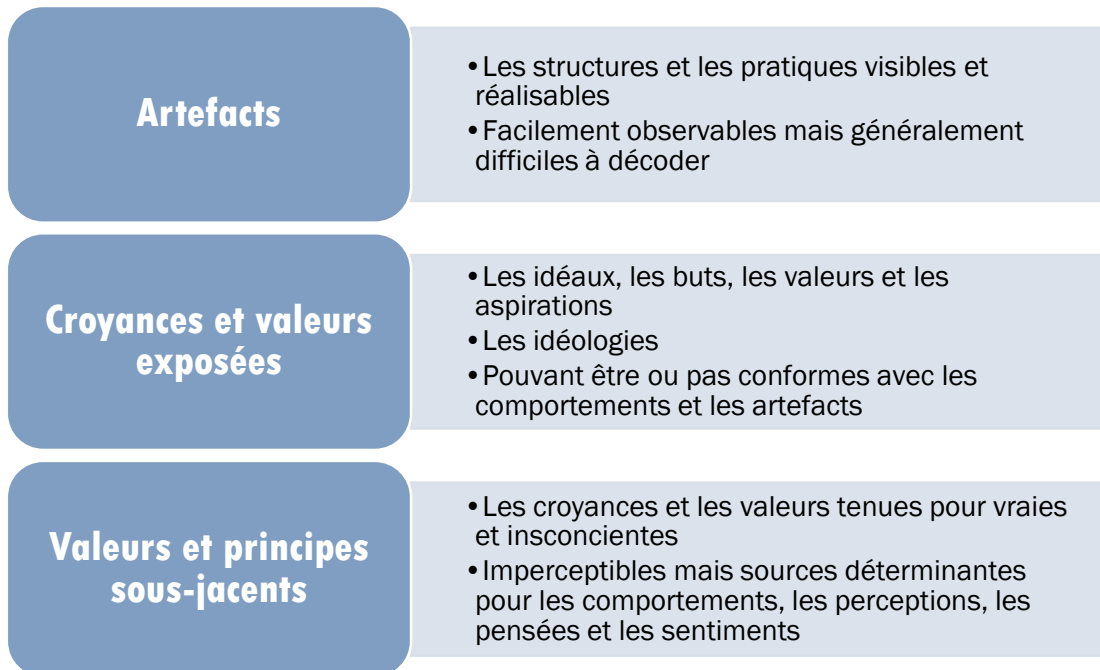
Figure 4 : La dimension verticale de la culture selon Gullestrup



Source : traduit de Gullestrup, 2006, p. 101

La division en niveaux mise en avant par Gullestrup est similaire au modèle développé par Schein (2004). En particulier, les deux approches soulignent la difficulté d'observer les idéologies et les valeurs. Le modèle développé par Schein distingue trois niveaux dans l'analyse de la culture (Figure 5).

Figure 5 : Les niveaux de la culture



Source : traduit de Schein, 2004, p. 24

Concernant la dernière dimension du modèle de Gullestrup, le temps, il faut signaler qu'aucune culture n'est statique.

Sur la base des modèles de Gullestrup et Schein, Knieling et Othengrafen (2009) ont développé le modèle de la culture de l'aménagement. Ce modèle est présenté dans la section 3.1.

2. LES PREMIÈRES ÉTUDES SUR LA CULTURE DE L'AMÉNAGEMENT

Une des premières comparaisons de différentes cultures de l'aménagement du territoire est un rapport de la Commission européenne : *Compendium of spatial planning systems and policies* (1997). Dans cet ouvrage, les auteurs soulignent qu'il est indispensable de reconnaître les différences culturelles et le contexte politico-administratif pour réaliser des coopérations. L'ignorance de cette diversité complexifie les coopérations internationales. Ce rapport avait pour objectif d'améliorer la connaissance des contextes et des systèmes d'aménagement du territoire de différents pays. Parmi les 15 pays étudiés, les États membres de l'Union européenne de l'époque, les auteurs identifient quatre tendances dans les systèmes d'aménagement du territoire. Les distinctions se font

alors principalement sur la législation (contraignante ou non), sur l'autorité (centrale ou décentralisée) et sur les relations entre le secteur public et privé (conflictuelles ou ouvertes à la coopération). Les quatre approches sont les suivantes (Knieling & Othengrafen, 2009) :

- *Approche de planification économique régionale.* Cette approche poursuit des objectifs sociaux et économiques en particulier vis-à-vis des disparités régionales au niveau de l'emploi, des richesses et des conditions sociales et de santé. Cette politique est mise en œuvre principalement par le gouvernement central et par des investissements du secteur public (ex : la France et le Portugal)
- *Approche globale et intégrée.* L'aménagement du territoire est mis en œuvre à travers une hiérarchie de plans systématiques et formels. Ces plans coordonnent les activités publiques de différents secteurs (ex : les Pays-Bas, les pays scandinaves, l'Allemagne et l'Autriche)
- *Aménagement du sol.* L'aménagement du territoire est associé au contrôle de l'usage des sols à un niveau local et stratégique (ex : le Royaume-Uni, la Belgique et l'Irlande)
- *Tradition urbanistique.* Elle met l'accent sur l'architecture, le paysage urbain, le contrôle des bâtiments. La réglementation s'effectue au moyen de codes et de zonages rigides (ex : les pays méditerranéens)

Cet ouvrage propose une comparaison élémentaire des différents systèmes tout en se concentrant exclusivement sur les aspects formels. Les comparaisons sont statiques et négligent les traditions culturelles, les valeurs et les coutumes. Il n'y a pas non plus de prise en considération de l'aspect évolutif du domaine (Ernste, 2012). L'étude porte principalement sur les aspects organisationnels et institutionnels (lois, procédures, instruments, structures administratives). Ces critiques, de non-prise en compte des impacts tangibles et non tangibles de la culture sur l'aménagement du territoire, peuvent aussi être faites à d'autres études comparatives réalisées à la même époque (de Olde, 2015). Celles-ci sont principalement tournées vers une énumération des caractéristiques du domaine de l'aménagement du territoire sans avoir de cadre conceptuel pour discuter de l'impact de la culture.

La première publication à utiliser le concept de culture de l'aménagement du territoire comme outil d'analyse est l'ouvrage de Sanyal (2005). Ce travail est le résultat d'un symposium datant de 2002 organisé par le MIT. L'objectif était de montrer la diversité des conceptions, des institutions et des pratiques dans le domaine de l'aménagement du territoire. Les pays sélectionnés pour l'étude sont à la fois des pays industrialisés ou en voie d'industrialisation. Les pays repris sont : l'Iran, la Chine, les Pays-Bas, les États-Unis, le Mexique, le Japon, le Royaume-Uni, la France et l'Australie. Cependant, il n'y a pas de définitions communes du concept et chaque auteur applique sa propre méthodologie (de Olde, 2015 ; Faludi, 2004 ; Knieling & Othengrafen, 2009 ; Taylor, 2013). Mais

Bishwapriya Sanyal, l'auteur du premier chapitre donne sa propre définition. Celle-ci est encore régulièrement reprise dans la littérature actuelle (de Vries, 2015 ; Friedmann, 2005). La culture de l'aménagement du territoire est définie comme : « *les mentalités collectives et les attitudes dominantes des aménageurs concernant le rôle approprié de l'État, des forces du marché et de la société civile dans l'influence des constructions sociales* » [traduction personnelle]⁵ (Sanyal, 2005, p. xxi). Néanmoins, les comparaisons se focalisent principalement sur les aspects institutionnels et les outils. Taylor (2013) regrette aussi l'absence d'évaluation systématique. Malgré ces critiques, l'ouvrage permet de comprendre l'importance de la culture dans la diversité des pratiques.

3. LES ÉTUDES DES ANNÉES 2000

Une autre publication importante dans le domaine de la culture de l'aménagement est le livre de Knieling et Othengrafen (2009) intitulé *Planning cultures in Europe: decoding cultural phenomena in urban and regional planning*. Ce livre a été écrit dans le cadre du projet CULTPLAN financé par l'Union européenne. Le projet CULTPLAN, incluant des partenaires de cinq pays (Pays-Bas, Grèce, Italie, Pologne et Allemagne), avait pour objectif d'analyser l'impact de la culture et ses manifestations dans les projets INTERREG. L'objectif était de formuler des recommandations pour réaliser des projets internationaux et de coopération en tenant compte des différences culturelles existantes. Ce projet a commencé en 2004 et s'est terminé en 2007.

Le livre découlant de cette recherche a un double intérêt. Premièrement, on y trouve une présentation de la théorie de la culture par Gullestrup (partie 1). Deuxièmement, Othengrafen reprend cette théorie et la combine avec des théories venant des sciences organisationnelles, des études transculturelles et sociologiques pour développer un modèle de culture de l'aménagement qu'il appelle *Culturised planning model*.

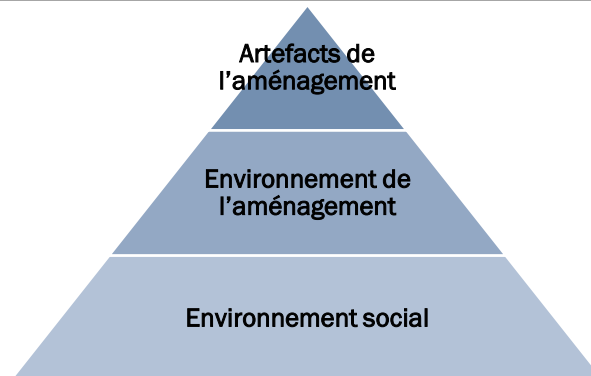
3.1. Culturised planning model (Knieling et Othengrafen, 2009)

L'objectif de ce modèle est de permettre aux scientifiques et aux praticiens d'analyser le rôle de la culture dans l'aménagement du territoire et dans les processus de développement. Il a aussi pour objectif de définir le concept de culture de l'aménagement afin de l'opérationnaliser. En effet, comme évoqué précédemment, le manque de méthodologie pour étudier le concept est criant.

Ce modèle distingue trois niveaux selon les difficultés de perception des phénomènes (Figure 6).

⁵ Texte original : « *Assuming that the term planning culture means the collective ethos and dominant attitudes of planners regarding the appropriate role of the state, market forces, and civil society in influencing social outcomes* » (Sanyal, 2005, p. xxi).

Figure 6 : Modèle de culture de l'aménagement selon Knieling et Othengrafen



Source : traduit de Knieling & Othengrafen, 2009, p. 57

Le niveau culminant correspond aux artefacts de l'aménagement du territoire. À ce niveau, est repris l'ensemble des structures, des produits et des processus de l'aménagement qui sont visibles. On peut par exemple citer : les structures urbaines, les différents plans d'aménagement, les institutions et le rôle des acteurs publics ou privés. L'ensemble de ces artefacts est influencé par les valeurs, les traditions, les attitudes et les habitudes. Ces composantes ont une influence significative sur l'aménagement du territoire mais elles sont moins directement visibles. Dans ce modèle, ces composantes moins visibles constituent les niveaux inférieurs. Elles sont différenciées en deux niveaux distincts : l'environnement de l'aménagement du territoire et l'environnement social.

Le niveau de l'environnement de l'aménagement est constitué des valeurs et des suppositions des acteurs actifs dans les processus de l'aménagement du territoire. Ces acteurs sont, entre autres, les urbanistes, les aménageurs, les décideurs politiques.... On y retrouve, par exemple, les objectifs et les principes d'aménagement, les traditions et l'histoire de l'aménagement du territoire ainsi que les structures politiques, administratives et économiques.

Le niveau inférieur du modèle correspond à l'environnement social. Il concerne les postulats sous-jacents de la population qui sont extrêmement difficiles à percevoir mais qui affectent l'aménagement du territoire. C'est à ce niveau que l'on retrouve les croyances, les perceptions, les pensées et les sentiments. On peut citer comme exemple l'acceptation plus ou moins facile des projets d'aménagement mais aussi, plus fondamentalement, les différentes conceptions vis-à-vis de la justice, du modèle politico-social et de la considération de la nature.

Knieling et Othengrafen se sont inspirés du modèle culturel de Gulletrusp. Pour être complet dans l'analogie avec le modèle de Gulletrusp, Knieling et Othengrafen précisent que la composante horizontale correspond aux différents artefacts de l'aménagement du territoire. La dimension temporelle n'est pas non plus à oublier. Il peut y avoir des modifications des différents niveaux. Le plus visible sera la modification des artefacts. Toutefois, la modification d'un artefact est généralement induite par une modification de l'environnement de l'aménagement ou de l'environnement social. Cependant, un changement dans les artefacts n'est pas toujours causé par une modification de l'environnement de l'aménagement ou de l'environnement social.

Ce *Culturised planning model* (Knieling et Othengrafen, 2009) a l'avantage de créer un lien entre la culture globale et l'aménagement du territoire. Prévu pour être un outil d'analyse plutôt qu'une théorie, le modèle présente cependant quelques faiblesses. Premièrement, il couvre une très large compréhension de phénomène. Il comprend les attitudes, les croyances, les traditions, les émotions, les pratiques, les relations, les normes sociales, le statut socio-économique... La couverture est très large et il est donc difficile d'identifier les limites des champs couverts et de relever les points importants (de Olde, 2015). La seconde faiblesse est la difficulté d'établir la distinction entre les différents niveaux. Certaines variables sont difficilement classables et elles correspondent à plusieurs niveaux. Cette ambiguïté montre l'importance de la culture dans l'aménagement du territoire mais elle rend difficile l'opérationnalisation du modèle. Le troisième problème concerne les liens de causalité entre les différents niveaux (de Olde, 2015). Les artefacts sont généralement l'expression des valeurs et des postulats qui constituent l'environnement. Ces liens sont cependant indéterminés. Tout comme pour la difficulté d'identifier le niveau, les difficultés d'identifier les liens entre les niveaux rendent difficile l'opérationnalisation de la culture de l'aménagement sur la base de ce modèle. On peut donc effectivement reprocher à ce modèle qu'il n'offre pas de lignes conductrices claires pour la recherche sur la culture de l'aménagement.

4. LES ANNÉES 2010, UNE APPROCHE PLUS INSTITUTIONNELLE

Suite aux critiques formulées aux contributions des années 2000, de nouvelles recherches ont centré leurs analyses sur une approche plus institutionnelle. Parmi ces contributions, on retrouve notamment les articles parus dans un numéro thématique du journal « *Planning Practice & Research* » sur les méthodologies portant sur une analyse comparative internationale des processus de planification (Ernste, 2012 ; Getimis, 2012 ; Nadin, 2012 ; Reimer & Blotevogel, 2012 ; Rivolin, 2012 ; Servillo & Van Den Broeck, 2012).

L'objectif de ce numéro était de « *réaliser une revue critique des méthodologies antérieures servant à la comparaison européenne de l'aménagement du territoire, et de*

proposer des approches alternatives » » [traduction personnelle]⁶ (Nadin, 2012, p. 3). Le numéro ne se consacre donc pas directement à la culture de l'aménagement du territoire mais à des approches visant à améliorer le pouvoir analytique des études comparatives (de Olde, 2015). Servillo et Van Den Broeck (2012) explorent le concept de culture de l'aménagement avec une analyse des interactions entre les acteurs et l'institution sociale. Reimer et Blotevogel (2012) introduisent le concept des milieux institutionnels. Getimis (2012) propose une approche multi-scalaire (nationale, régionale, locale) centrée sur les acteurs, les connaissances et les politiques. Rivolin (2012) propose un modèle sur les technologies institutionnelles. Toujours dans le même numéro, Ernst (2012) propose une analyse centrée sur l'acteur. Plus récemment, Taylor (2013) propose une approche intégrant un aspect plus historique.

Selon nous, l'intérêt de ce numéro thématique n'est pas la description détaillée de chacune de ces approches mais plutôt d'offrir un aperçu sur l'apport de ces dernières. Celles-ci sont plus centrées sur une thématique et le cadre analytique en est plus précis. Ces approches mettent également l'accent sur trois critiques que les études sur la culture de l'aménagement devraient prendre en compte (de Olde, 2015) :

- 1) L'importance des interactions entre les structures et les acteurs ;
- 2) L'importance des différentes échelles et de leur imbrication les unes dans les autres ;
- 3) L'importance de l'aspect évolutif des systèmes d'aménagement. Bien souvent les études analysent le système à un moment donné et restent dans une analyse très statique.

Cependant, avec les approches prises en compte dans le numéro thématique considéré, le risque est d'abandonner certaines dimensions et de laisser des coins d'ombre. De Olde (2015) pointe notamment le risque de la mise de côté du niveau le plus micro, à savoir les habitudes à l'intérieur d'un domaine particulier de l'aménagement du territoire et les éléments au niveau le plus macro comme les valeurs sociétales.

⁶Texte original : « *critically review previous methodologies adopted in European comparative planning, and suggest alternative approaches* » (Nadin, 2012, p. 3)

5. LES PUBLICATIONS RÉCENTES

Les articles les plus récents (de Vries, 2015; Knieling & Othengrafen, 2015) s'appuient sur le modèle de culture de l'aménagement développé par Knieling et Othengrafen. L'article de de Vries (2015) a pour avantage de réaliser la synthèse entre, d'une part le modèle de culture de l'aménagement et, d'autre part, les approches institutionnelles. Il propose quatre manières de percevoir la culture de l'aménagement :

- *L'aménagement comme un phénomène culturel*: la signification de l'aménagement du territoire dans chaque culture
- *L'aménagement comme une sous-culture*: l'analyse des valeurs et des attitudes des acteurs de l'aménagement du territoire
- *L'aménagement comme une fonction de la gouvernance*: les règles et les routines du gouvernement et de la bureaucratie, et la correspondance entre ces règles et l'aménagement
- *La culture sociétale et l'aménagement*: la compréhension des valeurs et des attitudes de la société au sens le plus large qui façonne le développement spatial.

À travers un exemple (la comparaison entre la Flandre et les Pays-Bas), il montre l'importance de s'attacher aux quatre différentes perspectives.

6. APPROCHES FRANCOPHONES

Dans cette partie, nous voulons aborder l'usage du concept de la culture de l'aménagement dans la littérature francophone. Très peu de recherches ont été trouvées sur le sujet, à l'exception de la thèse de Trkulja (2009) mais dont la revue de littérature dans le domaine est assez limitée. Le concept est donc rarement utilisé dans la littérature francophone. Cette littérature n'apporte donc pas de nouveaux éléments à la compréhension du concept.

7. LA DIMENSION CULTURELLE EN ÉCONOMIE

Durant la seconde moitié de XX^e siècle, la prise en compte de la culture dans les analyses économiques était totalement absente (de Jong, 2013). Même s'il y a toujours eu des recherches mettant en avant l'importance du contexte, la vue économique dominante était basée sur le comportement rationnel des agents. Les économistes étaient réticents à utiliser le cadre culturel comme un facteur déterminant dans les analyses économiques. Pour eux, le concept de culture était trop vague et ambigu pour amener à des résultats tangibles (Guiso et al., 2006). Dès lors, il paraissait difficile de tester des hypothèses dans ce domaine.

Cependant, la prise en compte des effets du contexte est apparue nécessaire au vu de certaines théories peu en phase avec le développement économique (de Jong, 2013). Au début des années nonante (« *Cultural turn* »), il y a eu un développement des recherches académiques sur l'importance des facteurs culturels dans les performances économiques. L'explosion de l'économie institutionnelle (voir la section 7.1 au chapitre II) a entraîné l'étude des institutions formelles ainsi que l'étude des institutions informelles. De plus, les méthodes pour collecter des données afin d'identifier les différences entre préférences et valeurs ont été améliorées.

Dans les paragraphes ci-dessous, nous allons, revenir sur la définition de la culture et notamment sur celle utilisée en économie. Nous définirons les concepts de valeur et d'attitude, des éléments clés de la culture. Ensuite, nous présenterons les travaux de référence qui ont été réalisés dans le domaine. Enfin, nous exposerons les trois méthodologies utilisées pour étudier l'effet de la culture sur les performances économiques.

7.1. Définition des concepts

7.1.1. La culture

En économie, la définition du concept de culture est un exercice aussi difficile que dans les autres domaines. Les économistes aiment à rappeler que les anthropologues Kroeber et Kluckhohn avaient, en 1952, identifié 160 définitions différentes du terme culture (de Jong, 2013). Cependant, d'un point vue empirique, la définition donnée par Guiso, Sapienza et Zingales (2006) semble être largement répandue parmi les économistes. Ils définissent la culture comme étant « *les croyances et les valeurs habituelles que les groupes ethniques religieux et sociaux transmettent, sensiblement inchangées d'une génération à l'autre* » [traduction personnelle]⁷ (Guiso et al., 2006, p. 23).

Si l'on compare cette définition avec celle donnée par Gullestrup (2006) ainsi que d'autres définitions comme celles de Hofstede ou Inglehart, quatre traits communs sont identifiés (de Jong, 2013) :

1. Les valeurs sont essentielles ;
2. La culture se réfère à un groupe (une nation, une entreprise, un groupe ethnique, religieux...) ;
3. La culture se réfère à une tendance ou à un modèle (les membres du groupe peuvent avoir différentes opinions mais la culture se réfère à la tendance générale et pas aux individualités) ;
4. Les éléments sont transmis de génération en génération.

⁷ Texte original : « *Those customary beliefs and values that ethnic, religious, and social groups transmit fairly unchanged from generation to generation* » (Guiso et al., 2006, p. 23).

7.1.2. Les valeurs et les attitudes

Dans le langage courant, les concepts de valeurs et d'attitudes sont souvent confondus. Il nous apparaît important de mieux distinguer ces concepts car, d'une part, ils sont déterminants dans la notion de culture et, d'autre part, ils sont au cœur du système d'analyse des comportements économiques.

La définition du concept de valeur la plus communément utilisée est celle donnée par Rokeach (1973). Il la définit comme « *une croyance durable qui se traduit par le choix d'un mode spécifique de comportement ou d'un but de l'existence personnellement ou socialement préférable à un autre mode de comportement ou but de l'existence* » [traduction personnelle]⁸ (Rokeach, 1973, p. 5).

Selon Rokeach (1973), les valeurs sont des croyances qui ont :

1. « *une composante cognitive dans la mesure où "grâce à cette valeur, la personne connaît la façon juste de se comporter ou de choisir son but"* ;
2. *une composante affective indiquant que "la personne éprouve de l'émotion pour ou contre cette valeur, l'approuve ou la désapprouve"* ;
3. *une composante comportementale, c'est-à-dire en rapport avec la manifestation de la valeur par "une attitude ou une action"* » (Rioux, 2010, p. 332)

Contrairement aux attitudes qui peuvent être extrêmement nombreuses, il existe un nombre limité de valeurs. Rokeach en identifie une trentaine et Schwartz (1992) une quarantaine. Un exemple : la bienveillance est une valeur qui peut entraîner différentes attitudes comme une attitude aimante envers son conjoint, une attitude attentive envers ses enfants ou du respect envers un collègue.

Les attitudes sont définies comme « *une prédisposition à agir de manière cohérente, favorablement ou défavorablement à un objet ou une situation donnée* » (Pellemans, 1998).

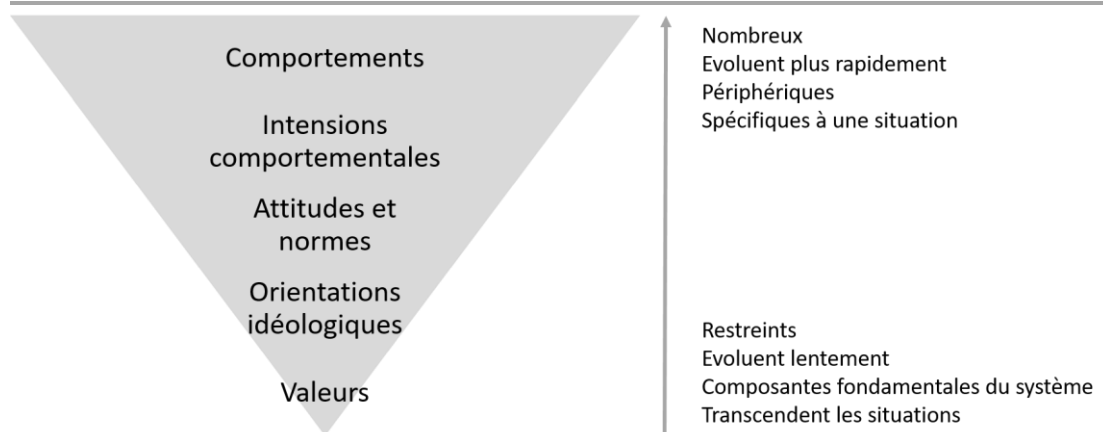
Les valeurs diffèrent des attitudes pour au moins quatre raisons (Vaske & Donnelly, 1999). Premièrement, les valeurs représentent des croyances stables que les individus utilisent comme standard pour évaluer les attitudes et comportements (Rokeach, 1973). Ensuite, les valeurs transcendent les objets, les situations et les questions (Rokeach, 1973). Si une personne a pour valeur l'égalité, il est attendu que cette personne porte cette valeur à son travail, durant ses loisirs ou avec ses amis. Troisièmement, les valeurs sont la composante centrale du système cognitif d'un individu. Elles déterminent les attitudes et croyances. Enfin, les valeurs sont d'un nombre limité alors qu'il existe des

⁸ Texte original : « *an enduring belief that a specific mode of conduct is personally or socially preferable to an opposite or converse mode of conduct or end state of existence* » (Rokeach, 1973, p. 5).

centaines d'attitudes. Au final, « *une valeur est d'un niveau d'abstraction plus grand qu'une attitude car elle se focalise sur un idéal abstrait tel que la liberté ou l'égalité, qui sert de principe guidant dans la vie. Plus spécifiquement, les personnes possèdent des attitudes face à des objets concrets (par exemple une pizza) ou des objets abstraits (tels que l'euthanasie ou l'interruption de grossesse)* » (Meier, 2016, p. 21). Les attitudes sont réservées à des jugements spécifiques (Rohan, 2000).

Sur la base de la différence du niveau d'abstraction des cognitions sociales, Homer et Kahle (1988) ont établi un modèle qui différencie les valeurs, les attitudes et le comportement. Selon ce modèle (Figure 7), les valeurs influencent les attitudes qui, elles-mêmes, définissent le comportement. Ce modèle fait donc le lien entre le niveau de cognition le plus abstrait et le niveau le plus spécifique, le comportement. Il met en avant le lien de causalité entre valeur, attitudes, comportement.

Figure 7 : Le continuum de la hiérarchie cognitive



Source : traduit de Vaske & Donnelly, 1999, p. 525

C'est sur la base de la relation entre les valeurs et les comportements que les études économiques étudient l'impact de la culture sur les performances économiques (Chuah, 2010 ; Guiso et al., 2006). En effet, elles basent leurs analyses sur l'étude des valeurs et des attitudes pour déterminer les comportements économiques et les performances des systèmes. La littérature dans le domaine est en plein développement.

Préalablement à la présentation des méthodes visant à étudier l'impact de la culture sur l'économie, nous allons présenter deux théories emblématiques sur l'étude des valeurs : celles de Hofstede (1980) et de Inglehart (Inglehart & Baker, 2000). Celles-ci sont très régulièrement utilisées dans la littérature économique pour appréhender l'impact de la culture sur les valeurs. Elles font référence dans le domaine. Il nous paraît important de

les présenter car nous nous en servons tant pour améliorer notre propre méthodologie que pour approfondir l'analyse de nos résultats.

7.2. Théories des valeurs culturelles

De nombreux instruments ont été développés en psychologie sociale afin de mesurer les valeurs dans le but de comprendre les différences comportementales. Nous allons passer en revue les deux théories dominantes sur les différences interculturelles. Elles sont basées sur des enquêtes. « *Ces enquêtes servent aux économistes, aux politistes et aux gestionnaires pour préciser les valeurs collectives de chaque pays et évaluer leurs effets sur la croissance économique et la volonté d'entreprendre* » (Facchini, 2008, p. 541). Les deux théories présentées ne couvrent pas l'ensemble des théories sur les valeurs et il en existe de nombreuses autres (Schwartz (2006 ; 1994 ; 1992), Steenkamp (2001), Maio et Olson (1998)...).

7.2.1. Hofstede (1980)

Hofstede a longuement travaillé sur les différences culturelles dans le monde de l'entreprise. Pour ce faire, il a notamment commencé par une enquête chez les employés d'IBM dans quarante pays (116 000 questionnaires) (Hsu et al., 2013). De cette collecte, il distingua quatre dimensions principales structurant les variations culturelles (Hofstede, 1980). Par la suite, il ajouta une cinquième dimension et Minkov compléta le modèle avec une sixième dimension. Ces dimensions sont basées sur des valeurs. Ces six dimensions sont les suivantes :

- « *la distance hiérarchique forte ou faible* » (PDI⁹) : le degré d'inégalité entre le pouvoir du niveau supérieur et les subordonnés ;
- « *le contrôle de l'incertitude fort ou faible* » (UAI¹⁰) : le degré d'anxiété dans une situation incertaine ;
- la dimension « *masculinité ou féminité* » (MAS¹¹) : privilégier la compétitivité et les rapports de force à l'harmonie et à la recherche de consensus ;
- la dimension « *individualisme ou collectivisme* » (IDV¹²) : le degré d'indépendance des individus ;
- « *l'orientation court terme/long terme* » (ajoutée au modèle en 1991) : dimension opposant la vision à long terme, encourageant les efforts présents en vue de se préparer de manière adéquate pour le futur, à la vision à court terme, privilégiant davantage les traditions et les normes ;
- La dimension « *d'indulgence ou le restreint* » : dimension opposant les sociétés capables de satisfaire les besoins et les désirs personnels des individus, aux

⁹ « *Power Distance Index* »

¹⁰ « *Individualism* »

¹¹ « *Masculinity* »

¹² « *Uncertainty avoidance* »

sociétés qui sont régies par des normes sociales strictes et prônant la régulation des désirs personnels.

Dans le modèle, chaque dimension est mesurée par un indice allant de 0 à 100. Ces dimensions permettent de comprendre le fonctionnement de différentes entreprises et d'identifier les différentes cultures nationales. Les données sont disponibles en ligne (Hofstede insights, 2018) pour presque quatre-vingts pays.

Nous pouvons prendre pour exemple la dimension sur le contrôle de l'incertitude (UAI). Pour cette dimension, la Belgique a un indice de 94 (les Belges recherchent la certitude), soit une des plus hautes valeurs au niveau mondial. À titre de comparaison, la France a un indice de 86, les Pays-Bas de 63, la Norvège de 35 et l'Allemagne de 65 (Hofstede insights, 2018).

7.2.2. Inglehart (Inglehart & Baker, 2000)

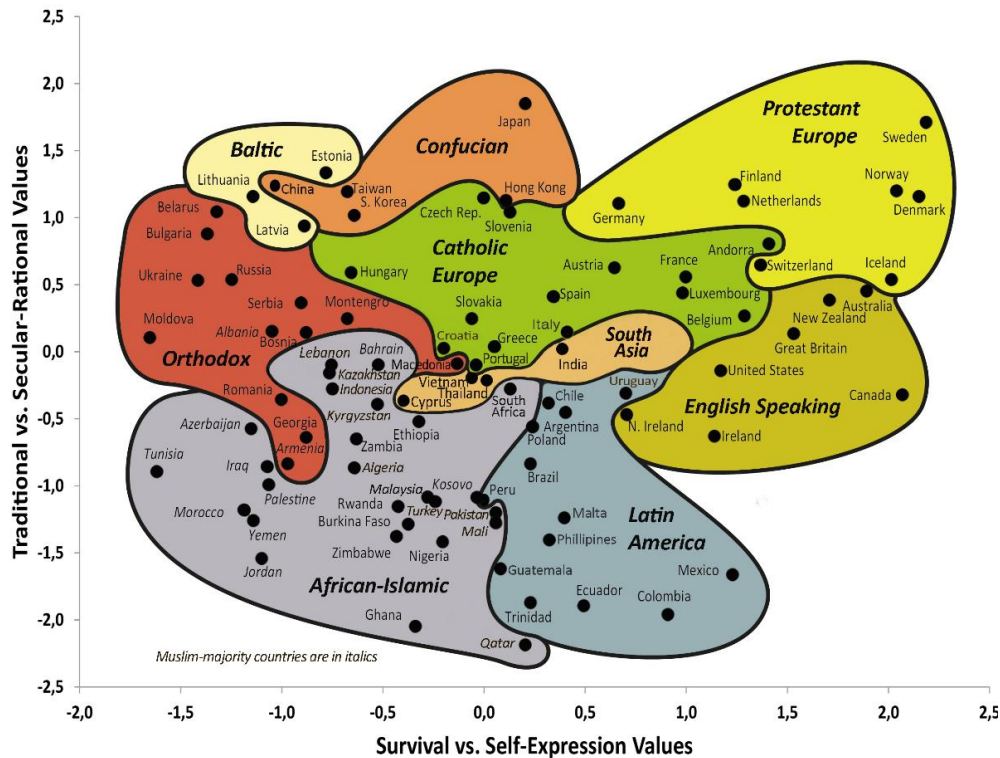
Inglehart dirige les enquêtes du *World Values Survey*, une enquête mondiale sur l'évolution des valeurs et des croyances (Hsu et al., 2013). Ces enquêtes sont constituées d'environ 400 questions sur les croyances individuelles et elles sont réalisées dans environ cent pays, ce qui couvre 80 % de la population mondiale (Facchini, 2008). Par rapport aux travaux de Hofstede, le *World Values Survey* (WVS) représente une couverture géographique plus grande. En outre, elle permet d'étudier les changements dans le temps entre les multiples vagues d'enquête (six vagues d'enquête depuis 1981 et une septième est en cours).

Inglehart (Inglehart & Baker, 2000 ; Inglehart & Norris, 2003) a identifié deux dimensions comme base structurelle de la culture :

- *la survie* (sécurité, appartenance...) versus des valeurs *d'auto-expression* (bien-être, qualité de vie, créativité...)
- *l'autorité traditionnelle* (famille, religion, autorité...) versus les valeurs *séculaires/rationnelles* (démocratie, innovation...).

Sur la base de ces facteurs, une carte culturelle a été réalisée (Figure 8). Elle permet d'identifier des zones culturelles (pays orthodoxes, les Balkans, pays confucianistes, pays anglophones, Europe catholique et Europe protestante, Amérique latine, Afrique et pays islamiques et Asie du Sud). La Belgique appartient à l'Europe catholique. Les valeurs d'auto-expression sont fortes même si elles sont moins élevées que dans l'Europe protestante ou que dans les pays anglo-saxons. Pour la seconde dimension, les valeurs sont plus progressistes pour la plupart des pays anglo-saxons mais légèrement plus traditionnelles qu'au sein des pays européens protestants.

Figure 8 : Cartographie culturelle selon Inglehart et Welzel



Source : Inglehart et al. (2014)

7.3. Les méthodes

Ces dernières années, les économistes ont développé de nouvelles méthodes et ont acquis davantage de données pour identifier le rôle de la culture dans l'économie. Pour ce faire, Guiso, Sapienza et Zingales (Guiso et al., 2006) proposent une méthode en trois étapes.

Premièrement, il faut étudier l'effet de la culture sur les croyances et sur les préférences. Deuxièmement, il faut identifier l'effet des croyances et des préférences sur les performances économiques. Enfin, la troisième étape consiste à étudier l'influence de l'économie sur la culture. Il est donc nécessaire d'étudier les causalités dans les deux sens. Cependant, cette troisième étape est généralement négligée. En effet, la culture est un élément plus stable que l'économie dont l'évolution est beaucoup plus rapide. Comme le précise Becker (1996), les individus ont moins de contrôle sur leur culture que sur d'autres capitaux sociaux. Ils ne peuvent pas modifier leur ethnie, leur famille et peuvent, avec beaucoup de difficultés, changer de pays ou de religion. Vu son faible changement,

la culture est plutôt observée comme une donnée indépendante. Plusieurs raisons expliquent l'évolution lente de la culture (Guiso et al., 2006). Premièrement, les parents reproduisent souvent ce que leurs propres parents leur ont appris. Deuxièmement, les organisations qui ont un rôle de promotion de la culture (État, Église...) ont parfois un intérêt à promouvoir des attitudes dépassées.

Pour analyser le rôle de la culture sur l'économie, plusieurs méthodologies sont possibles. La méthode la plus utilisée est l'enquête (sous-section 7.3.1). Des enquêtes comme celles mises en place par Hofstede ou Inglehart sont réalisées pour obtenir des données. La deuxième méthode est celle de l'analyse sur le terrain (sous-section 7.3.2). Enfin, l'économie expérimentale peut servir à établir la connexion entre la culture et les attitudes (sous-section 7.3.3).

7.3.1. L'enquête

La méthode de l'enquête est l'outil le plus communément utilisé avec, notamment, le *World Value Survey* et *European Values Study*¹³ (Alesina & Giuliano, 2015). Une fois les données acquises, elles sont agrégées par pays et des tests de corrélation sont effectués avec les performances économiques. Il existe de nombreux exemples dans la littérature (Guiso et al., 2006 ; Guiso et al., 2009 ; Knack & Keefer, 1997).

Cependant, l'usage d'enquêtes d'opinion comporte de nombreux biais et les déclarations d'intentions peuvent être altérées (Robin et al., 2007). Un des problèmes est dû au fait que les répondants ne font pas face à un choix réel et que leur décision n'aura pas d'implication directe sur leur bien-être. Ce problème est appelé le biais hypothétique (Robin et al., 2007). Cette absence d'impact direct entraîne un décalage entre un choix hypothétique et un choix réel. De plus, lors des déclarations, le répondant exprime, bien souvent, un jugement quant à la valeur de la proposition. On appelle cela l'effet *Warm Glow* (Robin et al., 2007). Le répondant va avoir tendance à se donner bonne conscience. Ses réponses ne sont donc pas forcément représentatives de ses préférences réelles.

7.3.2. L'analyse de la seconde génération d'immigrants

L'analyse sur le terrain consiste à analyser le comportement d'immigrants de différentes nationalités qui sont arrivés dans un même pays. Dans ce genre d'approche, on étudie principalement la deuxième génération d'immigrants (Alesina & Giuliano, 2015). Cette méthode met en avant l'importance du rôle de la culture par rapport aux institutions qui sont identiques pour les immigrés. Par ces études, il a été montré que la culture évolue

¹³ L'*European Values Study* (EVS) est une enquête à grande échelle, transnationale sur les attitudes, les opinions et les valeurs. Il existe des liens de collaboration entre l'EVS et le WVS. La quatrième vague d'enquête de 2008 s'est déroulée dans 47 pays.

dans le temps mais qu'elle n'évolue pas de manière significative en deux générations (Alesina & Giuliano, 2015).

7.3.3. L'économie expérimentale

Les expériences consistent à évaluer les attitudes de personnes venant de différents pays face à des situations identiques et contrôlées. L'expérience qui fait souvent référence dans le domaine est celle menée par Henrich et son équipe (Henrich, 2000). Nous présenterons cette méthode en détail au chapitre 3.

8. UNE MÉTHODOLOGIE POUR LA CULTURE DE L'AMÉNAGEMENT

Dans la dernière partie de ce chapitre, nous allons présenter le modèle qui nous servira à opérationnaliser la culture de l'aménagement. Sur la base de l'apport des méthodes économiques et des modèles existant dans la culture de l'aménagement du territoire, un modèle méthodologique a été développé pour cette recherche. Ce modèle est le résultat d'un travail collaboratif entre trois universités dans le cadre du projet *SimsCity ValueCap* et publié (Li et al., 2019).

Les économistes ont démontré l'impact de la culture sur les performances économiques à travers les valeurs et les attitudes (Alesina & Giuliano, 2015 ; De Jong 2013 ; Guiso et al., 2006). En définissant les valeurs comme élément central de la culture et en reprenant le lien de causalité entre valeurs, attitudes et comportements, ils mesurent l'impact de la culture sur l'économie à l'aide d'enquête et d'expériences.

Notre objectif étant de définir des indicateurs en vue de quantifier les principales composantes des cultures de l'aménagement du territoire, nous pourrions reprendre ce modèle et l'appliquer à ce domaine. Pour ce faire, nous allons adopter le modèle développé par Knieling & Othengrafen (2009), auquel nous intégrerons la démarche séquentielle développée par Guiso, Sapienza et Zingales. Ainsi, nous pourrions explorer le lien entre la culture de l'aménagement du territoire et les artefacts développés dans ce domaine.

8.1. Notre modèle

Si l'on reprend la démarche en trois étapes développée par Guiso et al. (2009), il faut dans un premier temps étudier l'effet de la culture sur les valeurs et les attitudes. Les valeurs sont aussi essentielles dans la culture de l'aménagement du territoire. Les acteurs sont sensibles aux différences culturelles et ils ont des valeurs différentes en fonction de leur milieu (Healey, 1998). Par exemple, Read et Leland (2011) ont montré que les aménageurs américains avaient des attitudes différentes en fonction de leur secteur

d'emploi : public ou privé. Ceux du secteur public ont, notamment, une attitude plus optimiste envers la capacité du gouvernement à faire face aux pressions politiques. On trouve aussi des différences d'attitudes entre les aménageurs de différents pays (Rodriguez & Brown, 2014).

Deuxièmement, il faut identifier l'effet que ces attitudes ont sur le résultat de l'aménagement du territoire. Il existe peu de littérature dans le domaine même si Reimer et Blotevogel (2012) perçoivent la culture de l'aménagement comme un contexte spécifique dans lequel les valeurs et les attitudes des acteurs influencent conjointement les actions.

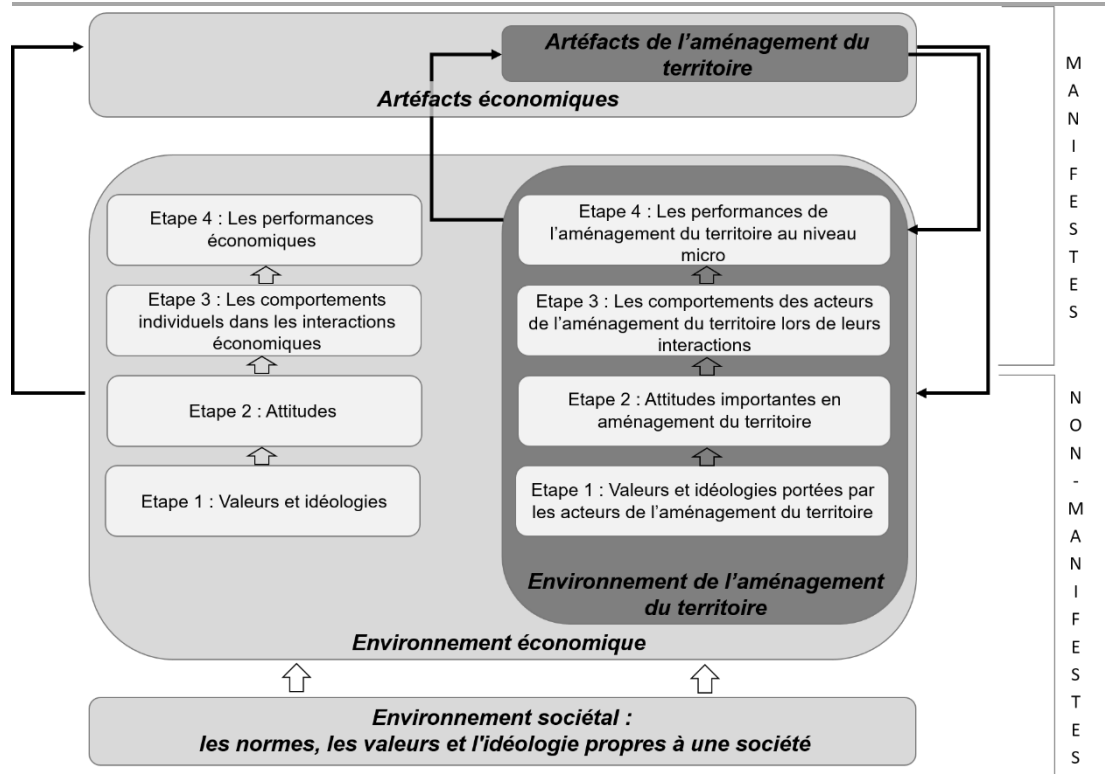
Enfin, la troisième étape est d'étudier le lien de causalité de l'aménagement sur la culture. Cependant, au vu de l'évolution lente de la culture, nous décidons de nous concentrer sur les deux premières étapes.

Grâce à ce cadre théorique, nous pouvons faire le lien entre les entrées et les sorties de l'environnement de l'aménagement du territoire. En effet, les acteurs de l'aménagement du territoire sont influencés par l'environnement sociétal ; leurs valeurs en dépendent et celles-ci vont influencer les attitudes qui gouvernent leurs prises de décision.

L'ensemble des acteurs, qui travaillent dans un environnement différent, avec un historique différent et à des périodes différentes, détermine les politiques et les instruments qui cadrent les artefacts de l'aménagement du territoire.

Nous sommes passés de ce modèle économique à un modèle spécifique à l'aménagement du territoire en nous basant sur les trois niveaux du *Culturised planning model*. Le modèle est représenté à la figure 9.

Figure 9 : Modèle opérationnalisant la culture de l'aménagement du territoire



Source : traduit de Li K. et al, 2019

CONCLUSION

Cette revue de la littérature nous a permis de clarifier le concept de culture et de culture de l'aménagement. Malgré les nombreuses contributions et la mise en avant régulière des problématiques rencontrées vis-à-vis du concept, celui de la culture de l'aménagement fait toujours face à son vieux démon, à savoir un manque d'opérationnalisation (de Olde, 2015). Les récentes publications et interventions (notamment au congrès de l'AESOP en juillet 2018 auquel nous avons participé) continuent de mettre en avant les difficultés pour faire émerger un consensus sur une signification. De plus, les approches sont très diversifiées.

Le *Culturised planning model* (Knieling et Othengrafen, 2009) fait toutefois référence dans le domaine. Il segmente en trois niveaux (artéfacts, environnement de l'aménagement du territoire et environnement social) la culture de l'aménagement du territoire. Le concept englobe de nombreux intérêts et, pour répondre à l'objectif

d'opérationnalisation, nous savons que nous ne pourrions pas intégrer l'ensemble de la thématique.

Afin d'opérationnaliser le concept de la culture de l'aménagement, nous nous sommes tournés vers le domaine de l'économie. Dans leurs méthodes, les valeurs et les attitudes occupent une part importante. Si l'on se base sur le modèle de Homer et Kahle (1988), ce sont les valeurs qui déterminent les attitudes et font émerger les comportements. C'est sur la base de ce modèle cognitif que des enquêtes ou des expériences sont réalisées. L'objectif est, dans un premier temps, d'évaluer l'impact de la culture sur les attitudes et, dans un second temps, d'évaluer le rôle de ces attitudes dans les performances de l'économie.

Ce modèle nous semble applicable à la culture de l'aménagement. Il permet de faire le lien entre l'environnement sociétal et les artéfacts. L'environnement de l'aménagement est ainsi décortiqué. Cependant, il nous semble primordial de vérifier cette hypothèse par la réalisation d'expérimentations auprès d'acteurs de l'aménagement du territoire. Ces travaux de validation sont présentés dans le troisième chapitre de ce manuscrit.

CHAPITRE II. L'auto-organisation en aménagement du territoire

INTRODUCTION

L'auto-organisation est observée quotidiennement : le flux de piétons qui s'organise pour éviter les collisions, le vol des oiseaux migrateurs ou les phénomènes liés à la thermodynamique comme la convection (transfert d'énergie thermique au sein d'un fluide). Pour l'ensemble de ces exemples, les structures se transforment sans l'intervention d'un agent extérieur (Heylighen, 2008). Nous sommes donc confrontés à l'auto-organisation dans de nombreux événements sans même y prêter attention.

Au vu de la généralité du concept, une revue de la littérature est nécessaire afin de répondre à cette question :

Qu'est-ce que l'auto-organisation en aménagement du territoire ?

Dans ce chapitre, nous allons retracer l'origine (première partie) et l'utilisation du concept d'auto-organisation dans les domaines de sciences humaines (deuxième partie). Derrière le terme d'auto-organisation se cachent deux sens possibles : l'action individuelle spontanée ou le « par soi-même » (au sens de la formulation anglophone « do-it-yourself »). Dans la troisième partie, nous présenterons ces deux significations. Dans la suite du manuscrit, nous nous focaliserons sur le second sens. La quatrième partie s'intéressera aux deux grandes composantes de l'auto-organisation « par soi-même » : la coordination et la participation. Dans la cinquième partie nous présenterons notre domaine de recherche recentré sur des outils dont la gouvernance est similaire. Dans la sixième partie de ce chapitre, nous présenterons un ensemble d'outils auto-gouvernés présents en Europe. Nous nous intéresserons plus particulièrement à ceux présents en Belgique. Enfin, nous présenterons les deux cadres théoriques généralement utilisés dans la littérature pour étudier les outils auto-organisés, à savoir la nouvelle économie institutionnelle et la théorie des biens communs.

1. AUX ORIGINES DU CONCEPT : UNE NOTION VENANT DES SCIENCES EXACTES

Le concept d'auto-organisation a été initialement développé en physique et en chimie, cela dans les années soixante (Portugali, 1997). L'objectif était de décrire l'émergence d'une nouvelle structure à partir du chaos. En la matière, en anglais, l'expression « *order out of chaos* » est généralement employée (Prigogine & Stengers, 1984). Ce concept visait à rejeter la conception newtonienne du monde. En effet, les modèles de la physique newtonienne sont déterministes (Heylighen, 2008). Selon cette conception, les phénomènes physiques se déroulent selon des lois déterministes et il n'y a pas de place pour le hasard. La vision traditionnelle pour étudier un phénomène était de le décomposer en un ensemble de particules élémentaires et d'étudier séparément ces éléments. L'objectif était d'identifier une loi sous-jacente qui permettrait d'expliquer l'ensemble du phénomène. Le système est alors vu comme « compliqué » (Boonstra, 2015).

Au milieu du XX^e siècle, les scientifiques sont arrivés à la conclusion que, par ces théories, il serait impossible d'expliquer la complexité de l'univers. En divisant un système en particules, une part de l'information est perdue. Trop d'interactions, d'échanges et de mouvements se produisent au sein de certains systèmes pour ne pas être pris en compte. En effet, un système peut répondre de manière autonome et spontanée à un changement environnemental (Boonstra, 2015 ; Heylighen, 2001 ; Prigogine & Stengers, 1984 ; Teisman et al., 2009). Les chercheurs ont donc commencé à envisager le monde comme un système « complexe » et non plus comme un système « compliqué ».

L'auto-organisation est un élément clé d'un système complexe. Dans ce cadre, l'auto-organisation est comprise comme « *l'émergence et la conservation d'une structure à partir d'interactions locales, l'émergence n'étant pas imposée ou déterminée par un seul acteur mais étant le résultat d'une multitude d'interactions complexes et non-linéaires entre plusieurs éléments* » [traduction personnelle]¹⁴ (van Meerkerk et al. , 2013, p. 1632).

¹⁴ Texte original : « *the emergence and maintenance of structures out of local interaction, an emergence that is not imposed or determined by one single actor, but is rather the result of a multitude of complex and non-linear interactions between various elements* » (van Meerkerk et al., 2013, p.1632)

2. UNE NOTION ÉTENDUE AUX DOMAINES DES SCIENCES HUMAINES

Les systèmes complexes ne sont pas présents qu'en sciences exactes. D'autres domaines s'intéressent aussi à l'auto-organisation. Dans le domaine de l'économie, l'auto-organisation peut être mise en relation avec la théorie de la main invisible d'Adam Smith (Witt, 1997). Dans le domaine de l'administration publique, le terme se réfère à l'action d'acteurs non-gouvernementaux qui contribuent à faire émerger une initiative collective sans l'interférence d'acteurs gouvernementaux (Nederhand et al., 2015).

En aménagement du territoire, le concept d'auto-organisation est utile pour étudier les processus de changement. En effet, il permet de se concentrer sur les dynamiques des systèmes, comme l'illustrent les travaux de van Meerkerk et al. (2013) sur la régénération urbaine. Il est de plus en plus souvent utilisé dans l'analyse d'initiatives citoyennes et dans les processus de développement urbain initiés par des acteurs locaux (Boonstra & Boelens, 2011 ; Healey, 2003 ; Huygen et al., 2012 ; Portugali, 2011 ; van Meerkerk et al., 2013).

Dans le domaine de l'aménagement du territoire, le terme est généralement défini comme « *l'émergence et le développement d'initiatives naissant d'un réseau construit en dehors des institutions gouvernementales et qui peuvent se rattacher ultérieurement à ces institutions* » [traduction personnelle]¹⁵ (Huygen et al., 2012, p. 12).

3. DEUX SENS DU CONCEPT DE L'AUTO-ORGANISATION

Derrière le concept d'auto-organisation, deux sens peuvent être envisagés, notamment dans les recherches en aménagement du territoire. Comme le développe Rauws (2016), le terme « *auto* » peut-être interprété de deux manières. Premièrement, il peut désigner l'émergence spontanée d'une nouvelle structure en dehors d'interactions d'agents locaux. Deuxièmement, le terme « *auto* » peut être interprété comme le développement d'une structure dans laquelle les citoyens s'organisent délibérément pour réaliser une ambition collective. Il nous semble important de distinguer les deux sens (*spontané* ou *intentionnel*). En effet, d'un côté, l'ambition collective est absente et, de l'autre, il y a un réel souhait de collaboration.

¹⁵ Texte original : « *het opkomen en ontstaan van initiatieven die hun oorsprong vinden in verbindingen binnen de maatschappij, die los staan van overheid en andere reguliere instanties en daar pas in een later stadium eventueel verbindingen mee aan gaan* » (Huygen et al., 2012, p.12)

3.1. L'auto-organisation spontanée

Si le terme auto-organisation désigne la spontanéité, cela signifie que l'émergence d'une nouvelle configuration spatiale est purement le résultat d'actions individuelles. Il y a une absence de coordination et une indépendance des actions. Bien souvent, ces actions sont le résultat d'un élément déclencheur et c'est l'accumulation des actions individuelles qui fait émerger une nouvelle structure. Ces mouvements d'auto-organisation spontanée sont souvent imprévisibles.

Cette notion est similaire à la vision des sciences exactes qui voient le système comme complexe. Nos villes évolueraient aussi de manière spontanée, non-linéaire et imprévisible vers un nouvel équilibre (ex : Bak, 1996 ; Bonabeau et al., 1997 ; Heylighen, 2008 ; Nicolis & Prigogine, 1977). Dans ce cadre, le concept d'auto-organisation peut être défini comme « *l'émergence spontanée d'une structure globale à partir d'interactions locales* » [traduction personnelle]¹⁶ (Rauws, 2016, p. 342).

Quatre caractéristiques sont essentielles pour distinguer les deux perceptions du concept d'auto-organisation. L'auto-organisation « *spontanée* » se caractérise par ces quatre caractéristiques (Rauws, 2016) :

- des actions entreprises individuellement par des acteurs qui font évoluer la situation vers un résultat collectif *sans qu'il n'y ait une coordination centrale* ou un contrôle extérieur.
- des actions qui sont entreprises sur la base *d'intentions individuelles* Un acteur peut être influencé par les actions des autres mais il n'y a pas pour autant une intention collective.
- un ensemble non-coordonné d'actions entreprises qui résulte de la transformation du système urbain. Si, au niveau des actions, il y a une indépendance, *à l'échelle du système*, une reconfiguration émerge.
- l'émergence du nouveau système qui est *difficile*, voire impossible, *à prédire*. Il n'y a pas de cause directe entre la transformation du système et le comportement des acteurs qui commencent à entreprendre des actions.

Pour illustrer ces propos, nous prenons l'exemple de flux piétonniers (Helbing et al., 2001) où chaque piéton choisit son itinéraire indépendamment des autres, même si sa trajectoire peut être influencée par celles des autres. Les piétons vont éviter la collision mais leur décision reste personnelle. Néanmoins, à une échelle plus globale, une structure peut se dégager de l'ensemble de ces trajectoires. En l'absence d'ambition collective, des lignes de désir peuvent être marquées sur le terrain (Figure 10). Une ligne de désir étant

¹⁶ Texte original : « *Self-organisation in complexity sciences includes the spontaneous formation of patterns or structures at a global level out of the interactions between agents at the local level* » (Rauws, 2016, p. 342).

« la courbure optimale du tracé qu'un piéton laisse dans son sillage lorsqu'il est totalement libre de son mouvement » (Lavadinho, 2008, p. 62).

Figure 10 : Ligne de désir



Source : Wetwebwork, 11 septembre 2008. *Desire path*. Image en ligne sur Flickr. Accès en septembre 2018

Un autre exemple que met en avant Portugali (2006) pour illustrer le fait qu'un comportement individuel puisse avoir des impacts à l'échelle de la structure correspond à l'utilisation des balcons à Tel-Aviv. Traditionnellement, les habitations de cette ville ont de nombreux balcons pour profiter du soleil. À la fin des années 50, un résident décide de fermer son balcon pour agrandir la surface de son habitation. Certains de ses voisins trouvent l'idée ingénieuse et ils reproduisent alors la même modification. En conséquence, il n'a pas fallu longtemps pour que la majorité des balcons de la ville soient refermés (Figure 11, image de droite). La municipalité décida alors de taxer ces balcons comme si c'était une pièce classique. Durant les années qui suivirent, plus aucun balcon ne fut construit à Tel-Aviv, comme dans le reste d'Israël (Figure 11, image du centre). Avec l'arrivée de l'architecture postmoderne, les balcons « ouverts » sont à nouveau appréciés et les architectes recommencent à concevoir des appartements disposant de ce type de balcon comme un élément d'agrément. Les urbanistes de la ville acceptèrent le retour de ces balcons si ceux-ci étaient conçus de manière à ne pas être refermés par la suite. Il en résulte des balcons bien particuliers typiques à cette ville (Figure 11, image de gauche).

Figure 11 : Evolution des balcons à Tel-Aviv



Source : Portugali, 2011, p. 287

3.2. L'auto-organisation intentionnelle appelée auto-gouvernance

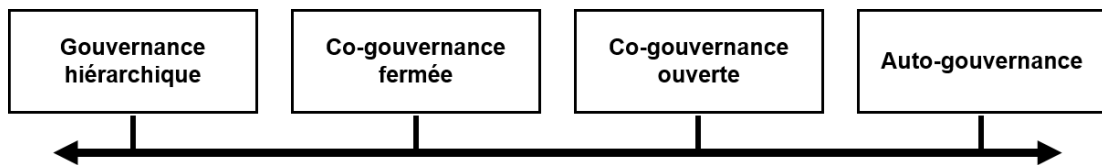
Le second sens que recouvre le terme d'auto-organisation est celui du principe du « par soi-même ». L'expression anglaise, « *do-it-yourself* », est généralement utilisée. Ce qui est essentiel dans ce sens, c'est l'intention collective qui est à la base de la nouvelle structure. Les acteurs participant à l'émergence de la structure se coordonnent pour atteindre l'objectif collectif, et ce, tout en restant indépendants. C'est ce sens qui est le plus fréquemment utilisé dans le domaine de l'aménagement du territoire (Rauws, 2016). Dans ce cadre, l'auto-organisation peut être nommée auto-gouvernance. Dans la suite du manuscrit, c'est ce sens du concept d'auto-organisation que nous analysons et, afin d'éviter la confusion avec l'auto-organisation spontanée, nous mentionnerons l'auto-gouvernance intentionnelle par le terme d'auto-gouvernance.

L'auto-gouvernance se distingue des autres types de gouvernance par l'absence d'une structure gouvernementale dans l'initiative et dans la prise de décision. Ce sont, soit des citoyens, soit des institutions non-gouvernementales qui sont à l'initiative d'une nouvelle structure.

Il est possible de hiérarchiser la gouvernance en fonction de l'implication des institutions gouvernementales dans la prise de décision. Dans ce cadre, une typologie (Figure 12) a été mise en avant par Kooiman (2003) et Arnouts et van der Zouwen (2012). Elle

distingue quatre grands types de gouvernance sur la base du degré d'implication des acteurs gouvernementaux et non-gouvernementaux dans le processus de décision.

Figure 12 : Le continuum de la gouvernance



Source : Arnouts & van der Zouwen, 2012, p. 45

Les quatre types de gouvernance sont les suivants :

- La *gouvernance hiérarchique* : la gouvernance est uniquement du domaine du gouvernement. Les acteurs non-gouvernementaux ont un rôle accessoire. Le gouvernement contrôle les prises de décision.
- La *co-gouvernance* : la gouvernance est un domaine partagé entre les acteurs non-gouvernementaux et gouvernementaux. La co-gouvernance peut être subdivisée en deux sous-catégories : la *co-gouvernance fermée* et la *co-gouvernance ouverte*. La co-gouvernance fermée est caractérisée par une structure beaucoup plus restrictive et avec une forme fixée. L'ouverte est nettement plus flexible et autonome.
- L'*auto-gouvernance* : les citoyens et les acteurs non-gouvernementaux prédominent tandis que les acteurs gouvernementaux restent à distance. Cependant, ils peuvent déterminer les conditions dans lesquelles le développement de la nouvelle structure se produit. Cela nécessite une coordination des acteurs. De plus, les individus ont un large degré de liberté dans les prises de décision.

L'auto-gouvernance se distingue de l'auto-organisation spontanée par quatre caractéristiques (Rauws, 2016) :

- Les actions entreprises par chacun des acteurs sont guidées par une forme de *coordination interne*. Cette coordination (voir point 4.1 pour la définition) peut être organisée de différentes manières (hiérarchisée, processus participatif, échanges informels...)
- Les acteurs doivent coordonner leurs actions avec *une intention collective*. L'objectif est donc de concrétiser une ambition commune.

- La transformation du système résulte d'une action collective *délibérée* pour atteindre un objectif commun. Les acteurs tentent délibérément d'établir un changement dans la structure.
- La transformation est, à un certain point, *prévisible*. Elle est le résultat d'une volonté collective et d'une mise en place de coordination. Le degré de prévisibilité dépend de facteurs comme la loyauté des acteurs à l'ambition collective, la force de la coordination et l'impact des facteurs perturbateurs extérieurs.

Pour illustrer l'auto-gouvernance, de nombreux exemples peuvent être trouvés en matière de gestion forestière, de pêche ou de coopératives agricoles (Ostrom, 2005). Dans le cadre de l'aménagement du territoire, de nombreux exemples existent aussi (Hasanov & Beaumont, 2016 ; Horelli et al., 2015 ; Kuitert, 2015 ; Mercenier, 2015 ; Rauws, 2016). Un exemple d'initiative citoyenne est le CanalPark à Bruxelles (Porte de Ninove) (Mercenier, 2015). Il a été développé grâce à des habitants du quartier qui se sont coordonnés pour aménager un parc temporaire afin d'améliorer le cadre de vie. En 2014, le collectif a organisé une collecte de fonds pour financer son aménagement. Les habitants ont installé sur base volontaire des toboggans, un module d'escalade, des bacs contenant des arbres fruitiers...

4. DEUX ASPECTS DE L'AUTO-GOUVERNANCE : LA COORDINATION ET LA PARTICIPATION

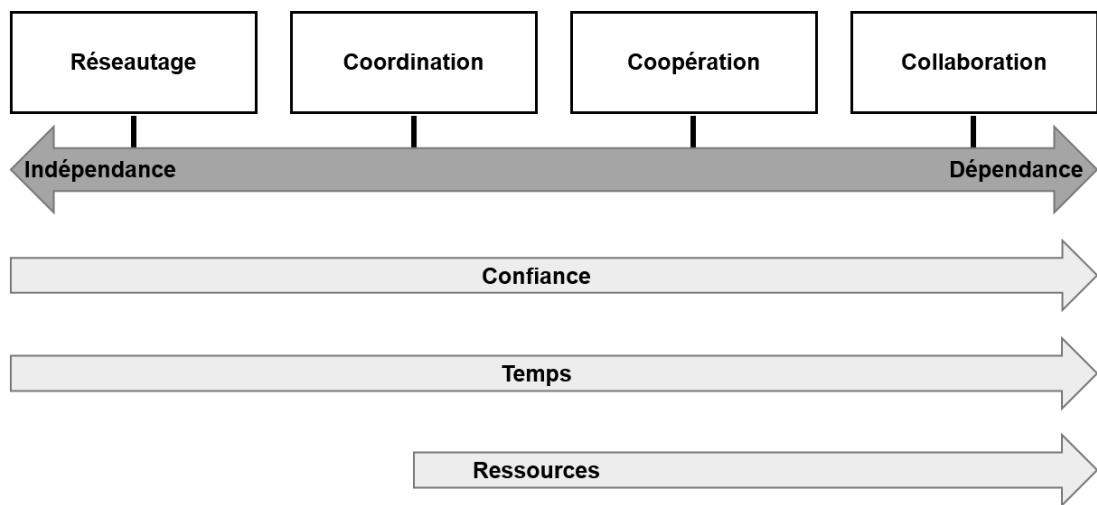
L'auto-gouvernance étant au centre de notre dissertation doctorale, deux sujets proches sont à préciser pour mieux appréhender le concept. Le premier est le sujet de la coordination, le second, le sujet de la participation citoyenne.

4.1. La coordination dans l'auto-gouvernance

Une des caractéristiques qui différencie l'auto-organisation spontanée et l'auto-gouvernance est le degré de collaboration entre les acteurs. Il nous apparaît donc opportun de développer ce sujet.

Il existe une échelle de gradation de la collaboration mise au point par Arthur Himmelman en 2002. Le continuum de collaboration présenté par Himmelman distingue quatre niveaux de contribution à un projet : le réseautage, la coordination, la coopération et la collaboration. Cette distinction nous apparaît éclairante au regard des travaux de Rauws sur la distinction entre l'auto-organisation spontanée et l'auto-gouvernance. Le continuum de collaboration distingue les quatre niveaux en fonction du temps investi dans le projet, de la confiance nécessaire à accorder aux autres partenaires et du partage des ressources entre les partenaires.

Figure 13 : Le continuum de collaboration



Source : Basé sur Torres & Margolin, 2003, p. 3

Himmelman (1995) définit les quatre niveaux de la manière suivante:

- Le *réseautage* est défini comme l'échange d'information pour le bénéfice mutuel.
- La *coordination* est définie comme l'échange d'information et la modification de ses activités pour le bénéfice mutuel des organisations en vue d'atteindre un objectif commun.
- La *coopération* est définie comme l'échange d'information, la modification de ses activités et le partage des ressources pour le bénéfice mutuel des organisations en vue d'atteindre un objectif commun.
- La *collaboration* est définie comme l'échange d'information, la modification de ses activités, le partage des ressources et l'amélioration des capacités de l'autre pour le bénéfice mutuel des organisations en vue d'atteindre un objectif commun.

Au final, un niveau supérieur de contribution ajoute une caractéristique supplémentaire au niveau précédent. Il y a donc coopération s'il y a collaboration. Plus le degré de dépendance augmente entre les acteurs, plus la confiance est nécessaire et le délai pour atteindre l'objectif augmente. Le système d'organisation qui accompagne ce continuum de collaboration se complexifie aussi. Cela entraîne généralement une prise de risque plus importante pour les acteurs, plus de responsabilités mais aussi un bénéfice plus important. La coopération et la collaboration impliquent aussi le partage de ressources. Celles-ci peuvent prendre des formes très variées (humaines, financières, techniques...). Enfin, la distinction entre coopération et collaboration se fait surtout sur la volonté de l'organisation à mettre en valeur la capacité de chaque acteur.

Dans le cadre de l'auto-gouvernance, il faut au minimum une forme de coordination entre les acteurs. Ce continuum est un élément important dans la différenciation des deux sens du concept de l'auto-gouvernance et dans l'évaluation des formes d'auto-gouvernance. Il sera primordial, dans la définition et dans le cadrage de notre recherche, de mentionner le niveau de dépendance des acteurs, qui est négligeable dans l'auto-organisation spontanée mais présente dans l'auto-gouvernance.

4.2. L'auto-gouvernance est-elle une forme de participation citoyenne ?

Dans la littérature sur l'auto-gouvernance, il est souvent question de participation citoyenne. D'ailleurs, certains auteurs se posent la question de savoir si l'auto-gouvernance est une forme de participation citoyenne (Boonstra & Boelens, 2011 ; Heylighen, 2001 ; Huygen et al., 2012 ; Taylor, 2013 ; Wagenaar, 2007). Il nous semble important d'aborder le sujet car, même si notre dissertation doctorale ne s'intéresse pas à proprement parler à la participation citoyenne, cette question est récurrente et nous ne voulons pas l'omettre dans la revue de la littérature. Deux points de vue différents existent sur ce qu'est la participation.

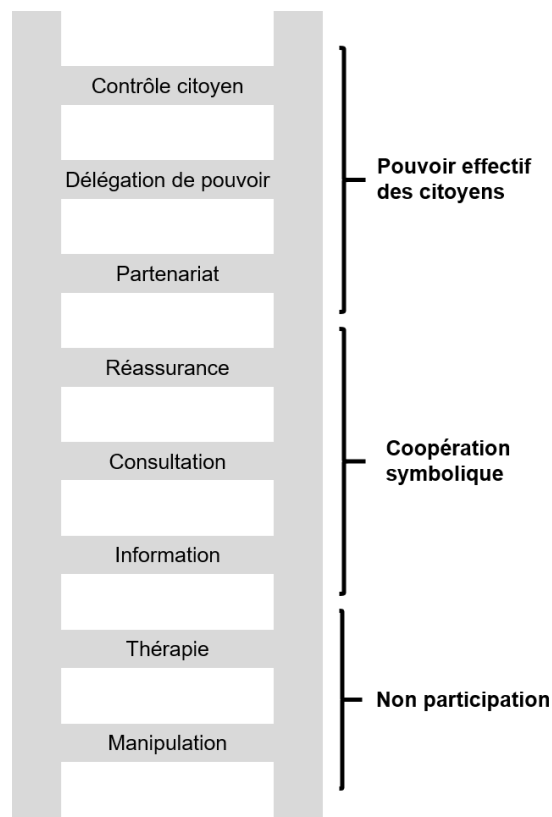
Premièrement, il y a les auteurs qui considèrent que l'auto-gouvernance n'est pas une forme de participation (Boonstra & Boelens, 2011 ; Huygen et al., 2012). Pour Boonstra et Boelens (2011), il existe une différence significative entre la participation et l'auto-gouvernance. D'un côté, il y a la participation dont les procédures sont mises en place par les instances gouvernementales. Les citoyens peuvent avoir une influence sur les choix posés par les procédures en question. De l'autre côté, il y a l'auto-gouvernance dont les motivations, les objectifs et les procédures sont indépendants des politiques gouvernementales. La participation est donc de l'initiative du gouvernement alors que l'auto-gouvernance est mise en place par des citoyens indifféremment des politiques menées. Le rôle des citoyens et des instances gouvernementales est donc distinct dans les deux situations.

En revanche, pour d'autres auteurs (Heylighen, 2008 ; Taylor, 2013 ; Wagenaar, 2007), l'auto-gouvernance est une forme de participation citoyenne. Elle serait la forme de participation citoyenne la plus ambitieuse et la plus innovante. Dans cette perspective, l'auto-organisation peut être placée au plus haut niveau de l'échelle de la participation d'Arnstein (1969) que nous allons maintenant décrire.

Très souvent utilisée, l'échelle établie par Arnstein distingue huit échelons dans la participation citoyenne. Chaque échelon est caractérisé par une répartition distincte du pouvoir dans le processus de conception, de planification et de décision. Les huit échelons sont classés en trois niveaux (non-participation, coopération symbolique et pouvoir effectif des citoyens) (voir Figure 14). L'auto-gouvernance, le niveau qui nous s'intéresse, est le plus haut. Cela signifie que la part des citoyens dans la conception, la planification

et la prise de décision est la plus importante. Ce niveau implique que le pouvoir des citoyens soit effectif. Le troisième et dernier degré de ce niveau, le *contrôle citoyen*, est expliqué comme étant le fait que « *les tâches de conception, de planification et de direction du programme relèvent directement des citoyens, sans intermédiaire entre eux et les bailleurs de fonds du programme* » (Donzelot & Epstein, 2006, p. 4).

Figure 14 : L'échelle de la participation d'Arnstein



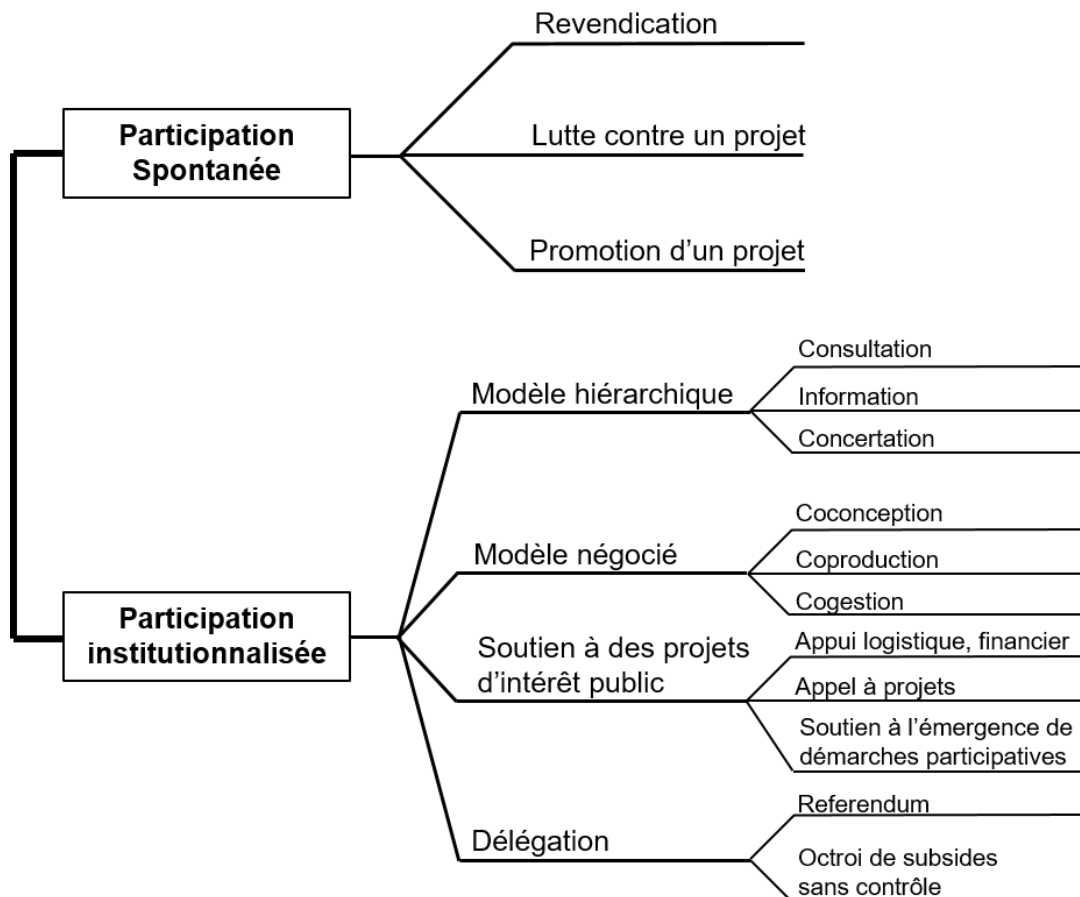
Source : Arnstein, 1969

Une autre typologie des types de participation nous paraît encore plus en adéquation avec les principales caractéristiques de l'auto-gouvernance. Cette typologie est présentée dans une recherche de la Conférence Permanente en Développement Territorial (Harou et al., 2003). Cette typologie distingue la participation spontanée de la participation institutionnalisée (voir Figure 15). Elles sont définies de la manière suivante :

- « *la participation spontanée est initiée par les citoyens ou par des leaders ou des animateurs au service de la base. Celle-ci peut prendre la forme de la promotion d'un projet porté par les citoyens et/ou de la lutte contre un projet des pouvoirs publics.*

- *la participation institutionnelle est offerte par les pouvoirs publics comme cadre d'échange prédéterminé avec les citoyens et dont l'objet et les règles de fonctionnement sont instaurés principalement par les autorités.* » (Harou et al., 2003, p. 20).

Figure 15 : Typologie de la participation



Source : Partoune, 2010

Dans cette recherche, la forme qui nous intéresse est la réalisation d'un projet de manière spontanée. Selon cette typologie, l'auto-gouvernance peut être considérée comme une forme de participation.

Sur la base de cette brève revue de la littérature, il nous semble que l'on peut effectivement considérer l'auto-gouvernance comme une forme de participation citoyenne si celle-ci est définie comme « *l'action de prendre part, collaborer, contribuer à la construction de réponses aux besoins de la collectivité et/ou des divers groupes qui la composent* » (Harou et al., 2003, p. 20). Cependant, ce qui nous semble important à retenir sur le sujet est que l'auto-gouvernance est bien une forme de participation

indépendante d'un système institutionnalisé et que les personnes à l'initiative restent les acteurs principaux pour la conception et la planification du projet. L'ensemble des pouvoirs publics a très peu d'influence dans la prise de décision.

Précisons encore que l'auto-gouvernance ne concerne pas uniquement des citoyens. Elle peut impliquer tous types d'acteurs indépendants d'un gouvernement. L'important est que l'ensemble des acteurs ait le même poids et qu'un acteur n'ait pas un statut d'autorité par rapport aux autres.

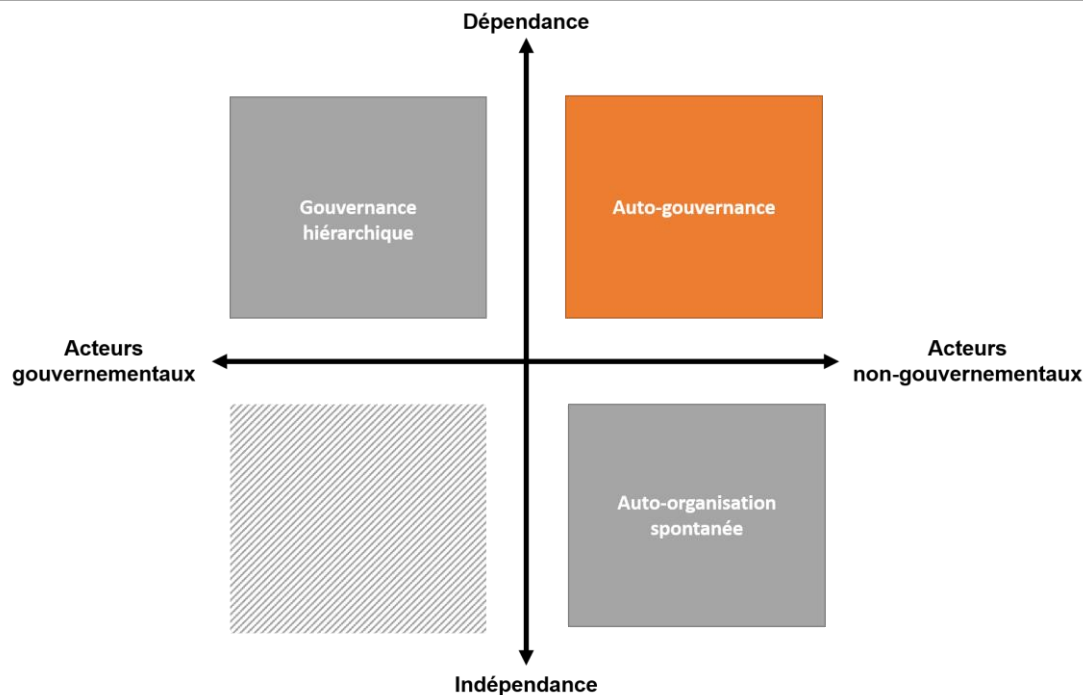
5. PRÉCISION DE LA QUESTION DE RECHERCHE

La revue de la littérature a mis en avant la grande variation de l'interprétation de l'auto-organisation en fonction du degré de coordination (Figure 13 : Le continuum de collaboration) et de l'implication des acteurs gouvernementaux. En effet, l'auto-organisation peut prendre des formes fort variables en fonction de l'implication des acteurs gouvernementaux dans la structure de gouvernance et de la dépendance des acteurs dans l'émergence de la nouvelle structure.

Sur cette base, nous avons construit une matrice entre acteurs et niveaux de coordination (Figure 16). Dans cette recherche, nous avons fait le choix de nous consacrer à l'auto-gouvernance, figurée par le carré orange sur la Figure 16. Étudier l'ensemble des processus auto-organisés nous apparaît beaucoup trop large au vu des diverses interactions (fort différentes) dans la collaboration.

Dans cette dissertation, nous étudierons les processus d'auto-gouvernance en aménagement de territoire. En nous inspirant de la définition de Huygen et al. (2012), nous définissons ce concept comme étant *l'émergence et le développement d'initiatives naissant d'un réseau construit en dehors des institutions gouvernementales et qui peut se rattacher ultérieurement à ces institutions*. Ce réseau implique l'échange d'information entre les acteurs, la modification de ses actions en fonction des actions menées par les autres acteurs du réseau et le partage des ressources au sein de ce réseau en vue d'atteindre un objectif commun.

Figure 16 : Matrice acteurs et degré d'implication



Dorénavant, nous utiliserons aussi le terme d'auto-gouvernance pour éviter la confusion avec l'auto-organisation spontanée. Cependant, dans la grande majorité de la littérature la distinction entre les deux sens n'est pas réalisée et de nombreux articles font référence au terme de « *self-organizing* » sans distinction entre les deux sens.

6. DES COMPORTEMENTS D'AUTO-GOUVERNANCE EN AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE

Dans le cadre de cette dissertation, nous nous focaliserons sur les systèmes auto-gouvernés. Ces outils présentent à la fois une ambition collective et une forme de coordination interne au système. Contrairement à d'autres formes de gouvernance, ce sont les citoyens et les acteurs non-gouvernementaux qui prédominent. Ils sont même à l'initiative, ce qui les distingue de toute forme de participation institutionnalisée.

Il existe de nombreux exemples où les acteurs locaux (les citoyens et les acteurs non-gouvernementaux) prennent des initiatives dans le processus de régénération urbaine. Ces initiatives peuvent être vues comme une gestion des communs car ce sont des « *espaces qui font l'objet d'une auto-organisation collective* » (Declève et al., 2018). Foster précise que ces communs urbains sont souvent des espaces dégradés ou

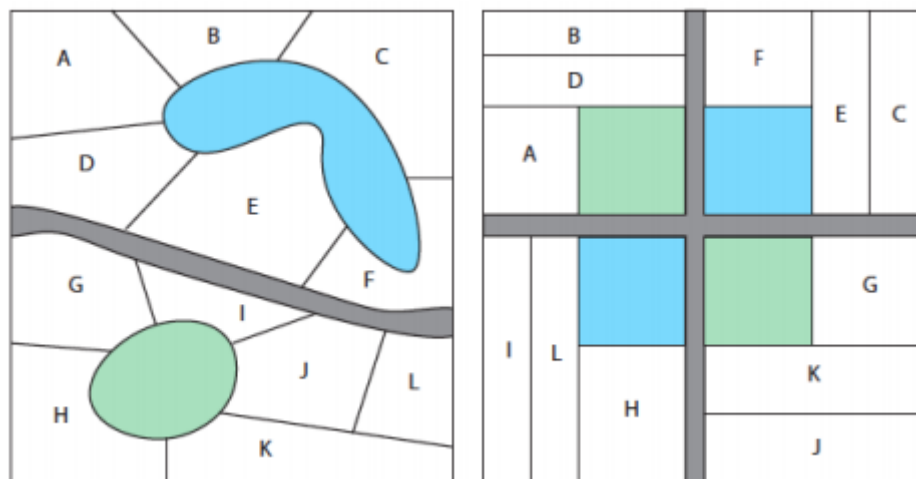
abandonnés qui sont restaurés et gérés collectivement par des groupes d'usagers en l'absence de coercition des autorités compétentes et sans transfert de propriété.

Sur la base d'une revue de la littérature, nous avons voulu mettre en avant deux outils qui sont souvent repris comme exemples d'outils auto-gouvernés. Ces deux outils sont le remembrement-relotissement et le « *business improvement district* ». Ces deux exemples sont loin de représenter une liste exhaustive des outils auto-gouvernés en régénération urbaine. Dans une seconde section de ce chapitre, nous nous intéresserons aux outils existant en Wallonie. Nous en avons repris trois qui se déploient dans cette région : les coopératives citoyennes immobilières et à finalité sociale, le « *community land trust* » et l'habitat groupé.

6.1. Le remembrement-relotissement

Le dispositif de remembrement-relotissement, aussi appelé « *Association Foncière Urbaine* » en France, est un outil foncier qui permet de réaménager le maillage parcellaire et les espaces publics. Il consiste à transférer à une structure de copropriété des droits de propriété relatifs aux terrains nécessaires à la réalisation d'un projet (Figure 17). Cette structure de copropriété doit gérer le développement du périmètre. Les propriétaires sont rétribués proportionnellement à la valeur de leurs apports fonciers respectifs. Cette rétribution peut être financière ou se faire en nature (en terrains).

Figure 17 : Illustration du remembrement-relotissement avec l'ancien et le nouveau maillage du périmètre comprenant des parcelles urbanisables, une zone d'espace vert (vert), de l'eau (bleu) et des infrastructures (gris)



Source : Druif, 2018, p. 23

Dans la littérature, cet outil est présenté comme ayant de nombreux avantages et, souvent, comme une meilleure solution que l'expropriation. En effet, le remembrement-relotissement est moins radical pour les propriétaires fonciers. La procédure est plus favorable pour les propriétaires car ils peuvent rester propriétaires en fin d'opération (Muñoz Gielen, 2016). Pour la puissance publique, le remembrement-relotissement limite aussi les ressources financières (Muñoz Gielen, 2016) qui sont nécessaires à l'expropriation. Pour les autorités, le remembrement-relotissement présente aussi l'avantage de limiter le risque lié au portage foncier. Celui-ci est partagé entre tous les propriétaires (van der Krabben & Needham, 2008). Enfin, ce dispositif est transparent pour les acteurs concernés. Tous les propriétaires participants reçoivent la même information (van der Krabben & Needham, 2008).

Malgré ces avantages, cet outil reste cependant fort peu utilisé, à l'exception de certains pays d'Asie, de l'Allemagne, de l'Espagne et de quelques exemples en France. Il est d'ailleurs parfois surnommé « *la belle endormie* » (Alterman, 2012). Le remembrement-relotissement nécessite de longues concertations pour trouver un consensus entre une majorité de propriétaires concernés. Les coûts de transaction sont donc importants et peuvent inquiéter. De plus, ce dispositif nécessite une législation spécifique pour forcer certains propriétaires récalcitrants à participer aux opérations. Ce type de législation permet également d'éviter le problème du « passager clandestin », c'est-à-dire une situation où les propriétaires récalcitrants ne prendraient aucun risque mais seraient malgré tout bénéficiaires à l'issue du développement.

Les modèles de remembrement-relotissement varient en fonction des pays (Turk, 2008). Dans certains contextes, l'initiative privée est plus efficace tandis que, dans d'autres, c'est l'initiative publique (Turk, 2008). En termes d'auto-gouvernance, c'est la configuration de l'initiative privée qui nous intéresse.

En Wallonie, précisons que, à notre connaissance, il n'existe pas d'exemple de remembrement-relotissement (Dethier & Halleux, 2014), même s'il est autorisé. L'outil fait d'ailleurs l'objet d'articles dans les différents codes d'aménagement du territoire mais il n'a pas encore été mis en pratique sur le territoire. Par ailleurs, « *le législateur n'a donné aucune indication de nature procédurale quant à la manière dont une opération de remembrement ou de relotissement se déroule* » (Van Crieckingen et al., 2011, p. 195).

6.2. Le *Business Improvement District* (BID)

Le *Business Improvement District*, BID, est un périmètre au sein duquel tous les propriétaires fonciers sont redevables d'une taxe à une organisation à but non lucratif gérant ce périmètre (Peyroux et al., 2012). Cette organisation, appelée aussi BID, est créée si une majorité des propriétaires du périmètre soutient sa création. Les principaux services (entretien des rues, sécurité publique et aménagement urbain) sont rendus dans

le but d'accroître l'attractivité et la valeur des propriétés du périmètre (Peyroux et al., 2012). Le BID désigne donc à la fois le périmètre et l'organisation qui gère la délivrance des services dans le district (Morçöl & Karagoz, 2018). En fonction du contexte, l'initiative émane, soit d'acteurs économiques du quartier, soit du pouvoir public (Service public de Wallonie, 2016).

Les BID se développent principalement en Allemagne, en Afrique du Sud, au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni (Morcol, 2008). En 2010, on en comptait plus d'un millier aux États-Unis (Becker et al., 2011). Ils sont promus comme « *solution face aux coupes budgétaires infligées aux agences municipales* » (Benelli, 2017, p. 522).

En Belgique, ce type d'organisation est assez récent (BIDs Belgium, n.d.). Il existe, selon l'organisation nationale pour les BIDs, trois périmètres en Belgique : à Courtrai (shop in Kortrijk), à Gand (PUUR GENT) et à Koekelberg (Business Club de Koekelberg). En Wallonie, certaines communes y réfléchissent, comme à Verviers (pour le City Mall) (Wolff, 2018) et à Hannut (Gretry, 2016). Cependant, selon une étude commanditée par la Région wallonne, trois problèmes restent à résoudre pour développer les BID en Wallonie (Service public de Wallonie, 2016, p. 38) :

- « *Le cadre juridique doit être sécurisé (impôt dédié ...)* »
- *La cooptation des membres du Conseil d'Administration pose régulièrement des problèmes de "transparence"*
- *La pression fiscale sur les acteurs économiques est beaucoup moins forte dans les pays qui utilisent des BIDs qu'en Wallonie.*

6.3. En Wallonie

Les exemples que nous avons notés précédemment sont largement connus dans la littérature mais inexistants en Wallonie. Nous avons donc mené une recherche pour identifier des comportements d'auto-gouvernance développés dans cette région. Nous avons retenu trois exemples qui peuvent être assimilés à une forme d'auto-gouvernance : les coopératives citoyennes immobilières, le « *community land trust* » et l'habitat groupé.

6.3.1. Les coopératives citoyennes immobilières

Une coopérative est « *une association autonome de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et leurs besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété est collective et où le pouvoir est exercé démocratiquement* » (ACI, 1995).

Notre intérêt se porte surtout sur les coopératives citoyennes. Ce terme est très souvent employé par les médias ou les porteurs de projets (Luong, 2015), mais très peu dans la littérature scientifique. Par cet adjectif, nous voulons marquer l'intérêt pour des

initiatives portées par les membres d'une communauté. En effet, ces pratiques peuvent alors être qualifiées d'auto-gouvernées.

Les coopératives citoyennes immobilières, elles, ont pour principal objectif l'achat groupé de biens immobiliers et la création d'un projet social autour de ces biens (Les Tournières, n.d.). Pour la SOWECSOM¹⁷, pour respecter les valeurs du modèle coopératif et ainsi bénéficier de financement, la coopérative doit respecter certaines valeurs dont les deux suivantes (Sowecsom, n.d.) :

- Être ouverte à la participation à toute personne (« *au moins une catégorie de parts sociales, avec droit de vote, accessible à toute personne souhaitant participer à son objet et ou sa finalité sociale* » (Sowecsom, n.d.)).
- Plafonner le droit des coopérateurs (« *plafonnement des droits de vote de tout coopérateur en Assemblée générale à 20 %* » (Sowecsom, n.d.)).

Généralement ce sont des sociétés coopératives à finalité sociale (SCRL). Ces initiatives peuvent être considérées comme auto-gouvernées puisqu'elles sont à l'initiative d'acteurs locaux (associations, coopératives, citoyens...). De plus, dans leur mode de gouvernance, elles sont dans l'obligation de faire participer activement toute personne intéressées qui acquiert des parts sociales de la société (assemblées générales annuelles, définition des règles internes, rencontres, réflexions, chantiers, organisation d'événements collectifs, bars...) (Dynamo Coop, n.d.). Ces coopérateurs peuvent, en outre, percevoir des dividendes de la société mais limités à maximum 6 % du montant annuel des parts. Le placement est avant tout un placement éthique (Dynamo Coop, n.d.).

Les coopératives bénéficiant du financement de la SOWECSOM (dispositif Brasero) développent différentes activités économiques dont l'acquisition et la rénovation de biens immobiliers. Les objectifs sociaux de ces coopératives immobilières sont assez variés. En voici quelques exemples :

- Acquérir et rénover des bâtiments ou terrains en vue de les mettre à la disposition de publics spécifiques (locaux pour des associations impliquées dans le secteur social, culturel, environnemental, dans le domaine de l'insertion professionnelle, de l'économie sociale et de l'éducation permanente ou logement social ou à loyer modéré) - *Les Tournières (Liège)* (Les Tournières, n.d.)
- Accueillir, favoriser et diffuser le développement de projets artistiques et créatifs dans la région liégeoise - *Dynamocoop (Liège)* (Dynamo Coop, n.d.)
- Faciliter l'accès au logement de personnes fragilisées par la maladie mentale - *Alodgi (Brabant Wallon)* (Sowecsom, n.d.)

¹⁷ La SOWECSOM est la Société Wallonne d'Économie Sociale Marchande. C'est une Société Anonyme d'Intérêt Public. Elle aide au développement de projets d'économie sociale et coopérative (Sowecsom, n.d.)

- Acquérir des immeubles, les rénover, y développer des projets immobiliers dont la plus-value sociétale est avérée (hébergement ASBL créatrices d'emplois, logements d'insertion pour jeunes en difficulté et logements à loyer modéré) – *Promethique (Luxembourg)* (Sowecsom, n.d.)

6.3.2. Le Community land trust (CLT)

« *Le CLT est une organisation non marchande qui possède, développe et gère des propriétés au profit des membres de la collectivité locale et avec son concours* » (Bernard et al., 2010, p. 28). Le principe fondateur d'un CLT est la dissociation du foncier et du bâti. Le ménage accédant à un logement dans un CLT va devenir propriétaire de son logement et locataire du foncier. La séparation de la propriété du sol et du bâtiment permet d'acquérir et de payer uniquement le logement. Ce procédé rend plus accessible le logement à des ménages à bas revenu.

En Belgique, le CLT est institutionnalisé en Région bruxelloise (CLTB). En région wallonne « (...) *des dynamiques associatives et citoyennes se sont également mises en place afin de favoriser l'émergence du modèle CLT* » (Plateforme CLTW, n.d.).

Le CLT a été repris comme exemple de comportement d'auto-gouvernance pour deux raisons. Premièrement, pour les cas du CLTB et du CLTW, les plateformes ont été initiées par une structure d'associations. Ce n'est que plus tard que les initiatives se sont rattachées aux institutions gouvernementales. À Bruxelles, face à la crise du logement, quinze associations créent la plateforme « *Community Land Trust Bruxelles* » en 2010. Une étude sur la transférabilité du CLT au contexte bruxellois est lancée par le Gouvernement et, en 2012, le Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale reconnaît officiellement le CLT bruxellois (Community Land Trust Bruxelles, n.d.). Pour la Wallonie, l'initiative a été créée en 2012. C'est en 2014 que la plateforme est désignée par le Ministre du logement comme « *expert de référence pour le volet de cohérence participative des projets soutenus dans le cadre de l'appel à projets "construire du logement pour tous" de l'Ancrage communal* » (Plateforme CLTW, n.d.).

Ensuite, un CLT peut être considéré comme un bien commun. En effet, dans un CLT, le terrain est géré par une organisation ouverte dans le but de le protéger des spéculations. Un CLT est, en général, administré pour un tiers par les résidents, pour un autre tiers par les voisins et la société civile, et pour le dernier tiers par l'intérêt public ou le gouvernement. « *Cette répartition équilibrée garantit la participation des résidents à la gestion, tout en assurant que les intérêts des habitants du quartier et l'intérêt général seront également respectés* » (Community Land Trust Bruxelles, n.d.). Les citoyens et les acteurs non-gouvernementaux sont donc majoritaires dans la gestion du bien. On se retrouve donc dans l'auto-gouvernance comme étudiée par Ostrom.

Fin 2018, à Bruxelles, un projet était réalisé et sept projets étaient en cours de réalisation. En Wallonie, à la même date, un projet pilote, situé à Jumet, était toujours à l'étude.

6.3.3. L'habitat groupé

L'habitat groupé est le dernier exemple choisi pour illustrer des comportements d'auto-gouvernance. Dans ce cas, l'auto-gouvernance est utilisée dans la production du logement ainsi que dans la gestion de l'habitat.

Il existe deux voies classiques pour produire du logement : la promotion privée d'une part et la promotion publique d'autre part (Carriou et al., 2012). La promotion privée peut être mise en place par des promoteurs professionnels, dont l'objectif est la commercialisation (par la vente ou par la location). La promotion privée peut aussi être mise en place par des particuliers, dont l'objectif est ici d'être les premiers occupants du bien. Dans ce dernier cas de figure, l'on parle généralement de la filière de l'autopromotion. En Belgique, l'autopromotion est très fréquente et elle est généralement le fait de ménages qui souhaitent « faire construire » leur maison unifamiliale (Halleux, 2005).

Dans le cadre de notre recherche doctorale, nous nous intéressons à la filière de l'autopromotion collective, lorsque plusieurs familles ou ménages s'organisent afin de mettre en place une opération commune qui intègre plusieurs logements.

Les exemples sur le territoire wallon et bruxellois étant nettement plus nombreux que pour les coopératives citoyennes immobilières et le CLT, nous avons décidé de focaliser la suite de notre recherche sur cette initiative. Les chapitres 4 et 5 seront ainsi consacrés à l'habitat groupé. Dans la suite de cette section, nous allons définir le concept d'habitat groupé et discuter du renouveau de ce mode de production de logement.

6.3.3.1. La définition de l'habitat groupé

Derrière l'objet de l'habitat groupé¹⁸ se cache une grande hétérogénéité des pratiques. Les typologies sont très diverses (taille, architecture, forme juridique, composition des ménages...) (Bresson & Tummers, 2014 ; Devaux, 2015b). Au vu de la diversité des contextes culturels et nationaux dans lesquels s'implante ce type d'habitat, il est complexe de trouver une définition commune. Les définitions sont en général larges et floues (Tummers, 2016). Cependant, à travers les exemples, on retrouve certaines constances. Tummers (2015), dans une recherche comparant des exemples en France, Allemagne, et Pays-Bas, a relevé cinq constantes à travers les initiatives :

¹⁸ Il existe une grande variabilité des vocables utilisés en Europe pour qualifier ce que nous désignons ici comme « habitat groupé » : *cohousing*, *collaborative* ou *self-help housing* en anglais, *baugruppen* ou *genossenschaft* en allemand, *woongroepen* ou *samenhuizen* en néerlandais, habitat participatif, autopromotion ou coopératives d'habitants en français.

- « l'autogestion, l'implication des résidents ;
- l'unité organisationnelle qui chevauche l'entité spatiale ;
- l'orientation vers la mutualisation et la collaboration ;
- les modes de vie non spéculatifs, souvent orientés vers le durable ;
- la préférence pour la mixité des usages et la mixité des revenus» (Tummers, 2015, p. 75).

Cette liste varie en fonction des contextes et les études nord-américaines dénombrent généralement six traits communs (Boyer & Leland, 2018, p. 655 ; McCamant et al., 2011) :

- 1) *« Participation des résidents à la conception et au développement. Les futurs résidents participent, à des degrés divers, à la conception et au développement de leur collectivité, investissant souvent des années dans des processus de collaboration.*
- 2) *Conçu pour les contacts sociaux. L'habitat groupé est conçu pour favoriser l'interaction sociale quotidienne en positionnant le stationnement automobile en périphérie du développement et en regroupant les maisons plus près les unes des autres. L'habitat groupé élimine généralement les garages individuels, les allées et les sentiers, optimisant ainsi le site pour un accès piétonnier sécurisé. Les ménages se réunissent également pour des dîners réguliers, les fréquences étant différentes selon les copropriétaires.*
- 3) *Espaces communs. Les résidents sont collectivement propriétaires d'espaces communs qui s'ajoutent aux résidences privées. Les parties communes – un dispositif universel du mouvement d'habitat groupé – comprennent des salles de réunion, une cuisine commune, des chambres d'invités et d'autres espaces déterminés par les résidents. Au lieu des cours à l'arrière et des cours à l'avant exclusives, les ménages d'habitation communautaire partagent souvent l'accès à de plus grands espaces verts communs.*
- 4) *Géré par les résidents. Les résidents gèrent et entretiennent l'habitat groupé ensemble, se réunissant régulièrement en groupe pour prendre des décisions sur les espaces communs et les événements communautaires.*
- 5) *Pouvoir décisionnel non hiérarchique. La gestion communautaire est non hiérarchisée et les décisions importantes sont souvent prises par consensus.*
- 6) *Aucun revenu partagé. L'habitat groupé ne sert pas de source de revenu, par exemple par le biais d'une entreprise communautaire unique, et les résidents sont censés gagner un revenu en tant que ménages indépendants. »*

L'autogestion et le management non hiérarchique sont des éléments similaires entre les deux listes mais certains traits sont, au contraire, différents. L'habitat groupé est donc une forme d'auto-gouvernance. Cette auto-gouvernance est présente lors de la conception du logement mais aussi dans la gestion de l'habitat groupé. Notre intérêt pour l'habitat groupé porte sur l'autopromotion collective, lorsque plusieurs familles ou

ménages s'organisent afin de mettre en place une opération commune qui intègre plusieurs logements. Dans ce cadre, nous utilisons la définition de l'association américaine de l'habitat groupé (*The Cohousing Association of the United States*) qui définit l'habitat groupé de la manière suivante :

« L'habitat groupé est un type de logement collectif où les habitants participent activement dans la conception et à l'organisation de leur environnement. Les habitants d'habitat groupé sont volontairement engagés à vivre comme une communauté. La conception des logements encourage les contacts sociaux tout en garantissant des espaces privés » [traduction personnelle]¹⁹ (*The Cohousing Association of the United States*, n.d.).

Selon cette définition, la notion d'habitat groupé se réfère à deux caractéristiques à la fois étroitement entremêlées et distinctes : d'une part, l'action collective dans la production des logements et, d'autre part, le partage de certains espaces et équipements (Vestbro, 2000). Dans le cadre de notre recherche doctorale, nous nous sommes spécifiquement intéressée à la problématique de la production et à l'action collective qui lui est associée.

6.3.3.2. Le renouveau de l'habitat groupé

L'habitat groupé est un modèle né durant les années septante dans les pays scandinaves. En Belgique, il a fait son apparition quelques années plus tard. Le mouvement a décliné pendant les années nonante mais, depuis les années 2000, il a retrouvé un regain d'intérêt (Carriou & D'Orazio, 2015 ; Lietaert, 2010 ; Tummers, 2016). Son retour est observé dans de nombreux pays européens car ce mode de production offre certaines réponses aux problématiques actuelles de la production du logement. En effet, face aux besoins en logements, l'habitat groupé et l'autopromotion collective représentent une alternative intéressante en vue de produire des logements bon marché dans un contexte de crise (Lietaert, 2010 ; Tummers, 2016).

En comparaison des approches pionnières du siècle dernier, les pratiques contemporaines se veulent plus pragmatiques. Les motivations à la base des réalisations d'habitats groupés sont souvent variées et multiples : éviter certains coûts, rechercher des performances environnementales, résider dans une localisation urbaine avec une mixité de population, partager des équipements... De plus, les habitats groupés connaissent une grande diversité de formes légales, de taille et de type de résidents. En raison de ces diversités et du flou qui entoure la définition, il existe un grand manque de données quantitatives. Pour autant, l'on peut considérer que ce mode de production du logement reste marginal. En dehors du Danemark, l'habitat groupé dépasse rarement

¹⁹ Texte original : « *Co-housing is a type of collaborative housing in which residents actively participate in the design and operation of their own neighbourhoods. Co-housing residents are consciously committed to living as a community. The physical design encourages both social contact and individual space* » (*The Cohousing Association of the United States*, n.d.).

5 % ou même 1 % de l'ensemble du parc immobilier (Tummers, 2015). Selon Habitat et Participation²⁰, il y aurait environ 300 habitats groupés en Wallonie et à Bruxelles. La plupart sont localisés à Bruxelles et au sein de la ville nouvelle de Louvain-la-Neuve.

7. LES CADRES THÉORIQUES : L'AUTO-GOUVERNANCE DANS LA NOUVELLE ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE

Avant de clôturer ce chapitre sur l'auto-organisation et l'auto-gouvernance, nous souhaitons aborder les cadres théoriques de la nouvelle économie institutionnelle et de la gestion des biens des communs. En effet, dans la littérature, il est souvent question de ces théories pour analyser les phénomènes d'auto-gouvernance.

7.1. Le cadre théorique de la nouvelle économie institutionnelle

La nouvelle économie institutionnelle est appliquée dans de nombreux domaines, dont l'aménagement du territoire (Buitelaar, 2003). À la suite des travaux de Williamson (1975) et de Thompson et al. (1991), Buitelaar (2003) introduit un modèle reposant sur les trois modes de coordination : le marché, la hiérarchie et le réseau (Tableau 1).

Avec le marché, la coordination entre les agents est censée se faire sur la base des prix. Dans un régime de marché, on postule une indépendance totale entre les agents économiques, à l'image du modèle de la concurrence pure et parfaite que développent les premières pages des manuels d'économie. Avec la hiérarchie, la coordination s'opère grâce aux règles imposées par l'autorité. On considère alors que les acteurs sont strictement dépendants. Enfin, dans un réseau, la coordination se développe grâce à des mécanismes de confiance et de coopération. Avec la perspective du réseau et de la coopération, c'est l'interdépendance entre agents qui est mise en avant.

L'approche de la nouvelle économie institutionnelle repose sur un élément unificateur important qui est celui des coûts de transaction. Ces coûts de transaction peuvent être définis comme l'ensemble des coûts qui résultent de la gestion et de la coordination du système économique dans son ensemble. Par exemple, dans le cadre d'une opération immobilière, les coûts de transaction s'ajoutent aux coûts de production matériels. Ils se composent des coûts d'information (recherches sur les prix, études techniques sur les coûts de production, analyses sur les caractéristiques de la demande potentielle...), des coûts liés au suivi des démarches administratives et également des coûts liés aux consultations et aux négociations entre acteurs et partenaires (Lejeune et al., 2010).

²⁰ L'ASBL Habitat et Participation est active en Belgique francophone. Son objectif est de promouvoir les processus décisionnels participatifs. Elle agit principalement dans le domaine de l'habitat, de la gestion des territoires et du développement urbain et rural

Tableau 1 : Hiérarchie, marché et réseau

ATTRIBUTS BASQUES	HIÉRARCHIE	MARCHÉ	RÉSEAU
TYPE D'ORDRE	Résultats planifiés et consciemment souhaités	Résultats obtenus spontanément	Résultats obtenus spontanément ou planifiés
COMPORTEMENT DES AGENTS	Orientation obligatoire et autorité	Compétition	Coopération et consensus
MÉCANISME D'OPÉRATIONNALI- SATION	Hiérarchiquement organisés / administration bureaucratique	Prix, intérêts individuels	Loyauté, réciprocité et confiance
TYPE DE COORDINATION	Orientation ex-ante gouvernance active	Main invisible, coordination ex-post	Combinaison entre gouvernance et auto-organisation

Sources : Leitao Marques, 2003 ; Thompson, 2003

Dans le cadre de l'auto-gouvernance, les institutions (formelles et informelles) sont un élément essentiel dans le développement et la réalisation des coopérations et des collaborations (Healey, 2006 ; van Meerkerk et al., 2013). La confiance est essentielle et elle se développe et se conserve grâce à des interactions répétées dans le réseau. Pour l'auto-gouvernance, mentionnons aussi que les coûts de transaction sont généralement élevés car la coordination, mais encore plus les collaborations et coopérations, demandent du temps (Figure 13).

7.2. Le cadre théorique de la gestion des biens communs

L'auto-gouvernance est au cœur de la théorie des biens communs, une théorie qui émane de la nouvelle économie institutionnelle. Les travaux sur la problématique des biens communs dont, notamment, ceux d'Ostrom (Ostrom, 1990), sont éclairants en termes d'auto-gouvernance. Pour développer ce sujet, nous développons ci-dessous trois sous-sections. La première concerne la définition du bien commun. La seconde sous-section concerne la problématique de la tragédie des biens communs. Enfin, la troisième sous-

section présente les principes qu'Ostrom a développés pour une bonne auto-gouvernance des biens communs en vue d'éviter la tragédie des communs.

7.2.1. Qu'est-ce qu'un bien commun ?

La définition économique des biens communs repose sur deux critères : la rivalité (l'utilisation par une personne empêche une autre personne de l'utiliser) et l'excluabilité du bien (il est aisé d'exclure une personne pour qu'elle ne puisse pas jouir du bien). Cette combinaison de critères permet une typologie qui distingue quatre catégories de biens, dont les biens communs (Figure 18).

Figure 18 : Classification des biens

		RIVALITÉ	
		FAIBLE	FORTE
EXCLUABILITÉ	FAIBLE	Biens collectifs Biens publics (biens collectifs purs) Ex : éclairage public, air	Biens communs (biens collectifs impurs) Ex : bande passante, ressources halieutiques limitées <i>« commons »</i>
	FORTE	Biens de clubs Biens à péage Ex : autoroute, chaîne cryptée	Biens privés Ex : meuble, voiture

Source : Viévard, 2016, p. 9

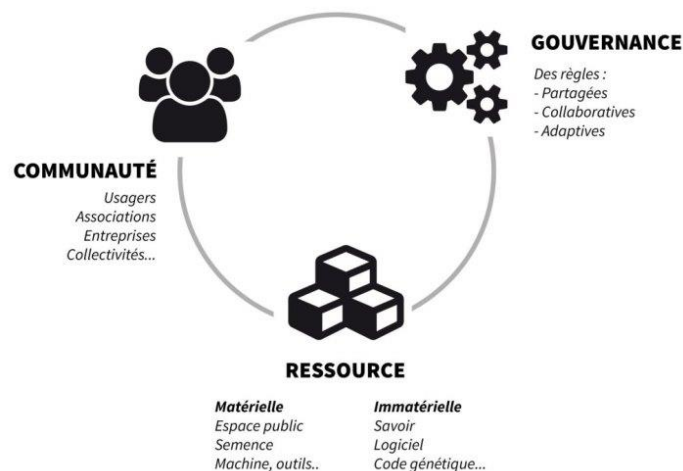
Les biens communs (ou « *common goods* ») sont des biens rivaux (les quantités disponibles sont limitées) mais non exclusifs (on peut difficilement exclure quelqu'un de son usage) (Lasida, 2014). Les exemples généralement cités sont les sites de pêche, les tourbières ou les prairies de pâturage. Ce sont des biens qui peuvent facilement être exploités individuellement mais où il est difficile d'exclure quelqu'un de son accès.

La classification des biens reprise à la Figure 18 présente certains désavantages, notamment celui d'être fortement dépendant du contexte (Viévard, 2016). Ainsi, si certaines portions d'autoroutes peuvent être considérées comme des biens à clubs (il existe un péage pour y accéder), d'autres sont des biens collectifs puisque l'accès n'y est pas restreint. De plus, dans le cas d'autoroutes embouteillées, elles pourraient aussi être assimilées à des biens communs puisqu'il existe une certaine rivalité entre les automobilistes pour son utilisation. Un autre exemple de la dépendance de cette définition au contexte est l'eau. Dans le nord de l'Europe, cette ressource est généralement abondante et donc il n'y a pas de rivalité entre les usagers. Cependant, dans de nombreux pays, l'eau est une ressource rare. Elle peut alors être considérée comme un bien commun. L'eau peut aussi être un bien privé quand le gestionnaire est privé. Cela devient le cas par exemple en Bolivie (Cochabamba), lorsque le gouvernement signa un contrat avec une entreprise privée pour la gestion des eaux dans la ville de Cochabamba (Bollier, 2014).

Une autre limite du modèle est liée à l'apparition du numérique et d'internet. Ces nouveaux biens sont considérés comme des biens communs. Cependant, le numérique et internet ne sont pas rivaux, leur utilisation par les uns n'est pas restrictive pour les autres. À l'inverse, plus il y a d'utilisateurs plus ce bien est enrichi.

Les travaux d'Ostrom (voir 7.2.3), vont renverser la perspective des biens communs et donner un nouvel élan à ce concept. Ces travaux vont mettre l'accent sur le cadre institutionnel plutôt que sur la nature des biens. Cette nouvelle vision devient plus opérationnelle. D'après Ostrom, *« ce qu'il y a de commun dans les communs, le point commun de tous les communs, est le fait qu'ils sont toujours utilisés collectivement et gérés par des groupes qui peuvent être de tailles variées »* (Dardot & Laval, 2010, p. 14). En effet, les biens communs sont le résultat d'une construction collective et de l'usage qui en est fait. *« L'important est que les biens communs mobilisent une action collective qui émane d'une communauté ou de réseaux citoyens »* (De Moor, 2012, p. 7). Dans ce cadre, la rivalité du bien devient secondaire dans la définition du bien commun. La nouvelle définition (Figure 19) est donc que *« les biens communs (ou "communs") sont des ressources gérées collectivement par une communauté selon une forme de gouvernance définie par elle-même »* (La Chambre des Communs, 2018). *« Seul l'acte d'instituer les communs fait exister les communs »* (Laval, 2011). Les biens communs ne sont plus considérés comme fait préexistant.

Figure 19 : La nouvelle définition des biens communs



Source : La Chambre des Communs, 2017

Aujourd'hui, la notion de biens communs peut s'appréhender dans des réalités très diverses : une ressource matérielle (naturelle ou manufacturée) ou immatérielle, un service, un savoir ou le numérique. Le territoire peut aussi être considéré comme un bien commun. « *Le territoire lui-même, en tant que communauté, ressources partagées et système de relations, est un bien commun* » (Alba & Mancret-Taylor, 2014, p. 8).

Dans cette nouvelle perspective relative aux biens communs, où ils correspondent au résultat d'une action collective et d'une gestion commune, la ville peut être vue comme un commun, « *urban commons* » (Foster, 2011). Les « *urban commons* » se caractérisent, généralement, par une absence de rivalité comme pour les biens publics et par une absence d'excluabilité. D'ailleurs, il y a plutôt un accroissement de la valeur (en termes tant économiques que sociaux) produite par l'intensité de l'utilisation du bien.

Par ailleurs, la théorie du Droit à la ville d'Henri Lefebvre (1968) peut être vue comme une volonté de gérer l'urbain comme un bien commun. Il y a une volonté de donner priorité aux besoins des habitants dans les processus de planification urbaine. La ville serait donc un bien commun accessible à tous les habitants.

7.2.2. La tragédie des biens communs

La théorie de la tragédie des biens communs a été mise en avant dans un article écrit par Hardin (1968). Selon Hardin, les biens communs étant des biens rivaux non-excluables, sans une reconnaissance de la propriété privée ou le recours à la gestion publique, ces biens sont voués à la surexploitation. En effet, les individus ont intérêt à accroître l'utilisation de cette ressource même si cela entraîne leur surexploitation.

Prenons l'exemple de la prairie de pâturage où un ensemble de bergers font paître leur troupeau de vaches. Un berger peut, individuellement, décider d'agrandir son troupeau et décider de posséder une vache en plus. Cette vache lui permettra d'accroître son profit. Le coût de cette vache en nourriture, en revanche, sera assez faible puisqu'il sera réparti entre l'ensemble des bergers qui utilisent la prairie. Le berger a donc une vision erronée du coût car celui-ci est réparti entre l'ensemble des utilisateurs du bien commun. Chaque berger a donc, individuellement, intérêt à augmenter la taille de son troupeau. Cette situation engendrera une surexploitation de la prairie. Malgré cette situation, les bergers auront encore un intérêt à accroître le troupeau, et ainsi de suite. De cette manière, c'est l'ensemble des troupeaux qui va commencer à perdre de la rentabilité vu la plus faible disponibilité en herbage. Donc, les bergers sont voués à la surexploitation de la ressource commune au nom de leur propre intérêt individuel. C'est ce que Hardin a appelé la tragédie des biens communs.

La tragédie des biens communs est conceptualisée à l'aide de la théorie des jeux²¹. Le jeu du dilemme du prisonnier (Dawes, 1973, 1975) est, singulièrement, le jeu permettant d'illustrer cette théorie.

²¹ La théorie des jeux peut être définie comme « *l'outil mathématique permettant d'analyser les interactions stratégiques entre les individus, en particulier lorsque ces derniers ont des intérêts divergents. Elle s'intéresse à toutes les configurations dans lesquelles la situation de chacun dépend du comportement de tous et constitue donc la théorie mathématique des comportements stratégiques.* » (Eber, 2013, p. 6)

Encadré 1 : Le jeu du prisonnier

Deux personnes (appelés dans ce cas des « prisonniers ») doivent opérer un choix entre deux décisions : ils peuvent, soit avouer leur complicité dans un crime, soit se taire. Les deux prisonniers doivent faire ce choix individuellement et sans pouvoir se concerter. Si les deux prisonniers décident de parler, alors ils seront condamnés à une peine légère (2 ans). Si les deux prisonniers font le choix de ne pas parler, ils seront condamnés à une peine minimale (1 an). Par contre si l'un décide de trahir et l'autre décide de ne pas le faire, alors le prisonnier qui aura avoué sera relaxé (0 année) tandis que le joueur qui aura nié sera condamné à une peine maximale (5 ans). Si les deux joueurs sont rationnels, la stratégie dominante est de parler. Ne connaissant pas le choix du second joueur, il est toujours préférable d'avouer le crime. En effet, si l'autre joueur parle, il est avantageux d'avoir parlé (2 ans au lieu de 5 ans). Par contre, si le second joueur a décidé de ne pas avouer le crime, alors il est aussi préférable d'avouer (0 au lieu d'une année). Par contre, pour le bien des deux prisonniers, le meilleur choix aurait été de ne pas parler (chacun aurait seulement été condamné à une année).

Ce jeu est une analogie de la tragédie des biens communs. La matrice représentant les gains des joueurs est figurée au Tableau 2. Le premier chiffre représente le profit pour le berger 1 et le deuxième, le profit pour le berger 2. Individuellement, les joueurs ont avantage à ne pas coopérer (pouvant ainsi engendrer un profit de 3 ou 0) au lieu de coopérer auquel cas les profits (1 ou -1) seront moindres.

Tableau 2 : La matrice du jeu du dilemme du prisonnier

Berger 1	Berger 2	
	Coopération <i>(Troupeau raisonné)</i>	Non-coopération <i>(Troupeau intensif)</i>
	Coopération <i>(Troupeau raisonné)</i>	1 , 1
	Non-coopération <i>(Troupeau intensif)</i>	3 , -1
		0 , 0

Dans ce type de situation, la non-coopération est donc la stratégie à adopter si nous sommes un agent rationnel. Cette stratégie est identique si l'on a deux agents ou une multitude d'intervenants. Cette théorie permet notamment d'expliquer le comportement

de passager clandestin (« *free rider* ») (Olson, 1965), qui désigne le comportement d'un individu qui ne coopère pas à une action collective mais qui en tire quand même profit.

Afin de maintenir les biens communs à l'équilibre, une gestion de ceux-ci doit être organisée. En effet, sans une gestion appropriée, ils sont voués à la surexploitation. Selon Hardin (1968), deux stratégies sont alors possibles : la privatisation du bien ou la gestion publique de ce bien. Avec la privatisation, chacun devient propriétaire d'une partie de la ressource et la gère lui-même pour éviter sa surexploitation. Dans le cas de la gestion publique, les autorités publiques deviennent propriétaires du bien et elles règlementent son utilisation ou gèrent elles-mêmes la ressource.

7.2.3. Troisième voie pour gouverner les biens communs

Parallèlement à ces deux grands types de solution, une troisième alternative est mise en avant par les travaux d'Ostrom (1990). Il s'agit précisément de l'auto-organisation.

Elinor Ostrom, prix Nobel d'économie en 2009, a longuement travaillé sur la gestion de ressources communes. Sur la base d'une approche néo-institutionnaliste, elle va remettre en cause le modèle réducteur de Hardin (Harribey, 2011). En effet, elle met en avant le fait qu'il existe des communautés qui arrivent à gérer les biens communs sans pour autant avoir recours à des systèmes reposant sur le tout-marché ou sur le tout-État. Ces communautés mettent donc en place des « arrangements institutionnels » pour gouverner les communs.

Avec ses collègues, Ostrom va étudier des centaines d'études de cas d'auto-gouvernance de biens communs. Elle se penche principalement sur le cadre institutionnel et réglementaire de ces communs pour en dégager des principes de bon fonctionnement. Elle étudie notamment les forêts communales au Japon et en Suisse, les systèmes d'irrigation en Espagne, aux Philippines ou au Sri-Lanka, la gestion des nappes phréatiques en Californie ou de la pêche en Turquie et en Ecosse. A partir de ces monographies, elle met en avant huit principes qu'il est opportun de respecter afin de gérer des ressources en auto-organisation. Ces principes sont les suivants :

1. *« les limites du bien commun sont nettement définies (y compris les limites des utilisateurs) ;*
2. *les règles d'utilisation du bien commun sont adaptées aux besoins et conditions locales (par exemple en fonction de la disponibilité du bien) ;*
3. *un système permettant aux individus de participer régulièrement à la définition et à la modification de ces règles existe ;*
4. *un système d'autocontrôle du comportement des membres de la communauté a été mis en place ;*
5. *un système gradué de sanctions pour ceux violant les règles de la communauté est prévu ;*

6. *un système peu coûteux de résolution des conflits est accessible aux membres de la communauté ;*
7. *le droit pour les membres de la communauté de définir ses propres règles de fonctionnement est reconnu par les autorités extérieures à la communauté ;*
8. *s'il y a lieu (un bien commun entre plusieurs frontières ou un bien commun décliné à plusieurs échelles territoriales), une organisation de la prise de décision peut se faire à plusieurs niveaux en respectant les règles précédentes »* (Vallat, 2015, p. 8).

Au vu de la définition des communs donnée par Ostrom (ressource, communauté et gouvernance), ces principes de bonne gouvernance peuvent s'appliquer à l'auto-gouvernance dans la régénération urbaine. En effet, la ville peut être appréhendée comme un bien commun. Dans ce cas, une des voies d'organisation, outre la privatisation et la gestion publique, est l'auto-gouvernance.

CONCLUSION

Cette revue de la littérature nous a permis, dans un premier temps, de clarifier le concept d'auto-organisation. Ce concept regroupant différentes significations peut renvoyer à un contenu très large. Il englobe un ensemble de systèmes très différents et il peut s'appliquer à de nombreux domaines.

Derrière le concept d'auto-organisation, deux sens peuvent être envisagés : l'auto-organisation spontanée et l'auto-gouvernance. Dans le cadre de cette recherche, nous avons pris la décision de recentrer l'objet de recherche sur l'auto-gouvernance. L'auto-gouvernance est définie comme étant *l'émergence et le développement d'initiatives naissant d'un réseau construit en dehors des institutions gouvernementales et qui peuvent se rattacher ultérieurement à ces institutions*. Les systèmes auto-gouvernés présentent une ambition collective et une forme de coordination interne en leur sein. Contrairement à d'autres formes de gouvernance, ce sont les citoyens et les acteurs non-gouvernementaux qui prédominent. Ils sont même à l'initiative, ce qui les distingue de toute forme de participation institutionnalisée.

Il existe de nombreux exemples de comportements d'auto-gouvernance. En aménagement du territoire, on peut citer comme exemple le dispositif de remembrement-relotissement ou le *Business Improvement District*. En Belgique, on observe aussi des comportements d'auto-gouvernance. Cependant ils demeurent marginaux. Les exemples de coopératives citoyennes immobilières et le *Community land trust* sont très peu développés en Wallonie ou à Bruxelles. Enfin, nous avons apporté une attention plus particulière à l'habitat groupé, les exemples sur le territoire wallon et bruxellois étant nettement plus nombreux que pour les coopératives citoyennes

immobilières et le CLT. Derrière l'objet de l'habitat groupé²² se cache une grande hétérogénéité des pratiques. La notion d'habitat groupé se réfère à deux caractéristiques à la fois étroitement entremêlées et distinctes : d'une part, l'action collective dans la production des logements et, d'autre part, le partage de certains espaces et équipements

Enfin, la nouvelle économie institutionnelle et l'auto-gouvernance dans la gestion des biens communs sont deux cadres théoriques fondamentaux dans l'analyse de notre objet de recherche. L'approche de la nouvelle économie institutionnelle repose sur un élément unificateur important qui est celui des coûts de transaction. Les travaux d'Ostrom (1990) sur la gestion des biens communs et la formalisation des huit principes respecter afin de gérer des ressources en auto-organisation sont éclairants. Les institutions formelles et informelles sont donc des éléments clés à la compréhension des processus d'auto-gouvernance. Dans le cadre de cette recherche, nous décidons de développer l'impact de la culture d'aménagement.

²² Il existe une grande variabilité des vocables utilisés en Europe pour qualifier ce que nous désignons ici comme « habitat groupé » : *cohousing*, *collaborative* ou *self-help housing* en anglais, *baugruppen* ou *genossenschaft* en allemand, *woongroepen* ou *samenhuizen* en néerlandais, habitat participatif, autopromotion ou coopératives d'habitants en français.

CHAPITRE III. Vers une opérationnalisation du concept de culture de l'aménagement du territoire

INTRODUCTION

La culture de l'aménagement est donc une thématique en nette croissance même si elle reste empreinte d'un certain nombre de grandes problématiques dont la question de la méthodologie. Par l'état de l'art, nous avons construit un modèle pour opérationnaliser la culture de l'aménagement du territoire. Les attitudes sont au cœur de ce modèle. Afin d'opérationnaliser la culture de l'aménagement, nous allons répondre à cette question :

Est-il possible de quantifier les attitudes en aménagement du territoire ?

Dans la première partie de ce chapitre, nous présentons la méthodologie, l'économie expérimentale. Nous exposons principalement les spécificités de cette méthodologie par rapport à d'autres méthodes. Pour clarifier notre propos, nous terminons par un exemple de mise en pratique de l'économie expérimentale.

L'économie expérimentale nous paraît permettre de quantifier les attitudes en aménagement du territoire. Cependant, il nous semble primordial de vérifier cette hypothèse par la réalisation d'expérimentations auprès d'acteurs de ce domaine. Cette validation fera l'objet de la seconde partie de ce chapitre. Dans cette partie, nous présentons des expériences réalisées afin de tester l'opérationnalisation du concept de culture de l'aménagement. Nous avons réalisé une comparaison internationale pour identifier les différences d'attitudes entre des acteurs de différents pays et provenant de secteurs différents (public ou privé). Cette comparaison internationale sert à vérifier la méthodologie pour quantifier les attitudes.

1. L'ÉCONOMIE EXPÉRIMENTALE

1.1. Introduction à cette méthode

L'économie expérimentale « *consiste à reconstituer de manière artificielle en laboratoire une situation économique dans le but de répondre à une question particulière* » (Serra, 2012a, p. 24). Les deux aspects primordiaux de l'économie expérimentale sont le *contrôle* et la *réplication* (Serra, 2012a). Par contrôle, il est entendu que la majorité des facteurs qui influencent le comportement sont tenus constants et un seul facteur, le facteur d'intérêt, est modifié dans le temps (Croson & Gächter, 2010). Par ce contrôle, l'expérimentateur maîtrise les variables en jeu. La réplication, elle, est la possibilité de reproduire l'expérience par de nouveaux expérimentateurs. Répliquer une expérience permet de tester la robustesse des résultats (Serra, 2012a).

Au cours des dernières années, l'économie expérimentale est devenue un champ de recherche important en économie. On date sa création dans les années qui ont suivi la Seconde Guerre Mondiale (Serra, 2012b). Même si des travaux antérieurs ont été réalisés dans le domaine, la première expérience économique a été réalisée par Chamberlin en 1948. Pour illustrer le dysfonctionnement du système de marchés concurrentiels, il reproduit avec ses étudiants de Harvard ce marché en classe, les étudiants jouant soit le rôle d'acheteur soit de vendeur d'un bien spécifique (Serra, 2012b).

Ce n'est que dans les années 1980 que l'économie expérimentale connaît un véritable essor (le nombre d'expériences et le nombre d'articles augmentent fortement) (Serra, 2012b). La discipline est alors récompensée par l'attribution du prix Nobel d'économie à Vernon Smith (économiste de l'Université George Mason, États-Unis) et Daniel Kahneman (psychologue de l'Université de Princeton, États-Unis). Vernon L. Smith est l'auteur de l'article faisant référence dans ce domaine (Smith, 1976). Les principes fondateurs ainsi qu'une certaine terminologie y sont présentés.

Les expériences réalisées en économie expérimentale sont des expériences qui sont motivées par des questions économiques. Elles sont constituées d'un environnement, d'une institution et d'un résultat (Croson & Gächter, 2010 ; Serra, 2012a). L'environnement (« *information condition* ») est l'ensemble des informations dont le participant dispose et qui décrivent la situation. L'environnement comprend les circonstances dans lesquelles les décisions doivent être prises et les caractéristiques qui les composent (préférences, la dotation du joueur, les coûts des stratégies...). L'institution (« *choice sets* ») est l'ensemble des décisions que le participant peut prendre et les règles qui les gouvernent. Enfin, le résultat est la transposition de la décision en gain. En effet, en économie expérimentale, il est prévu un incitant financier qui dépend des résultats des participants.

Les expériences réalisées en économie expérimentale sont effectuées afin d'étudier les comportements d'agents lors de la prise de décisions économiques. En suivant cette démarche, les économistes poursuivent trois objectifs (Roth, 1988) :

- Tester les prédictions théoriques (« *Speaking to theorists* ») : l'économie expérimentale sert à tester les théories économiques existantes. Les expériences permettent de comparer les prédictions de modèles économiques avec les résultats obtenus lors d'expérimentations. Si les résultats confirment la théorie, il peut être envisagé de modifier certains paramètres de l'expérience pour identifier la robustesse du modèle (Croson & Gächter, 2010).
- Explorer des situations peu ou pas théorisées (« *Searching facts* ») : l'économie expérimentale peut être précurseur de la théorie. Elle peut mettre en évidence des comportements non encore identifiés. Cela permet de construire de nouvelles théories. Par exemple, un grand nombre d'expériences ont démontré que les individus ne cherchaient pas à maximiser leurs propres gains mais étaient attachés à une certaine équité (Croson & Gächter, 2010).
- Aider à la décision (« *Whispering in the ears of princes* ») : l'économie expérimentale sert à tester l'effet d'un changement de règles ou d'un changement institutionnel. Cette méthode est utilisée pour orienter les politiques publiques. On l'utilise notamment pour étudier les effets d'incitants fiscaux.

Historiquement, l'économie expérimentale avait pour objectif de valider empiriquement les théories économiques. Ce n'est que dans un second temps que l'objectif d'aide à la décision est apparu. En effet, l'économie expérimentale est issue de différentes branches économiques dont, principalement, la théorie des jeux. D'ailleurs, les expériences sont souvent appelées des jeux. « *La théorie des jeux est la théorie mathématique des comportements stratégiques* » (Hertwig & Ortmann, 2003). Elle étudie les interactions entre les joueurs et permet de comprendre le processus de prise de décision et d'expliquer le comportement stratégique des joueurs. Cependant, cette théorie, comme la majorité des théories économiques classiques, repose, notamment, sur l'hypothèse de rationalité des individus : les décisions des individus seraient prises pour maximiser leur utilité. Cependant, dans les faits, les agents sont affectés par de nombreux biais cognitifs et émotionnels qui les amènent à s'écarter des stratégies les plus rationnelles. L'économie expérimentale critique cette vision traditionnelle de *l'homo œconomicus* et permet de mettre en évidence l'importance que les sujets accordent notamment à l'équité des gains et à la réciprocité des échanges.

Dans la section suivante, nous allons présenter les aspects méthodologiques qui nous semblent importants pour la compréhension de l'économie expérimentale. En effet, même si la notion d'expérience est largement répandue, celles réalisées en économie expérimentale doivent suivre un protocole bien précis. Nous compléterons cette présentation par un exemple de l'utilisation de l'économie expérimentale afin de montrer

l'importance des diversités culturelles et l'écart des résultats avec les théories économiques. Cet exemple est le résultat des travaux de recherche menés par le collectif Henrich et al. (2001).

1.2. La méthodologie

La méthodologie est largement inspirée des expériences réalisées en psychologie. Cependant, certains principes les différencient. En effet, les expériences en économie sont réalisées afin de répondre à des théories économiques, ce qui implique des spécificités méthodologiques (Croson, 2005 ; Serra, 2012a). Il en va de même pour les expériences psychologiques visant des théories psychologiques. Nous allons discuter de ces spécificités en mettant l'accent sur les aspects les plus importants pour le domaine de l'économie.

1.2.1. Le rôle des incitations

Généralement, les économistes utilisent des incitants financiers. Les expérimentateurs récompensent les participants avec des gains monétaires. Ces gains sont dépendants des choix faits par le participant et du résultat qu'ils ont obtenu à l'expérience. Dans les instructions de l'expérimentation, les gains que le joueur pourrait gagner sont présentés. En psychologie, s'il y a rémunération, le montant est forfaitaire et ne dépend pas des choix opérés par le participant.

Puisque l'objectif de ces expérimentations est de tester des comportements économiques, il est primordial pour les économistes que le joueur révèle ce qu'il ferait et non ce qu'il vaudrait faire (Croson, 2005). Pour donner un exemple, dans le jeu nommé le « *public good game* » (voir la sous-section 2.3.4 du chapitre III), qui est un jeu de coopération, pour les économistes, le résultat serait différent s'il n'y avait pas d'incitant financier. Le jeu consiste à demander à plusieurs individus de contribuer à l'enrichissement d'un pot commun. Les joueurs investissent individuellement dans ce pot commun mais les retombées sont partagées collectivement. La stratégie la plus prolifique est de ne rien investir car les revenus seront plus importants pour cet individu que s'il avait investi. La théorie économique prédit donc la défection. Cependant, si les joueurs n'ont pas d'incitants, il est nettement plus probable qu'ils investissent et donc coopèrent (Serra, 2012a).

Les économistes utilisent ces incitants financiers pour au moins trois autres raisons (Hertwig & Ortmann, 2001). Les incitants financiers sont plus faciles à jauger que d'autres alternatives. De plus, ces alternatives peuvent être évaluées très différemment selon les participants. Deuxièmement, pour l'argent, la majorité des individus est intéressée par des gains les plus importants possible. En effet, il n'y a pas de satiété au cours de son accumulation, contrairement à d'autres récompenses (pensons par exemple

à de la nourriture). Enfin, la présence d'incitants financiers réduit la variabilité des performances. En l'absence d'incitant, il est plus fréquent d'observer des plus larges déviations (Davis & Holt, 1993).

La difficulté avec ces incitants financiers est de définir les montants attribuables aux participants. En effet, ils doivent être suffisamment significatifs pour compenser le temps investi dans la participation à l'expérience (équivalent au salaire des participants) et l'effort cognitif (Croson, 2005). Nous reviendrons sur cette considération dans la partie suivante (voir la sous-section 2.3.6 du chapitre III).

1.2.2. Les sujets

Dans la majorité des expériences, les participants sont des étudiants. Ce choix peut paraître surprenant mais il est justifié par trois raisons principales. Premièrement, les étudiants, contrairement aux professionnels, sont facilement accessibles. Deuxièmement, comme les expériences visent à étudier des théories économiques, elles ne sont pas censées être la cible d'un public particulier. Cependant, dans certains cas, surtout lorsqu'il s'agit de tester de nouvelles politiques, il est préférable de solliciter des professionnels comme participants, ceux-ci étant davantage confrontés que les étudiants à la situation expérimentée. Guala (2005) donne par exemple le cas d'expériences sur l'évasion fiscale. Un étudiant n'a probablement jamais rempli de déclaration fiscale de sa vie. Enfin, en lien avec le point précédent (1.2.1), les incitants financiers peuvent être plus réduits. Si les participants sont des professionnels, les incitants financiers devront être plus importants. L'investissement en temps étant plus coûteux pour un professionnel, ils pourraient être peu motivés si les incitants financiers sont réduits. Enfin, si l'on réalise des expériences avec des étudiants, il faut veiller à leur formation. Les étudiants provenant des écoles de commerces et d'économie ont tendance à davantage se comporter comme les standards des théories économiques (Guala, 2005).

Néanmoins, le choix d'engager des étudiants peut être remis en cause. En effet, de nombreux scientifiques voient cet usage comme un obstacle à la validité externe des résultats et à la possibilité de les généraliser à l'ensemble de la population (Druckman & Kam, 2009). Afin de vérifier si les étudiants vont influencer la validité externe des expériences, trois considérations sont à prendre compte (Druckman & Kam, 2009). Premièrement, l'agenda de la recherche doit être examiné. En effet, si la recherche a déjà eu lieu avec des étudiants, le recours à des professionnels est plus intéressant. Ensuite, le contexte institutionnel donné dans l'expérience, la période (ex : les événements externes) et l'opérationnalisation de l'expérience sont des composantes qui peuvent avoir des effets plus significatifs sur les résultats que le type de participants. Enfin, l'objectif de la recherche (voir les trois objectifs de Roth (1988)) va influencer le type de participants. Si l'objectif est de tester ou de vérifier une théorie plutôt que de généraliser les résultats, la participation d'étudiants est moins problématique.

L'engagement de professionnels comme sujets peut aussi avoir des effets pervers. Ils ont comme bagage leurs précédentes expériences et le cadre institutionnel dans lequel ils travaillent. Leurs prises de décision sont donc fortement affectées par leur vécu et ils peuvent prendre des décisions fondées sur une compréhension de la politique qui est proposée (Croson, 2002).

1.2.3. La neutralité du contexte

En économie expérimentale, les expériences sont généralement décontextualisées (*context-free*). Il y a trois raisons qui expliquent ce choix (Croson, 2005 ; Hertwig & Ortmann, 2003 ; Serra, 2012b).

Premièrement, les théories testées sont supposées être générales et ne pas s'appliquer uniquement dans un contexte particulier. Deuxièmement, en contextualisant, on ajoute de la variance aux résultats. En effet, les participants jugent les situations différemment. En reprenant l'exemple du jeu du « *public good game* », s'il est précisé que l'argent investi dans le bien public servira dans l'énergie éolienne, il est fort probable que certains participants investissent davantage car ils évaluent positivement cette énergie alors que d'autres, qui l'évaluent négativement, diminueraient leur participation. En contextualisant, des « bruits » s'ajoutent donc aux données et ils vont influencer la variance des résultats. Troisièmement, la contextualisation peut entraîner des biais. Par exemple, le participant voudrait donner de lui une image positive.

Cependant, il est très difficile de se détacher complètement d'un contexte et la contextualisation accroît la validité externe des résultats (Croson, 2005). La validité externe est la généralisation des comportements internes à l'expérience en dehors du laboratoire.

1.2.4. Le refus de la duperie

En psychologie, il est courant que, pour des raisons nécessaires à l'expérimentation, l'expérimentateur leurre le participant sur le réel objectif de l'expérience. Par contre, en économie expérimentale, une règle assez stricte est que les chercheurs ne peuvent pas tromper les participants en donnant de fausses informations. La duperie concerne l'ensemble du processus. Il ne peut y avoir de tromperie concernant l'objectif de l'expérimentation, les paiements que les joueurs pourraient percevoir, les informations concernant les autres joueurs. La duperie pourrait remettre en cause la validité des résultats car les décisions prises par le joueur ne sont pas faites dans le contexte approprié. De plus, les économistes estiment que si les participants sont assujettis à des duperies, ils pourraient à l'avenir ne plus faire confiance aux expérimentateurs. Cela pourrait entraîner un changement de comportement lors de futures expériences.

Cependant, le refus de la duperie ne concerne pas l'omission. En effet, révéler l'objectif de l'expérimentation peut entraîner des déviations sur le comportement. Dans ces cas-là, l'omission est donc acceptée par les économistes.

1.2.5. La préservation de l'anonymat

En économie expérimentale, il est souvent préconisé de réaliser des expérimentations en double anonymat. L'anonymat doit être préservé par rapport aux autres participants mais aussi vis-à-vis de l'expérimentateur.

L'anonymat par rapport aux autres participants est nécessaire afin d'éviter la contagion sociale (Serra, 2012a). D'ailleurs, les laboratoires où se déroulent les expérimentations sont conçus afin de limiter les échanges qui se font sur ordinateur. Par un terminal, les participants peuvent échanger en instantané avec les autres participants, si le jeu l'autorise.

L'anonymat entre les sujets et l'expérimentateur est nécessaire afin d'éviter les effets de demande induite (« *demand effects* ») (Zizzo, 2009). Ces effets se « *réfèrent aux changements de comportements des sujets induits par des signaux sur ce que constitue le comportement approprié* » [traduction personnelle]²³ (Zizzo, 2009, p. 75). Il y a les effets sociaux qui sont dus, entre autres, à la pression sociale et au conformisme. Ils peuvent être induits par la relation d'autorité entre l'expérimentateur et les sujets. Les participants peuvent avoir envie de bien faire et ils dévient alors de leurs stratégies réelles. Il y a aussi les effets purement cognitifs qui sont liés à un manquement implicite ou explicite dans les instructions. Pour ce faire, le fait de rassembler tous les participants dans une même pièce permet de s'assurer que tous disposent de la même information.

1.2.6. L'inférence scientifique

Nous terminons cette section par un dernier aspect important de l'économie expérimentale : l'inférence scientifique. Il s'agit d'établir « *une relation de causalité entre diverses variables dans le laboratoire (problème de validité interne), puis de généraliser ce résultat hors du laboratoire (problème de validité externe)* » (Serra, 2012a, p. 35). Pour s'assurer de la validité interne, il faut que le protocole de l'expérimentation soit fiable pour que les comportements des participants soient expliqués par les traitements réalisés par l'expérimentateur. La validité interne est complétée par la validité externe. La validité externe est la généralisation des comportements internes à l'expérience en dehors du laboratoire.

²³Texte original : « *Refer to changes in behavior by experimental subjects due to cues about what constitutes appropriate behaviour* ». (Zizzo, 2009, p. 75).

1.3. Un exemple d'expérience

Le jeu qui a été réalisé dans quinze groupes appartenant à des ethnies différentes est le jeu de l'ultimatum. Le jeu de l'ultimatum est l'un des jeux les plus fréquemment expérimentés. Les règles du jeu sont les suivantes : vous êtes deux joueurs à participer à l'expérience, vous et une autre personne anonyme. L'expérimentateur vous donne 100 euros. Vous devez proposer une partie de cette somme, non nulle, à l'autre joueur. Celui-ci a deux possibilités : soit il accepte l'offre que vous lui faites et il repart avec la somme correspondante et vous avec le reste, soit il refuse l'offre et, dans ce cas, vous repartez sans rien. Aucune discussion n'est possible.

Selon la théorie des jeux, la stratégie à adopter est d'offrir le plus petit montant possible (1 euro). L'autre joueur, le receveur, devrait accepter cette offre car son bénéfice serait supérieur à un gain nul. Sachant cela, l'offreur peut se permettre d'envoyer l'offre la plus faible.

Cependant, cette logique de maximisation peut paraître irréaliste. D'ailleurs, l'expérimentation de ce jeu donne des résultats très différents. Maintes fois réalisées en laboratoire, en garantissant l'anonymat, les offres sont, en moyenne, autour de 40 % de la somme à partager (Delahaye, 2003 ; Eber, 2006). Le mode des montants offerts est de 50 % (Delahaye, 2003 ; Eber, 2006). En ce qui concerne le receveur, les offres inférieures à 20 % sont refusées en moyenne une fois sur deux (Delahaye, 2003 ; Eber, 2006). On peut facilement comprendre ce comportement. Le receveur est prêt à punir l'offreur pour son égoïsme et son manque de générosité. Pour l'offreur, il s'agit de proposer un compromis entre le risque d'avoir un refus et la maximisation de son gain. Ces résultats ont été obtenus dans de nombreux pays industrialisés, sans grande variation (Eber, 2006).

En 1996, une équipe de chercheurs (Henrich J., Boyd R., Bowles S., Camerer C., Fehr E. et Gintis H.) a développé un projet pour investiguer les différences de préférences sociales entre différents groupes humains. Ils ont expérimenté le jeu de l'ultimatum dans quinze tribus africaines (Shona, Orma, Sangu, Hadza), mongoles (Torguud, Kazakh), indonésiennes (Lamalera, Au, Gnau) et sud-américaines (Aché, Achuar, Tsimané, Mapuche, Quichua, Machiguenga). Ces tribus sont localisées sur la carte suivante.

Carte 1 : Localisation des tribus



Source : Eber, 2006, p. 345

Les résultats (Henrich et al., 2001) montrent qu'il n'y a pas une universalité des préférences mais que, au contraire, il existe une diversité de comportements. Les résultats sont forts différents par rapport aux sociétés industrialisées et aucune des tribus ne se comporte comme le prédisent les théories économiques. Les offres varient entre 26 % pour les moins généreux à 57 % pour les Lamakera. Cette population donne donc plus aux receveurs qu'à eux-mêmes ! On retrouve cette diversité dans les rejets de l'offre. Dans certaines tribus, aucune offre n'est rejetée même si l'offre est en-dessous des 20 %. Par contre, chez les Au et les Gnau, il y a des rejets d'offres lorsque celles-ci dépassent les 50 %. Les chercheurs ont mis en évidence que ces résultats étaient corrélés avec l'importance des activités coopératives et avec le degré d'exposition aux activités de marché (Eber, 2006).

Tableau 3 : Données du jeu de l'ultimatum

Groupe	Pays	Taille de l'échantillon	Offre moyenne (en % de la dotation)	Rejets	Rejet d'offres ≤ 20 %
Lamalera	Indonésie	19	57	4/20	3/8
Aché	Paraguay	51	48	0/51	0/2
Shona (déplacés)	Zimbabwe	86	45	6/86	4/7
Shona (totalité)	Zimbabwe	117	44	9/118	6/13
Orma	Kenya	56	44	2/56	0/0
Au	PNG	30	43	8/30	1/1
Achuar	Équateur	14	43	2/15	1/3
Sangu (bergers)	Tanzanie	20	42	1/20	1/1
Sangu (fermiers)	Tanzanie	20	41	5/20	1/1
Sangu (totalité)	Tanzanie	40	41	6/40	2/2
Shona (non déplacés)	Zimbabwe	31	41	3/31	2/6
Hadza (grand camp)	Tanzanie	26	40	5/26	4/5
Gnau	PNG	25	38	10/25	3/6
Tsimané	Bolivie	70	37	0/70	0/5
Kazakh	Mongolie	10	36	0/10	0/1
Torguud	Mongolie	10	35	1/10	0/0
Mapuche	Chili	31	34	2/31	2/12
Hadza (totalité)	Tanzanie	55	33	13/55	9/21
Hadza (petit camp)	Tanzanie	29	27	8/29	5/16
Quichua	Équateur	15	26	0/14	0/3
Machiguenga	Pérou	21	26	1/21	1/10

Source : Eber, 2006, p. 348

Par cet exemple, nous avons pu illustrer l'apport de l'économie expérimentale par rapport aux théories économiques classiques. Notre comportement est bien plus complexe que celui d'un *Homo œconomicus*. Les expériences menées par l'équipe de chercheurs emmenée par Henrich montrent aussi qu'il n'y a pas « *de mode de décision universel* » et que « *l'influence de la culture doit être considérée dans l'analyse des comportements sociaux* » (Eber, 2006, p. 352).

1.4. Conclusion sur la méthodologie

La définition de la culture donnée dans le domaine de l'économie met en avant l'importance des concepts de valeur et d'attitude. Grâce au modèle de Homer et Kahle, nous avons pu identifier les différences de ces deux concepts et le lien qui amène à choisir un comportement.

C'est aussi sur la base de ce modèle que les économistes travaillent pour évaluer l'impact de la culture sur l'économie. Pour ce faire, trois méthodes existent et nous avons fait le choix d'approfondir l'économie expérimentale.

L'économie expérimentale est une méthode empirique qui a pour objectif d'étudier la prise de décision dans le champ de l'analyse économique. Cette méthode est devenue largement répandue en sciences économiques. L'économie expérimentale est une approche méthodologique régie par de nombreuses normes (incitation financière, refus de la déception, anonymat des sujets, décontextualisation...). Elle permet aussi de réaliser des observations dans un environnement contrôlé. Il ne faut pas omettre que « *cette approche est complémentaire des autres démarches empiriques utilisées en économie et en gestion, à savoir l'analyse statistique des données de la comptabilité publique et privée, les enquêtes et l'étude de terrain au sens large* » (Eber & Willinger, 2005, p. 7). Cependant, malgré l'exemple présenté, « *les résultats expérimentaux se révèlent plutôt favorables à la théorie économique* » (Eber & Willinger, 2005, p. 111). Les sujets ont donc tendance à se comporter économiquement de manière rationnelle même si des biais cognitifs et émotionnels peuvent influencer leur stratégie.

2. MESURE ET COMPARAISON DE LA CULTURE DE L'AMÉNAGEMENT²⁴

Cette partie est constituée de six sections. Dans un premier temps, nous présentons les hypothèses que nous avons postulées pour ces expériences. Dans la deuxième section, nous expliquons la sélection des trois attitudes mesurées. Nous avons mesuré l'aversion face au risque, la propension à faire confiance et la propension à coopérer dans trois pays différents. Dans la troisième section, nous présentons les expériences retenues. Au total, trois sessions différentes ont été réalisées, chacune portant sur une des attitudes prise en compte (risque, confiance, coopération). La première session est constituée de deux jeux et les deux autres sessions correspondent à seul jeu. À la quatrième section, nous présentons la population interrogée et la manière dont nous avons recruté nos participants. Ensuite, à la section cinq, nous présentons les résultats obtenus. Nous terminons par une discussion et une conclusion sur les résultats obtenus et la validité de ceux-ci ainsi que sur la méthodologie mise en œuvre.

²⁴ Cette partie est le résultat d'un travail collaboratif qui a fait l'objet de l'article suivant : Li, K., Dethier, P., Eika, A., Samsura, D. A. A., Van der Krabben, E., Nordahl, B., & Halleux, J.-M. (2019). Measuring and comparing planning cultures: risk, trust and co-operative attitudes in experimental games. *European Planning Studies*, DOI:10.1080/09654313.2019.1612325.

2.1. Hypothèses

Concernant les expériences que nous avons retenues, elles sont basées deux hypothèses :

- premièrement, que les trois attitudes prises en compte varient en fonction des pays ;
- deuxièmement, que les trois attitudes prises en compte varient en fonction de l'appartenance au secteur privé ou au secteur public.

Healey (1998) met en avant l'hypothèse selon laquelle des acteurs provenant de différents mondes développent des valeurs et des attitudes différentes. En parallèle, les interactions entre acteurs seraient sensibles à ces différences culturelles. Par exemple, les interactions entre le secteur public et privé seraient entravées par ces différences (Klijn & Teisman, 2003). Klijn et Teisman (2003) mettent en avant que les valeurs portées par les deux secteurs sont différentes. Les acteurs du secteur public sont influencés par des valeurs protectrices qui limitent le risque alors que les acteurs du secteur privé sont influencés par des attitudes plus commerciales en lien avec les logiques de marché. Une attestation illustrant la différence entre les secteurs est celle donnée par Read et Leland (2011). Ils ont montré que les aménageurs travaillant dans le secteur public sont caractérisés par des valeurs différentes et des intérêts différents par rapport à ceux travaillant dans le secteur privé. Cependant, la littérature sur le sujet est limitée.

2.2. Choix des attitudes

Afin de sélectionner des jeux à expérimenter, nous avons eu à opter pour des attitudes. En économie expérimentale, il existe des centaines de jeux pour mesurer autant d'attitudes différentes (la confiance, l'altruisme, le sens de l'équité, la coordination, la réciprocité, l'opportunisme...). Pour une première application, nous nous sommes limitée à la sélection de trois attitudes : le risque, la confiance et la coopération. Le choix de ces attitudes s'est fait sur un double critère : la pertinence de ces attitudes dans la prise de décision en aménagement du territoire et l'existence, en économie expérimentale, de jeux suffisamment testés pour être détournés afin de remplir nos objectifs.

Dans ce chapitre, nous allons présenter les trois attitudes sélectionnées et expliquer l'importance de celles-ci dans la prise de décision.

2.2.1. L'attitude face au risque

Les notions de risque et d'incertitude sont des éléments présents quotidiennement dans nos vies. À petite ou à grande échelle, nous devons faire face au risque dans nos prises de décisions quotidiennes. C'est pourquoi les économistes et les psychologues ont

développé une grande variété d'expériences pour évaluer nos attitudes face aux risques (Charness, Gneezy, & Imas, 2013)

Le risque est défini dans le langage courant comme étant « *la possibilité ou la probabilité d'un fait, d'un événement considéré comme un mal ou un dommage* » (Larousse). Cependant, en économie, la définition porte plus sur la notion d'incertitude et moins sur les effets négatifs (Concina, 2014). Le risque concerne la probabilité qu'un événement (positif ou négatif) se réalise. La définition de l'ISO 31000 va aussi dans ce sens puisque le risque est défini comme « *l'effet de l'incertitude sur les objectifs* ». Le risque est donc une notion qui dépend de l'incertitude d'un événement qui peut ou pas se réaliser. Le risque concerne l'avenir et il sera pris en compte dans la prise de décision.

Le risque étant primordial dans la prise de décision, il a un rôle majeur dans les distinctions culturelles. C'est d'ailleurs une des dimensions proposées par Hofstede (1980). Certaines sociétés acceptent plus facilement un avenir incertain tandis que d'autres se sentent plus en sécurité avec une forte prédiction du futur par l'usage de lois, d'idéologies, de la science, de la technologie ou de la religion (Rodriguez & Brown, 2014).

L'attitude face au risque serait sensible aux aspects démographiques (Andersen et al., 2006 ; Halek & Eisenhauer, 2001). Certains auteurs ont montré que l'aversion au risque augmente avec l'âge, avec le niveau de santé et d'éducation et qu'elle est plus importante chez les femmes. Pour ce qui est du genre, dans certaines recherches, il est montré que l'aversion des femmes pour le risque est liée à l'incertitude de perdre un acquis plutôt qu'à l'incertitude face à un gain possible (Croson, 2005). Cependant, dans d'autres études (Gächter et al., 2007), les auteurs n'ont pas pu démontrer cette différence.

2.2.2. La propension à faire confiance

La confiance peut-être définie comme « *un état psychologique qui comprend l'intention d'accepter la vulnérabilité en fonction d'attentes positives au sujet des intentions ou des comportements d'une autre personne* » [traduction personnelle]²⁵ (Rousseau et al., 1998, p. 395).

La propension à faire confiance est reconnue comme un facteur important dans le comportement humain (Twyman et al., 2008) et dans les processus de gouvernance (de Vries, 2014). La propension à faire confiance impacte fortement la prise de décision. Les coûts de transaction sont fortement influencés par la confiance. C'est un « *lubrifiant du système social* » (Arrow, 1974). De plus, Knack et Keefer (1996) ont montré que la

²⁵ Texte original : « *Trust is a psychological state comprising the intention to accept vulnerability based upon positive expectations of the intentions or behavior of another* » (Rousseau, Sitkin, Burt & Camerer, 1998, p. 395).

confiance était corrélée positivement avec le taux de croissance du pays (Sapienza et al., 2007).

Il existe de très nombreux articles analysant la propension à faire confiance sur l'économie : environ 7 000, selon Sapienza, Toldra et Zingales (2007). La confiance est capitale pour réduire l'incertitude et les coûts de transaction (Talvitie, 2011). Deux manières sont souvent utilisées pour l'évaluer. Premièrement, de nombreuses recherches utilisent la question du *World Values Survey* (WVS) : « *De manière générale, diriez-vous qu'on peut faire confiance à la plupart des gens ou qu'on n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres ?* ». La deuxième solution est l'expérimentation.

En aménagement du territoire, la confiance joue aussi un rôle crucial au vu de l'importance des mécanismes de coordination (de Vries, 2014). De nombreux auteurs estiment que la confiance est une condition *sine qua non* pour la réussite de projets en aménagement du territoire (Talvitie, 2011). De plus, l'auto-gouvernance est au centre de notre recherche et la confiance y est primordiale pour faciliter la coordination nécessaire et diminuer les coûts de transaction.

En termes de résultats, les caractéristiques sociodémographiques apportent des différences, notamment en termes de genre (Croson & Buchan, 1999). Il est aussi possible de trouver des différences en fonction de l'âge (Sutter & Kocher, 2007).

Enfin, des chercheurs, de disciplines différentes, ont montré que la propension à faire confiance et l'attitude face au risque sont corrélés (Houser et al., 2006). Dans une relation de confiance, il existe un risque de vulnérabilité pour les acteurs de cette relation et un risque d'incertitude quant à l'aboutissement de la transaction économique (Doney et al., 1998).

2.2.3. La propension à coopérer

Dans beaucoup de projets d'aménagement du territoire et, en particulier, dans les actions auto-gouvernées, les actions prises par certaines personnes affectent le bien-être d'autres. La coopération peut être définie comme étant un « *un accord volontaire dans le cadre duquel deux parties au moins s'engagent dans un échange bénéfique aux différentes parties plutôt que dans une logique de concurrence* » [traduction personnelle]²⁶ (Buisness dictionary).

Dans la gouvernance par réseau, la coopération est le mécanisme majeur des agents pour arriver à un accord, d'où l'importance de l'étudier dans l'auto-gouvernance.

²⁶ Texte original : « *Voluntarily arrangement in which two or more entities engage in a mutually beneficial exchange instead of competing* ». (www.buisnessdictionary.com)

La coopération résulte de diverses raisons. Elles ne sont pas toujours liées à la confiance. En effet, l'on peut aussi coopérer par coercition ou par la peur de perdre (Rousseau et al., 1998). La confiance n'est donc pas une condition nécessaire à la coopération, mais elle permet de la favoriser (Mayer et al., 1995). Cependant, très souvent, il existe un lien direct entre la confiance et la coopération (Höppner, 2009).

2.3. Les expériences réalisées

Pour mesurer les trois attitudes sélectionnées et vérifier nos deux hypothèses, nous avons décidé de réaliser quatre jeux portant sur l'évaluation du risque, de la confiance et de la coopération. Un panel d'experts a été invité à participer à ces quatre jeux qui ont eu lieu lors de trois sessions différentes.

Dans cette section, nous allons présenter les aspects méthodologiques de ces expériences et de ces sessions. Dans une première sous-section, nous présentons une particularité de notre métrologie qui est la contextualisation des expériences. En effet, contrairement à la plupart des expériences réalisées en économie expérimentale, nous avons décidé de contextualiser nos expériences.

Ensuite, nous présentons les quatre jeux. Ces jeux sont très régulièrement utilisés en économie expérimentale. Nous présentons à la fois le jeu dans sa version classique et le jeu que nous avons adapté. Parmi les quatre jeux, deux jeux portent sur le risque, un sur la confiance et le dernier sur la coopération.

La cinquième sous-section est consacrée à l'explication du questionnaire qui accompagnait les expériences.

La sixième sous-section porte sur les modalités des expériences. Nous abordons le fait qu'il n'y avait pas d'incitant financier dans nos expériences et nous expliquons ce choix peu commun en économie expérimentale. Nous présentons aussi les logiciels utilisés pour mener à bien ces expériences dans la septième et dernière sous-section.

2.3.1. La contextualisation

La contextualisation a pour objectif de fournir un cadre familier au participant. Le but est de rendre la tâche plus abordable pour le participant afin qu'il révèle ses préférences dans le cadre professionnel. En effet, contextualiser le problème dans un cadre familier au répondant lui permet de mieux comprendre la tâche (Loewenstein, 1999). Certaines personnes peuvent paraître inaptes lorsque le problème est situé dans un contexte abstrait alors que, dans un contexte familier, elles peuvent répondre correctement à la tâche.

Le second objectif de la contextualisation est d'accroître la validité externe de nos expériences. La validité externe d'une expérience se réfère à la capacité de généraliser

les résultats de la recherche à la vie réelle. En donnant un cadre où les agents économiques ont l'habitude de prendre des décisions, l'on va accroître le comportement avéré des agents. Cependant, en parallèle, nous avons essayé de garder les instructions proches des instructions originelles pour garder une certaine comparabilité avec les jeux réalisés dans de précédentes expériences. De plus, nous ne voulions pas trop complexifier la tâche et garder une certaine neutralité indispensable dans ce type d'expérience (voir la section 1.2 de ce chapitre). En effet, dans un contexte riche, les sujets peuvent être influencés par d'autres facteurs que ceux initialement testés dans l'expérience de base (Levitt & List, 2007).

Au final, nous avons contextualisé les expériences tout en gardant un certain degré d'abstraction par rapport à la réalité. Afin d'évaluer l'effet de cette contextualisation, nous avons réalisé un questionnaire dans lequel nous posons une question pour vérifier si le participant a bien compris le jeu et une seconde pour vérifier s'il estime que le jeu reflète correctement des problématiques qu'il peut rencontrer dans des opérations de régénération urbaine.

2.3.2. Évaluation de l'attitude face au risque

L'étude de l'attitude face au risque permet d'identifier trois types distincts :

- L'aversion face au risque
- La neutralité face au risque
- Le goût du risque

Afin de déterminer l'attitude du joueur, il faut déterminer si son comportement correspond ou non à l'espérance mathématique. Pour une tâche, il est possible de calculer son espérance mathématique (notée EV pour « *Expected Value* » en anglais). « *L'espérance mathématique d'une variable aléatoire est la moyenne pondérée de toutes les valeurs possibles que la variable peut prendre* » (Concina, 2014, p. 5). Prenons l'exemple d'une activité dont le montant du bénéfice est incertain. Lors des bonnes années, le bénéfice est élevé (X) avec une probabilité (p). Lors des mauvaises années, le bénéfice est bas (Y) avec une probabilité complémentaire (1-p). Vu qu'il est impossible de déterminer à l'avance si l'année sera bonne ou mauvaise, il faut tenir compte des probabilités, p et 1-p, pour prévoir les bénéfices. Les gains futurs sont calculés à partir de la probabilité des gains possibles (X et Y). Ceci s'appelle l'espérance mathématique et elle est obtenue de la manière suivante :

$$EV = pX + (1 - p) Y$$

Lorsque l'on a un comportement averse au risque, c'est que l'on évalue inférieurement l'activité par rapport à son espérance mathématique. Une personne amatrice de risque va, au contraire, évaluer de manière plus élevée la valeur de l'activité par rapport à son

espérance mathématique. Elle préfère la potentialité que les revenus soient élevés à l'incertitude de l'activité. Enfin, une personne neutre est une personne pour laquelle la valeur de l'activité est la même que son espérance.

Les économistes et les psychologues ont développé une variété d'expériences pour évaluer l'attitude face au risque. Le choix de la méthode dépend de la question de recherche, chacune présentant des avantages et des désavantages. Les méthodes varient notamment en fonction de la complexité et du domaine. Une méthode fréquemment utilisée est l'enquête dont les questions peuvent ressembler à : sur une échelle de 1 à 10, évaluez votre volonté de prendre des risques en général. Cependant, il a été montré que les préférences liées au risque évoluent en fonction du domaine (Charness et al., 2013 ; Concina, 2014). La prise de risque n'est pas la même lors d'une activité récréative ou dans le domaine financier. De plus, avec une enquête, on obtient les préférences déclarées. On s'appuie donc sur l'hypothèse que les participants arrivent à bien s'autoévaluer.

Toutefois, la méthodologie retenue dans ce manuscrit est l'économie expérimentale. Comme il existe de nombreuses expériences pour évaluer la prise de risque et que le choix de l'expérience influence l'attitude face au risque (Charness et al., 2013 ; Lönnqvist et al., 2014), nous avons décidé de réaliser deux expériences différentes avec une contextualisation différente. La première expérience réalisée est la tâche de la bombe (Crosetto & Filippin, 2013). Elle porte sur l'incertitude intrinsèque du projet et dans ce cas, sur l'incertitude de la pollution du sol. La seconde expérience est la liste de choix entre deux loteries binaires de Holt et Laury (2002). L'incertitude porte ici sur les conditions du marché dans un projet nécessitant de la coopération.

Nous allons maintenant présenter ces deux jeux dans leur version originale et dans leur version adaptée à notre question de recherche.

2.3.2.1. Jeu de la bombe

Le jeu de la bombe (BRET pour « *Bomb Risk Elicitation Task* » en anglais) est un jeu proposé par Crosetto et Filippin (2013). Le jeu consiste, pour le joueur, à décider combien de cases il veut collecter dans une matrice de $m \times n$ en sachant que l'une des cases contient une bombe. Chaque case collectée rapporte un gain équivalent à γ . Le profit augmente donc de manière linéaire avec le nombre de cases collectées. Cependant, si le joueur collecte la bombe, l'ensemble de ses gains est annulé et le profit du joueur devient nul. Le joueur doit donc choisir un nombre (k) entre 0 et $m \times n$. Plus ce nombre sera important, plus le profit sera élevé mais plus le risque de collecter la bombe le sera aussi. Les profits (L_k) offerts aux joueurs peuvent être formalisés de la manière suivante :

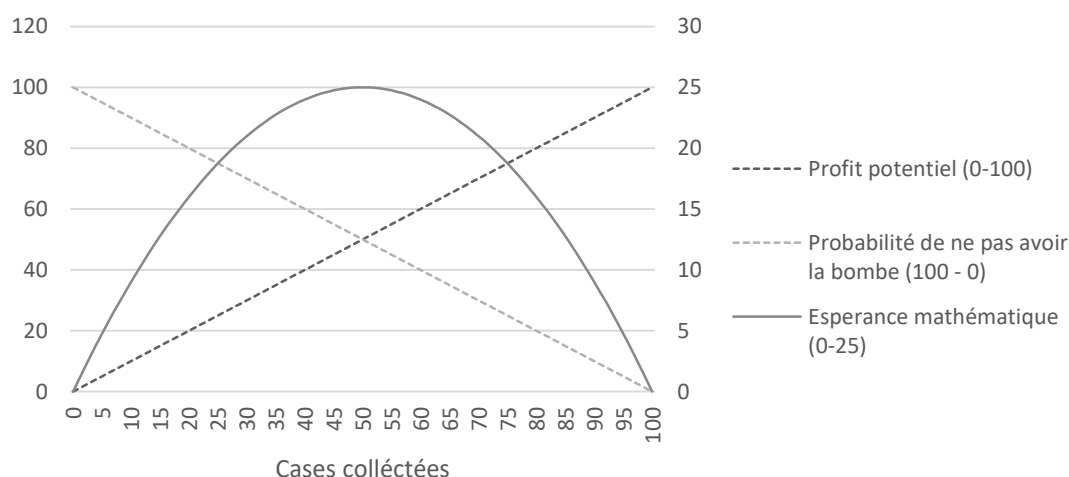
$$L_k = \begin{cases} 0 & \text{avec la probabilité } p = k/mn \\ \gamma k & \text{avec la probabilité } p = (mn - k)/mn \end{cases}$$

L'espérance mathématique, notée $E(L_k)$, équivaut à :

$$E(L_k) = \gamma \left(k - \frac{k^2}{mn} \right)$$

Les profits sont donc égaux à 0 si le joueur sélectionne 0 ou mn cases. Par contre, l'espérance mathématique maximale est atteinte avec k équivalent à $mn/2$. Ces choix sont représentés graphiquement par l'image ci-dessous, dans le cas où la matrice est constituée de 100 cases. Un joueur neutre va donc collecter 50 cases tandis que les joueurs averses au risque vont prendre moins de 50 cases. Les joueurs qui aiment prendre des risques vont, pour leur part, sélectionner plus de 50 cases.

Graphique 1 : Profit potentiel du jeu de la bombe ($mn=100$, $\gamma=1$)



Ce jeu présente la caractéristique de ne pas proposer de risque de perte. Le joueur ne peut que s'enrichir par rapport à sa situation initiale (Crosetto & Filippin, 2013 ; Holzmeister & Pfurtscheller, 2016). Dans certains jeux, les joueurs peuvent commencer avec un certain gain et il y a un risque pour l'ensemble ou pour une partie de ces gains. Dans ce cas, le joueur peut avoir une sensation de perte. Les risques liés à la potentialité de gagner ou liés à la potentialité de perdre engendrent des attitudes différentes.

Une deuxième caractéristique est que le joueur n'a qu'un seul choix à effectuer (contrairement au second jeu que nous allons présenter).

Le jeu peut se jouer de manière statique (comme une expérience en format papier) ou de manière dynamique. Dans ce cas, l'expérience doit se réaliser sur un ordinateur et la matrice avec les cases est représentée sur l'écran. Deux boutons sont disponibles pour le

joueur : commencer et arrêter. Une fois que le joueur clique sur le bouton « commencer », les cases sont automatiquement collectées toutes les x secondes. Le profit potentiel est aussi affiché sur l'écran et est mis à jour automatiquement. Le joueur doit cliquer sur « arrêter » pour arrêter la collecte des cases. Les deux versions sont les mêmes mais la version dynamique a l'avantage d'être plus intuitive et facilement compréhensible (Crosetto & Filippin, 2013).

Le jeu est aussi un jeu très robuste même en changeant le protocole (le nombre des cases, l'intervalle de temps dans la version dynamique, la possibilité de revenir sur son choix dans la version dynamique...)(Crosetto & Filippin, 2013). Si le protocole est modifié, les résultats restent similaires.

Pour terminer au sujet de la description du jeu, les résultats généralement obtenus sont que les participants sont des personnes averses au risque. Lors des expériences de Crosetto et Filippin, les moyennes se situaient entre 43 et 48 cases collectées pour une matrice de 100 cases.

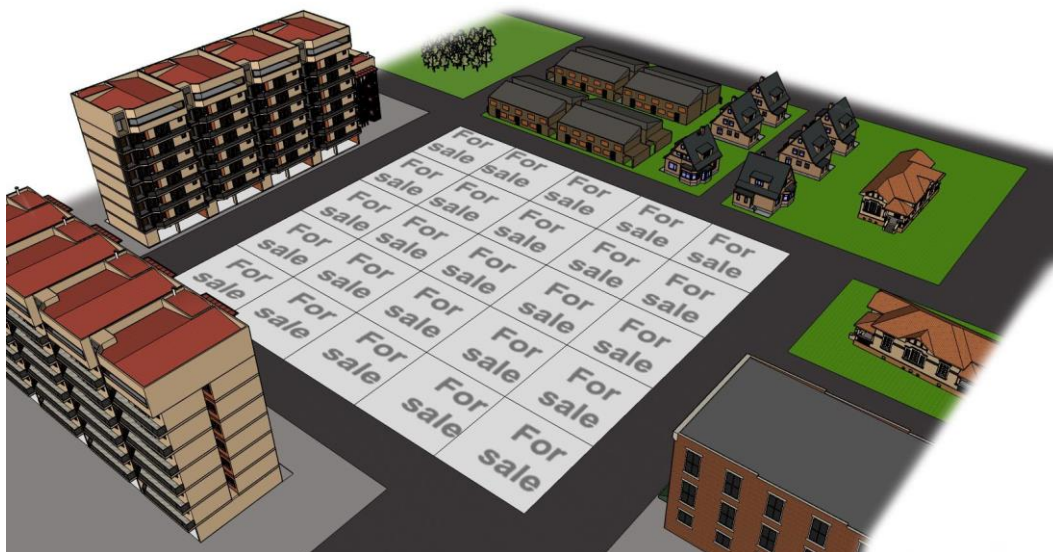
2.3.2.2. Notre jeu de la bombe

Nous avons contextualisé le jeu de la bombe. Pour proposer un thème universel et applicable dans tous les pays européens, nous avons choisi la problématique de la pollution des sols associée à un coût pour la décontamination. Pour ne pas complexifier le jeu, les gains par case sont linéaires et il est impossible d'avoir des pertes à la fin de la session. Le jeu a été joué de manière dynamique.

Les instructions sont présentées dans l'encadré suivant.

Encadré 2 : Notre jeu de la bombe

Sur l'image ci-dessous, vous pouvez observer un terrain constitué de 25 parcelles à viabiliser qui sont à vendre. Vous avez l'opportunité d'acheter ces parcelles pour les développer et les rendre ainsi constructibles. Pour chaque parcelle rendue constructible, vous obtenez un profit de 20 points à la vente.



Parmi ces 25 parcelles, l'une d'entre elles est polluée. Les 24 autres ne sont pas polluées. Vous ne savez pas quelle parcelle est polluée. Vous savez seulement qu'il y a une chance sur 25 pour que la parcelle que vous achetez soit polluée. Si vous achetez la parcelle polluée, vous devrez la dépolluer et le coût de cette dépollution annulera votre profit sur l'ensemble des autres parcelles.

Sur la base de la figure ci-dessous, votre tâche est de choisir le nombre de parcelles que vous voulez acheter et viabiliser. Vous devez donc choisir un nombre entre 0 et 25 (plus précisément, entre 0 parcelle et 25 parcelles). Par exemple, si vous choisissez 3, vous achèterez les parcelles 1, 2 et 3.

Après votre choix, un nombre entre 1 et 25 sera tiré au hasard pour désigner la parcelle polluée.

Si la parcelle polluée n'est pas située parmi les parcelles que vous avez achetées, votre profit correspondra au nombre de parcelles que vous avez achetées multiplié par 20 points.

Si le nombre tiré au hasard est égal ou inférieur au nombre de parcelles achetées, cela signifie que la parcelle polluée est parmi les parcelles achetées. En conséquence, vous perdez tous vos profits.

Vous pourrez confirmer votre choix en cliquant sur le bouton « Confirmer ». Vous pourrez ensuite connaître où se situe la parcelle polluée en cliquant sur le bouton « Montrer la pollution ». Un symbole de feu vous indiquera où se situe la parcelle polluée. Si vous n'observez pas ce symbole, cela signifie que vous n'avez pas acheté la parcelle polluée.

2.3.2.3. La loterie

La loterie ou la liste de prix multiple s'est popularisée grâce au papier de Holt et Laury (2002). Depuis, cette méthode est largement utilisée par les chercheurs pour déterminer l'attitude face au risque (Charness et al., 2013).

Le jeu consiste à présenter au participant une liste de 10 scénarios. Pour chaque scénario, le joueur a le choix entre deux loteries, A et B (voir Tableau 4). Les niveaux de risques entre les deux options sont différents. Les gains restent identiques dans chaque scénario, c'est-à-dire respectivement 2 \$ et 1,6 \$ pour l'option A et 3,85 \$ et 0,1 \$ pour l'option B. La différence réside dans la probabilité associée à chacun des gains. Pour le premier scénario, la probabilité d'obtenir des gains élevés est de 10 % seulement. Dans ce cas, les espérances mathématiques pour les options A et B correspondent à

$$E(L_A) = 0,1 * 2 + 0,9 * 1,6 = 1,64$$

$$E(L_B) = 0,1 * 3,85 + 0,9 * 0,1 = 0,475$$

La différence des espérances mathématiques est donc positive pour l'Option A et est de 1,17 \$. Choisir l'option B pour le scénario 1 revient à faire un choix risqué. Cependant, plus on avance dans les scénarios, plus la probabilité d'obtenir des gains élevés croît. Le

dernier scénario est donc nettement en faveur de l'option B puisque les espérances mathématiques sont de 3,85 \$ contre 2 \$ pour l'option A.

Tableau 4 : Décisions sur les choix d'options et gains espérés

Option A		Option B		Différence EV
1/10 de 2 \$	9/10 de 1,60 \$	1/10 de 3,85 \$	9/10 de 0,10 \$	1,17 \$
2/10 de 2 \$	8/10 de 1,60 \$	2/10 de 3,85 \$	8/10 de 0,10 \$	0,83 \$
3/10 de 2 \$	7/10 de 1,60 \$	3/10 de 3,85 \$	7/10 de 0,10 \$	0,50 \$
4/10 de 2 \$	6/10 de 1,60 \$	4/10 de 3,85 \$	6/10 de 0,10 \$	0,16 \$
5/10 de 2 \$	5/10 de 1,60 \$	5/10 de 3,85 \$	5/10 de 0,10 \$	-0,18 \$
6/10 de 2 \$	4/10 de 1,60 \$	6/10 de 3,85 \$	4/10 de 0,10 \$	-0,51 \$
7/10 de 2 \$	3/10 de 1,60 \$	7/10 de 3,85 \$	3/10 de 0,10 \$	-0,85 \$
8/10 de 2 \$	2/10 de 1,60 \$	8/10 de 3,85 \$	2/10 de 0,10 \$	-1,18 \$
9/10 de 2 \$	1/10 de 1,60 \$	9/10 de 3,85 \$	1/10 de 0,10 \$	-1,52 \$
10/10 de 2 \$	0/10 de 1,60 \$	10/10 de 3,85 \$	0/10 de 0,10 \$	-1,85 \$

Source : C. A. Holt & Laury, 2002

Une personne neutre devrait donc choisir l'option A pour les 4 premiers scénarios et elle devrait ensuite choisir l'option B pour les scénarios suivants. Elle devrait changer d'option au scénario 5. Par contre, une personne averses au risque devrait changer d'option au-delà du scénario 5 et une personne qui aime prendre des risques changera avant le scénario 5. Le point de changement est la mesure de la prise de risque. Au final, pour le dernier scénario, toutes les personnes devraient choisir l'option B puisque le gain élevé est certain.

Dans la recherche de Holt et Laury (2002), les résultats sont les suivants :

- 66 % des participants sont averses au risque
- 8 % des participants aiment le risque
- 25 % des participants sont neutres.

Généralement, les joueurs sont payés en fonction d'un scénario. Celui-ci est pris au hasard à la fin de l'expérimentation (Charness et al., 2013 ; Concina, 2014). Une fois le scénario choisi, sur la base des probabilités, la loterie est réalisée pour voir si les gains sont élevés ou faibles.

Cette méthode a l'avantage d'être facilement compréhensible et elle permet de bien évaluer les préférences de risque (Charness et al., 2013). Cependant, étant donné que les participants doivent réaliser plusieurs choix (dix au total), il se peut que les choix soient inconsistants. Si le jeu n'a pas été correctement compris, il se peut que le joueur alterne entre A et B. Dans le cas, où le joueur change entre l'option A vers l'option B plus d'une fois, le comportement de l'individu est impossible à rationaliser par rapport à nos hypothèses. Ces participants devront être exclus de notre échantillon puisque l'on peut considérer qu'il y a eu une confusion. Cependant, si la proportion des choix inconsistants est relativement élevée, cela peut entraver les données. Par exemple, dans l'expérience réalisée par Jacobson et Petrie (2009), 55 % des participants (des adultes rwandais) ont fait des choix inconsistants ; dans l'étude de Charness et Viceisza (2011) auprès d'une population de fermiers sénégalais, 51 % ont alterné entre l'option A et B et 24 % ont choisi en permanence l'option A (même pour le scénario 10).

Un autre désavantage, c'est que la structure des réponses ne donne que des intervalles. Les données ne sont pas continues (Andersen et al., 2006). Enfin, le dernier désavantage, c'est que la conception du jeu fait que le point de changement entre l'option A et l'option B se fait entre les scénarios 4 et 5 (Andersen et al., 2006). Or certains participants peu attentifs pourraient choisir de changer à la moitié du tableau (entre les scénarios 5 et 6) ce qui ne reflétera pas leur attitude. Pour limiter ces erreurs, nous avons réalisé une question de compréhension entre les instructions et la page où les joueurs devront marquer leurs décisions.

2.3.2.4. Notre jeu de la loterie

Pour ce jeu, nous avons décidé de contextualiser avec un risque extrinsèque au projet de contribution, à savoir l'incertitude du marché immobilier. Ce jeu n'est pas dynamique mais est joué sur la même interface et à la suite du précédent jeu.

Les instructions sont présentées dans l'encadré suivant.

Encadré 3 : Notre jeu de la loterie

Vous êtes propriétaire d'un terrain et vous souhaitez y développer un projet immobilier. Deux options de développement s'offrent à vous :

- l'option A (option individuelle), où le projet immobilier est situé sur votre seule parcelle ;
- l'option B (option du partenariat), où vous collaborez avec les propriétaires fonciers voisins pour développer un projet plus vaste.

Indépendamment de l'option choisie, les conditions du marché lors de la vente seront soit "bonnes" (prix élevés, commercialisation aisée), soit "mauvaises" (prix faibles, commercialisation difficile).

Le partenariat (option B) est une option qui permet la création d'un développement à plus grande échelle. Il permet ainsi des revenus plus élevés si les conditions du marché lors de la vente sont bonnes. Cependant si les conditions du marché sont mauvaises, les revenus seront plus faibles que dans l'option individuelle (option A).

Ci-dessous, il y a 10 scénarios pour lesquels vous devez choisir entre l'option individuelle (option A) et l'option du partenariat (option B). Les probabilités que les conditions du marché à la vente soit bonnes ou mauvaises différencient les 10 scénarios : plus vous avancez dans les scénarios, plus les probabilités sont grandes pour que les conditions soient bonnes.

2.3.3. Évaluation de la propension à faire confiance

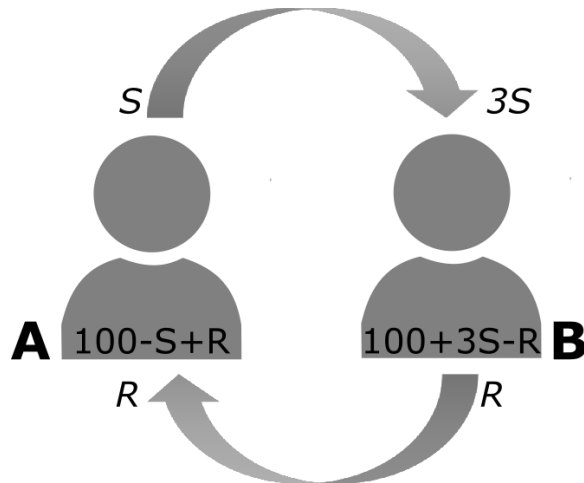
Le jeu sur la confiance (« *trust game* » en anglais) (Berg et al., 1995) permet d'évaluer les attitudes de confiance et de réciprocité. C'est un jeu qui se joue à deux joueurs : l'expéditeur (A sur la Figure 20) et le récepteur (B sur la même figure). Les deux joueurs commencent initialement avec un même montant (sur la figure, ils commencent avec 100 points). Dans un premier temps, il est demandé à l'expéditeur de choisir un montant entre 0 et 100 qu'il va envoyer au récepteur. Ce montant, S , va être triplé par l'expérimentateur. Une fois le montant perçu par le récepteur, celui-ci doit décider du montant, R , qu'il va retourner à l'expéditeur. Au final, les gains sont les suivants :

- Pour l'expéditeur : $P_a(R,S) = 100 - S + R$
- Pour le récepteur : $P_b(R,S) = 100 + 3S - R$

Pour maximiser ses gains, le récepteur devrait minimiser le montant R qu'il retourne à l'expéditeur. Donc R devrait être égal à 0. Dans ces conditions, le comportement rationnel de l'expéditeur est de ne pas envoyer de points au récepteur. L'équilibre (de Nash) est donc que R et S soient égaux à 0. Cependant, collectivement, il y a un avantage à ce que S

soit le plus important étant donné que le montant va être triplé. Dans le meilleur des cas, le gain total des deux joueurs pourrait être égal à 400 points.

Figure 20 : Illustration pour l'aide à la décision dans le jeu sur la confiance



Le premier montant, S , mesure la confiance tandis que le second montant, R , mesure la fiabilité/loyauté. Ce second montant peut aussi refléter l'aversion aux inégalités ou l'altruisme (Smith, 2013). Le montant du retour mesure donc une attitude différente. Le jeu se joue de manière anonyme, sans engagement fait avant le jeu et sans moyen de punir l'adversaire pour son comportement.

Lors des premières expériences de Berg et al. (1995), sur les 32 paires, 30 paires ont envoyé un montant supérieur à 0. Les joueurs ne se comportent donc pas de manière rationnelle (Holt, 2007). Par ailleurs, un tiers des récepteurs ont retourné plus que ce que l'expéditeur leur avait envoyé ($R > S$). Le montant moyen était de 51 % du montant initial.

Pour ce jeu, la version dynamique et la méthode stratégique (Selten, 1967) sont possibles. Dans la version stratégique, les sujets doivent opérer un choix pour chaque décision possible. Dans un premier temps, on leur demande le montant qu'ils enverraient à B. Dans un second temps, on leur demande d'imaginer le montant qu'ils retourneraient à A s'ils recevaient 0, 10, 20...100 points de la part de A. Par la suite, les sujets sont assemblés et assignés à un rôle dans la paire (A ou B). L'expérimentateur peut ainsi déterminer les gains des deux joueurs. Dans la version dynamique, les deux joueurs jouent en temps réel et se répondent l'un l'autre. Les joueurs sont d'abord associés, puis les décisions spécifiques sont prises. Dans ce cas, ils ont une seule décision à prendre. La version stratégique permet aux chercheurs de disposer de l'ensemble de l'arbre

décisionnel des participants et donc de plus d'informations sur le comportement des acteurs. Cette méthode est aussi plus facile d'un point de vue organisationnel, mais elle est moins intuitive.

2.3.3.1. Notre jeu sur la propension à faire confiance

Nous avons décidé de ne pas contextualiser notre jeu sur la confiance avec des pratiques d'aménagement du territoire. Il nous a semblé complexe de trouver un contexte suffisamment simple pour être expliqué en quelques lignes et sans apporter trop de paramètres supplémentaires pour éviter des biais dans les comportements. L'objectif principal étant d'identifier le niveau de confiance des acteurs de l'aménagement du territoire, nous avons préféré reprendre le jeu sur la confiance.

Aussi, pour des raisons pratiques que nous aborderons à la sous-section 2.3.7 de ce chapitre, nous avons joué ce jeu dans sa version stratégique.

Les instructions du jeu données aux joueurs étaient les suivantes

Encadré 4 : Notre jeu sur la propension à faire confiance

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points.

Vos gains pour cette expérience sont calculés de la manière suivante : A va décider d'un montant S , entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si A envoie 10 points, B recevra 30 points. Si A envoie 90 points, B recevra 270 points.

Lorsque B aura reçu le montant triplé, il ou elle devra décider de retourner à A, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous.

Nous vous demanderons d'écrire :

1. si vous jouez le rôle de A, combien de points vous prévoyez d'envoyer à B (S);
 2. si vous jouez le rôle de B, connaissant $3S$, combien de points vous prévoyez de renvoyer à A (R).
-

Dans le but de mesurer la différence de confiance des acteurs travaillant dans le secteur privé (P) et dans le secteur public (M), nous avons réalisé quatre versions différentes du jeu. Les quatre versions alternent le rôle de l'expéditeur et de récepteur entre des personnes travaillant pour le secteur privé ou public, ce qui donne : M vs P, M vs M, P vs P and P vs M. En fonction de sa profession, chaque participant a été assigné aléatoirement à un traitement.

Au début des instructions, le contexte qui leur était assigné leur était spécifié par ces phrases :

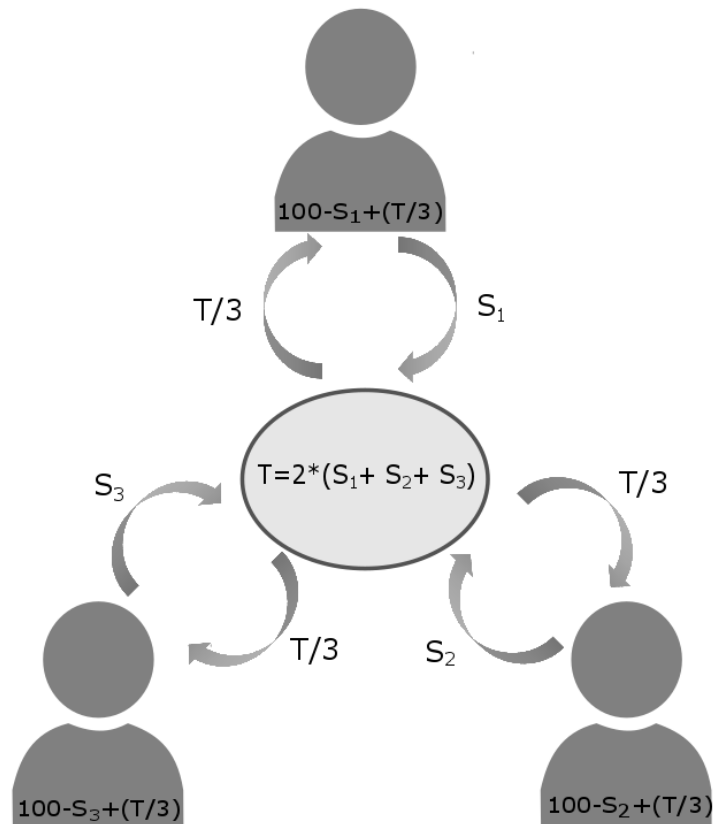
- En tant que personne travaillant dans le secteur public vous serez associé(e) à une personne travaillant aussi dans le secteur public.
- En tant que personne travaillant dans le secteur public vous serez associé(e) à une personne travaillant dans le secteur privé.
- En tant que personne travaillant dans le secteur privé vous serez associé(e) à une personne travaillant aussi dans le secteur privé.
- En tant que personne travaillant dans le secteur privé vous serez associé(e) à une personne travaillant dans le secteur public.

2.3.4. Évaluation de la propension à coopérer

Afin d'étudier l'attitude de la coopération, nous avons réalisé le jeu du bien public (« *public good game* » en anglais) inventé par Ledyard (1994). Ce jeu est un jeu à trois joueurs. Au début du jeu, les trois joueurs disposent du même montant (dans le jeu représenté sur la Figure 21, ils disposent de 100 points). Ensuite ils doivent simultanément choisir un montant S , entre 0 et 100, à investir dans un projet collectif. L'expérimentateur récolte ces contributions et double le montant collecté. Il répartit ensuite le montant entre les trois joueurs. Les joueurs ne peuvent pas connaître les contributions faites individuellement mais ils peuvent connaître le montant total qui a été investi dans le projet commun.

La stratégie rationnelle serait de ne pas investir dans le projet commun. En effet, si l'on est le seul à participer au projet commun, même si notre investissement est doublé, on ne récupère que les deux tiers de notre investissement. Cependant, ce comportement est contreproductif pour l'intérêt du groupe. Il serait plus avantageux que les joueurs investissent un maximum dans le projet commun. Si chacun contribue pour un point dans le projet commun, chaque joueur gagne deux points. Le jeu permet d'illustrer le dilemme social où les participants ont un intérêt à se comporter en passager clandestin, c'est-à-dire à profiter du bien public sans y avoir participé.

Figure 21 : Illustration pour l'aide à la décision dans le jeu de la coopération



Cependant, de nombreuses observations et expériences mettent en avant que l'attitude du passager clandestin n'est pas dominante dans la société. Les contributions sont généralement comprises entre 40 et 60 % du montant initial (Ledyard, 1994). Il existe un éventail complet de comportements entre la personne qui se comporte uniquement selon son propre intérêt en adoptant une attitude de passager clandestin et les altruistes qui agissent pour le bien commun.

Le choix des variables du jeu est un élément important dans la prise de décisions. Le rendement marginal du bien public influence notamment le comportement des joueurs. Le rendement marginal est le bénéfice que le joueur va retrouver pour ses investissements. Ainsi dans le jeu expliqué ci-dessus, le pot commun étant multiplié par deux et le jeu étant organisé avec trois joueurs, le rendement marginal du bien public est de 0,666. Le rendement marginal affecte le montant qui va être investi dans le projet commun. Une augmentation du rendement marginal accroît considérablement les niveaux de contributions. Au contraire, une diminution du rendement marginal augmente la proportion des comportements de passagers clandestins (Holt, 2007).

Un autre paramètre influençant la prise de décision dans ce jeu est la taille du groupe. De manière générale, les contributions augmentent avec la taille du groupe (voir Tableau 5) (Holt, 2007).

Tableau 5 : Contributions en fonction de la taille du groupe (N) et du rendement marginal dans le jeu de la coopération

		N = 4	N = 10	N = 40
Rendement marginal	Très bas (0,03)	-	-	0,18
	Bas (0,3)	0,18	0,26	0,44
	Haut (0,75)	0,43	0,44	0,39

Sources : Isaac & Walker, 1988 et Isaac, Walker, & Williams, 1994.

Notre intérêt pour ce jeu portant sur la comparaison entre les types d'acteurs et la nationalité plutôt que sur la taille du groupe ou sur le rendement marginal, nous avons décidé de prendre une taille de groupe standard et un rendement marginal standard. L'ensemble des participants étant soumis à la même expérience, les différences relatives pourront être observées.

2.3.4.1. Notre jeu sur la propension à coopérer

Nous avons repris le jeu du bien public en le contextualisant. Nous expliquons que les trois joueurs (qu'ils soient du secteur public ou du secteur privé) doivent collaborer pour développer un projet pour améliorer le quartier. Nous avons décidé de ne pas préciser le projet pour ne pas influencer le degré de coopération. La mise en contexte était la suivante :

Encadré 5 : Notre jeu sur la propension à coopérer

Dans un quartier, il y a trois opérations de promotion immobilière voisines. Vous êtes le promoteur d'une de ces trois opérations. Tous les promoteurs ont un intérêt à améliorer la qualité du voisinage (ex : mobilier urbain, plantations, décoration...). Ces améliorations pour le voisinage bénéficieront à toutes les opérations en permettant de générer une marge bénéficiaire supplémentaire.

Tous les promoteurs ont l'opportunité d'investir dans ces améliorations pour le voisinage. Le montant total des investissements dépend de la somme que chaque promoteur décide d'investir. La marge bénéficiaire supplémentaire que les investissements vont induire est perçue par l'ensemble des promoteurs, indépendamment de leur contribution.



Les joueurs ne jouaient pas en simultané. Par contre, nous avons laissé la possibilité de connaître la marge bénéficiaire et leur gain final en leur envoyant un mail. Pour connaître ces résultats, ils devaient laisser leur adresse mail à la fin du jeu.

Dans le but de mesurer la différence de coopération entre des acteurs travaillant dans le secteur privé (P) et dans le secteur public (M), nous avons réalisé trois versions différentes du jeu. Elles alternent la composition du groupe de trois personnes : MMM, MPP, PPP. En fonction de sa profession, chaque participant a été assigné aléatoirement à un traitement.

Au début des instructions, le contexte qui leur était assigné leur était spécifié par ces phrases :

- En tant que personne travaillant dans le secteur public, vous serez associé(e) aléatoirement et anonymement avec deux personnes travaillant dans le secteur public.
- En tant que personne travaillant dans le secteur public, vous serez associé(e) aléatoirement et anonymement avec deux personnes travaillant dans secteur privé.

- En tant que personne travaillant dans le secteur privé, vous serez associé(e) aléatoirement et anonymement avec deux personnes travaillant dans le secteur privé.
- En tant que personne travaillant dans le secteur privé, vous serez associé(e) aléatoirement et anonymement avec deux personnes : une travaillant dans secteur public et une autre dans le secteur privé.

2.3.5. Les questionnaires

Les quatre expériences se sont déroulées en trois sessions différentes : une portant sur le risque (BRET et le jeu de la loterie), une sur la confiance et la dernière sur la coopération. Chaque session était constituée d'un ou de deux jeux accompagnés d'un questionnaire. Les questions avaient quatre objectifs principaux : vérifier la compréhension du jeu, comprendre mieux les motivations derrière les prises de décisions, apprendre davantage sur leur perception de l'attitude dans l'aménagement du territoire et un dernier questionnaire portait sur des données sociodémographiques. L'ensemble de ces questionnaires se trouve à l'annexe 2.

Pour le jeu sur la confiance, nous avons aussi posé une question pour valider notre échantillon. Afin de valider nos données et aussi comparer avec une plus grande base de données, nous avons décidé de poser une question du WVS sur la confiance : « *D'une manière générale, diriez-vous qu'on peut faire confiance à la plupart des gens ou qu'on n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres ?* ». Cette question est, normalement, corrélée au comportement de l'expéditeur (Fehr et al., 2002 ; Sapienza et al., 2007).

2.3.6. Les incitations financières

Pour rappel, lors d'expériences en économie, les participants reçoivent un incitant financier en fonction de leur décision. L'incitation financière a notamment pour objectif d'accroître les performances des répondants. En effet, on demande à ceux-ci de produire un effort et l'argent sert à compenser cet effort (Gneezy & Rustichini, 2000). De plus, sans incitant, il existe un biais important de dérive du fait que les conséquences soient hypothétiques (Read, 2005).

Cependant, l'importance et les effets de ce paiement font encore l'objet de nombreux débats dans la littérature (Bonner & Sprinkle, 2002 ; Camerer & Hogarth, 1999 ; Gneezy & Rustichini, 2000 ; Holt & Laury, 2002 ; Ortmann & Hertwig, 2006 ; Sanyal, 2005). S'il est admis que l'usage d'incitants financiers a un effet, les études sur le sujet ne démontrent pas pour autant que les expériences sans incitant soient peu fiables (Read, 2005). De plus, malgré l'usage d'incitants, les biais sont toujours existants. Généralement, ceux-ci existent toujours mais dans une moindre mesure (Camerer & Hogarth 1999 ; Hertwig & Ortmann 2001). Ce qui a été démontré, c'est que les personnes sont,

habituellement, prêtes à payer moins un bien ou un service si l'argent est réel plutôt qu'hypothétique (List & Gallet, 2001). De plus, les incitants réels réduisent la variance des réponses (Camerer & Hogarth, 1999).

Les incitants influencent le comportement sur trois aspects : l'effort cognitif, les motivations et les déclencheurs émotionnels (Read, 2005).

L'incitant financier a pour objectif d'améliorer les efforts cognitifs. Il permet de compenser l'énergie que le participant déploie pour réaliser la tâche, l'objectif étant que celui-ci fasse de son mieux. Cependant, les incitants ont des effets variables sur l'effort et la performance et parfois ils n'améliorent pas les performances (Bonner & Sprinkle, 2002). Dans le cas où les incitants sont faibles, les résultats peuvent être moins bons. Une personne peut être réticente à travailler si la compensation est très petite. Par exemple, Gneezy et Rustichini (2000) ont réalisé des tests de QI avec différents montants par bonne réponse. Les résultats sont meilleurs si le montant augmente mais ceux qui n'ont pas reçu d'argent par bonne réponse ont eu de meilleurs résultats que ceux dont le paiement était le plus faible.

Les motivations peuvent être accrues par l'ajout d'incitants. La présence d'incitants augmente les motivations mais change les objectifs des participants. Sans paiement, les personnes qui participent à l'expérience ont des motivations intrinsèques fortes. Elles font l'expérience pour l'expérience elle-même (Gneezy & Rustichini, 2000). Avec des incitants, les motivations intrinsèques sont remplacées par des motivations extrinsèques (gagner de l'argent). Les incitants changent les objectifs du participant ce qui rend les résultats plus difficiles à interpréter. La question se pose notamment pour le don de sang. Une compensation financière lors de don de sang entraîne une diminution du sens de devoir civique. Cette compensation entraîne une diminution de la qualité du sang ainsi qu'une baisse du nombre de donneurs par manque d'enthousiasme (Gneezy & Rustichini, 2000).

Enfin, les incitants peuvent amener des personnes à s'imaginer un état particulier qu'ils seraient incapables de s'imaginer si les conditions étaient hypothétiques. Si l'on veut mener une expérience sur comment les personnes réagissent après s'être tapé l'orteil sur le coin d'un meuble, l'argent peut jouer le rôle de stimuli similaire à cet accident. Holt & Laury (2002) ont mené des tests sur la prise de risque avec et sans compensation financière. Dans des conditions hypothétiques, les répondants ne peuvent s'imaginer comment il se comportait réellement (Holt & Laury, 2002). Cependant, Reader argumente que si l'on est intéressé par des différences qualitatives, une expérience sans incitant est suffisant.

Les incitants financiers sont un élément important à prendre en compte. Avec ou sans, il est important de se poser la question de leur nécessité. Pour les expériences réalisées dans cette recherche, nous avons fait le choix de ne pas donner d'incitant aux

participants. La première raison est que le budget de la recherche ne permettait pas de financer ces incitants. Donner des incitants faibles à des professionnels engendre généralement plus d'effets pervers que de bénéfices. Deuxièmement, il nous est apparu qu'il n'était pas nécessaire d'offrir des incitants car nous nous attachons à des tâches à caractère professionnel. Or, les incitants pour une prise de décision dans le cadre professionnel de l'aménagement du territoire sont limités et généralement indirects. Enfin, plus que les résultats quantitatifs, ce qui nous importe ce sont les résultats qualitatifs et la comparaison entre les différents types d'acteurs.

2.3.7. Les logiciels

La contrainte technique est un élément essentiel dans l'opérationnalisation des expériences et dans le traitement des données. Dans un premier temps, il était prévu d'utiliser une plateforme, GXP, créée spécifiquement pour la réalisation des expériences économiques en ligne. Le langage informatique pour cette plateforme est Otree (Chen et al. 2016), un langage basé sur Python. Otree a l'avantage d'être open source. Il offre aussi la possibilité de créer des expériences interactives. Ainsi, si le jeu est multijoueur et si les participants se connectent en même temps, ils seront associés pour participer à l'expérience. Enfin, grâce à la plateforme, les participants pouvaient être identifiés d'expérience en expérience.

Cependant, au bout de plusieurs semaines d'utilisation, nous avons préféré changer de logiciel. En effet, GXP est gérée par une fondation et nous avons très peu de maîtrise sur le suivi et les résultats des expériences (nous devons demander pour qu'ils lancent l'expérience, et chaque jour, demander les résultats). Ce système nous laissait peu d'autonomie. De plus, la plateforme était uniquement en anglais, ce qui a posé des soucis à plusieurs participants (et vu que l'on n'avait pas de maîtrise de la plateforme, nous ne pouvions que difficilement les aider). Enfin, l'aspect interactif du jeu a posé des difficultés au vu du très faible nombre de participants. Pour le jeu de la confiance (deux joueurs) et pour le jeu de la coopération (trois joueurs) tant que le bi/trinôme n'était pas constitué, les joueurs ne pouvaient pas avancer dans le jeu. Pour les deuxième et troisième sessions, nous avons donc préféré utiliser l'outil d'enquête proposé par Google, *Google forms*, et utiliser la version stratégique des expériences.

Par ce changement, nous avons perdu les aspects dynamiques et aussi le suivi des joueurs. Ainsi, nous ne pouvons pas établir de relation entre les sessions. En conséquence, il nous sera impossible de tester des corrélations entre les différents jeux. Cependant, *Google forms* a l'avantage d'être plus facile à utiliser (pas besoin de programmer) tout en offrant une large gamme de questions (ouverte, fermée, choix multiple, conditionnel...). De plus, nous pouvions voir en instantané les résultats et l'état d'avancement de la participation. Enfin, les résultats étaient directement utilisables.

2.4. Recrutement de la population enquêtée

Les expériences ont été réalisées, dans le cadre de *SimsCity ValueCap*, dans trois pays : Belgique, Norvège et Pays-Bas. Nous nous sommes occupés d'organiser les expériences en Belgique. Nous avons fait le choix de mener les expériences sur des professionnels de l'aménagement du territoire avec des acteurs uniquement francophones. Ce choix de cibler uniquement les francophones a été effectué pour trois raisons.

Premièrement, en Belgique, il existe un clivage culturel entre les groupes linguistiques (Lijphart, 1981). « *La Belgique est dès lors présentée comme un État " triculturel " dans lequel coexistent de façon relativement pacifique et démocratique trois cultures : française, néerlandaise et allemande* » (Martiniello, 1998, p. 15). Ces différents groupes ne partagent donc pas nécessairement les mêmes valeurs et normes sociales. Par exemple, dans l'enquête de 2008 de *World Value Survey* une question est posée pour évaluer la confiance : « *d'une manière générale, diriez-vous qu'on peut faire confiance à la plupart des gens ou qu'on n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres ?* » (Réponse fermée : 1 – On peut faire confiance à la plupart des gens ou on n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres). En moyenne, 27 % des francophones pensent que l'on peut faire confiance à la plupart des gens alors qu'ils sont 42 % du côté néerlandophone. Cette différence est statistiquement significative ($p\text{-value} < 0,05$).

La deuxième raison de la réalisation des expériences uniquement avec des francophones, est la régionalisation de la compétence de l'aménagement du territoire. En Belgique, ce sont les trois régions (Wallonie, Flandre et Bruxelles-Capitale) qui disposent de compétences dans le domaine. En plus de différences culturelles, les institutions formelles sont donc différentes.

Enfin, la différence linguistique est une barrière. La réalisation des expériences et, surtout, le traitement des données en néerlandais auraient représenté un travail coûteux.

Ce choix étant posé, nous restons persuadée que la recherche que nous avons menée serait très intéressante à comparer avec une étude similaire menée en Flandre.

Il est aussi important de justifier le fait que nous avons réalisé ces expériences avec des professionnels. La grande majorité des expériences en économie expérimentale sont réalisées avec des étudiants. La raison principale est qu'ils sont plus faciles à atteindre et aussi que les incitants financiers peuvent être nettement moindres. Ne pas travailler avec des étudiants est donc un choix qui demande un effort supérieur.

Cependant, nous tenions à privilégier des professionnels. Nous cherchons à évaluer les attitudes dans le domaine de l'aménagement du territoire et le bagage professionnel des participants nous semble donc primordial pour évaluer ces attitudes. C'est pour cette raison aussi que nous avons contextualisé les expériences. De plus, les expériences que

nous avons réalisées ne sont en rien originales si l'on s'en tient au domaine de l'économie expérimentale. L'originalité de notre recherche tient donc dans la transposition de cette méthode au domaine de l'aménagement du territoire et au recours à des professionnels comme participants afin d'identifier plus distinctement les différences. Enfin, nous avons fait le choix de ne pas rétribuer les participants et nous ne devions donc pas prendre en compte ce critère de financement.

Au final, nous avons recruté pour le secteur public des personnes travaillant au niveau communal (conseillers, bourgmestres et échevins) et pour le secteur privé des promoteurs et des architectes.

Concernant la campagne de recrutement, sachant que les professionnels participent plus difficilement à des enquêtes et à des expériences, nous avons multiplié les canaux. Premièrement, nous avons publié des communiqués (newsletter des architectes et UPSI). Nous avons ensuite envoyé des mails à l'ensemble des conseillers en aménagement du territoire de Wallonie, aux architectes membres de l'ordre, aux bourgmestres et échevins de l'urbanisme, aux membres de l'UPSI (Union professionnelle du secteur immobilier). 8000 mails pour le secteur privé et 500 pour le secteur public ont été envoyés. Nous avons participé au salon Realty (juin 2016) pour promouvoir notre recherche et, enfin, nous avons téléphoné à certains conseillers en aménagement du territoire (environ 150 coups de téléphone). Nous reviendrons sur l'efficacité de ces méthodes dans l'analyse de notre échantillon. La campagne de recrutement a principalement eu lieu entre novembre 2016 et février 2017.

2.5. Analyse des résultats

Nous allons présenter les résultats de nos expériences et enquêtes. Pour ce faire, dans une première sous-section, nous présentons les échantillons belges, néerlandais et norvégiens. Dans la deuxième sous-section, nous présentons les résultats pour la Belgique francophone. Il y a un point par attitude. Les analyses portent principalement sur les différences entre le secteur public et le privé. La troisième sous-section porte sur la comparaison entre pays. Pour cette partie trois jeux seront considérés (le jeu de la loterie n'ayant pas été réalisé en Norvège).

2.5.1. L'échantillon

Par notre campagne de recrutement, nous avons enrôlé 83 répondants pour la Belgique. Le taux de réponse est donc extrêmement bas malgré les différents efforts entrepris pour augmenter celui-ci par la multiplication des canaux de contacts. De plus, cet échantillon concerne les personnes acceptant de participer à la première session. En effet, le taux a baissé entre les différentes sessions (71 pour la deuxième session et 41 pour la troisième

session). Nous reviendrons sur cette problématique de taux de participation dans le chapitre sur la discussion des résultats.

Parmi les 83 répondants, 27 viennent du secteur public et 56 du secteur privé. Environ 70 % de notre échantillon sont des hommes mais ce taux est différent entre les deux secteurs. La différence est significative (p-value = 0,030). Ce déséquilibre peut être expliqué par un ratio important de femmes travaillant en tant que conseillères en aménagement du territoire.

Tableau 6 : Description de l'échantillon belge francophone

	NOMBRE DE PARTICIPANTS	POURCENTAGE FEMININ
PUBLIC	27	44,4 %
PRIVÉ	56	21,4 %
TOTAL	83	28,9 %

En termes de tranches d'âges, une majorité de participants du secteur public a entre 41 et 50 ans (12 personnes) tandis que pour le secteur privé, la majorité a entre 31 et 40 ans ainsi qu'en dessous de 30 ans (13 personnes pour chaque catégorie).

Enfin, concernant l'origine des participants, au sein du secteur privé, les participants proviennent plus de la Région de Bruxelles-Capitale tandis que, pour le secteur public, nous avons plus de participants sur l'ensemble des provinces wallonnes. Les deux populations sont significativement différentes (p=0,0035)

Tableau 7 : Origine des participants

	LUXEMBOURG	HAINAUT	BRUXELLES (Région)	NAMUR	LIÈGE	BRABANT WALLON	TOTAL
PUBLIC	6	3	1	5	9	3	27
PRIVÉ	2	10	20	4	17	3	56
TOTAL	8	13	21	9	26	6	83

Malgré ces différences, notons que pour l'âge et le genre, dans le cadre de cette recherche, ces variables n'influencent pas les résultats. Nous reviendrons sur cette absence d'effets dans l'analyse des résultats (à la sous-section 2.5.2 de ce chapitre). Pour ce qui est des origines des participants, au vu du nombre limité de participants par catégorie, il n'est pas possible de tester statistiquement les différences.

Pour la Norvège, 90 personnes ont répondu dont 50 personnes du secteur public. Pour le secteur privé, la moitié correspond à des consultants et l'autre moitié à des promoteurs. 41 % de l'échantillon sont des hommes. Le taux de réponse ayant été extrêmement bas, les collègues norvégiens ont décidé de faire jouer ces jeux sur papier lors de conférences.

L'échantillon des Pays-Bas est constitué de 43 participants du secteur public et 31 du secteur privé. Plus de la moitié de l'échantillon néerlandais a entre 41 et 50 ans ou en dessous de 30 ans. 80 % des participants sont des hommes.

2.5.2. Résultats pour la Belgique

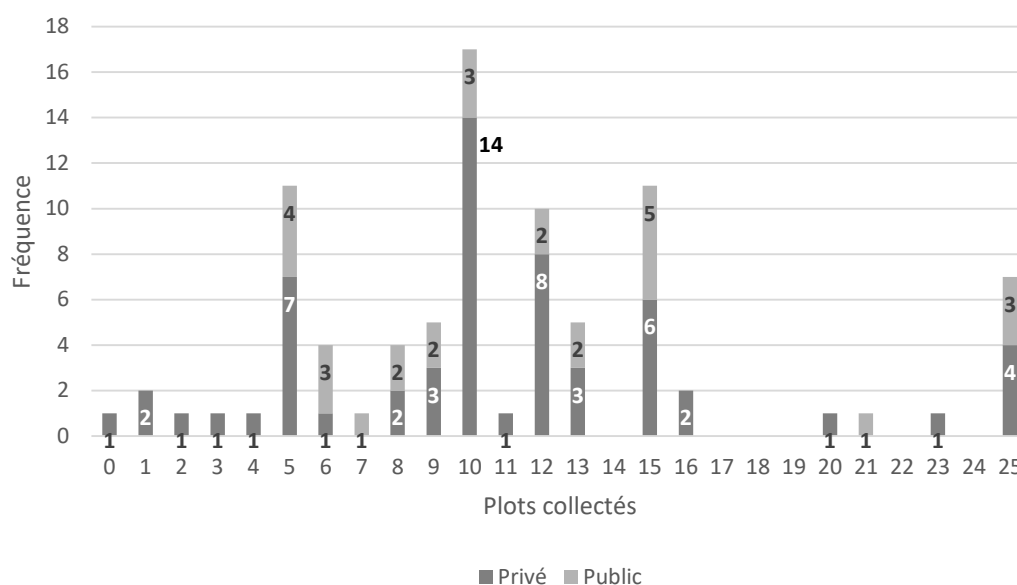
Dans cette section, nous allons présenter les résultats pour l'échantillon belge francophone. Cette section est constituée de trois articles, chacun consacré à une attitude. La première section discutera des deux jeux sur le risque et les deux sections suivantes présenteront les résultats pour la confiance et la coopération.

2.5.2.1. Évaluation de l'attitude face au risque

A. Le jeu de la bombe

Le jeu de la bombe permet de déterminer l'attitude par rapport au risque. Dans le jeu proposé, le participant avait l'opportunité d'acquérir 25 parcelles. Un choix en dessous de 12 parcelles achetées signifie que la personne est averse au risque tandis que choisir plus de 13 parcelles signifie que la personne apprécie la prise de risque. Le Graphique 2 présente les résultats pour la Belgique. Ils sont représentés en fonction du secteur du participant (privé ou public).

Graphique 2 : Résultat du jeu de la bombe (comparaison régionale)



La part la plus importante des participants a opté pour acheter 10 parcelles. Une partie des participants a donné une réponse irrationnelle. Une personne du secteur privé a décidé de n'acheter aucune parcelle tandis que sept personnes ont décidé d'acheter la totalité des parcelles. N'acheter aucune parcelle est une réponse aberrante car, même s'il existe un risque d'avoir la parcelle contaminée en n'en achetant qu'une seule, le profit ne pourra qu'être supérieur (dans 96 % des cas) ou nul. Pour ce qui est des personnes qui ont décidé d'acheter la totalité des parcelles, cette réponse paraît incohérente car il est certain qu'elles acquerront la parcelle polluée, ce qui implique de ne pas réaliser de profit sur cette opération. Grâce à l'enquête, nous pouvons établir que ces choix ne sont pas le résultat d'une incompréhension des instructions mais d'un choix délibéré pour des raisons urbanistiques. Les personnes travaillant pour le secteur public avancent que c'est dans leur devoir de dépolluer les sols. Pour les personnes travaillant dans le secteur privé, elles préfèrent diminuer leur recette mais pouvoir disposer de la maîtrise totale de la réserve foncière afin de développer un projet plus cohérent (ex : assurer la transition de densité avec les immeubles voisins, éviter les ombres portées...).

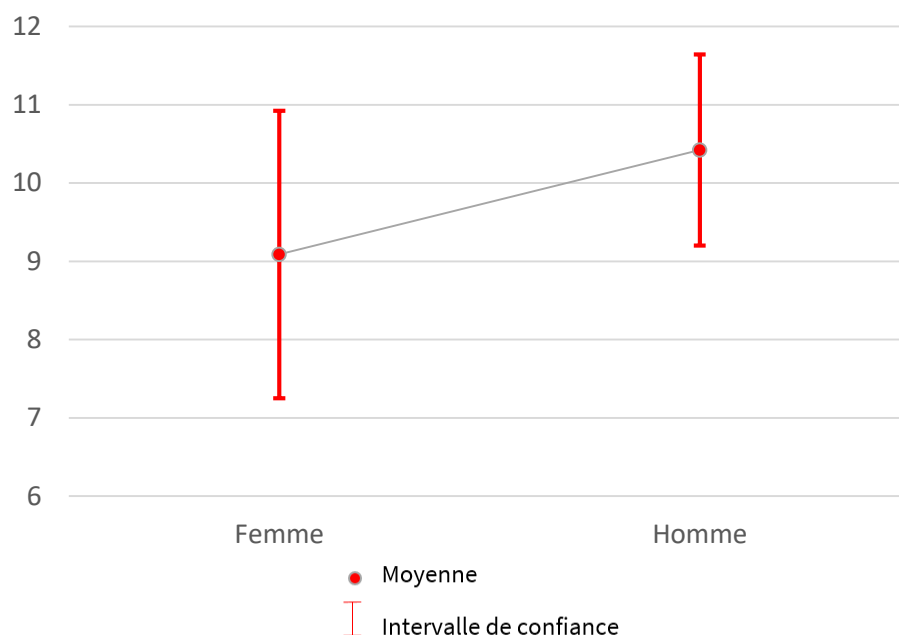
Pour l'analyse des réponses, nous devons toutefois soustraire ces réponses incohérentes. Nous analysons donc les 79 réponses restantes. En moyenne, les participants ont collecté 10 parcelles (sur 25). Ils sont donc averses au risque. Cela se confirme si la population est classée en catégories selon la prise de risque (averse : entre 1 et 11 ; neutre : 12 et 13 ; amateur : entre 15 et 25) (Tableau 8). Seulement 20 % de l'échantillon est amateur de risque. Ce résultat est en concordance avec les résultats d'enquêtes sur l'attitude de la

population belge sur la prise de risque. Mondialement, la Belgique est un des pays les plus averses au risque (Hofsted insights, 2018).

Tableau 8 : Classification des résultats du jeu de la bombe

	FRÉQUENCE	MOYENNE	CLASSIFICATION		
			Averse	Neutre	Amateur
PUBLIC	25	10,2	60 %	16 %	24 %
PRIVÉ	54	10,11	61 %	20 %	19 %
TOTAL	79	10,14	61 %	19 %	20 %

Graphique 3 : Intervalles du jeu de la bombe (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne)



En ce qui concerne la différence entre le secteur public et le secteur privé, les moyennes sont pratiquement équivalentes et la différence n'est pas significative (test non-paramétrique Mann-Whitney, sig=936). Entre les catégories d'âges, les différences ne

sont pas non plus significatives ($p=0,505$) ainsi qu'en fonction du genre ($p=0,231$) (Graphique 3). Ce résultat est en concordance avec les résultats de Gaechter et al. (2010) qui ne trouvent pas de différence dans la prise de risque en fonction du genre. Sur le graphique ci-dessus, nous pouvons observer que les moyennes (respectivement 9,1 pour les femmes et 10,42 pour les hommes) sont assez distinctes mais les variances sont relativement importantes. Un échantillon plus important aurait pu lever cette ambiguïté. Enfin, il n'y a pas non plus de différence en fonction de l'expérience ($p=0,540$).

B. La loterie

Le second jeu pour évaluer le risque était le jeu de la loterie. Les joueurs devaient choisir entre deux options (A, revenus plus stables et B, revenus plus extrêmes) pour dix scénarios. En fonction des probabilités données dans chaque scénario, une personne rationnelle choisirait pour les 4 premiers scénarios l'option A et ensuite l'option B pour les 6 derniers scénarios (Tableau 9).

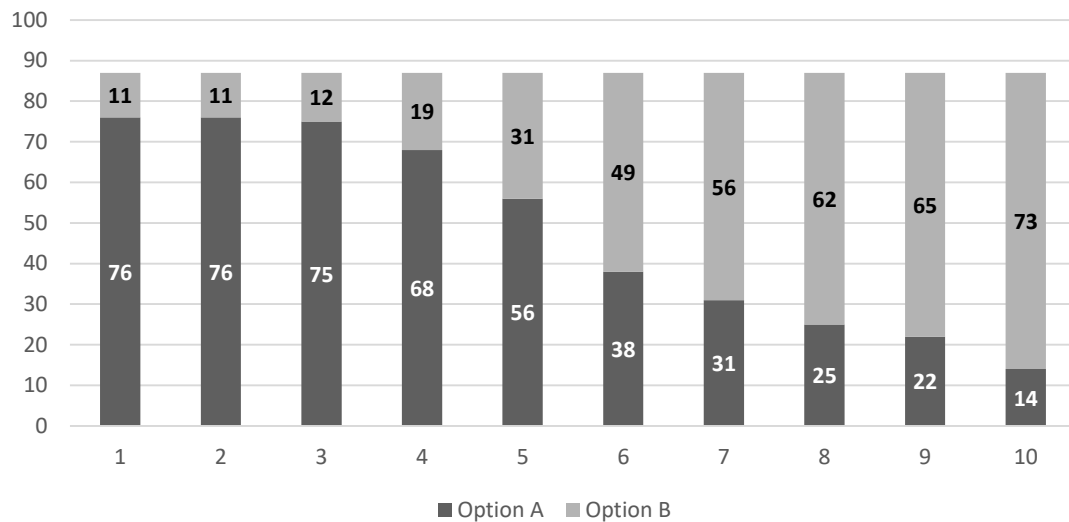
Tableau 9 : Décisions sur les choix d'options et gains espérés

Option A		Option B		Différence de gain espéré
1/10 de 2 \$	9/10 de 1,60 \$	1/10 de 3,85 \$	9/10 de 0,10 \$	1,17 \$
2/10 de 2 \$	8/10 de 1,60 \$	2/10 de 3,85 \$	8/10 de 0,10 \$	0,83 \$
3/10 de 2 \$	7/10 de 1,60 \$	3/10 de 3,85 \$	7/10 de 0,10 \$	0,50 \$
4/10 de 2 \$	6/10 de 1,60 \$	4/10 de 3,85 \$	6/10 de 0,10 \$	0,16 \$
5/10 de 2 \$	5/10 de 1,60 \$	5/10 de 3,85 \$	5/10 de 0,10 \$	-0,18 \$
6/10 de 2 \$	4/10 de 1,60 \$	6/10 de 3,85 \$	4/10 de 0,10 \$	-0,51 \$
7/10 de 2 \$	3/10 de 1,60 \$	7/10 de 3,85 \$	3/10 de 0,10 \$	-0,85 \$
8/10 de 2 \$	2/10 de 1,60 \$	8/10 de 3,85 \$	2/10 de 0,10 \$	-1,18 \$
9/10 de 2 \$	1/10 de 1,60 \$	9/10 de 3,85 \$	1/10 de 0,10 \$	-1,52 \$
10/10 de 2 \$	0/10 de 1,60 \$	10/10 de 3,85 \$	0/10 de 0,10 \$	-1,85 \$

Source : Holt et Laury, 2002

Dans notre échantillon, les personnes ont choisi en moyenne 5,5 fois l'option A. Elles sont donc averses au risque. La répartition pour chaque scénario entre l'option A et l'option B est représentée sur le graphique ci-dessous (Graphique 4).

Graphique 4 : Fréquence du choix des options A et B pour les 10 scénarios



Comme pour le premier jeu, nous avons obtenu des réponses aberrantes. Premièrement, certaines personnes (six) ont alterné plusieurs fois entre les deux options. Ces personnes justifient leur choix par l'envie de faire place au hasard. Deuxièmement, quatorze personnes ont décidé de sélectionner l'option A pour tous les scénarios. Elles justifient ce choix par une envie de limiter le risque. Or, pour le dernier scénario, il était certain que le scénario B serait plus rentable. Les répondants ont donc manqué de discernement. Nous avons donc retiré l'ensemble de ces réponses pour l'analyse plus en profondeur des résultats. Vingt observations ont donc été retirées des analyses.

Il n'y a pas de différence significative entre les personnes travaillant dans le secteur privé et dans le secteur public. En moyenne, les personnes du secteur public choisissent l'option A 5,53 fois et les personnes du privé 4,82 fois.

Comme pour le précédent jeu, il n'y a pas de différence significative en fonction du genre ($p=0,558$). Les femmes ont pris l'option A 5,31 fois tandis que les hommes, 4,97 fois ; pas de différence non plus en fonction de l'âge ($p=0,237$). Cependant, lors de l'analyse des moyennes, l'on constate une légère tendance à la baisse de prise de risque après 50 ans (Tableau 10). Les études montrent, en général, une tendance à la diminution de prise de risque avec l'âge (Dohmen et al., 2005).

Tableau 10 : Résultat du jeu de la loterie en fonction de l'âge

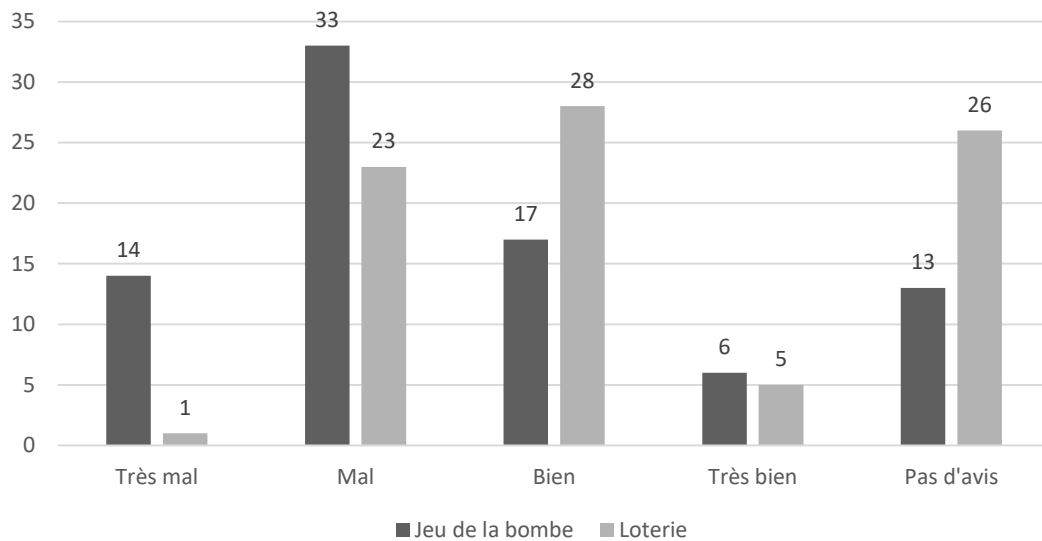
TRANCHE D'ÂGE	MOYENNE	
MOINS DE 30 ANS	11	4,5
31-40 ANS	32	5,1
41-50 ANS	15	5,8
51-60 ANS	5	3,6
PLUS QUE 60 ANS	4	4,0

Enfin, il n'y a pas non plus de différence significative en fonction de l'expérience ($p=0,534$).

Nous avons réalisé de nouveaux tests en classifiant l'échantillon en fonction de l'attitude face au risque (averse, neutre, amateur). Cette classification ne modifie pas les résultats précédents. La dépendance n'est pas significative en fonction du secteur, du genre, de l'âge et de l'expérience.

Enfin, il n'y a pas de corrélation entre les deux jeux sur le risque ($r=-0,0283$; $p=0,795$). Cela paraît étonnant puisque les deux jeux servent à évaluer la même attitude. Rappelons ici que les préférences liées au risque évoluent en fonction du domaine (Charness et al., 2013 ; Concina, 2014). Lorsque nous lisons les raisons qui ont poussé les personnes à prendre leurs décisions pour les deux jeux, nous constatons que, pour le second jeu, les justificatifs sont moins influencés par le contexte (ils ne parlent que du risque). Dans le premier jeu, ils faisaient davantage référence à leur connaissance et aux terrains. Parallèlement à cette analyse, les participants ont estimé que le second jeu était plus réaliste que le premier (Tableau 11). Les deux jeux donnent des informations différentes sur l'attitude face au risque. Ils sont donc complémentaires mais, dans tous les cas, l'échantillon reste averse au risque. Cependant, les personnes se comportent différemment dans des situations différentes.

Tableau 11 : Réponse à la question : « Ce jeu reflète-t-il la problématique du risque en matière de régénération urbaine ? »



C. Résultats de l'enquête

Trois questions thématiques ont été posées à la suite des jeux. Malheureusement, les questionnaires proposés dans les autres pays n'ont pas repris ces questions. Une comparaison internationale des résultats ne sera donc pas possible.

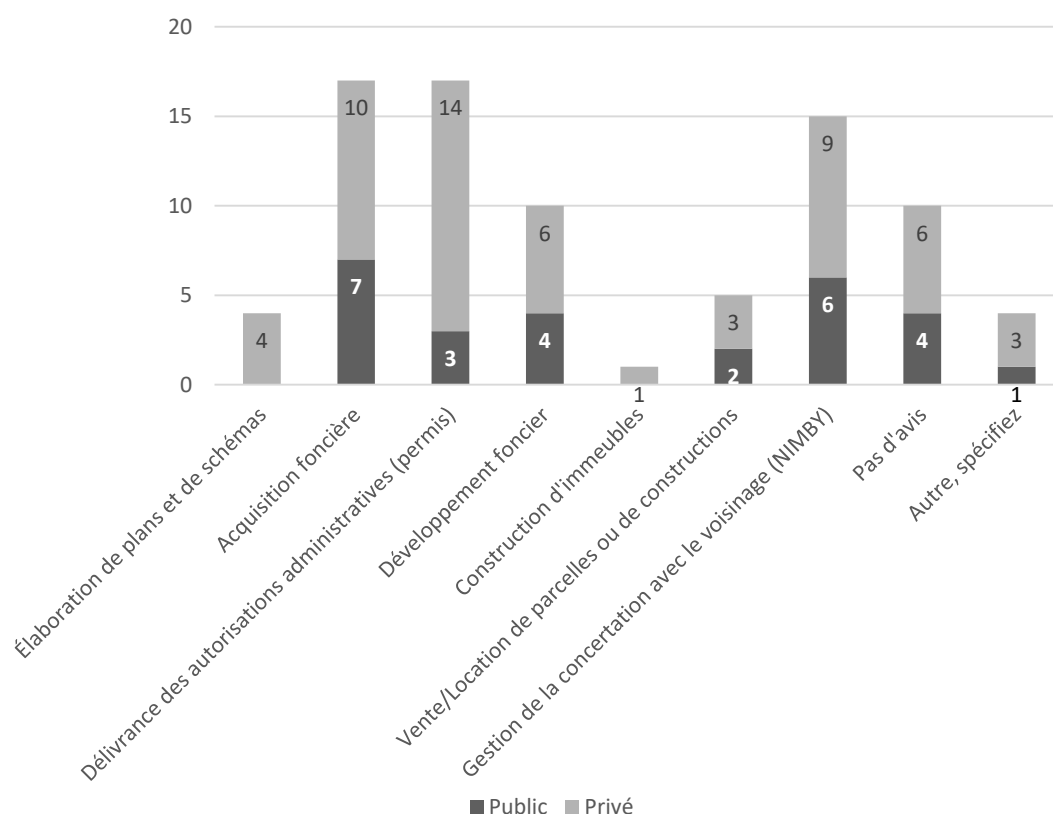
La première concerne les tâches les plus risquées dans la régénération urbaine (Graphique 5). Une liste de sept tâches, reprise ci-dessous, était proposée aux répondants ainsi que la possibilité d'en ajouter une huitième. Les répondants devaient identifier la tâche présentant le plus de risque.

- Élaboration de plans et de schémas
- Acquisition foncière
- Délivrance des autorisations administratives (permis)
- Développement foncier
- Construction d'immeubles
- Vente/Location de parcelles ou de constructions
- Gestion de la concertation avec le voisinage (NIMBY)

Les résultats ne sont pas significativement différents en fonction du secteur au sein duquel il travaille le répondant. Pour une partie des répondants, un classement est difficilement réalisable mais trois tâches apparaissent plus risquées. Premièrement, il y a l'acquisition foncière. Celle-ci est la première pour le secteur public et certains répondants insistent sur l'importance de la maîtrise du foncier pour pouvoir développer

un projet de qualité. La seconde tâche révélée est la délivrance des autorisations administratives. Ce sont principalement des personnes du secteur privé qui ont mis en avant cette procédure. La réforme récente du Code de Développement Territorial²⁷ et le débat sur les charges d'urbanisme qui l'accompagne en sont vraisemblablement deux éléments explicatifs. Enfin, la concertation avec le voisinage est aussi une tâche à risque. La concertation est extrêmement importante dans les projets d'aménagement, d'autant plus que l'on simule une opération de régénération urbaine. D'ailleurs, la question suivante concerne la problématique de la coordination et des interactions. Enfin, pour une partie des répondants, le risque varie surtout en fonction des projets et de la situation et identifier une tâche en particulier n'est pas évident.

Graphique 5 : Les tâches les plus risquées de la régénération urbaine



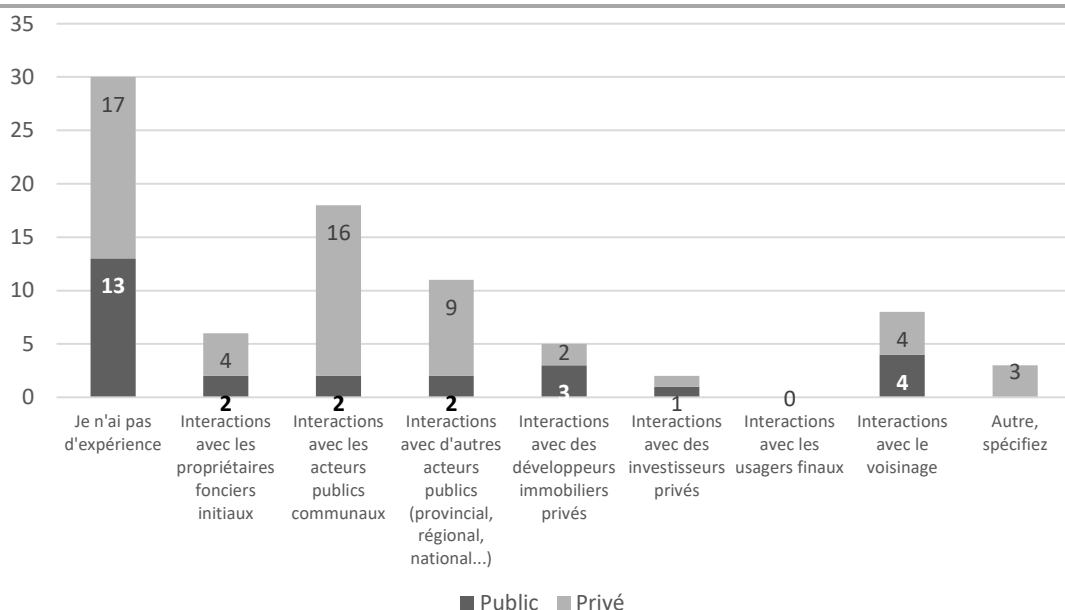
²⁷ En Wallonie, le Code de Développement territorial (CoDT) est entré en vigueur le 1er juin 2017. Il remplace le Code wallon de l'Aménagement du Territoire, de l'Urbanisme, du Patrimoine et de l'environnement (CWATUPE).

La seconde question concerne les interactions les plus risquées en régénération urbaine. Une liste de sept interactions a été proposée ainsi que la possibilité d'en ajouter d'autres. La liste est la suivante :

- Interactions avec les propriétaires fonciers initiaux
- Interactions avec les acteurs publics communaux
- Interactions avec d'autres acteurs publics (provincial, régional, national...)
- Interactions avec des développeurs immobiliers privés
- Interactions avec des investisseurs privés
- Interactions avec les usagers finaux
- Interactions avec le voisinage

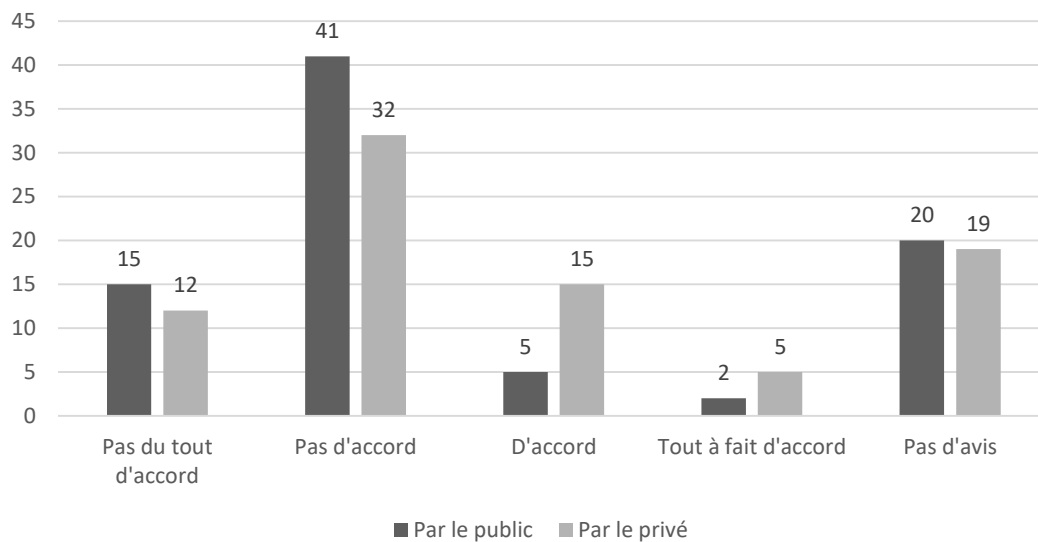
Une large partie de notre échantillon n'a pas d'expérience sur les interactions en régénération urbaine. Tout comme les analyses précédentes, trois interactions ressortent et sont en concordance avec les tâches mises en avant. Pour le secteur privé, les interactions avec des acteurs publics restent le plus difficile. Un lien avec cette interaction et la demande de permis est possible. Pour le secteur public, c'est davantage les interactions avec le voisinage et la problématique de l'allongement des délais d'une opération de régénération urbaine. Cependant, vu le faible nombre de répondants, des analyses plus poussées ne sont pas réalisables. Certains notent que, pour ce type de problématique, des conventions et des cahiers des charges sont réalisés afin de disposer d'un cadre juridique pour limiter les risques.

Graphique 6 : Les types d'interactions les plus risquées de la régénération urbaine



Enfin, deux dernières questions étaient posées sur la prise de risques financiers en matière de régénération urbaine par les acteurs publics locaux et par les acteurs commerciaux. Il ressort de ces questions que, pour les deux types d'acteurs, ceux-ci ne prennent pas ou pas trop de risque en la matière.

Graphique 7 : Êtes-vous d'accord avec cette affirmation : « Les acteurs publics communaux/les acteurs commerciaux prennent trop de risques financiers en matière de régénération urbaine ? »



Pour les acteurs du public, les répondants précisent que les interventions sont limitées et qu'elles ne sont pas structurées de manière à réaliser des interventions dans le domaine. Les risques financiers sont donc limités d'autant que le profit est secondaire. Cependant, certains répondants souhaiteraient que les acteurs publics locaux soient davantage des moteurs en termes de régénération urbaine et que leurs visions du territoire soient plus explicites pour faciliter au maximum les développements.

Pour les acteurs commerciaux, la maîtrise et l'expertise dans les projets immobiliers font que la prise de risque est limitée. De plus, la demande en logement étant forte, le risque est limité. Cependant, un meilleur balisage des acteurs par les acteurs publics régionaux et communaux diminuerait encore ce risque.

2.5.2.2. Évaluation de la propension à faire confiance

A. Jeu sur la confiance

La seconde session portait sur la propension à faire confiance. Il a été demandé aux participants de décider, s'ils étaient l'expéditeur, le montant qu'ils donneraient au récepteur. S'ils étaient le récepteur, nous avons aussi demandé les montants qu'ils retourneraient à l'expéditeur pour différents montants reçus.

Pour ce type d'expérience économique, la moyenne envoyée est généralement autour de 50 % du montant initial (Levitt & List, 2007). Dans notre cas, le montant initial est de 100 points et la moyenne est de 42 points, ce qui est inférieur à la moitié. De manière générale, nous pouvons affirmer que les participants font peu confiance. Ce résultat est en concordance avec les résultats d'enquêtes précédemment réalisées sur la confiance. En effet, les enquêtes du *World Values Survey* montrent que 27 % des Belges francophones pensent que l'on peut faire confiance à la plupart des gens alors que la moyenne de l'OCDE est de 38 %.

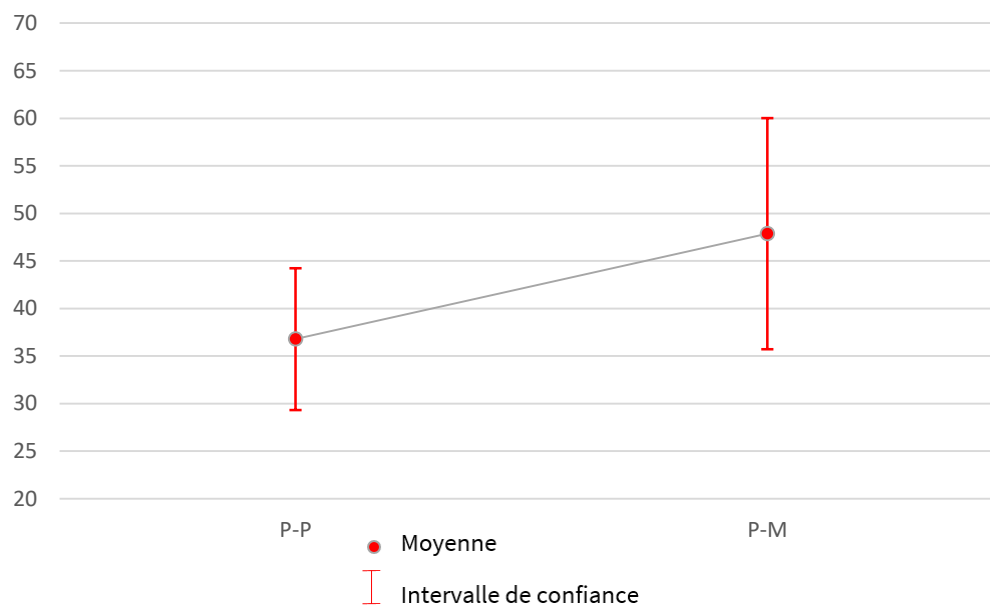
On ne distingue pas de différence entre les acteurs du secteur public et du secteur privé ($p=0,870$), ni en fonction du genre ($p=0,99$) ni de l'âge ($p=0,757$).

Tableau 12 : Résultats du jeu sur la confiance (comparaison régionale)

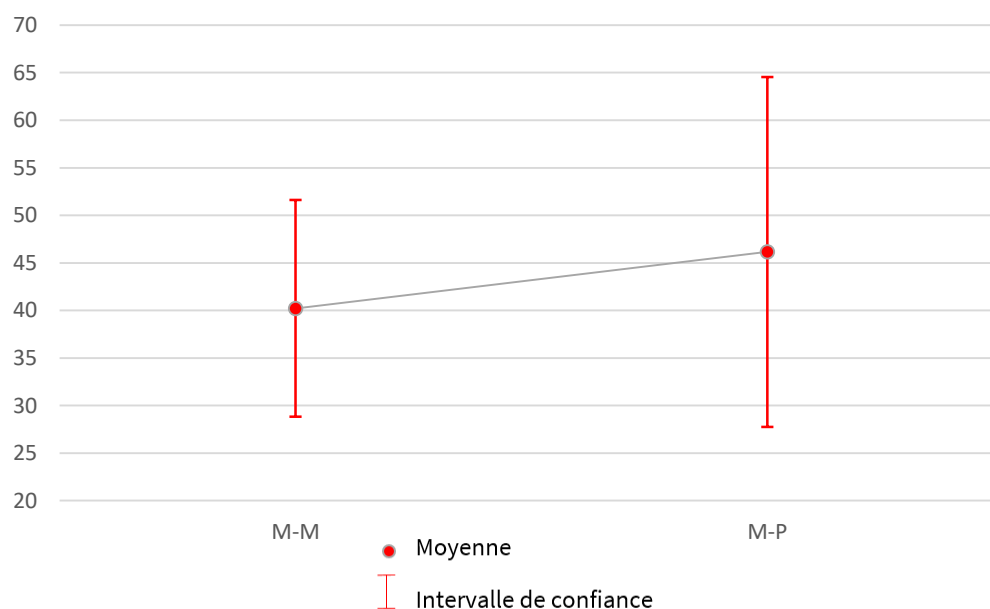
	FRÉQUENCE	MOYENNE	TRAITEMENTS			
			MM	MP	PP	PM
PUBLIC	27 (14, 13)	43	40	46	--	--
PRIVE	44 (23, 21)	42	--	--	37	48
TOTAL	71	42				

Pour ce jeu, nous avons réalisé quatre traitements différents. Nous voulions observer si le fait d'être associé à quelqu'un d'un autre secteur a un impact sur la confiance, comme la littérature le montre (Tanis & Postmes, 2005). Nous avons pu observer que les montants donnés lorsque l'on est associé à quelqu'un d'un autre secteur (traitements MP et PM) sont supérieurs aux traitements où l'on est associé à quelqu'un de son propre secteur (traitements MM et PP). Ces observations sont à l'opposé de ce qui est décrit dans la littérature. Cependant, en raison du faible nombre d'observations et des grandes variances, les différences ne sont pas significatives (respectivement $p=0,128$ et $p=0,580$). Ces différences sont observables sur les graphiques ci-dessous (8 et Graphique 9).

8 : Intervalles du montant S pour les acteurs du secteur privé (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne)



Graphique 9 : Intervalles du montant S pour les acteurs du secteur public (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne)

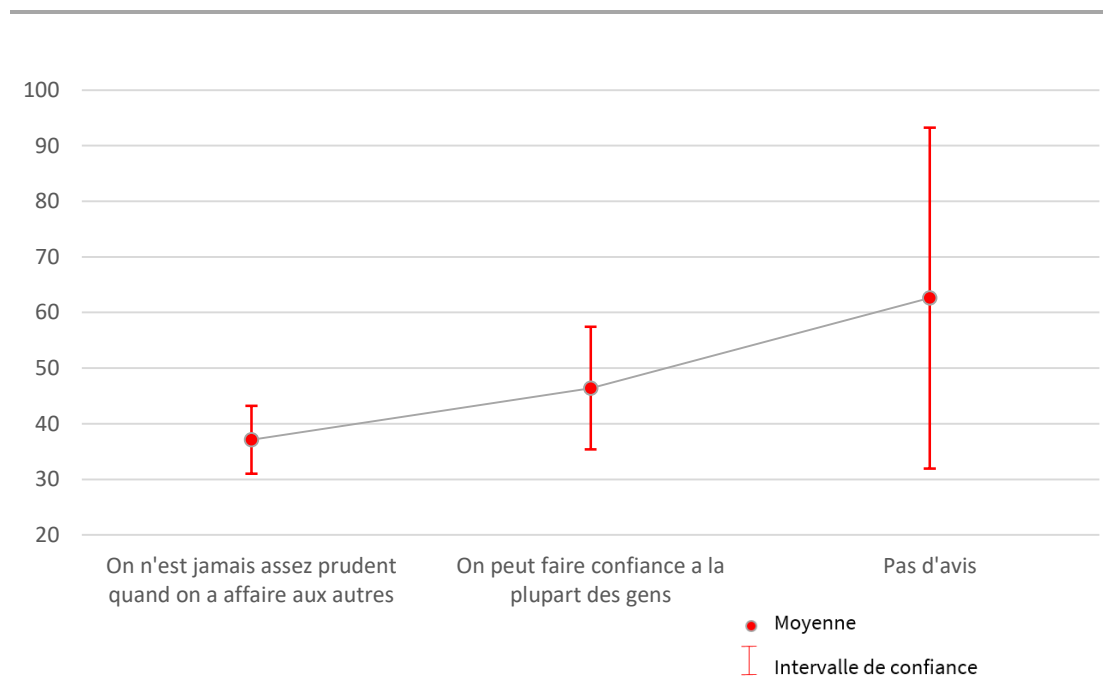


Nous pensons que les résultats de dépendance des traitements (M-M, P-P, M-P et P-M) sont dus à la composition du groupe. Cette composition est détaillée dans le Tableau 13. Le groupe M-P est constitué majoritairement de personnes qui font confiance. Or, il existe une corrélation entre le montant S et la question du WVS (Johnson & Mislin, 2012). Dans notre jeu, les participants qui font confiance donnent 46 points en moyenne alors que les personnes qui ont peur de faire confiance donnent seulement 37 points en moyenne. La différence entre les trois groupes pour la question du WVS est presque significative ($p=0,060$) (10).

Tableau 13 : Composition des groupes en fonction de la question du WVS

	TRAITEMENTS			
	P-P	P-M	M-M	M-P
On peut faire confiance à la plupart des gens	9	6	5	7
On n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres	12	12	9	6
Pas d'avis	2	3	0	0

10 : Intervalles du montant S en fonction de la question du WVS (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne)



Pour relativiser nos résultats, nous constatons que l'on trouve dans notre échantillon une surreprésentation de personnes qui font confiance. En effet, 41 % de nos répondants disent que l'on peut faire confiance à la plupart des gens alors que, dans l'enquête de WVS, seulement 27 % des francophones restent dans cette catégorie (Tableau 14). Il y a ici une différence significative entre notre échantillon et celui de la question du WVS ($p=0,01409$).

Tableau 14 : Comparaison de notre échantillon et celui de la question du WVS

ENQUÊTE	On n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres	On peut faire confiance à la plupart des gens
SIMSCITY	59 %	41 %
WVS (Inglehart et al, 2014)	73 %	27 %

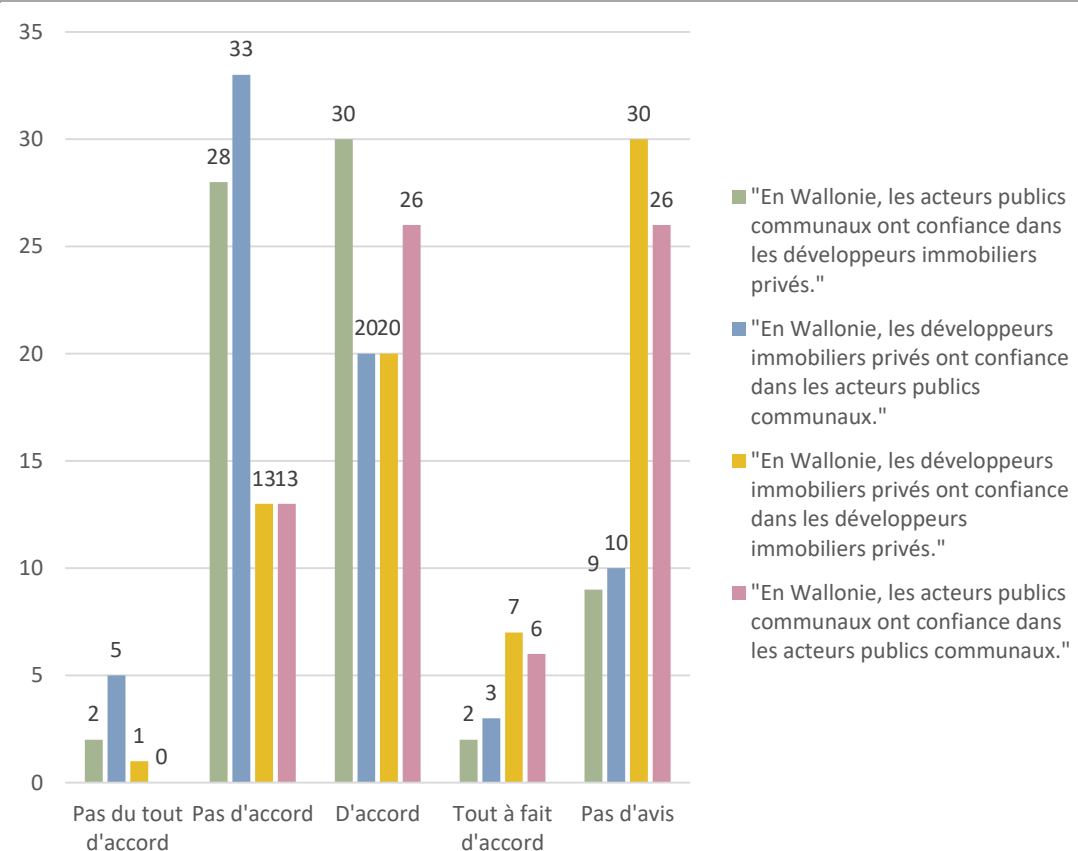
Pour valider nos données, nous avons décidé de pondérer notre échantillon en fonction de cette question afin de simuler la même proportion que pour l'enquête WVS. Nous n'avons pas obtenu de différences par rapport aux tests statistiques réalisés précédemment.

Enfin, nous avons réalisé des statistiques sur le montant rendu (R). Celui-ci ne mesure pas la confiance mais plutôt l'aversion aux inégalités ou l'altruisme. Ce montant varie en fonction du montant S. Il représente environ deux fois le montant envoyé à l'expéditeur, soit deux-tiers du montant reçu.

B. Résultats de l'enquête

En ce qui concerne l'enquête, il ressort aussi qu'il y a un manque de confiance entre les acteurs (Graphique 11). En effet, une majorité des répondants estime que les acteurs ne font pas confiance aux acteurs de l'autre secteur. Pour la confiance entre acteurs du même secteur, les résultats sont indécis.

Graphique 11 : Résultat à la question : « Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'énoncé suivant... »



Pour les interactions entre les deux secteurs (M-P et P-M), nous constatons que ce qui entrave la confiance envers les acteurs publics est la difficulté pour les développeurs de comprendre les objectifs et les envies des communes. Leur stratégie est difficilement identifiable, ce qui génère un doute. De plus, les scandales politiques (Samusocial, Publifin, Ispcc) décrédibilisent aussi et renforcent la méfiance envers la classe politique. Par contre, ce qui entrave la confiance envers les développeurs pour les acteurs publics est le manque de transparence dans leurs projets et l'impression que les promoteurs veulent prioriser la rentabilité en contre partie de la qualité. Enfin, on constate que, pour cette question, les réponses ne sont pas différentes en fonction du secteur du répondant ($p=0,278$ pour l'affirmation « En Wallonie les acteurs publics communaux ont confiance dans les développeurs immobiliers privés » et $p=0,174$ pour l'affirmation « en Wallonie les développeurs immobiliers privés ont confiance dans les acteurs publics communaux »).

En ce qui concerne les interactions intra secteur (M-M et P-P), la majorité des personnes du secteur sont d'avis que la confiance est présente. Les acteurs du secteur privé sont

40 % à estimer qu'en Wallonie, les développeurs immobiliers privés ont confiance dans les développeurs immobiliers privés. Ils sont 57 % du secteur public à estimer qu'en Wallonie, les acteurs publics communaux ont confiance dans les acteurs publics communaux. Cependant, cette confiance est entravée par des opérations de concurrence entre les communes ou les développeurs privés.

2.5.2.3. Évaluation de la propension à coopérer

A. Jeu du bien public

Pour évaluer la propension des acteurs de l'aménagement du territoire à coopérer, le jeu du bien public a été proposé lors de la troisième session. Sur les 100 points initialement attribués à chaque joueur, les participants ont contribué en moyenne pour 54 points au projet global. Seulement un d'entre eux a décidé d'adopter une attitude de passager clandestin et huit personnes ont donné l'entièreté de leurs points, ce qui est l'option la plus souvent choisie (Graphique 12). Ce résultat est supérieur au niveau de coopération généralement obtenu dans ce type d'expérience. En effet, généralement, la contribution tourne autour des 50 % (Levitt & List, 2007).

En ce qui concerne les différents secteurs, il n'y a pas de différence entre le privé et le public ($p=0,844$). Les moyennes sont très proches. Pour ce qui est des quatre traitements réalisés, il n'y a pas de différence significative²⁸ entre eux. Pour le public, les groupes formés exclusivement d'acteurs publics contribuent davantage que s'il y a plusieurs acteurs privés. Ce résultat est en concordance avec d'autres expériences qui montrent que la coopération est plus élevée dans les groupes où l'identité est similaire (Blackwell & McKee, 2003 ; Chakravarty & Fonseca, 2012 ; Eckel & Grossman, 2005 ; Lankau et al., 2012). Pour les acteurs privés, la tendance est inverse : la contribution est plus élevée pour les groupes où sont présents un acteur travaillant dans le secteur public. Selon nous, le résultat est dû à la composition du groupe. En effet, dans le jeu sur la propension à faire confiance et à la réponse à la question du WVS, les groupes P-M avaient le niveau de confiance le plus élevé. Comme la corrélation entre les deux attitudes est forte (Kumar & Paddison, 2000), il est normal que ce groupe ait aussi un niveau de coopération plus élevé.

²⁸ Entre MMM et MPP : $p=0,539$
Entre PPP et MPP : $p=0,334$

Graphique 12 : Fréquence de la contribution au projet commun

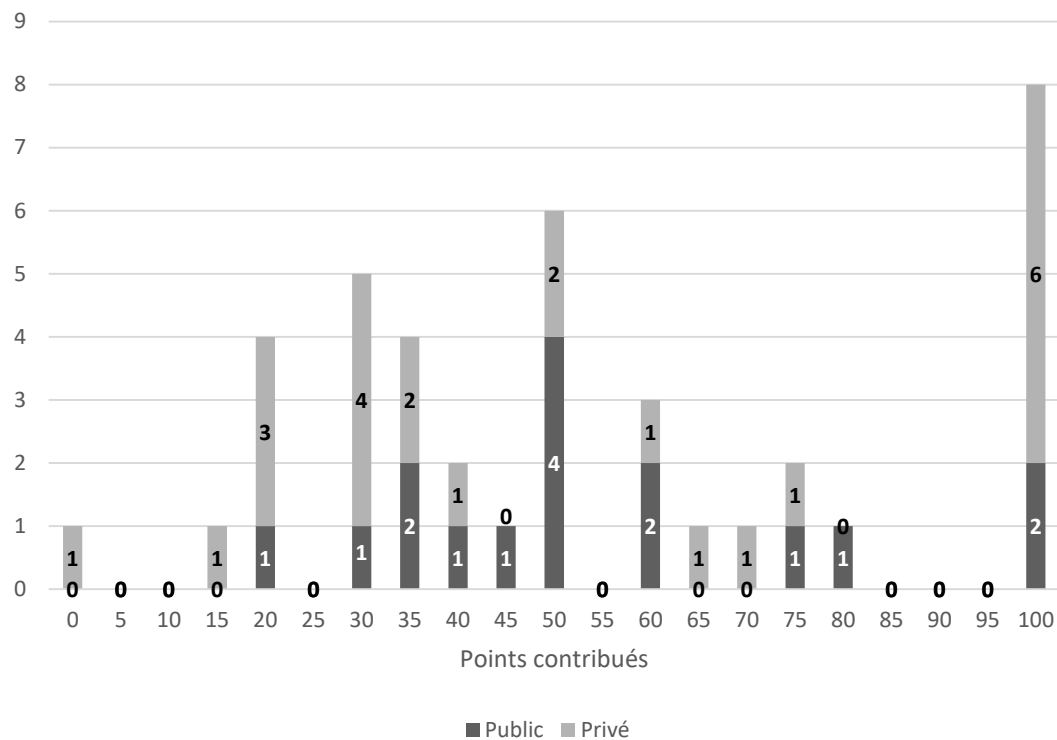
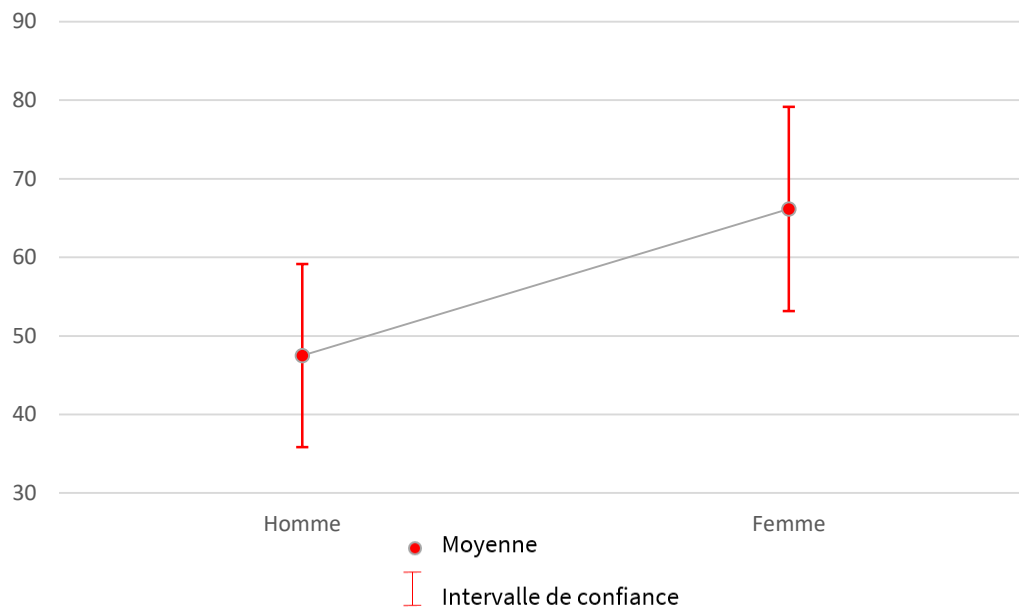


Tableau 15 : Résultats du jeu du bien public (comparaison régionale)

	FRÉQUENCE	MOYENNE	TRAITEMENTS			
			MMM	MPP	PPP	PPM
PUBLIC	16 (8, 8)	55	59	51	--	--
PRIVÉ	25 (15, 20)	54	--	--	48	62
TOTAL	41	54				

Pour ce qui est des autres caractéristiques, la différence entre les hommes et les femmes est significative ($p=0,056$). Les hommes ont contribué en moyenne pour 47,5 points tandis que les femmes pour 66,15 points (13). Par contre, l'âge ne donne pas de différences ($p=0,879$).

13 : Résultats du jeu du bien public en fonction du genre du répondant

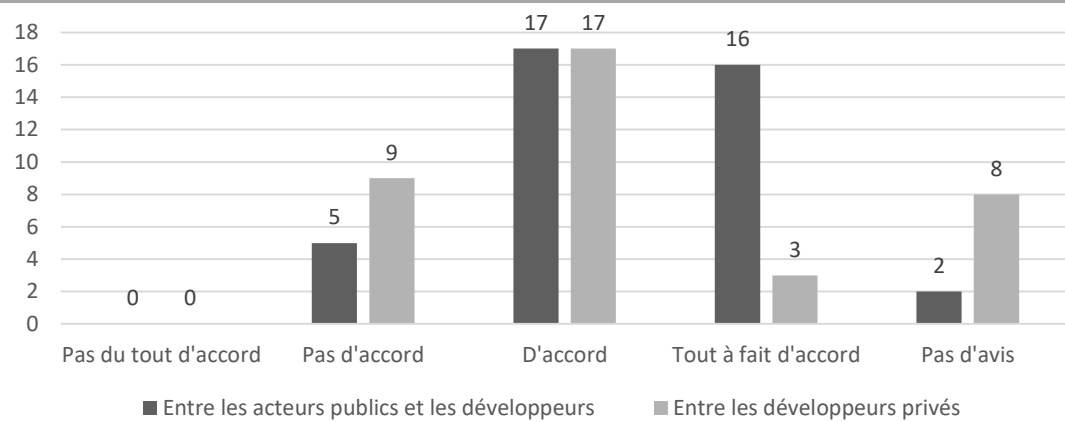


B. Résultats de l'enquête

L'enquête était constituée de deux groupes de questions : un premier groupe concernait l'évaluation de la coopération entre les acteurs publics communaux et les développeurs immobiliers privés et le second groupe portait sur la coopération dans des tâches de la régénération urbaine (liste identique à celle proposée lors de l'enquête sur l'évaluation de l'attitude face au risque et présentée au point 2.5.2.1.C de ce chapitre).

La majorité des répondants sont d'accord pour affirmer qu'il y a un manque de coopération entre les acteurs publics communaux et les développeurs immobiliers privés et entre développeurs immobiliers privés (Graphique 14). Il n'y a pas de différence significative entre les répondants du secteur public et du secteur privé ($p=0,158$ et $p=0,648$).

Graphique 14 : Résultats aux questions : « Le manque de coopération entre les acteurs publics communaux et les développeurs immobiliers privés/ entre développeurs immobiliers privés est-il problématique pour la régénération urbaine ? »

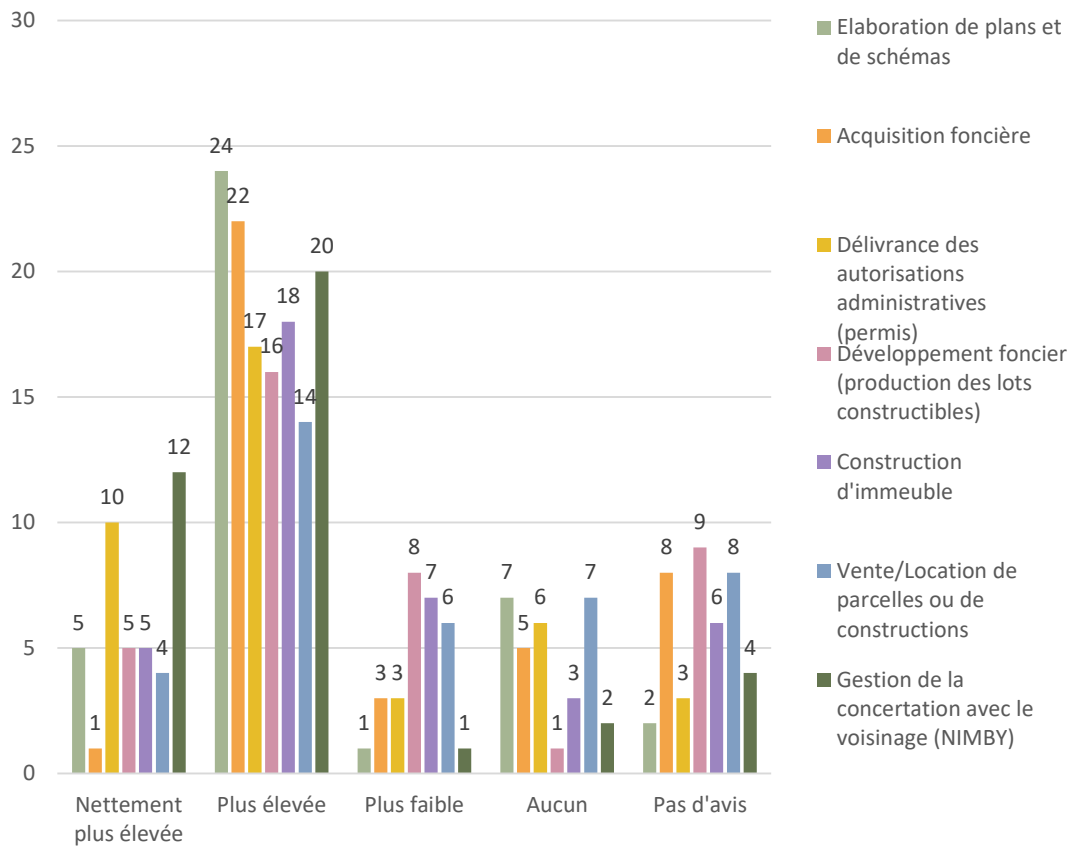


Dans un second temps, nous avons demandé si les tâches de la liste ci-dessous nécessitent une plus grande coopération entre les acteurs du secteur public et du secteur privé afin d'améliorer les opérations de régénération urbaine :

- Élaboration de plans et de schémas
- Acquisition foncière
- Délivrance des autorisations administratives (permis)
- Développement foncier
- Construction d'immeubles
- Vente/Location de parcelles ou de constructions
- Gestion de la concertation avec le voisinage (NIMBY)

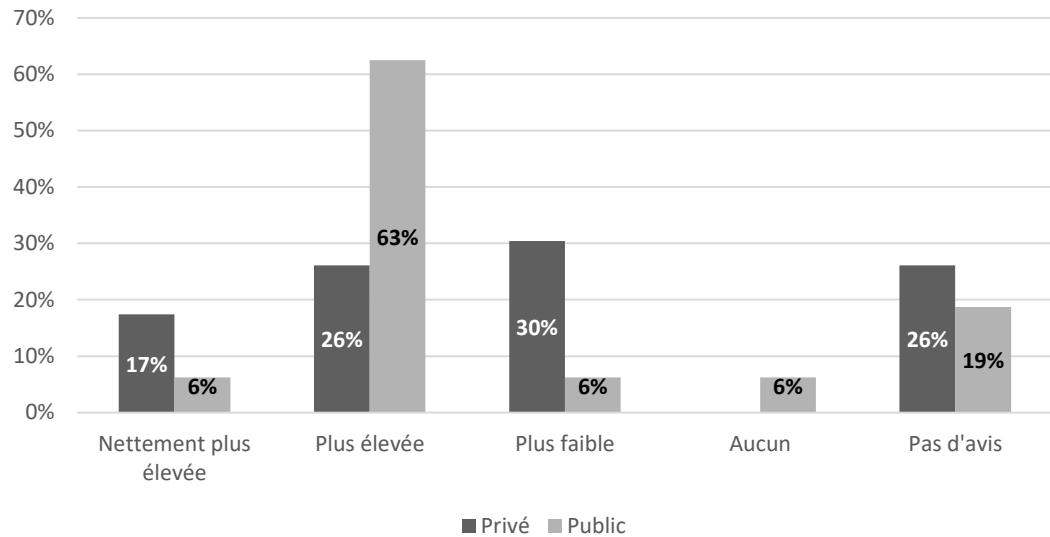
La majorité des répondants est d'avis qu'il serait nécessaire de renforcer davantage la collaboration. C'est l'élaboration de plans et de schémas qui ressort comme la tâche où le plus de répondants souhaitent une plus grande coopération entre les acteurs. Il n'y a pas de différence en fonction du secteur du répondant ($p = 0,081$).

Graphique 15 : Tâches nécessitant une plus grande coopération



Pour trois tâches (délivrance des autorisations administratives, développement foncier et construction d'immeuble), il y a une dépendance entre les réponses et le secteur d'activité du répondant ($p=0,022$, $p=0,001$ et $p=0,018$). Les participants du secteur public souhaitent davantage de collaboration. Comme nous pouvons l'observer sur le Graphique 16, la majorité des acteurs publics souhaite une collaboration plus élevée pour le développement foncier. Les résultats sont assez similaires pour la délivrance d'autorisations et la construction d'immeubles. Cette collaboration permettrait davantage de maîtrise du projet et pourrait diminuer cette crainte que le promoteur privé n'agisse que par intérêt financier en délaissant la qualité du projet.

Graphique 16 : Développement foncier (production des lots constructibles)



2.5.3. Comparaison avec les autres pays

Dans cette sous-section, nous allons présenter la comparaison, pour les trois attitudes, des résultats de la Belgique francophone avec ceux obtenus en Norvège et aux Pays-Bas. Comme pour la section précédente, il y a un point par attitude évaluée. Cependant, contrairement à l'analyse pour la Belgique, dans cette section, il n'y a qu'un jeu pour évaluer l'attitude face au risque (le jeu de la bombe) et il n'y pas eu d'enquête. Une synthèse de l'ensemble des résultats est disponible au Tableau 19.

2.5.3.1. Évaluation de l'attitude face au risque

Le jeu de la bombe met en évidence que, dans les trois pays, les participants sont averses aux risques. Les moyennes sont en dessous de 12 (tableau 16).

Tableau 16 : Résultat du jeu de la bombe (comparaison internationale)

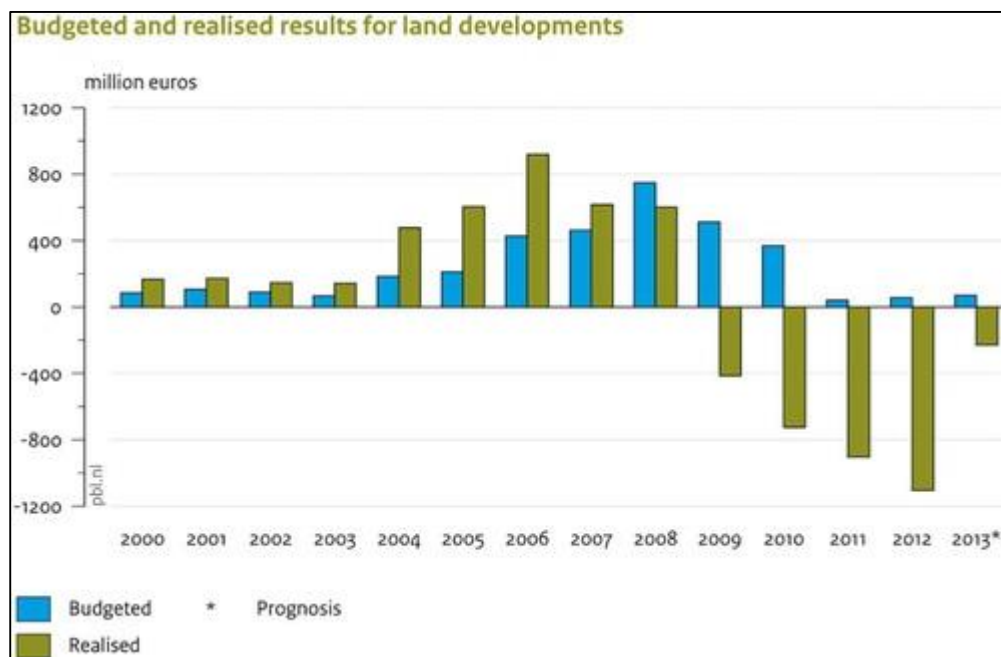
PAYS	FRÉQUENCE	MOYENNE	CLASSIFICATION		
			Averse	Neutre	Amateur
BELGIQUE	79	10,14	61 %	19 %	20 %
Public	25	10,2	60 %	16 %	24 %
Privé	54	10,11	61 %	20 %	19 %
NORVÈGE	90	11,99	41 %	24 %	34 %
Public	50	12,3	38 %	28 %	34 %
Privé	40	11,6	45 %	20 %	35 %
PAYS-BAS	74	8,91	73 %	14 %	14 %
Public	43	7,84	84 %	2 %	14 %
Privé	31	10,39	58 %	29 %	13 %
TOTAL	243	10,45			

Cependant, en Norvège, les participants sont relativement proches de la neutralité. La différence est significative avec les deux autres pays (Independent-Samples Mann-Whitney U test, sig = 29). Par contre, même si la moyenne néerlandaise est inférieure à celle de la Belgique, cette différence n'est pas significative (Independent-Samples Mann-Whitney U test, sig=66). Ce résultat peut paraître étonnant puisque, selon les enquêtes d'Hofstede sur le contrôle de l'incertitude, les Belges sont plus frileux que les Néerlandais et les Norvégiens (Hofsted insights, 2018). L'indice sur le contrôle de l'incertitude est de 94 pour la Belgique, de 50 pour la Norvège et de 53 pour les Pays-Bas. Nous interprétons le résultat des Pays-Bas comme une conséquence de la crise économique de 2008. En effet, les aménageurs (surtout publics) ont alors connu d'importantes pertes financières (van der Krabben & Jacobs, 2013).

Les Pays-Bas sont mondialement connus pour leur système de production foncière publique. Ce système leur a permis, notamment, de canaliser l'étalement urbain. Cependant, depuis la crise financière de 2008, le modèle néerlandais est remis en cause.

Suite à cette crise et à la chute de la demande immobilière, de nombreuses communes néerlandaises ont connu d'importantes pertes financières. Sur la Figure 22, on vérifie ces déficits pour les années à partir de 2009. Pour l'ensemble des municipalités néerlandaises, les opérations de promotion foncière se sont soldées par des déficits de 414 en 2009, de 723 millions € en 2010 et plus encore pour les années suivantes. Certaines communes se sont même trouvées en faillite.

Figure 22 : Préviction budgétaire et résultats effectifs pour la promotion foncière publique des municipalités néerlandaises entre 2000 et 2013



Source : Buitelaar et Bregman, 2016, p. 1289

Comme pour les données belges, il n'y a pas de différence entre les acteurs du secteur privé et du secteur public en Norvège (Independent-Samples Mann-Whitney U Test, sig= 936). Par contre, aux Pays-Bas, la différence est significative (Independent-Samples Mann-Whitney U Test, sig=34). Le niveau de prise de risque des acteurs néerlandais publics est largement en dessous de tous les acteurs. Ils ont une moyenne de seulement 7,87 parcelles collectées alors que tous les autres acteurs sont au-dessus de 10. Seules les données des Pays-Bas confirment l'argument de Klijn et Teisman (2003) selon lequel les professionnels publics sont plus averses aux risques que les professionnels du secteur privé. Cette observation, comme expliqué précédemment, s'explique vraisemblablement par la crise financière de 2008 qui a fortement impacté les budgets des communes néerlandaises.

2.5.3.2. Évaluation de la propension à faire confiance

Les résultats du jeu de la confiance sont présentés au Tableau 17. Les participants norvégiens et néerlandais ont donné, en moyenne, 50 % de leur montant initial. Cela correspond à ce qui est généralement obtenu en économie expérimentale (Levitt & List, 2007). De plus, le faible niveau de confiance en Belgique comparé aux autres nations est similaire aux résultats de WVS (Inglehart et al, 2014). En effet, le WVS de 2008 montre que 62 % des Néerlandais et 75 % des Norvégiens pensent que l'on peut faire confiance à la plupart des personnes alors que ce taux est de 35 % en Belgique et seulement de 27 % pour les Belges francophones.

Tableau 17 : Résultat du jeu sur la confiance (comparaison internationale)

PAYS	FRÉQUENCE	MOYENNE	CLASSIFICATION			
			MM	MP	PP	PM
BELGIQUE	71	42				
Public	27 (14, 13)	43	40	46	--	--
Privé	44 (23, 21)	42	--	--	37	48
NORVÈGE	140	51				
Public	42 (22, 20)	46	49	43	--	--
Privé	98 (53, 45)	53	--	--	51	55
PAYS-BAS	47	52				
Public	30 (15, 15)	54	61	47	--	--
Privé	17 (9, 8)	49	--	--	51	46

Dans la littérature sur la culture de l'aménagement du territoire, Sager (2009) déclare que les aménageurs publics norvégiens doutent plus des développeurs privés que leurs homologues néerlandais. Cette observation est aussi confirmée par nos analyses puisque les participants du secteur public néerlandais donnent nettement plus de points aux acteurs privés que les Norvégiens (61 au lieu de 49). Par contre, l'analyse qui a été faite par de Vries (2015) et Faludi (2005) n'est pas vérifiée. Selon eux, en Belgique, il y a une méfiance profonde dans l'état et les institutions alors qu'aux Pays-Bas, la confiance est de mise. Cela serait la conséquence de leurs histoires respectives. La Belgique a été conduite, durant des siècles, par les règnes des Habsbourg espagnols et des Habsbourg autrichiens

qui ont conduit à la méfiance à l'égard de l'État et de ses institutions alors qu'aux Pays-Bas, l'Etat n'est pas considéré comme quelque chose d'éloigné ou d'imposé d'en haut. Dans notre analyse, les montants transférés dans le traitement PM sont relativement similaires (48 pour la Belgique et 46 pour les Pays-Bas).

En ce qui concerne les analyses entre les différents secteurs, les données montrent que les acteurs publics néerlandais sont plus confiants que les acteurs privés. Pour la Norvège, c'est le résultat inverse, les acteurs privés sont plus confiants que ceux du public. Pour rappel, pour la Belgique, il n'y a pas de différence.

Pour ce qui est des différents traitements (MM, MP, PP, PM), on peut observer que pour les Pays-Bas, les résultats sont moins bons quand le duo est mixte que quand il est formé par des enquêtés du même secteur. Cela confirme les résultats selon lesquels les partenariats public-privé aux Pays-Bas dans le développement urbain sont affectés par un manque de confiance et la présence de préjugés (Heurkens, 2012, p. 32). Cela correspond aussi aux résultats d'économie expérimentale où les personnes ont tendance à faire plus confiance à quelqu'un provenant du même groupe (Tanis & Postmes, 2005). Pour les résultats de la Norvège, nous pouvons observer que les acteurs travaillant pour le secteur privé font confiance aux acteurs du secteur public. Selon le WVS (Inglehart et al, 2014), les Norvégiens font confiance à la population ainsi qu'à l'appareil de l'État.

Enfin, entre les pays, nous constatons que les transferts pour le traitement MM sont plus élevés aux Pays-Bas que dans les deux autres pays. Par contre, entre les pays, les participants du secteur public montrent un niveau de confiance similaire envers les acteurs du secteur privé. Pour ce qui est de la confiance au sein des acteurs du secteur privé, les Belges sont nettement moins confiants. Enfin, ce sont les acteurs du secteur privé norvégiens qui montrent un niveau de confiance le plus élevé envers le secteur public.

2.5.3.3. Évaluation de la propension à coopérer

Les niveaux moyens de contribution des trois pays sont relativement importants (Tableau 18). Ils se situent entre 54 et 62, ce qui est supérieur aux résultats obtenus dans les études d'économie expérimentale où la contribution tourne autour des 50 % du montant initial (Levitt & List, 2007). Les participants norvégiens sont les plus coopérants.

Tableau 18 : Résultats du jeu du bien public (comparaison internationale)

PAYS	FRÉQUENCE	MOYENNE	CLASSIFICATION			
			MMM	MPP	PPP	PPM
BELGIQUE	41	54				
Public	16 (8, 8)	55	59	51	--	--
Privé	25 (15, 20)	54	--	--	48	62
NORVÈGE	236	62				
Public	93 (81, 12)	61	62	55	--	--
Privé	143 (98, 45)	61	--	--	62	60
PAYS-BAS	39	57				
Public	25 (13,12)	61	61	61	--	--
Privé	14 (8,6)	50	--	--	55	43

Si l'on regarde au niveau des secteurs, l'on constate que les acteurs néerlandais travaillant pour le secteur public contribuent davantage que leurs homologues privés. Cette distinction n'est pas observable pour les échantillons norvégiens et belges.

Dans l'analyse des différents traitements, nous observons que les contributions au sein des groupes MMM sont similaires pour les trois pays (59, 62, 61) et qu'elles sont relativement importantes. Cela peut corroborer la pratique de plus en plus répandue de collaborations intercommunales, comme discuté par Hulst et Van Montfort (2012).

Dans les groupes MPP, les contributions diminuent légèrement pour la Belgique et la Norvège tandis qu'aux Pays-Bas, le niveau de coopération reste similaire. De ce fait, la différence entre les groupes MPP de Belgique et des Pays-Bas est relativement importante et correspond aux analyses de Halleux et al. (2012) selon lesquelles les communes belges sont plus réticentes à travailler avec les acteurs privés que les communes néerlandaises. Le fait que les aménageurs publics norvégiens soient moins coopératifs avec le secteur privé que leurs homologues néerlandais est aussi en ligne avec les analyses de Sager (2009).

Au niveau du secteur privé et des groupes formés uniquement par des acteurs travaillant dans ce secteur (groupe PPP), c'est la moyenne pour l'échantillon norvégien qui est la plus importante. Les Belges ont la contribution la plus faible de tous les traitements. Pour ce qui est des groupe PPM, les Belges ont les contributions les plus importantes et supérieures au reste des traitements et des autres nationalités. Par contre, l'échantillon des Pays-Bas a une moyenne inférieure au reste des autres contributions.

Enfin, pour les données norvégiennes et néerlandaises, il a été possible de réaliser un test de corrélation entre les données de ce jeu et de celui sur la confiance ; les résultats montrent que les données sont largement corrélées ($p < 0,01$). Les deux attitudes sont fortement associées : que ce soit en aménagement du territoire (Kumar & Paddison, 2000) ou en sciences sociales (Gächter et al., 2010 ; Ostrom & Walker, 2003). Ce résultat montre aussi l'importance de la confiance en aménagement du territoire dans le but de développer des opérations de coopération « *Au plus la confiance est importante, au plus une coopération intensive est possible* » [traduction personnelle]²⁹ (Cultplan, 2007, p. 46).

Une synthèse de l'ensemble des résultats est disponible au Tableau 19.

²⁹ Texte original : « *The more trustful behaviour is, the more intensive cooperation is possible* » (Cultplan, 2007, p. 46)

Tableau 19 : Tableau de synthèse

Pays	Risque	Confiance	Coopération	
Belgique	Entre Pays	<ul style="list-style-type: none">• Aversion au risque moyenne• Différence non significative avec les acteurs néerlandais• Différence non significative avec les acteurs norvégiens• Les acteurs belges du secteur public ont une aversion au risque moyenne mais la différence avec le secteur public n'est pas significative• Les acteurs belges du secteur privé sont les plus averses au risque mais la différence avec le secteur privé n'est pas significative	<ul style="list-style-type: none">• La confiance la plus faible• MM : le plus faible• MP : similaire avec les acteurs néerlandais et plus élevé que les acteurs norvégiens• PP : le plus faible de tous• PM : niveau moyen	<ul style="list-style-type: none">• L'attitude la moins coopérative• MMM : niveau similaire aux autres pays. Niveau de coopération élevé• MPP : le plus faible• PPP : le plus faible• PPM : niveau similaire à la Norvège. Niveau de coopération élevé
	Entre acteurs public-privé	<ul style="list-style-type: none">• L'aversion au risque est similaire entre les acteurs du secteur public et du secteur privé	<ul style="list-style-type: none">• Pas de différence entre le secteur public et le privé• $MM < MP$• $PP < PM$	<ul style="list-style-type: none">• Pas de différence entre le secteur public et le privé• $MMM > MPP$• $PPP > PPM$

Pays-Bas	Entre Pays	<ul style="list-style-type: none"> • Aversion au risque importante • Différence non significative avec les acteurs belges • Différence non significative avec les acteurs norvégiens • Les acteurs néerlandais du secteur public sont les plus averses au risque et la différence avec le secteur public n'est pas significative • Les acteurs néerlandais du secteur privé ont une aversion au risque moyenne mais la différence avec le secteur privé n'est pas significative 	<ul style="list-style-type: none"> • Plus confiant que les acteurs belges et similaires à la Norvège • MM : le niveau le plus élevé de tous • MP : similaire avec les acteurs belges et plus élevé que les acteurs norvégiens • PP : similaire avec les acteurs norvégiens et plus élevé que les acteurs belges • PM : le plus faible de tous 	<ul style="list-style-type: none"> • Attitude coopérative moyenne • MMM : niveau similaire aux autres pays. Niveau de coopération élevé • MPP : le plus élevé • PPP : niveau moyen • PPM : le plus faible
	Entre acteurs public-privé	<ul style="list-style-type: none"> • Les acteurs du secteur public sont plus averses que les acteurs du secteur privé 	<ul style="list-style-type: none"> • Les acteurs du secteur public ont un niveau de confiance plus élevé que ceux du secteur privé • MM>MP • PP>PM • MP=PM 	<ul style="list-style-type: none"> • Les acteurs du secteur public ont un niveau de coopération plus élevé que ceux du secteur privé • MMM=MPP • PPP>PPM

Norvège	Entre Pays	<ul style="list-style-type: none"> • Aversion au risque faible • La différence est significative par rapport aux Belges et aux Néerlandais • Les acteurs norvégiens du secteur public ont une aversion au risque plus faible mais la différence avec le secteur public n'est pas significative • Les acteurs norvégiens du secteur privé ont une aversion au risque plus faible mais la différence avec le secteur privé n'est pas significative 	<ul style="list-style-type: none"> • Une confiance plus élevée que les acteurs belges et néerlandais • MM : niveau moyen • MP : le plus faible de tous • PP : similaire avec les acteurs néerlandais et plus élevé que les acteurs belges • PM : le niveau le plus élevé de tous 	<ul style="list-style-type: none"> • L'attitude coopérative la plus élevée • MMM : niveau similaire aux autres pays. Niveau de coopération élevé • MPP : niveau moyen • PPP : le plus élevé • PPM : niveau similaire à la Belgique. Niveau de coopération élevé
	Entre acteurs public-privé	<ul style="list-style-type: none"> • Les acteurs du secteur public sont plus averses que les acteurs du secteur privé mais la différence n'est pas significative 	<ul style="list-style-type: none"> • Les acteurs du secteur public ont un niveau de confiance plus élevé que ceux du secteur privé • MM>MP • PP<PM 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de différence entre le secteur public et privé • MMM>MPP • PPP>PPM

CONCLUSION

Ce chapitre était constitué de deux grandes parties afin de répondre à la question sur la quantification des attitudes.

Dans la première partie, nous avons présenté la méthodologie, l'économie expérimentale. L'économie expérimentale est une approche méthodologique régie par de nombreuses normes (incitation financière, refus de la déception, anonymat des sujets, décontextualisation...). Elle permet de réaliser des observations dans un environnement contrôlé. Il ne faut pas omettre que « *cette approche est complémentaire des autres démarches empiriques utilisées en économie et en gestion, à savoir l'analyse statistique des données de la comptabilité publique et privée, les enquêtes et l'étude de terrain au sens large* » (Eber & Willinger, 2005, p. 7).

Dans la seconde partie, nous avons présenté les résultats d'expériences réalisées avec des professionnels pour quantifier trois attitudes : l'attitude face au risque, la propension à faire confiance et la propension à coopérer. Afin de répondre à notre questionnement, il nous paraît important de critiquer la validité interne et externe de ces résultats. « *La validité interne est la capacité d'une étude ou d'un outil à mesurer ce qu'elle/il prétend mesurer* » (glossaire BDSP). Elle se réfère notamment à la fiabilité des liens de corrélation entre les variables indépendantes et dépendantes. La validité externe est la généralisation des comportements observés durant l'expérience en dehors du laboratoire. La représentativité des échantillons est un élément important dans l'analyse de la validité externe.

Cette conclusion sera constituée de trois sections. Dans les deux premières sections, nous critiquons la validité interne et la validité externe de nos résultats. À la troisième section, nous discutons des deux hypothèses émises en début de chapitre sur la différence de culture de l'aménagement entre pays mais aussi entre le secteur public et le secteur privé.

2.6. La validité interne

Dans nos expériences, nous avons voulu montrer le lien de causalité entre, d'une part, l'attitude face au risque, la propension à faire confiance et la propension à coopérer et, d'autre part, avec les variables indépendantes que sont les pays et les secteurs de travail. Cependant, d'autres variables telles que les variables sociodémographiques (peu explorées dans nos résultats) pourraient expliquer les différences observées entre les enquêtés. Au vu de la taille limitée de nos échantillons, les analyses sur l'effet de l'âge, du genre, de l'expérience... ont été limitées. Cependant, pour les analyses menées, à l'exception du genre sur la coopération, les attributs démographiques n'influençaient pas les résultats. De plus, Van der Wal et al. (2008) ont montré que, dans diverses

organisations, les attitudes semblent être prioritairement dépendantes du secteur (public *versus* privé) que d'autres caractéristiques sociodémographiques.

Un autre souci relatif à la validité interne de nos expériences est lié à l'implication professionnelle des participants. En effet, certains participants ont choisi des options aberrantes dans les jeux, notamment dans le jeu de la bombe. Grâce aux questionnaires, nous avons pu identifier que ces réponses n'étaient pas dues à une mauvaise compréhension des consignes mais à une volonté professionnelle. Nous avons donc retiré ces données de nos analyses quantitatives et nous perdons donc une partie de l'information sur les personnes concernées.

2.7. La validité externe

Nous avons fait le choix de recruter des praticiens de l'aménagement du territoire au lieu d'étudiants. Nous avons fait ce choix en grande partie pour nous assurer de la généralisation de nos résultats. Cependant, nos échantillons sont petits. Malgré la multiplicité des canaux utilisés, le taux de participation est demeuré extrêmement faible. Pour amplifier la représentativité de nos résultats, nous avons pondéré nos résultats en fonction de variables (dont la confiance) pour être plus similaires aux populations nationales. Cependant, le test ultime serait de reproduire ces expériences.

Afin d'améliorer la validité externe de nos résultats, nous avons fait aussi le choix de contextualiser nos jeux. Ces contextualisations évitaient les mentions de risque, confiance et coopération pour éviter des biais. Nous avons aussi veillé à garder ces instructions simples pour éviter les incompréhensions et rester proches des jeux originaux. La balance entre ces deux critères reste un challenge pour toute expérience en aménagement du territoire.

2.8. Les différences dans la culture de l'aménagement

Grâce aux jeux mis en place, nous avons pu observer que les acteurs de l'aménagement du territoire belge francophone, néerlandais et norvégiens se comportent différemment. À travers les trois attitudes choisies, l'attitude face au risque, la propension à faire confiance et la propension à coopérer, nous avons pu observer des différences entre les trois pays mais aussi entre le secteur privé et le secteur public.

Nous avons observé que les acteurs belges, par rapport aux acteurs des deux autres pays analysés, sont plus averses au risque, ont une propension à faire moins confiance et une propension à coopérer moins élevée. Les acteurs norvégiens possèdent un niveau de coopération et de confiance important tandis que les acteurs néerlandais sont averses au risque (surtout pour le secteur public) et ils disposent d'un niveau de confiance important surtout s'ils sont du même secteur.

Les différences entre les secteurs sont moins perceptibles. En Belgique et en Norvège, les différences de comportements entre les deux secteurs sont quasi inexistantes. Aux Pays-Bas, les participants les évaluent différemment. Nous avons pu aussi constater des différences en fonction de la composition des groupes. Que ce soit pour la propension à faire confiance ou la propension à coopérer, dans la majorité des cas, les niveaux sont plus élevés si les personnes appartiennent au même secteur.

Les résultats empiriques de cette recherche sont, en large partie, en concordance avec les observations et les discours sur les cultures nationales et sur les cultures de l'aménagement du territoire. Dès lors, nous pourrions déclarer que « *la culture se manifeste dans les valeurs* » [traduction personnelle]³⁰ et que « *les valeurs font partie des pierres angulaires de la culture* » [traduction personnelle]³¹ c.

Cependant, cette affirmation peut être considérée comme une spéculation. Une des raisons de cette spéculation est que ce sont « *à la fois les règles formelles et les contraintes informelles qui forment les attitudes et les valeurs* » [traduction personnelle]³² (North, 1990, p. 136). Il serait donc arbitraire d'attribuer ces différences d'attitudes uniquement à des différences culturelles sans tenir compte des institutions formelles. Même si nous avons veillé à donner les mêmes instructions dans les trois pays, il faudrait s'attacher à comprendre les motifs de ces différences d'attitudes. Cependant, nous pouvons prétendre que nous avons pu, avec, un certain succès, mesurer une des composantes de la culture de l'aménagement et fournir des données empiriques pour justifier les différences d'attitudes dans les comportements des acteurs.

De plus, grâce aux expériences réalisées, nous pouvons aussi développer la relation entre la culture de l'aménagement et les performances de l'aménagement. Grâce au modèle que nous avons développé, nous avons pu, dans la poursuite de la recherche, étudier l'impact des différences d'attitudes dans les comportements d'auto-gouvernance.

³⁰ Texte original : « *Culture manifests itself in values* » (Hofstede, 2001, p. 10)

³¹ Texte original : « *values are among the building blocks of culture* » (Hofstede, 2001, p. 10)

³² Texte original : « *Both the formal rules and the informal constraints are embodied in attitudes and values* » (North, 1990, p. 136)

CHAPITRE IV. Habitat groupé et auto-promotion collective : quel accompagnement pour favoriser l'auto-gouvernance ?³³

INTRODUCTION

Une des thématiques de cette dissertation correspond aux comportements d'auto-gouvernance dans le domaine de la régénération urbaine. Au chapitre II, nous avons présenté certaines pratiques. Pour développer notre recherche, nous avons décidé de nous focaliser sur une des pratiques afin d'étudier une approche concrète. Parmi les comportements d'auto-gouvernance exposés, l'habitat groupé est la pratique la plus importante en Belgique. De ce fait, l'habitat groupé a été l'objet d'étude retenu.

Nous avons identifié deux questions auxquelles nous allons répondre dans ce chapitre :

- 1) *Quels sont les comportements importants pour développer une opération immobilière en auto-gouvernance ?*
- 2) *Est-il possible d'intervenir sur les comportements ? Est-il possible de réduire les coûts de transaction ?*

Pour répondre à ces questions, trois cas ont été étudiés. Il s'agit du développement « Les Zurbains » à Liège et des développements « Brutopia » et « L'Echappée » à Bruxelles.

Le développement d'un projet d'habitat groupé implique que de nombreux agents se coordonnent. C'est dans cette perspective que nous avons choisi de mobiliser le cadre théorique de l'analyse néo-institutionnelle. Cette approche offre une perspective adaptée à l'étude des modes de coordination entre agents économiques (Llorente & Vilmin, 2010). Dans la première partie de ce chapitre, nous présentons notre démarche qui repose sur l'approche de la nouvelle économie institutionnelle. Le cadre néo-institutionnel a fait l'objet d'une section ci-dessus (voir la section 7.1 du chapitre II). Dans la deuxième partie, nous présentons les principales caractéristiques des trois habitats groupés et de leur site d'implantation. Le contexte placé, nous analysons les principes de

³³ Cette partie est le résultat d'un travail collaboratif qui a fait l'objet d'un l'article : Dethier, P., & Halleux, J.-M. (2019). Habitat groupé et autopromotion collective : quel accompagnement pour favoriser l'auto-organisation ? *Bulletin de la Société Géographique de Liège*, 72

bonne auto-gouvernance de ces trois cas. Les huit principes qui ont servi à la démarche de l'analyse sont ceux d'Ostrom présenté à la sous-section 7.2.3 du chapitre II.

Enfin, nous terminons par une discussion pour faire ressortir les principaux comportements et attitudes propres aux habitats groupés et qui peuvent entraver l'émergence de cette forme d'habitat en Belgique. C'est sur la base de ces conclusions que nous avons basé les jeux présentés dans le cinquième chapitre.

1. CADRE THÉORIQUE ET MÉTHODOLOGIE

La logique de l'autopromotion collective respecte les grandes caractéristiques des biens communs et nous avons choisi de faire référence aux principes de bonne gouvernance d'Ostrom afin d'évaluer les contextes institutionnels dans le cadre desquels les trois projets que nous avons étudiés se sont développés. Notre démarche est basée sur l'hypothèse que le faible développement de l'autopromotion collective s'explique par les importants coûts de transaction que nécessite la gestion des logiques coopératives. Comme nous le détaillons ci-dessous, le non-respect de ces principes génère une hausse des coûts de transaction pour la coordination des comportements en auto-organisation associés à la gestion d'un terrain et d'un projet de développement immobilier.

La recherche s'est basée sur trois études de cas consacrées aux modalités de production de trois habitats groupés : « Les Zurbains » à Liège et « Brutopia » et « L'Echappée » à Bruxelles. Nous avons sélectionné ces études de cas pour quatre raisons principales. Premièrement, ce sont des habitats groupés situés dans des contextes urbains. Deuxièmement, ce sont les habitants qui en ont été les uniques maîtres d'ouvrage. En cela, ils s'opposent à d'autres exemples d'habitats groupés où l'essentiel du développement a été assuré par un promoteur professionnel et où le rôle des futurs habitants s'est limité à la définition des grandes directives (à l'image de l'habitat groupé Casa Nova à Schaerbeek, Bruxelles). Troisièmement, nous avons sélectionné des habitats groupés où le nombre d'habitants est relativement important. Parmi les habitats groupés répertoriés par Habitat et Participation, la plupart des projets sont peuplés d'une petite dizaine de ménages. Comme nous nous concentrons sur les modes de coordination et sur les coûts de transaction, il nous est apparu opportun de sélectionner des cas où le nombre d'agents est plus important. Enfin, vu que nous avons basé nos analyses sur des entretiens, il nous apparaissait préférable de considérer des habitats groupés ayant été finalisés récemment, pour qu'un maximum d'informations demeure disponible. Les trois développements étudiés ne donc sont pas nécessairement représentatifs de l'habitat groupé en Belgique mais, par leur taille relativement importante, ils permettent de mettre en exergue des problématiques liées aux cadres institutionnels et aux modes de coordination.

Nous avons travaillé sur la base de sept entretiens semi-directifs réalisés durant les étés 2016 et 2017. Parmi ces sept entretiens, six ont été réalisés auprès des copropriétaires des habitats groupés. Nous nous sommes aussi entretenue avec un coordinateur de l'association Habitat et Participation. Ce dernier entretien a permis une mise en perspective des trois études de cas.

La suite de cette partie développe l'analyse des trois études de cas sur la base d'un canevas inspiré des huit principes mis en exergue par Ostrom sur la bonne gouvernance des biens communs (voir à la sous-section 7.2.3 du chapitre II). Vis-à-vis de ces huit principes, nous avons retenu six points principaux :

1. les limites du bien commun doivent être nettement définies, y compris les limites des utilisateurs (qui sont les utilisateurs) ;
2. les règles d'utilisation du bien commun doivent être adaptées aux besoins et conditions locales (par exemple en fonction de la disponibilité du bien) ;
3. il faut un système permettant aux individus de participer régulièrement à la définition et à la modification de ces règles ;
4. il faut mettre en place un système d'auto-contrôle du comportement des membres de la communauté ;
5. il faut prévoir un système gradué de sanctions pour ceux qui violent les règles de la communauté ;
6. le droit pour les membres de la communauté de définir leurs propres règles de fonctionnement doit être reconnu par les autorités extérieures à la communauté.

Par rapport aux huit principes initiaux, nous avons choisi, d'une part, de fusionner les deux principes relatifs au système de sanctions et au système de résolution des conflits et, d'autre part, nous n'avons pas jugé opportun de traiter du dernier principe relatif à la mise en place d'une gouvernance multi-niveau. Avant de nous lancer dans cette analyse des principes de bonne gouvernance, nous présentons tout d'abord les principales caractéristiques des trois réalisations sélectionnées.

2. LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DES TROIS CAS ANALYSÉS

2.1. Les principales caractéristiques des projets

2.1.1. Les Zurbains

Figure 23 : Les Zurbains : vue depuis l'arrière



Source : Cliché par l'auteur, 11 juin 2017

Figure 24 : Les Zurbains : vue depuis la place Vivegnis



Source : Cliché par l'auteur, 11 juin 2017

Figure 25 : Les Zurbains : vue depuis la rue Vivegnis



Source : Cliché par l'auteur, 11 juin 2017

En 2005, un vaste terrain vague est mis en vente dans le quartier Saint-Léonard à Liège. Deux groupes d'habitants étaient intéressés par l'achat de ce terrain d'environ 8 500 m². L'agence immobilière qui était en charge de la vente du terrain décida de mettre en contact les deux groupes afin qu'ils s'associent pour acquérir le bien. Une décennie plus tard, on y trouve un habitat groupé autour d'un grand jardin commun. Cet habitat groupé est appelé « Les Zurbains ».

L'ensemble des Zurbains compte 28 logements (entre 60 et 225 m²) : 4 maisons, 24 appartements et 3 pièces collectives. Chaque logement bénéficie d'un espace extérieur privé (terrasse ou jardin). L'ensemble des logements partage aussi un jardin de 4 500 m².

Nous détaillerons ci-dessous les nombreuses difficultés rencontrées lors du développement du projet des Zurbains. Ce cas illustre le fait que la réduction des coûts de transaction liés à l'autopromotion collective nécessite de professionnaliser la consultance en habitat groupé.

2.1.2. Brutopia

Figure 26 : Brutopia : vue depuis l'avenue Van Volxem (1)



Source : Cliché par l'auteur, 12 juin 2017

Figure 27 : Brutopia : vue depuis l'avenue Van Volxem (2)



Source : Cliché par l'auteur, 12 juin 2017

Figure 28 : Brutopia : vue depuis la rue de Mérode



Source : Cliché par l’auteur, 12 juin 2017

Brutopia est l’un des plus grands habitats groupés de Belgique. Il est situé à Bruxelles, dans la commune de Forest, non loin de la Gare du Midi. Brutopia est composé de 29 appartements (entre 73 et 154 m²) situés dans deux bâtiments différents. Le terrain se trouve entre deux rues et chaque bâtiment se situe le long d’une des deux rues avec, au centre, un jardin commun. Le jardin occupe 700 m². Les habitants de Brutopia partagent aussi une terrasse en toiture ainsi que certaines pièces (laverie-buanderie, salle commune, garage à vélos). Ces salles sont situées au rez-de-chaussée. À ce niveau, il a aussi été décidé d’installer des commerces et des services locaux afin d’ouvrir le projet sur le quartier.

Le développement de cet habitat groupé a été un réel succès. Il n’a fallu que cinq années pour que les habitants puissent emménager (contre dix années pour les Zurbains). Les coûts furent maîtrisés et aucun désaccord n’a perduré. Brutopia a fait l’objet de nombreux articles et il a reçu deux prix : le prix 2009 du bâtiment exemplaire attribué par la Région de Bruxelles-Capitale ainsi que le prix Blue house 2013 délivré par la Fondation pour les générations futures. Par ailleurs, comme nous allons le détailler, certains acteurs du projet ont profité de leur participation à Brutopia pour engranger de l’expertise. Il s’agit, en l’occurrence, de l’accompagnateur d’habitat groupé Mark Van den Dries et du bureau d’architecture « *stekke + fraas* ».

2.1.3. L'Échappée

Figure 29 : L'Échappée depuis la rue Drootbeek



Source : Cliché par l'auteur, 12 juin 2017

L'Échappée est un habitat groupé situé à Bruxelles. Le projet est constitué de 18 appartements dont les surfaces habitables sont comprises entre 50 et 150 m². Le projet occupe deux bâtiments distincts : un bâtiment situé à rue et l'autre en intérieur d'îlot. Entre les deux bâtiments se trouve un jardin commun d'une superficie de 400 m². En plus de partager ce jardin, les habitants partagent une laverie, une chaufferie, un garage à vélo et une salle commune.

Une des particularités du projet a été la mise en place d'un financement solidaire. Lors de l'acquisition du terrain, les emprunts auprès des banques n'avaient pas encore été contractés et certains ménages ne disposaient pas des fonds nécessaires pour acheter leur part de terrain. Il y a donc eu une aide des autres ménages de l'habitat groupé pour avancer la somme nécessaire à l'acquisition.

Figure 30 : L'Échappée : vue depuis la rue Drootbeek



Source : Cliché par l'auteur, 12 juin 2017

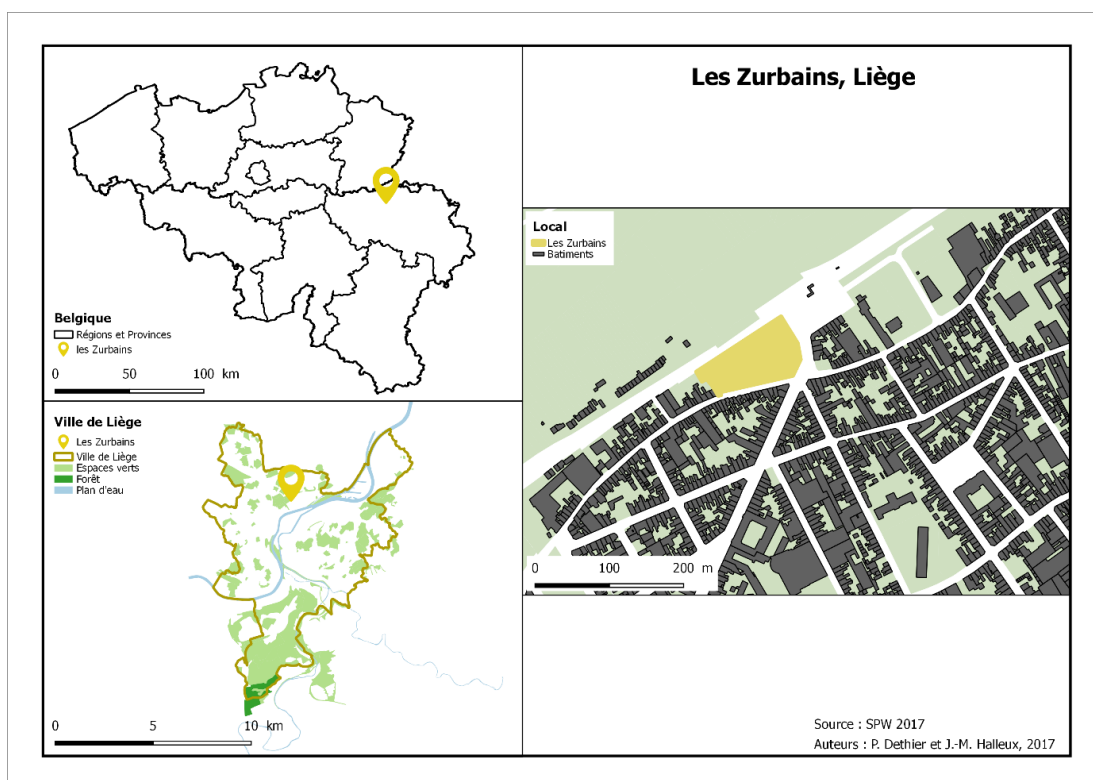
Le développement de l'Échappée fut un succès. En cinq ans, l'habitat groupé a vu le jour tout en respectant les objectifs budgétaires. Un des facteurs principaux de cette réussite est la présence d'un accompagnateur d'habitat groupé qui a encadré le projet de son lancement à sa finalisation.

2.2. Les principales caractéristiques des sites

2.2.1. Les Zurbains

Le site des Zurbains se trouve dans le quartier liégeois de Saint-Léonard. C'est un quartier populaire situé à proximité du centre historique de Liège (à moins d'un kilomètre) qui correspond à un ancien quartier industriel. Aujourd'hui, il présente un taux important de personnes isolées (63 % de personnes isolées), d'étrangers (29 %) et de personnes sans emploi (31 % de chômeurs) (Ruelle, 2011). Le terrain des Zurbains est un site charbonnier qui est resté en friche depuis la fin de l'exploitation de la mine de charbon dans les années soixante (De Bruyn, 1988). Aucun bâtiment ne se trouvait sur le terrain et il est bordé par le chemin de fer. Le terrain a été acheté en 2006 pour 260 000 euros par les futurs copropriétaires. En 2005, le prix d'un terrain urbanisable à Liège était, en moyenne, de 35,75 €/m² (pour une surface moyenne de 900 m²) (Statbel, 2017). Pour le terrain des Zurbains, en plein tissu urbain, le prix au mètre carré était de 32,5 €/m².

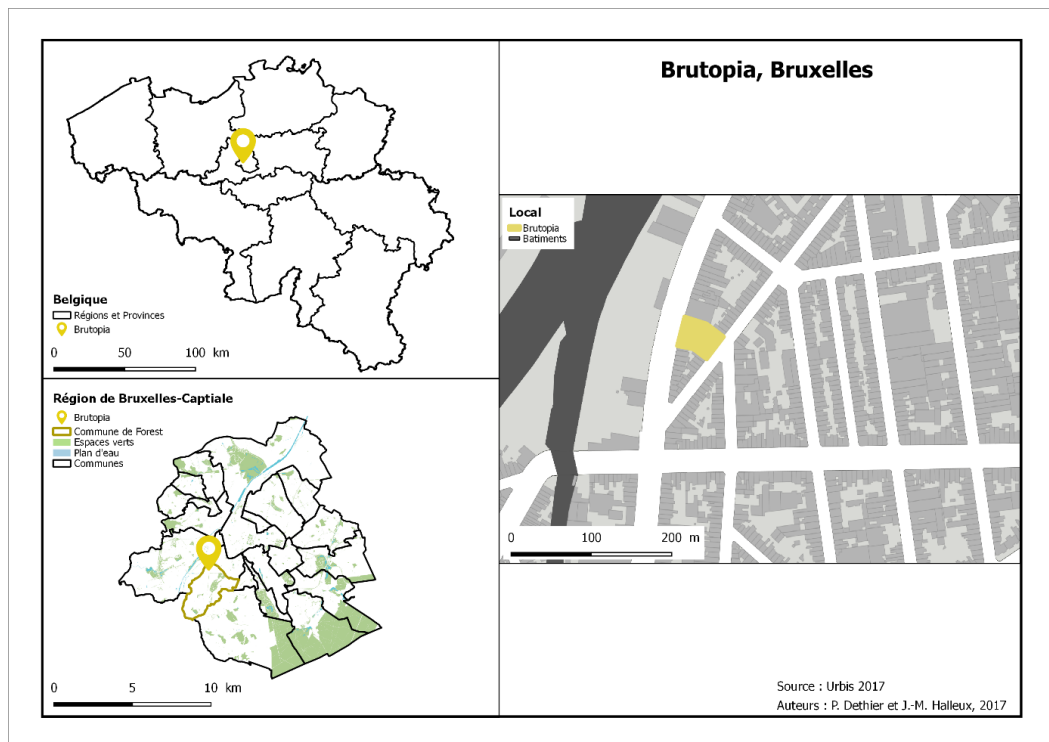
Carte 2 : Localisation des Zurbains (nationale, communale, locale)



2.2.2. Brutopia

Le terrain où se situe Brutopia représente environ 5 000 m². Il a été acheté en 2008 pour 1 520 000 euros. Il était alors inoccupé depuis 15 ans. Sur ce site étaient situés un hangar vide et deux maisons abandonnées. Le quartier environnant Brutopia est socialement et économiquement sensible. Il est aussi l'un des plus denses de la capitale (16 000 hab./km² en 2008). Selon les données de 2008, sa population était composée majoritairement de jeunes (1 habitant sur 4 avait moins de 18 ans) et de personnes sans emploi (45 % de la population en âge de travailler était occupée en 2008 contre 51,5 % pour la Région) (Statbel, 2017).

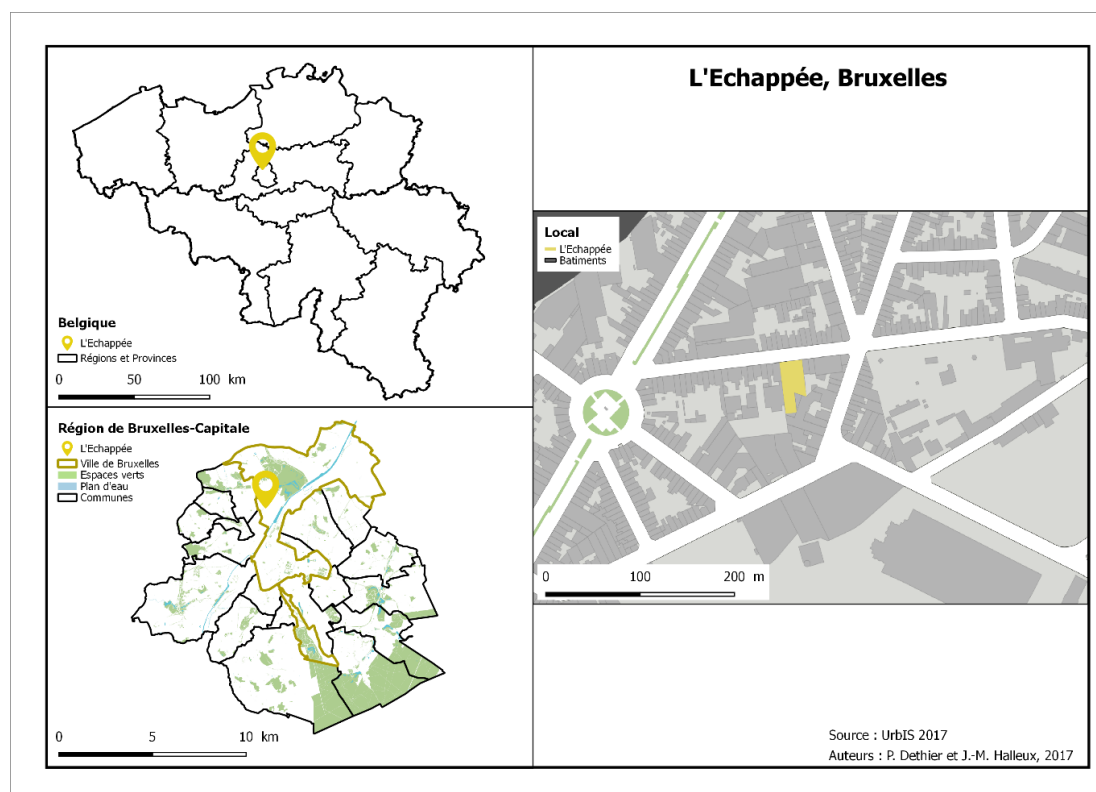
Carte 3 : Localisation de Brutopia (nationale, régionale, locale)



2.2.3. L'Échappée

Le terrain sur lequel a été construit l'Échappée a été acheté en 2013. Il est situé sur le territoire de la Ville de Bruxelles, dans le quartier du Vieux Laeken Est. Ce quartier est plutôt populaire. Comparé à la moyenne de la Région de Bruxelles-Capitale, l'âge moyen de la population est plus jeune (30,5 % de la population avait entre 0 et 17 ans en 2013 contre 22,5 % pour la Région). Il y a aussi un grand nombre de personnes sans emploi (42,2 % de la population en âge de travailler est occupée en 2012 contre 49,2 % pour la Région) (Statbel, 2017). De plus, la densité est très importante. Même en intérieur d'îlot, il reste peu d'espace non bâti (A.M. Artgineering - Urban Platform scrl, 2013).

Carte 4 : Localisation de l'Échappée (nationale, régionale, locale)



3. ANALYSE DES PRINCIPES DE L'AUTO-GOUVERNANCE

3.1. Les limites du bien commun et des utilisateurs

Dans les trois études de cas, la limite spatiale du bien commun est clairement établie. Le terrain a fait l'objet d'une acquisition et les actes d'achat ont été soumis à la procédure de l'enregistrement. En ce qui concerne les acteurs, le groupe jouissant du terrain est aussi clairement identifié. Les trois projets ont fait l'objet de plusieurs structures légales dont la principale est la copropriété. Dans les trois cas analysés, ce sont les copropriétaires qui ont participé aux développements des habitats groupés. Globalement, les trois habitats groupés ont donc des limites clairement définies, tant en termes de propriétés que d'acteurs développant le projet.

La question des limites du bien commun et des utilisateurs renvoie à la question de l'acquisition du terrain car le groupe se stabilise généralement suite à l'investissement dans l'achat du foncier. Nos analyses montrent que l'acquisition foncière est une étape ardue car les autopromotions collectives sont en concurrence avec les promotions classiques. L'acquisition implique une prospection foncière. Par exemple, pour l'Échappée, 15 terrains potentiels avaient été identifiés dans Bruxelles. Le choix final s'est porté sur celui de la rue Drootbeek, mais l'ensemble des habitants potentiels n'y était pas favorable car sa localisation ne convenait pas vis-à-vis de leurs lieux de vie. En conséquence, ils ont préféré quitter le projet et la composition du groupe s'en est trouvée modifiée.

La constitution d'un groupe est un enjeu important dans le développement d'un habitat groupé. Pour Habitat et Participation, il est préférable de trouver une certaine diversité au sein des propriétaires. En outre, compter des personnes qui disposent d'une expertise technique ou juridique en matière de construction apparaît souvent comme une réelle plus-value.

Pour les Zurbains, la plupart des copropriétaires vivaient déjà à Liège avant le projet. Au départ de celui-ci, le groupe ne comptait aucun professionnel de l'immobilier ou de la construction. On y trouve notamment des femmes isolées avec ou sans enfant (8 femmes isolées parmi les 28 copropriétaires). Il y a cependant une grande diversité au sein des copropriétaires, avec la présence de 5 familles et de personnes dont l'âge varie entre 1 an et 80 ans. En relation avec le nom du projet, les copropriétaires sont appelés les « zurbains ».

En ce qui concerne Brutopia, le projet a été initié par un petit groupe qui désirait continuer à vivre à Bruxelles pour un coût raisonnable. Réunis autour d'une personne, Mark Van den Dries, ils ont organisé une réunion afin d'informer les personnes intéressées par la formule de l'habitat groupé. Mark Van den Dries a suivi en détail le

développement de Brutopia. Préalablement à ce projet, il avait participé à l'élaboration d'un habitat groupé dans un autre quartier de Bruxelles. Il s'agit du projet Tréfilerie, situé à Laeken et qui représente une cinquantaine de logements installé dans une ancienne usine de matelas vendue à bas prix par la Région de Bruxelles-Capitale. À la suite du projet Brutopia, Mark Van den Dries est ensuite devenu un professionnel du suivi d'habitat groupé. Il a, depuis lors, conseillé plusieurs projets à Bruxelles et en Flandre, dont le projet de l'Échappée. Dans le groupe de copropriétaires de Brutopia, nous trouvons aussi trois architectes et un juriste. Ce groupe disposait donc d'une réelle expertise, tant sur le plan juridique qu'en matière de construction.

La copropriété de l'Echappée est constituée de 18 ménages de tailles très différentes. En 2016, ces 18 ménages comprenaient 28 adultes (entre 29 et 62 ans) et 15 enfants. Le groupe s'est constitué autour d'une personne ayant étudié le concept d'habitat groupé dans différents pays européens. La composition du groupe a évolué durant le développement du projet. En effet, la définition des objectifs et la sélection du terrain ont amené à des visions irréconciliables. Certaines personnes ont donc décidé de quitter le groupe avant tout engagement. Pour recruter de nouveaux habitants, l'un des principaux canaux utilisés a été de placer une annonce sur un forum d'habitat groupé³⁴. Au sein du groupe, certaines personnes avaient des connaissances susceptibles d'aider dans le développement du projet de construction. En effet, il y avait une juriste qui a pu apporter des conseils sur les structures légales et une personne formée dans la gestion de groupe. Celle-ci a pu fournir des conseils sur les solutions existantes pour organiser des réunions en grand groupe.

Un point commun entre les Zurbains et Brutopia est la présence d'architectes parmi les copropriétaires. Pour les Zurbains, l'architecte a été choisi au commencement du projet. Peu après sa sélection, il devient aussi un copropriétaire de l'habitat groupé. Comme nous le verrons ci-dessous (voir la section 3.5.), cette situation a engendré certains problèmes. Les deux architectes présents à Brutopia, pour leur part, n'ont pas choisi de suivre l'ensemble des opérations. Ils ont dessiné le projet et suivi la demande de permis auprès de la commune. Ensuite, afin d'éviter un double rôle de maître d'œuvre et maître d'ouvrage, un second bureau, plus expérimenté, a été choisi pour s'occuper de la préparation du cahier des charges et de la supervision de la construction.

Les copropriétaires de l'Echappée, malgré l'expertise présente au sein du groupe, ont décidé, aux prémices du projet, de s'entourer d'un accompagnateur d'habitat, en la personne de Mark Van den Dries. Rappelons que cette personne est l'un des copropriétaires de Brutopia et qu'il avait précédemment participé au développement de l'habitat groupé Tréfilerie. Son expérience dans les précédents projets lui a permis d'acquérir une expertise importante.

³⁴ <https://www.habitat-groupe.be/odhg/category/bruxelles/>

3.2. Les règles d'utilisation du bien commun

La gestion du développement de l'habitat groupé est fortement dépendante des structures légales à laquelle elle est associée. En Belgique, plusieurs solutions légales existent en la matière et elles présentent chacune des avantages et des inconvénients. Le choix en termes de structure dépend donc des caractéristiques du projet. Chaque structure juridique est couteuse et elle n'est donc à mettre en place que si elle est utile. La structure la plus commune est la copropriété (cela représente environ 80 % des habitats groupés en Wallonie selon les experts de la structure Habitat et Participation), mais il y a aussi la coopérative, l'ASBL (l'acronyme d'association sans but lucratif) et la fondation (nouvelle structure utilisée dans le cadre des habitats groupés).

Pour les trois études de cas, la structure légale principale est celle de la copropriété. La copropriété organise la gestion du groupe et la prise de décision. Avec une copropriété, chaque propriétaire dispose de la pleine propriété de son logement. Néanmoins, la copropriété présente plusieurs désavantages. D'une part, elle n'induit pas de solidarité entre les propriétaires et, d'autre part, elle ne pousse pas à la recherche du consensus puisque la majorité absolue est suffisante pour la plupart des décisions. La structure de la copropriété n'est pas non plus optimale concernant la pérennité du projet. En effet, si un copropriétaire décide de vendre son logement, il n'est pas certain que l'acquéreur adhère à la philosophie de l'habitat groupé. Le choix de la structure légale peut amener des divergences au sein du groupe. Pour l'Échappée, cela a conduit à des conflits et il en a résulté certains départs.

En complément de la copropriété, d'autres structures légales ont été établies. Dans les trois cas, une ASBL a été constituée, mais avec des objectifs divers. Pour les Zurbains, peu de temps après l'acquisition du terrain, en octobre 2007, le groupe a constitué une ASBL. L'association en question a pour objectif « *l'organisation, la diffusion et la promotion de l'habitat groupé urbain à forte valeur ajoutée énergétique, intergénérationnel dans une perspective éthique, solidaire, de participation et de développement durable* »³⁵. À Brutopia, le groupe a créé une ASBL en novembre 2008. Cette ASBL a pour but de créer une entité légale unique pour représenter l'ensemble des copropriétaires. Il en est de même pour l'Echappée, où les copropriétaires ont créé une ASBL en avril 2012 afin d'acquérir le terrain.

Pour Brutopia et pour l'Échappée, il a également été décidé de fonder une société civile de droit commun. « *Anciennement dénommée "société civile", la société de droit commun a pour caractéristique de ne pas avoir de personnalité juridique. N'étant pas investie de la personnalité juridique, la société de droit commun n'a pas de patrimoine propre, ne peut agir en justice indépendamment de ses associés et, conséquence logique, n'est pas*

³⁵ Constitution des Zurbains, association sans but lucrative ou ASBL du 28 novembre 2007, Moniteur belge, 7 décembre 2007.

un contribuable passible de l'impôt des sociétés» (Bours, 2008). Ces sociétés représentent l'ensemble des copropriétaires, chacun d'entre eux possédant des parts de la société. Au quotidien, elle est contrôlée par un comité de gestion constitué de membres de la copropriété. La société a permis de gérer les prêts de chaque copropriétaire et d'assurer le bon paiement des factures. À cette fin, un contrat a été conclu entre la société civile, la banque et chaque copropriétaire pour autoriser cette délégation de gestion.

Les différents habitats groupés ont aussi formalisé des chartes. Ces chartes fixent les droits et obligations des copropriétaires dans un certain nombre de cas de figure, notamment lors des situations conflictuelles. Ces chartes présentent aussi les fondamentaux du projet commun et les lignes de conduite pour le maintien de la cohésion du groupe. Elles présentent des objectifs qui seront à suivre sur l'ensemble de la vie de l'habitat groupé et pas uniquement dans le cadre du développement du projet.

Dans le cas de Brutopia et de l'Echappée, les chartes ont été conçues après la réalisation d'une enquête auprès des futurs acquéreurs. Ces enquêtes ont été réalisées par les copropriétaires et leur but était d'identifier les objectifs de chacun. Pour ce faire, les futurs habitants devaient, entre autres, identifier les installations essentielles ou indésirables. La charte établie par l'Echappée met aussi en avant l'utilisation de la « communication non violente » et de l'organisation en « sociocratie ». La communication non violente est un langage développé par le psychologue Marshall Rosenberg. « *Il consiste dans l'utilisation d'un langage direct et dénué de jugement, afin d'exprimer ses sentiments et besoins en vue de formuler des sollicitations plutôt que des exigences ou des demandes* » [traduction libre]³⁶ (Rose, 2006, p. 35). La sociocratie est « *un processus décisionnel et une méthode de gouvernance qui permet à l'organisation de s'autogérer comme un tout organique* » [traduction libre]³⁷ (Buck et Endenburg, 2012, p. 2).

À Brutopia, l'enquête a permis de conclure sur le fait que le groupe souhaitait, d'une part, développer des logements abordables dans Bruxelles et, d'autre part, inscrire le projet dans les grands principes de la durabilité urbaine (conjuguer simultanément les dimensions sociales, écologiques, économiques et de participation). Pour que le prix soit accessible, il a été décidé par le groupe de moduler les prix au mètre carré en fonction de la situation des appartements. Les prix au mètre carré ont été établis entre 1 338 €/m² et 2 692 €/m² (Leonardi, 2013). Cette échelle de prix a été décidée en assemblée générale, par consensus, avant que la répartition des logements ne se fasse. Les prix sont principalement progressifs en fonction des étages. Cette variation de prix avait pour but de faciliter l'accès au logement à des ménages peu favorisés.

Pour les Zurbains, les objectifs de l'habitat groupé étaient clairement de :

³⁶ Texte original : « *It consists of using direct and nonjudgmental language, expressing feelings and needs, and finally making a request as opposed to a demand* » (Rose, 2006, p. 35).

³⁷ Texte original : « *decision-making and governance method that allows an organization to manage itself as an organic whole* » (Buck et Endenburg, 2012, p. 2)

- vivre à proximité du centre-ville et ancré dans le tissu social de la ville ;
- développer un projet multigénérationnel ;
- développer un projet dans une optique de développement durable ;
- développer un projet à un prix abordable grâce au partage des coûts et des équipements ;
- développer la participation de chacun à travers les groupes de travail.

Ces exemples, notamment ceux de Brutopia et de l'Echappée, mettent en avant la complexité des structures légales nécessaires et l'absence d'une structure unique pour le développement d'un habitat groupé. En effet, une copropriété ne peut pas être l'unique structure à mettre en place pour que le cadre juridique soit en adéquation avec le cadre philosophique du projet.

Il ressort des entretiens qu'outre le risque lié aux comportements des membres, l'un des risques les plus importants correspond aux risques techniques que l'on rencontre classiquement dans les opérations de construction. Les règles d'utilisation doivent donc prendre en compte ce sujet. Dans le projet des Zurbains, par exemple, des restes de constructions ont été trouvés dans le sol. Cette découverte a entraîné des coûts supplémentaires pour les travaux de fondations. Ces surcoûts ont été partagés par les copropriétaires en fonction de leur quotité dans le projet. Ces quotités étaient définies dans l'acte notarié de la copropriété et elles le sont principalement en fonction de la superficie des logements. Le problème de ces surcoûts techniques est que certains ménages ont éprouvé des difficultés à supporter un écart aussi important par rapport au budget initialement prévu. Au début des projets de Brutopia et de l'Echappée, le budget a été défini de la manière la plus claire possible. Une attention particulière a été portée sur l'expertise des bureaux d'architectes pour s'assurer que le budget soit calibré au mieux. De plus, les copropriétaires ont décidé d'anticiper sur un éventuel dépassement de budget de 10 %. En l'occurrence, pour l'Echappée, cette réserve a été bien utile afin d'assumer un surcoût de 300 000 euros lié à un problème relatif à la stabilité du sol. En comparaison de la situation du développement des Zurbains, la précaution d'anticiper une augmentation des coûts a permis d'éviter que certains ménages ne doivent faire face à des difficultés financières.

3.3. La participation des copropriétaires et la mise en place d'un système à plusieurs niveaux pour la modification des règles

Chaque habitat groupé a longuement discuté de la charte et de la structure légale qu'il allait adopter. Des enquêtes ont été réalisées dans deux des trois habitats groupés. En ce qui concerne les Zurbains, aucune enquête n'a été réalisée, mais plusieurs réunions (ainsi qu'un week-end au vert) ont été organisées pour échanger sur les attentes de chacun. Cela a d'ailleurs conduit certaines personnes à quitter le projet car leurs attentes étaient trop divergentes vis-à-vis des attentes du reste du groupe (ils souhaitaient notamment

une localisation plus périphérique). Une partie des Zurbains est ainsi arrivée en cours de projet. Les objectifs étaient alors déjà clairement définis et ils connaissaient les attentes.

Pour la gestion au cours du projet, la structure décisionnelle est fortement liée à la structure légale. De plus, dans un habitat groupé, l'envie des copropriétaires est généralement de parvenir à un consensus sur l'ensemble des décisions (depuis la sélection du terrain jusqu'au choix de la couleur des briques). La structure légale choisie, la copropriété, n'oblige toutefois pas à travailler par consensus car la majorité absolue (un nombre de voix supérieur à la moitié des suffrages exprimés) est suffisante pour adopter une décision. Il y a donc une divergence entre les modalités juridiques et la philosophie des projets. Dans le cas des Zurbains, certaines décisions ont été prises alors qu'il n'y avait pas de consensus. Ce mode de fonctionnement a engendré des frustrations et la coopération en a été compromise. Pour les deux autres habitats groupés, aucun désaccord n'a perduré et les décisions ont toujours pu être prises à l'unanimité. Cette divergence résulte certainement du manque d'expertise dans la gestion de groupe pour les Zurbains. En effet, avec un groupe de personnes correspondant à 28 logements, les coûts de transaction peuvent rapidement devenir importants et des méthodes spécifiques sont nécessaires pour permettre à chacun de s'exprimer tout en maintenant une certaine efficacité.

Dans les trois développements, l'essentiel des décisions étaient adopté lors des assemblées générales de la copropriété. Durant ces assemblées générales, les propositions pour le projet collectif étaient discutées. Les propositions étaient élaborées par des groupes de travail variés (animation, banque, négociation, ville, énergie, charte, jardin, primes, finances, assurances...). Des groupes de travail ont donc été mis en place dans les trois cas. Ces groupes de travail sont supposés prospecter différentes possibilités dans leur domaine afin de les présenter lors des assemblées générales. Ils sont basés sur les compétences de chacun et ils évoluent aussi en fonction de la situation du projet. Chaque membre pouvait assister à ces réunions pour être informé de l'évolution des réflexions. Cependant, dans le cas des Zurbains certains groupes de travail ont été abandonnés en cours de développement. En effet, leurs conclusions étaient fréquemment remises en cause lors des assemblées générales et leur utilité est, au final, apparue assez limitée.

Il n'en reste pas moins que, dans les trois projets, la participation des copropriétaires a été indispensable puisqu'ils sont à la manœuvre dans l'ensemble des démarches. L'autopromotion collective nécessite de la part des copropriétaires un investissement important, tant en termes financier que temporel. Les coûts de transaction apparaissent ici supérieurs à une coordination par le marché ou par la hiérarchie. Cet investissement a été particulièrement important pour les Zurbains. Pour ce projet, il a fallu dix années pour le finaliser. Durant ces dix années, en plus des réunions de leurs groupes de travail, les copropriétaires se réunissaient en assemblée générale deux fois par mois. Les coûts

de transaction sont difficilement quantifiables mais, au vu de la durée du projet et de l'implication des copropriétaires, ils sont manifestement très élevés. Pour les deux autres projets, cinq années ont été nécessaires pour réaliser le projet. Durant ces cinq années, plusieurs réunions mensuelles ont été tenues et les « budgets-temps » consacrés aux projets ont été très conséquents.

3.4. Un système d'auto-contrôle du comportement des membres

Le contrôle des membres et de leur comportement est un élément important pour la bonne gouvernance d'une autopromotion collective. Le fait de travailler en groupe, d'une taille relativement importante, conduit notamment à une dilution des responsabilités. Par exemple, dans le projet des Zurbains, le suivi de chantier n'a pas été correctement réalisé. La responsabilité de cette tâche n'avait pas été clairement attribuée et certains espéraient que l'architecte assume ce rôle. En la matière, le manque de suivi a entraîné certaines erreurs de construction et, en conséquence, des surcoûts et des délais.

Pour Brutopia et pour l'Echappée, un arsenal juridique a été développé pour éviter une série de risques courants dans l'autopromotion collective. C'est notamment, l'expertise au sein du groupe et la présence d'un accompagnateur d'habitat groupé qui leur ont permis de mettre en place ces outils dès le début du projet. Voici les principales mesures adoptées :

- Pour éviter les défauts de paiement et devoir ainsi suspendre les travaux, un accord entre la banque, la société civile et chaque copropriétaire a été signé. Ce type de contrat permet à la société civile de gérer les emprunts des copropriétaires pour éviter qu'un copropriétaire ne soit en défaut de paiement et que l'ensemble du projet ne soit à l'arrêt. Ce contrat est très peu fréquent mais il limite fortement le risque de trouver des resquilleurs.
- Un groupe « confession » a été créé au début du projet afin de vérifier la fiabilité des futurs acquéreurs. Ce groupe était constitué d'un banquier et d'un psychologue extérieurs à l'habitat groupé. Après un entretien, ces professionnels donnaient leur aval sur les aspects financiers et de motivations personnelles. Il en est ressorti que l'ensemble des acquéreurs potentiels était aptes à participer au projet.
- Enfin, l'obligation de participer aux groupes de travail. Chaque copropriétaire devait participer à ces groupes de travail pour, au minimum, 100 heures par an. S'il n'en avait pas les disponibilités, il pouvait malgré tout intégrer le projet mais il devait alors assumer une contrepartie financière en échange du travail réalisé par le groupe. L'argent ainsi récolté a été utilisé pour l'aménagement des espaces communs. Cette mesure est compréhensible au vu des coûts de transaction temporels nécessaires au développement d'un habitat groupé.

3.5. Les systèmes de sanctions et de résolution des conflits

Dans les trois habitats groupés, peu d'outils de sanctions ou de résolution de conflits ont été mobilisés, cela grâce au système mis en place pour prévenir les comportements violant les règles.

Le système mis en place dans les autopromotions bruxelloises a été assez efficace puisqu'aucun conflit majeur ne nous a été rapporté. Lors de désaccords sur des points de décision durant les assemblées générales de la copropriété, le point était reporté à une assemblée ultérieure. Il en a résulté que toutes les décisions ont pu être prises à l'unanimité. La gestion de groupe a permis d'éviter des conflits au sein des copropriétaires.

Par contre, au sein des Zurbains, le déficit en termes d'outils de contrôle a conduit à des conflits, d'une part, entre les copropriétaires au sein de la copropriété et, d'autre part, entre la copropriété et l'architecte. À propos de ces conflits, il apparaît qu'aucun outil spécifique de résolution n'a été mis en place.

Pour le cas liégeois, clairement, l'obstacle principal a été le manque d'expertise au sein du groupe. Comme mentionné ci-dessus, les expertises en matière de construction étaient limitées. Sur le plan juridique et organisationnel, la charte n'a pas joué son rôle de prévention et de gestion des conflits. Le fait de construire en copropriété entraîne un risque lié à l'interdépendance entre acquéreurs. Même s'ils sont propriétaires uniques de leur logement, les copropriétaires ont dû coopérer pour la construction du gros œuvre et pour les parties communes. Dans cette configuration, chacun dépend de la capacité des autres copropriétaires à honorer leurs factures et à participer à la gestion du projet. Or, il est arrivé que certains copropriétaires ne soient plus en mesure d'assurer les paiements dus et il en a résulté un arrêt du chantier et des retards dans la finalisation du projet.

De plus, le fait que l'architecte soit à la fois maître d'œuvre et maître d'ouvrage a entraîné des conflits. Il exerçait une double fonction et il en a résulté des conflits avec certains entrepreneurs. Ces conflits ont impacté le bon déroulement de l'ensemble du projet. Au final, l'architecte est demeuré copropriétaire mais il a renoncé à intervenir dans les processus de prise de décision.

Cependant, malgré ces conflits, le projet des Zurbains a pu être mené à son terme. Les raisons principales de ce succès sont certainement la clarté des objectifs et l'implication financière et personnelle des copropriétaires. L'engagement de certains copropriétaires a été croissant au fur et à mesure de l'avancement du projet. Des prêts ayant été contractés et une partie de leur épargne ayant été dépensée, il était difficile de s'en retirer même si la revente du logement restait possible.

3.6. Reconnaissance par les autorités extérieures à la communauté

Dans le développement d'un habitat groupé, les copropriétaires doivent interagir avec une série d'acteurs extérieurs à la communauté.

Premièrement, l'autopromotion nécessite la collaboration de l'administration de la commune (dans ces cas-ci la Ville de Liège, la Commune de Forest et la Ville de Bruxelles). Les communes ont à délivrer les permis d'urbanisme. Certaines communes peuvent être réticentes à l'arrivée d'habitats groupés sur leur territoire. Dans le cas de Brutopia, la commune était plutôt réticente sur le projet architectural. Grâce à différentes consultations, des solutions ont pu être apportées, notamment sur la densité et la hauteur du bâtiment, ainsi que sur les caractéristiques de la couverture métallique en façade.

En plus de l'intervention de la commune pour le permis, une collaboration peut être nécessaire pour développer un projet autour de l'habitat groupé. Cela a été le cas pour les Zurbains, où la Ville a reçu une subvention de la Région wallonne pour aménager l'espace public autour du projet privé à travers l'outil de la revitalisation urbaine³⁸.

Outre l'acteur de l'autorité locale, les habitants doivent aussi interagir avec les architectes, les entrepreneurs et les banques. Pour ces acteurs, intervenir dans ce type de projet apparaît comme une opération plus risquée qu'une promotion ou autopromotion classique. Construire en groupe engendre des risques pour les partenaires, notamment pour les banques puisque le risque de défaut de paiement est proportionnel au nombre de copropriétaires impliqués. Il en résulte que, parmi les banques actives en Belgique, certaines ne sont pas disposées à s'impliquer dans des projets d'habitat groupé. Dans le cadre de l'Échappée, pour la première fois, le Fonds du Logement de la Région de Bruxelles-Capitale a accepté d'octroyer des prêts (à trois ménages). Ces prêts sont accordés à des ménages qui entrent dans certaines conditions, dont un revenu limité. Pour pallier au risque de défaut de paiement, Brutopia et l'Echappée ont mis en place une convention entre la banque, la société civile et les propriétaires pour assurer une gestion collective des prêts et éviter qu'il y ait des impayés. De plus, c'est l'ASBL qui commanditait les travaux, ce qui permettait aux entrepreneurs d'interagir avec un client unique plutôt qu'avec une multitude de clients.

³⁸ La revitalisation urbaine est un instrument de planification qui aide les partenariats publics - privés. Dans un périmètre déterminé où un acteur privé investit dans une opération de revitalisation urbaine, la Région wallonne octroie une subvention à la commune pour l'aménagement des espaces publics. Pour chaque euro pris en charge par la Région wallonne, le partenaire privé doit investir deux euros dont au moins un euro dans le logement. Le plafond de l'aide accordée par la Région à la commune est de 1,25 million d'euros. Cet instrument existe depuis 1990. Dans ce cadre, une convention entre la commune et l'investisseur privé est signée.

CONCLUSION

Dans ce chapitre, nous avons présenté trois études de cas dédiées à des habitats groupés, plus précisément des habitats groupés qui ont été développés collectivement par leurs acquéreurs.

Le cadre théorique choisi nous a permis de mettre en exergue un ensemble de coûts de transaction qui entrave l'émergence d'habitats groupés. L'analyse des études de cas, par le biais de la nouvelle économie institutionnelle, a illustré la complexité de la mise en place de tels projets. Nos analyses mettent en avant l'ingénierie nécessaire pour leur encadrement et l'expertise nécessaire pour se familiariser avec les outils ad-hoc. Il y a, à ce propos, une grande différence entre les Zurbains et les deux habitats groupés bruxellois. La connaissance des structures légales est particulièrement utile pour limiter les risques. Développer un habitat groupé est donc un projet complexe. Cette complexité est due, entre autres, à la manière d'élaborer le projet. Pour concevoir un habitat groupé, il faut travailler simultanément sur trois sujets : les aspects financiers, la vision du projet et les formes légales. Ces sujets sont imbriqués et s'influencent les uns les autres. Cette complexité est accrue par l'absence de structure légale parfaitement adaptée à l'habitat groupé. Cette absence permet aux habitats groupés de ne pas être cadenassés par une législation mais, au contraire, de choisir les formes légales qui conviennent le mieux au projet créé. La tâche est toutefois complexe sur le plan du droit.

Au travers de nos trois études de cas, nous avons pu mettre en avant l'ingénierie qu'il faut mettre en place pour éviter les conflits entre les différents acteurs, un élément essentiel dans les principes mis avant par Ostrom. Les décisions relatives aux structures légales, au contrat avec les banques ou à l'achat du terrain sont complexes et potentiellement conflictuelles. De plus, le développement d'une autopromotion collective engendre des coûts de coordination importants, notamment temporels. Se faire aider par un accompagnateur d'habitat groupé permet d'accroître les chances de succès car des connaissances sont nécessaires sur les plans du droit, de la construction et de la gestion des rapports humains. Malgré l'importance de l'accompagnateur d'habitat groupé, cette pratique semble peu courante en Wallonie. Le rejet des accompagnateurs de groupes est une caractéristique commune des habitats groupés, même si sa nécessité semble toutefois de mieux en mieux acceptée. Selon Devaux (2015), les groupes craignent une perte de contrôle et d'autonomie et les potentiels copropriétaires considèrent souvent qu'ils peuvent s'en passer compte tenu des compétences dont ils disposent en interne.

La complexité nécessite aussi de consacrer du temps au développement et les délais de réalisation sont plus importants que pour un logement classique. Cette temporalité n'est pas facilement ajustable aux contraintes économiques et de la vie quotidienne (Bresson et Tummers, 2014). Le cas des Zurbains est illustratif de la difficulté à s'adapter à cette temporalité. En effet, durant les 10 années nécessaires à la réalisation du projet, plusieurs

ménages ont quitté le projet et d'autres ont présenté des difficultés financières pour rembourser leur emprunt. Les travaux ayant pris du retard, certains ménages avaient vendu leur précédent logement bien avant de pouvoir vivre aux Zurbains.

Ces différents aspects nécessitent une ingénierie pour réussir le développement d'un habitat groupé dans des délais respectables. À travers les cas d'étude, nous avons observé que cette ingénierie se développe en Belgique, mais des investigations plus approfondies devraient être réalisées sur ce sujet. En plus d'un développement de l'expertise, une participation des autorités publiques pourrait aussi contribuer au développement de l'autopromotion collective. Contrairement aux pays voisins, la participation d'acteurs publics est très limitée. Par exemple, à Fribourg, à Almere et à Strasbourg (Bresson et Tummers, 2014), il y a une réelle volonté des autorités pour promouvoir l'habitat groupé. Il y existe diverses aides qui portent généralement sur l'acquisition du terrain ou sur la consultance. En Wallonie et à Bruxelles, ces pistes devraient être envisagées si l'on tient réellement à soutenir ce modèle alternatif de coordination dans la production de logements.

De ces analyses, deux attitudes nous semblent être essentielles pour le développement de l'habitat groupé : d'une part la propension à coopérer dans le projet et, d'autre part, la propension à faire confiance aux accompagnateurs d'habitat groupé et la propension à se faire confiance entre habitants. Afin de vérifier si ces attitudes sont différentes entre les pays et si ce sont ces différences qui expliquent le faible développement de l'habitat groupé en Belgique, nous avons réalisé des expériences que nous présentons dans le chapitre suivant.

CHAPITRE V. L'impact des comportements d'auto-gouvernance dans le développement de l'habitat groupé

INTRODUCTION

Suivant la démarche de cette recherche, l'objectif de ce chapitre est de tester, par le biais de l'économie expérimentale, certaines hypothèses liées à la culture de l'aménagement du territoire dans le développement de l'habitat groupé.

Pour rappel, dans le premier chapitre, nous avons mis en place un modèle pour opérationnaliser la culture de l'aménagement du territoire. Au deuxième chapitre, nous avons défini les comportements d'auto-gouvernance dans ce domaine. Dans le troisième chapitre, nous avons établi l'utilité de l'économie expérimentale pour opérationnaliser la culture de l'aménagement. Enfin, dans le quatrième chapitre, nous avons, par des études de cas, identifié des freins au développement de l'habitat groupé. Grâce aux études de cas et à la grille d'analyse d'Ostrom, nous avons identifié deux comportements essentiels dans le développement de ce type d'habitat, à savoir, d'une part, la propension à coopérer dans le projet et, d'autre part, la propension à faire confiance aux accompagnateurs d'habitat groupé et la propension à se faire confiance entre habitants.

Dans ce dernier chapitre, nous cherchons à répondre aux deux questions suivantes :

- 1. Est-ce que les différences de cultures de l'aménagement entre pays impactent le développement des comportements d'auto-gouvernance ?*
- 2. Est-ce que les faibles niveaux, en Belgique, pour la propension à faire confiance et la propension à coopérer, impactent le développement des comportements d'auto-gouvernance ?*

Comme pour le précédent chapitre, nous allons répondre à ces questions en nous focalisant sur la thématique de l'habitat groupé.

Pour y parvenir, dans la première partie, nous présentons les hypothèses. Sur la base des trois habitats groupés étudiés, nous avons repris trois problématiques : la propension à faire confiance à un accompagnateur ou aux autres habitants, la propension à coopérer dans ce type de projet et la connaissance et la perception de l'habitat groupé. Nous comparons les résultats de six pays : la Belgique (francophone), la France, l'Allemagne, les Pays-Bas, l'Angleterre et la Norvège. Les trois problématiques sont testées par deux jeux et une enquête.

Dans la deuxième partie, nous présentons les deux jeux adaptés aux attitudes étudiées et l'enquête réalisée afin d'étudier la connaissance et la perception de l'habitat groupé. La troisième partie précise la population enquêtée et le mode de recrutement. Nous avons fait le choix de faire participer des étudiants universitaires. Dans cette partie, nous expliquons les différents modes de recrutement. En effet, chaque pays et chaque université autorise des pratiques différentes pour le recrutement des étudiants. La quatrième partie se consacre à l'analyse des résultats des deux expériences et de l'enquête. Cette partie est constituée de trois sections. La première section concerne l'analyse des données sociodémographiques de notre échantillon. La deuxième section porte sur l'analyse entre les différents pays. La troisième section s'intéresse à l'analyse des données uniquement belges. L'enquête a été réalisée dans trois universités belges francophones et nous avons constaté des divergences dans les comportements entre ces trois universités. Pour terminer ce chapitre, la conclusion portera sur l'analyse des résultats, la validité des expériences et les bénéfices de la méthodologie.

1. LE CHOIX DES ATTITUDES, LES CONNAISSANCES ET LA PERCEPTION EN MATIÈRE D'HABITAT GROUPÉ

L'objectif premier de cette partie est de présenter les deux attitudes facilitant l'émergence de l'habitat groupé et limitant les coûts de transaction. Dans la première section, nous présentons ces deux attitudes et les hypothèses associées. Nous avons aussi décidé de réaliser une enquête afin de comparer les connaissances et les perceptions relatives à l'habitat groupé car il ressort d'une étude menée par Williams que « *les affinités culturelles avec l'habitat groupé constituent un obstacle majeur à son adoption* » [traduction personnelle]³⁹ (Williams, 2008, p. 277). Les hypothèses associées aux connaissances et aux perceptions sont aussi exposées dans la première section (au point 1.1.3).

Dans la seconde section, nous présentons les différents contextes nationaux où nous avons réalisé les expériences. En effet, nous avons décidé de comparer les résultats des expériences de l'enquête entre différents pays européens.

³⁹ Texte original : « *cultural affinity with cohousing is a key barrier to adoption* » (Williams, 2008, p.277)

1.1. Les attitudes choisies

1.1.1. La propension à faire confiance aux accompagnateurs d'habitat groupé et la propension à se faire confiance entre habitants

Au travers de nos trois études de cas, nous avons pu mettre en avant l'ingénierie qu'il faut adopter pour éviter les conflits entre les différents acteurs. En effet, les décisions relatives aux structures juridiques, au contrat avec les banques ou à l'achat du terrain sont complexes et potentiellement conflictuelles.

Malgré l'importance de l'accompagnement par un consultant, cette pratique semble peu courante en Wallonie. Le rejet des accompagnateurs de groupes est une caractéristique commune des habitats groupés, même si sa nécessité semble toutefois de mieux en mieux acceptée. Selon Devaux (2015), les groupes craignent une perte de contrôle et d'autonomie et les potentiels copropriétaires considèrent souvent qu'ils peuvent s'en passer compte tenu des compétences dont ils disposent en interne.

L'hypothèse que nous souhaitons vérifier est qu'il y a un manque de confiance envers les accompagnateurs et que la confiance envers les accompagnateurs est significativement inférieure au niveau de confiance que l'on peut avoir envers les habitants de l'habitat groupé. De plus, au vu des résultats présentés au chapitre trois, nous pensons que cette propension à faire confiance varie entre les pays.

1.1.2. La propension à coopérer dans un projet de développement d'habitat groupé

Dans la précédent chapitre, nous avons mis en exergue l'importance des coûts de transaction et les délais de réalisation plus importants pour une opération d'habitat groupé (entre 5 et 10 ans selon Denèfle et Sylvette (2015)). Cette temporalité est un frein à la réalisation des projets.

De plus, nous avons mis en avant la non-hiérarchisation du pouvoir décisionnel. En effet, les décisions importantes sont souvent prises par consensus. La bonne coopération est ici un élément essentiel pour réduire les coûts de transaction et pour aboutir à un consensus.

Les niveaux de coopération doivent être relativement élevés dans le groupe. Afin de vérifier si les niveaux de coopération sont élevés, nous allons comparer le niveau de coopération dans des projets d'habitat entre pays. Pour rappel, dans les précédents jeux (au point 2.5.3.3 du chapitre 3), les participants belges étaient les moins coopérants par rapport aux participants néerlandais et norvégiens.

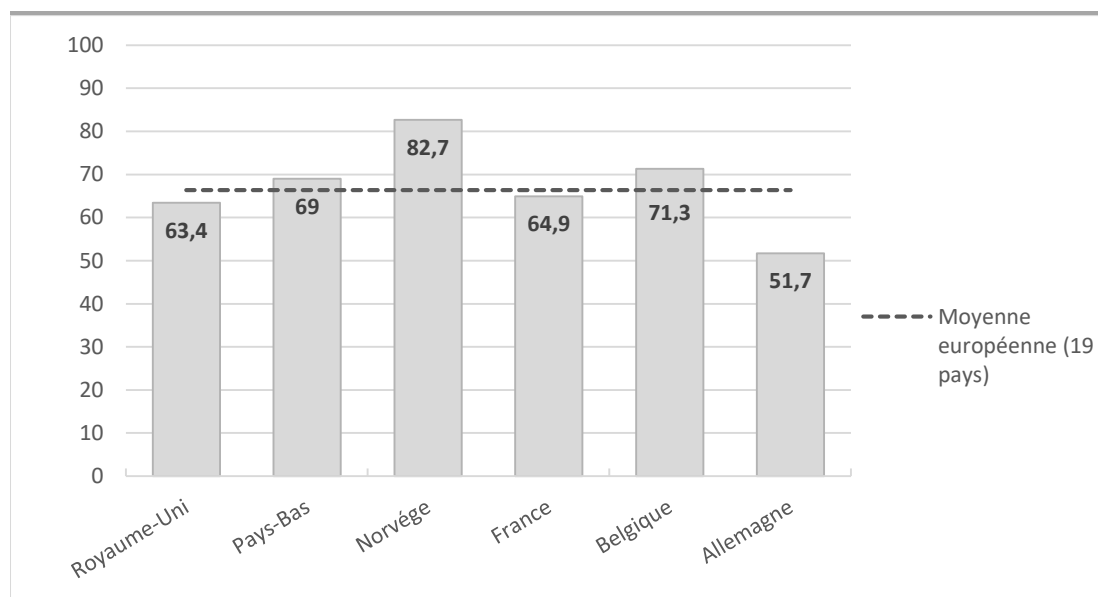
1.1.3. Connaissances et perception de l'habitat groupé et préférences résidentielles

Complémentairement aux jeux, nous avons réalisé une enquête afin d'identifier les différences de connaissance, de perception et les préférences résidentielles. Ces variables servent à nuancer les résultats concernant les attitudes.

En effet, entre les pays, il y a une grande diversité de pratiques ainsi que de proportion d'habitats groupés dans les parcs de logements. Même s'il est impossible d'évaluer la proportion d'habitat groupés dans les parcs de logements, certains pays, principalement nordiques, sont plus familiers avec ce type de logement (Tummers, 2015).

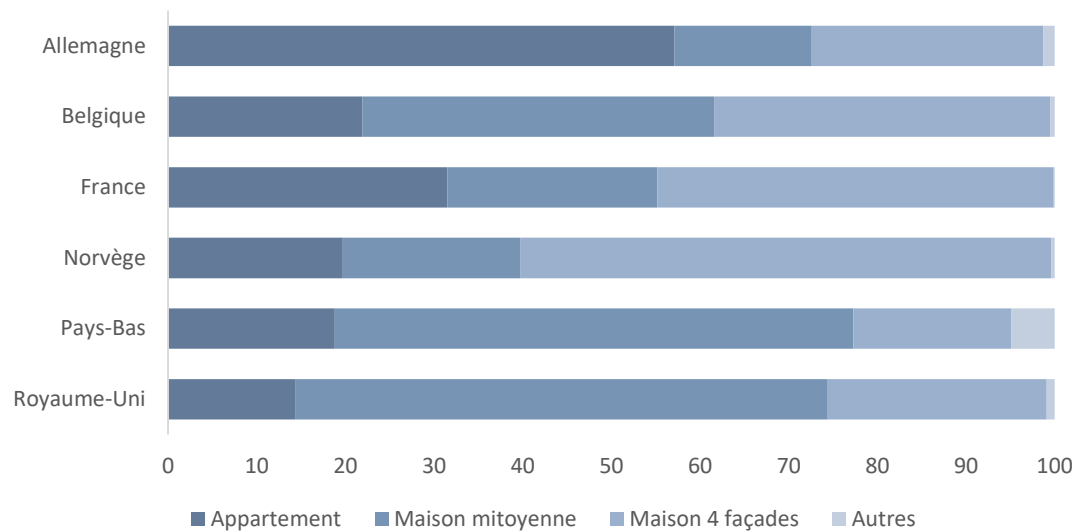
De plus, les préférences résidentielles entre les six pays sélectionnés sont assez différentes. Dans ce cadre, nous analysons deux caractéristiques essentielles que sont le taux de propriétaire et le type de logement (appartement, maison mitoyenne et maison 4 façades). Ces caractéristiques sont généralement étudiées pour distinguer les modèles d'habitation. Premièrement, en termes de propriétaires (Graphique 17), l'Allemagne se caractérise par un taux nettement inférieur aux autres pays et par rapport à la moyenne établie en considérant 19 pays européens (pays de la zone Euro : Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Portugal, Slovaquie, Slovénie). En effet, seulement la moitié des Allemands sont propriétaires. Par contre, en Norvège, plus de 80 % des habitants sont propriétaires de leur logement.

Graphique 17 : Part des propriétaires occupants en 2016 (%)



Source : Eurostat, 2016

Graphique 18 : Typologie des logements (2016 en %)



Source : Eurostat, 2016

Ensuite, la typologie des logements est fort différente. On trouve principalement des appartements en Allemagne. Aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, ce sont majoritairement des maisons mitoyennes. En Norvège et en France, les maisons 4 façades sont dominantes. En Belgique, il y a une part égale entre les maisons 4 façades et les maisons mitoyennes.

Afin de voir si l'habitat groupé pourrait développer davantage l'habitat groupé, nous avons formulé une série de questions au sujet de l'acceptation de l'habitat groupé.

L'habitat groupé souffre d'une image souvent associée à une communauté de « hippies » (Lockyer, 2007). Dans cette perspective, nous avons voulu vérifier ce que véhicule le concept d'habitat groupé auprès des différentes populations. Une compréhension plus nuancée de l'habitat groupé pourrait être bénéfique pour son développement (Boyer & Leland, 2018). Dans les pays démocratiques, l'opinion publique a un effet significatif sur l'orientation des politiques publiques. Si l'opinion publique évolue favorablement au sujet de l'habitat groupé, les planificateurs, les élus et les financiers pourraient davantage aider à son développement (Boyer & Leland, 2018).

1.2. La comparaison internationale et contextes nationaux

Nous avons réalisé une comparaison internationale des résultats de ces expériences. Nous émettons l'hypothèse que les attitudes qui ont été sélectionnées sont appréciées différemment entre les pays. Les acteurs provenant de différents contextes adoptent des attitudes et valeurs différentes (Healey, 1998). Pour ce faire, nous avons décidé de réaliser l'expérience dans six pays européens : Belgique, Norvège, Angleterre, Pays-Bas, France, Norvège et Allemagne.

Nous avons décidé de réaliser cette comparaison internationale essentiellement pour deux raisons.

Premièrement, nous avons choisi des pays proches culturellement ainsi que des pays moins proches. Cette sélection permettra d'évaluer l'importance de l'environnement social (voir section 3.1) dans les prises de décisions et de voir si des pays plus proches culturellement de la Belgique ont des résultats similaires. Si l'on se réfère à la cartographie d'Inglehart et Welzel (Figure 8), la Belgique et la France sont relativement proches sur le plan des valeurs traditionnelles et d'auto-expression. L'Allemagne, les Pays-Bas et la Norvège possèdent une culture similaire et, enfin, la Grande-Bretagne se caractérise par une culture anglo-saxonne. En choisissant ces six pays, nous disposons des principales tendances de l'Europe occidentale.

En outre, nous avons voulu comparer des pays où les pratiques et le contexte institutionnel pour l'habitat groupé sont différents. Les habitats groupés peuvent prendre des formes très variées et les pratiques, d'un pays à l'autre, sont très différentes. En la matière, les expériences d'Europe du nord constituent des références dans le monde de l'architecture et de l'urbanisme (Bresson & Tummers, 2014).

Pour rappel, en Belgique francophone, on compte environ 300 exemples d'habitats groupés (avec une définition assez large⁴⁰). Il n'y a pas de législation ou de statut juridique propre à l'habitat groupé et les aides du secteur public sont très limitées.

En Allemagne, le développement de l'habitat groupé est assez important. Il « *se joue surtout à l'échelle de la ville et repose d'abord sur la capacité des groupes d'habitants à s'imposer comme maîtres d'ouvrage collectifs mais aussi la volonté des élus municipaux à privilégier, voire "utiliser", les baugruppen dans des opérations de renouvellement urbain* » (Bresson & Tummers, 2014, p. 15). L'Allemagne présente quelques exemples emblématiques de réhabilitation de friches militaires avec des quartiers d'habitats groupés, notamment à Fribourg-en-Brigau ou à Tübingen. En Allemagne, on retrouve deux types de développement dans les habitats groupés : d'une part les groupes d'habitats groupés sont des partenaires respectés de la production

⁴⁰ Selon Tummers (2015)

urbaine, mais ne bénéficient pas nécessairement de soutiens institutionnels et doivent entrer en compétition avec les promoteurs "classiques", d'autre part des concours exclusivement réservés au « *baugruppen* » (comme à Fribourg ou à Tübingen) (Bresson & Tummers, 2014).

Les pays nordiques sont régulièrement repris comme exemples et ils sont aussi le lieu où se sont développés les premiers habitats groupés (Williams, 2005). Cependant, contrairement à la Suède et au Danemark, l'habitat groupé en Norvège est plutôt rare (Egerö, 2014). En 2012, il n'y avait toujours pas d'organisation nationale ou locale poursuivant la promotion de l'habitat groupé. Pour autant, la pratique est ancienne et, actuellement, il y a un grand intérêt pour ce type de logement (Egerö, 2014).

Aux Pays-Bas, les premiers habitats groupés sont apparus en même temps que dans les pays pionniers comme le Danemark et la Suède (Tummers, 2016). L'habitat groupé a largement été mis en place par le secteur du logement social au moyen de processus top-down. L'objectif était d'améliorer les relations sociales et d'accroître le sentiment d'appartenance à la communauté (Williams, 2008). En 2000, le gouvernement, sur demande du parlement, a adopté une loi pour encourager l'auto-promotion individuelle et collective, en rendant le foncier plus accessible aux ménages désireux de réaliser leur propre logement (Bresson & Tummers, 2014). Il existe aujourd'hui de multiples initiatives d'habitats groupés mais aussi de nouveaux types de professionnels tels que les accompagnateurs d'habitat groupé (Tummers, 2016). La culture de l'habitat groupé s'est développée à la fois par le biais d'initiatives ascendantes et d'incitations descendantes (Tummers, 2016). La municipalité d'Almere est maintenant souvent citée comme exemple dans la promotion de ce type de logement. Les habitants, en groupe ou de manière isolée, candidatent pour l'acquisition d'un terrain qu'ils peuvent acheter à condition de respecter un contrat leur spécifiant quelques directives minimales de construction, mais leur laissant toute latitude dans leur projet (Bresson & Tummers, 2014).

Au Royaume-Uni, il y a un grand intérêt pour le développement d'habitats groupés (Fogele, 2016), mais ce type de logement reste marginal. Selon le réseau d'habitat groupé du Royaume-Uni (UK Cohousing Network), il y a 19 projets existants, 38 sont en développement et 5 groupes sont en cours de réflexion pour se lancer dans la démarche (Wang et al., 2017). De plus en plus de compagnies, de décideurs et d'autorités locales consacrent du temps pour favoriser leur développement. Cependant, le niveau de développement reste faible (Fogele, 2016).

En France, selon Alain Jund, président du Réseau national des collectivités pour l'habitat participatif, on compte environ 500 habitats groupés en 2016. Depuis 2014 et la loi ALUR (Accès au Logement et Urbanisme Rénové), il existe un cadre juridique pour les coopératives d'habitants et les sociétés d'autopromotion. La France est donc

caractéristique d'un passage de l'expérimentation à l'institutionnalisation (Devaux, 2012). Cependant, le développement demeure très dépendant du tissu associatif et militant. « *Les groupes d'habitants, selon les territoires observés, trouvent plus ou moins de relais auprès des collectivités, mais le fait de mobiliser les exemples allemands ou néerlandais ne laisse généralement pas les décideurs publics indifférents* » (Bresson & Tummers, 2014, p. 13). Il y a une grande disparité sur le territoire et les exemples se situent dans les régions de Grenoble, de Lille, de Lyon, Strasbourg, en Bretagne ou en Île-de-France. Trois outils sont mis en place par les autorités publiques françaises pour favoriser l'émergence d'habitats groupés (Bresson & Tummers, 2014) :

- les appels à projets qui facilitent l'accès au foncier et qui accompagnent les groupes de citoyens dans leurs démarches administratives ;
- l'inscription de l'habitat participatif dans des projets d'aménagements (ZAC) qui permet aux communes de développer des opérations d'habitat participatif de plus grande ampleur et dans une cohérence urbaine plus globale (écoquartier) ;
- la prise en compte de l'habitat participatif dans les documents d'urbanisme (notamment dans les programmes locaux de l'habitat) qui garantit une réserve foncière pour les projets portés par les citoyens ;

Les contextes institutionnels formels et informels sont donc fort différents d'un pays à l'autre. En choisissant ce panel de six pays, nous avons choisi différents contextes présents en Europe sans pour autant constituer un panel représentatif.

2. LES EXPÉRIENCES ET L'ENQUÊTE

Dans cette partie, nous décrivons les expériences et l'enquête réalisées. Pour les expériences, nous expliquons aussi la contextualisation que nous avons appliquée pour fournir un cadre en adéquation avec nos questionnements. Les instructions et l'enquête se trouvent en annexes (annexe 4).

Dans cette seconde salve de jeux, nous n'avons réalisé qu'une seule session constituée de deux expériences et d'un questionnaire. Durant les premiers jeux (partie 2 du chapitre III), nous avons constaté que nous avons perdu près de la moitié des participants entre les différentes sessions. Nous sommes passée de 25 à 16 participants du secteur public et 54 à 25 participants du secteur privé (point 2.5.1 du chapitre III). Pour éviter ce déclin, nous avons préféré rassembler les jeux bien que cela ait impliqué une session plus longue.

2.1. Évaluation de la propension à faire confiance aux accompagnateurs d'habitat groupé et la propension à se faire confiance entre habitants

Afin d'évaluer la propension à faire confiance à un accompagnateur et à se faire confiance entre habitants, nous avons décidé de réutiliser le même jeu que celui précédemment utilisé, à savoir le jeu de la confiance (point 2.3.3 au chapitre III). Cependant, nous avons apporté plusieurs modifications.

Premièrement, nous avons changé la contextualisation. Dans ce cadre, nous avons établi deux versions du jeu, les participants jouaient aléatoirement avec un récepteur (B) qui était soit un accompagnateur soit un autre copropriétaire. L'objectif est de différencier le niveau de confiance à, d'une part, quelqu'un d'extérieur au projet qui pourrait aider au développement de celui-ci et, d'autre part, une personne prenant part au projet. La mise en contexte pour les deux versions est présentée dans l'encadré suivant :

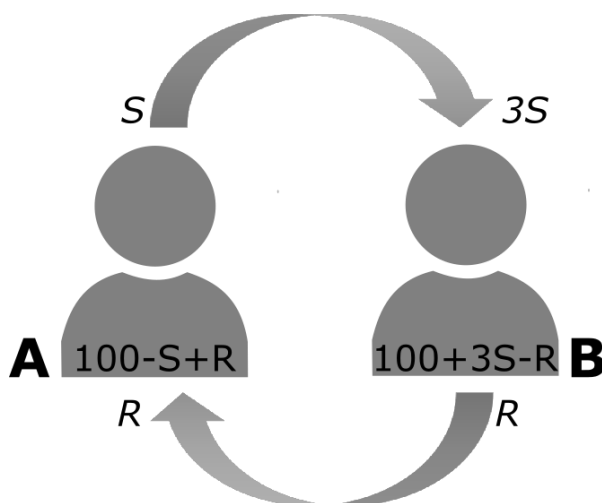
Encadré 6 : Versions appliquées au jeu de la confiance

Traitement 1 (avec un accompagnateur)

Vous faites partie d'un groupe qui conçoit un habitat groupé. Vous êtes au début du projet. Pour vous aider dans le développement du projet (sur les aspects juridiques, financiers et architecturaux), le groupe décide de faire appel à un accompagnateur de groupes d'habitants. Cet accompagnateur est un professionnel spécialisé en habitat groupé.

Traitement 2 (avec un habitant)

Vous faites partie d'un groupe qui conçoit un habitat groupé. Vous êtes au début du projet et pour avancer dans le développement du projet (sur les aspects juridiques, financiers et architecturaux), une partie du groupe d'habitants, dont vous ne faites pas partie, se rassemble pour étudier ces aspects. Leur objectif est de formuler des propositions pour développer l'habitat groupé.



La deuxième évolution a été la suppression des questions des montants de retour (R). Dans la première salve de jeux (section 2.3 au chapitre III), nous avons utilisé la méthode stratégique pour savoir quel montant les récepteurs retournent à l'émetteur dans diverses situations. Cependant, cette partie était fastidieuse pour le répondant et très peu utilisée dans les analyses. En effet, le montant R mesure plus les attitudes de réciprocité et d'altruisme que la propension à faire confiance. Nous avons donc préféré abandonner la question portant sur le montant retourné à l'émetteur pour nous concentrer sur des problématiques plus au cœur de notre questionnement.

2.2. Évaluation de la propension à coopérer dans un projet de développement d'habitat groupé

Le jeu de l'effort minimum est un jeu de coopération (Van Huyck et al., 1990). Cependant, dans ce cas, c'est la coopération de chacun et surtout des plus réticents qui importe, au contraire du jeu du bien public qui prend en compte le niveau global de coopération. Le jeu de l'effort minimum est souvent utilisé pour étudier les travaux de groupe pour lequel l'effort supplémentaire d'un membre ne pourra pas compenser le désinvestissement d'un autre (Leng et al., 2016).

Ce jeu se joue avec au moins deux joueurs ($n \geq 2$). Les joueurs prennent leurs décisions simultanément. Ils doivent déterminer un effort, $e_i \in \{c_1, \dots, c_2\}$, qu'ils vont mobiliser pour un projet commun. Les gains sont déterminés par leur propre effort et par l'effort le plus petit au sein du groupe, $e_{-i} = \min\{e_1, \dots, e_{i-1}, e_{i+1}, \dots, e_n\}$. Les gains sont renseignés dans le Tableau 20. Ils sont équivalents à ceux utilisés par Van Huyck et al. (1990).

L'optimum de Pareto de ce jeu⁴¹ est que chaque joueur investit un effort maximum pour avoir un profit maximum. Cependant, la solution rationnelle est que son effort investi soit équivalent à l'effort minimum du groupe. Dans ce cas, le choix se porte sur un effort équivalant à 1 puisque ce choix garantit un gain d'au moins 70 points.

Tableau 20 : Gains pour le jeu de l'effort minimum

⁴¹ L'optimum de Pareto est la « *situation dans laquelle, on ne peut améliorer la situation d'un individu sans réduire la satisfaction d'au moins un autre individu* ». https://fr.mimi.hu/economie/optimum_de_pareto.html

		LE CHOIX MINIMUM DANS LE GROUPE						
		7	6	5	4	3	2	1
VOTRE CHOIX	7	130	110	90	70	50	30	10
	6		120	100	80	60	40	20
	5			110	90	70	50	30
	4				100	80	60	40
	3					90	70	50
	2						80	60
	1							70

Source : Van Huyck, Battlaio et Beil, 1990

Les résultats de ce jeu dépendent de la taille du groupe. En effet, plus le groupe est important, au plus l'incertitude quant à la coopération est importante et au plus les efforts faibles sont attractifs (Weidenholzer, 2012). Généralement, ce jeu est joué à plusieurs reprises. Le même groupe réalise plusieurs parties (souvent dix parties) pour analyser comment évolue la coordination. Dans un cadre habituel, où il n'y pas de partage d'information et pas de sanction possible, les efforts choisis par les joueurs convergent vers 1 (Van Huyck et al., 1990).

Dans le cadre de notre recherche, nous avons prévu que le jeu ne soit joué qu'à une seule reprise, mais dans un contexte particulier. Ce contexte est présenté dans l'Encadré 7.

Encadré 7 : Notre jeu sur la propension à coopérer dans un projet de développement d'habitat groupé

Vous êtes une mère ou un père de famille et vous faites partie d'un groupe de 4 personnes. Au sein de ce groupe, vous décidez de concevoir un habitat groupé pour vos 4 familles. Vous allez travailler conjointement et, au final, vous serez propriétaire de votre propre logement.

Chacun des 4 membres du groupe doit s'investir dans la réalisation du projet. Plus l'investissent de l'ensemble des membres du groupe est important, plus les logements créés seront de qualité. Tous les futurs propriétaires, dont vous, ont donc un intérêt à s'investir dans la réalisation de ces 4 logements.

		LE CHOIX MINIMUM DANS LE GROUPE						
		7	6	5	4	3	2	1
VOTRE CHOIX	7	130	110	90	70	50	30	10
	6		120	100	80	60	40	20
	5			110	90	70	50	30
	4				100	80	60	40
	3					90	70	50
	2						80	60
	1							70

2.3. L'enquête sur les connaissances et la perception de l'habitat groupé

Nous avons complété ces jeux par une enquête. Cette enquête avait un double objectif. Premièrement, nous aider à répondre à notre questionnement sur les différences de connaissance et de perception de l'habitat groupé et, deuxièmement, prendre connaissance des caractéristiques sociodémographiques des étudiants ayant participé.

Pour ce qui est de l'analyse de la perception, dans un premier temps, nous avons investigué la connaissance de l'habitat groupé, en demandant notamment de nous donner leur propre définition. Ultérieurement, nous avons posé des questions sur leur volonté de participer à un projet d'habitat groupé. Enfin, nous avons demandé d'expliquer quelles étaient, pour eux, les contraintes et les avantages de participer à la conception et à la vie quotidienne d'un habitat groupé.

L'ensemble du questionnaire se trouve en annexe (annexe 4).

3. POPULATION ET RECRUTEMENT DE LA POPULATION ENQUÊTÉE

Pour cette session, nous avons décidé d'interroger des étudiants. Nous avons effectué ce choix pour deux raisons principales.

Premièrement, l'objectif de la recherche étant d'évaluer la potentialité de l'habitat groupé, la population concernée n'est pas spécifique à une catégorie. Nous aurions pu cibler notre session sur des personnes qui ont déjà participé à un habitat groupé mais, dans ce cas, on se concentre sur une population qui est conquise par ce type de projet. Or, dans notre cas, nous voulions évaluer cette potentialité pour l'ensemble de la population belge francophone.

Deuxièmement, au vu de la difficulté d'obtenir des réponses de professionnels et de la question de recherche, nous avons décidé de faire participer des étudiants à notre enquête. En effet, dans notre revue de la littérature, il apparaît que le coût nécessaire pour recruter des professionnels est relativement important et qu'il ne se justifie que si l'on veut que la population interrogée ait été confrontée à une situation particulière, notamment lorsque l'on veut tester de nouvelles politiques spécifiques. L'objectif de notre recherche étant d'étudier l'effet du contexte institutionnel, celui-ci a un effet plus significatif que les caractéristiques sociodémographiques des étudiants (Druckman & Kam, 2009). La comparaison internationale reste observable malgré l'engagement d'étudiants. Cependant, pour approfondir les résultats, de nouvelles expériences avec un échantillon plus représentatif pourraient être réalisées. Ce choix entraînerait un coût plus important pour le recrutement de participants. En Belgique, nous avons veillé à recruter une population venant des différentes parties de la Wallonie en réalisant l'enquête au sein de trois universités : Université catholique de Louvain (UCLouvain), Université de Liège (ULiège) et Université de Namur (UNamur).

Pour recruter les étudiants, nous avons, dans un premier temps, envoyé un courrier électronique à l'ensemble des étudiants de l'Université de Liège (décembre 2017). Nous avons aussi contacté l'Université de Namur et l'Université catholique de Louvain qui ont accepté de diffuser nos jeux (juin 2018). Pour les pays étrangers, nous avons sollicité les membres de notre équipe de recherche du projet *SimsCity ValueCap* ainsi que des connaissances scientifiques, leur demandant de transmettre l'invitation à notre enquête. Cependant, à l'exception de la France, ces personnes ont rencontré des difficultés à envoyer un mail aux étudiants de leur université. En effet, ils n'ont pu l'envoyer qu'aux étudiants de leur département ou qui assistent à leur cours. Les universités allemandes, anglaises, néerlandaises, norvégiennes ont refusé de diffuser l'enquête à leurs étudiants. En raison de lois liés à la protection des données et au respect de la vie privée, les universités déclinent toute demande de diffusion de questionnaires émanant d'un autre institut. Pour améliorer la diffusion, nous avons demandé au Vice-Recteur à la Recherche

de l'Université de Liège de transmettre notre demande à une petite trentaine d'universités. Nous espérions que, par ce canal, les universités soient plus réceptives. Cependant, nous n'avons eu aucune réponse positive. Pour la France, l'Université de Bordeaux a accepté de relayer notre invitation à ses étudiants. Pour ce faire, elle a transmis, à deux reprises, notre demande dans la newsletter destinée aux étudiants (janvier 2018 et mars 2018). De plus, nous avons transmis notre demande à une liste de discussions de la communauté des géographes francophones. Par ce biais, notre session a été transmise à des étudiants de l'Institut national universitaire de Champollion (Albi) et de l'Université Lumière Lyon 2.

Pour un autre projet, une demande visant à transmettre une enquête aux étudiants au sein de l'Université de Liège a été faite en octobre 2018, mais la procédure s'est complexifiée. Suite aux nouvelles législations sur la protection des données personnelles, la procédure est davantage contrôlée.

Troisièmement, nous avons voulu tester les réseaux sociaux et nous avons posté notre enquête sur plusieurs groupes Facebook de location ou achat de logement mais nous n'avons reçu aucune réponse.

Au final, trois protocoles différents ont été utilisés. En Belgique, c'est l'envoi d'un mail à l'ensemble des étudiants universitaires qui a été réalisé (décembre 2017, janvier et juin 2018). En France, c'est par une newsletter que les étudiants ont été informés de la session (janvier 2018 et mars 2018). Enfin, en Angleterre (juin 2018), aux Pays-Bas (février 2018), en Norvège (avril 2018) et en Allemagne (mars 2018), c'est un public plus ciblé qui a reçu le mail.

Dans le cadre de cette recherche, nous avons décidé de classer nos échantillons sur la base de la nationalité des étudiants plutôt que sur le pays où l'étudiant suit son cursus universitaire.

4. ANALYSE DES RÉSULTATS

L'analyse des résultats est présentée en trois sections. La première section porte sur l'analyse sociodémographique de nos échantillons, avec une analyse approfondie de la nationalité. Par manque de répondants, le choix de regrouper certaines nationalités a été opéré. Dans la deuxième section, c'est la comparaison internationale qui est présentée. Enfin, nous terminons par une comparaison des universités au sein de la Belgique francophone. En effet, nous avons constaté de grandes différences de comportements entre les trois universités (ULiège, UNamur et UCLouvain).

4.1. Analyse sociodémographique de nos échantillons

Cette section s'articule autour de trois sous-sections. Dans un premier temps, nous avons effectué une analyse de la taille des échantillons par nationalité. Au vu du faible taux de réponse, nous avons effectué un regroupement que nous expliquerons. Dans un deuxième temps, nous avons procédé à une analyse démographique de nos échantillons. Enfin, nous avons réalisé une analyse du niveau de confiance dans nos échantillons. Les résultats du troisième chapitre de ce manuscrit (points 2.5.2.2 et 2.5.3.2 du chapitre III) ont montré l'importance de cette donnée. Nous avons donc repris dans notre questionnaire la question du WVS et cette caractéristique sera utilisée comme variable de contrôle et d'ajustement pour nos analyses.

4.1.1. Classification selon la nationalité

Au total, 581 étudiants de 22 nationalités différentes (algérien, allemand, anglais, belge, burundais, camerounais, chilien, chinois, espagnol, français, grec, indien, irakien, italien, libanais, lithuanien, luxembourgeois, néerlandais, norvégien, turc, ukrainien, vénézuélien) ont répondu à notre session de jeux. Au final nous avons choisi de traiter les résultats relatifs à six nationalités (Tableau 21).

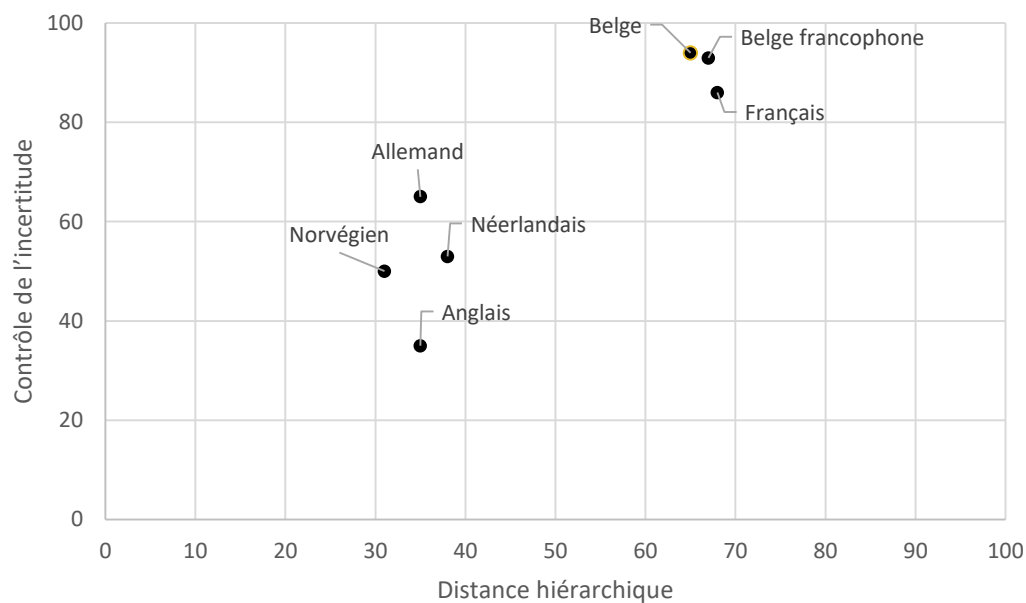
Tableau 21 : Nationalité de notre échantillon

NATIONALITÉ	NOMBRE DE QUESTIONNAIRES
ALLEMAND	13
ANGLAIS	5
BELGE	390
FRANÇAIS	106
NÉERLANDAIS	17
NORVÉGIEN	21
AUTRES	29
TOTAL	581

Pour les nationalités allemande, anglaise, néerlandaise et norvégienne, en raison des difficultés pour recruter des répondants et de la taille réduite des effectifs, nous avons décidé de les regrouper sous l'appellation « nord de l'Europe » (56 participants).

Nous estimons que cette agrégation est acceptable car, premièrement, la culture de ces pays est assez similaire en comparaison des pays catholiques européens. Selon la cartographie culturelle d'Inglehart et Welzel (Figure 8), l'Allemagne, la Norvège et les Pays-Bas ont une culture similaire et ils font partie de la zone culturelle des pays protestants, tandis que l'Angleterre fait partie de la zone anglo-saxonne qui se caractérise par une valeur d'auto-expression (sous-section 7.2.2 du chapitre I) similaire à la zone protestante. De plus, si l'on regarde les six dimensions culturelles de Hofstede, trois d'entre elles nous semblent primordiales dans le contexte de l'habitat groupé : la distance hiérarchique, le contrôle de l'incertitude et l'individualisme. Selon deux dimensions (la distance hiérarchique, le contrôle de l'incertitude), on peut observer qu'il y a deux groupes dans les pays choisis : d'un côté, l'Allemagne, la Grande-Bretagne, la Norvège et les Pays-Bas et, de l'autre, la Belgique et la France (Graphique 19). Pour sa part, la dimension individualisme est relativement similaire au sein des six pays (valeur entre 67 et 80).

Graphique 19 : Relation entre deux dimensions de Hofstede



Source : Hofstede

Au final, nos analyses ont porté sur trois entités régionales distinctes : la Belgique francophone, la France et le nord de l'Europe.

4.1.2. Caractéristiques démographiques

Nous avons caractérisé notre échantillon sur la base de trois variables : le genre, l'âge et le domaine d'étude. Suivant ces caractéristiques, nos sous-échantillons par entités régionales sont différents. Nous devons donc être vigilante sur l'influence de ces facteurs dans l'analyse des attitudes. Cependant, au vu des analyses de nos premières sessions (voir section 2.5 chapitre III), nous avons constaté que le genre et l'âge avaient peu d'influence. De plus, l'enquête menée par Williams (2008) a montré que l'intérêt porté à l'habitat groupé n'était pas restrictif à un groupe même si, dans les faits, il constate que les habitats groupés sont composés de façon disproportionnée de femmes, de personnes d'âge moyen avec des revenus moyens supérieurs et de blancs présentant un niveau d'instruction élevé.

En ce qui concerne le genre, les sous-échantillons sont significativement différents ($p=0,029$). En effet, le sous-échantillon français est nettement plus féminin que ceux de la Belgique et du nord de l'Europe (Tableau 22). Pour la Belgique, le taux de femmes est similaire aux taux des étudiantes au sein de ces universités enquêtées puisqu'elles représentaient 56 % des étudiants à l'ULiège (année 2016-2017)⁴², 57 % à l'UNamur (année 2016-2017)⁴³ et 54 % à l'UCLouvain (année 2015-2016)⁴⁴.

Tableau 22 : Composition des sous-échantillons des trois entités régionales

RÉGIONS	POURCENTAGE DE FEMMES
BELGIQUE	58,97 %
FRANCE	65,69 %
NORD DE L'EUROPE	53,57 %
TOTAL	59,67 %

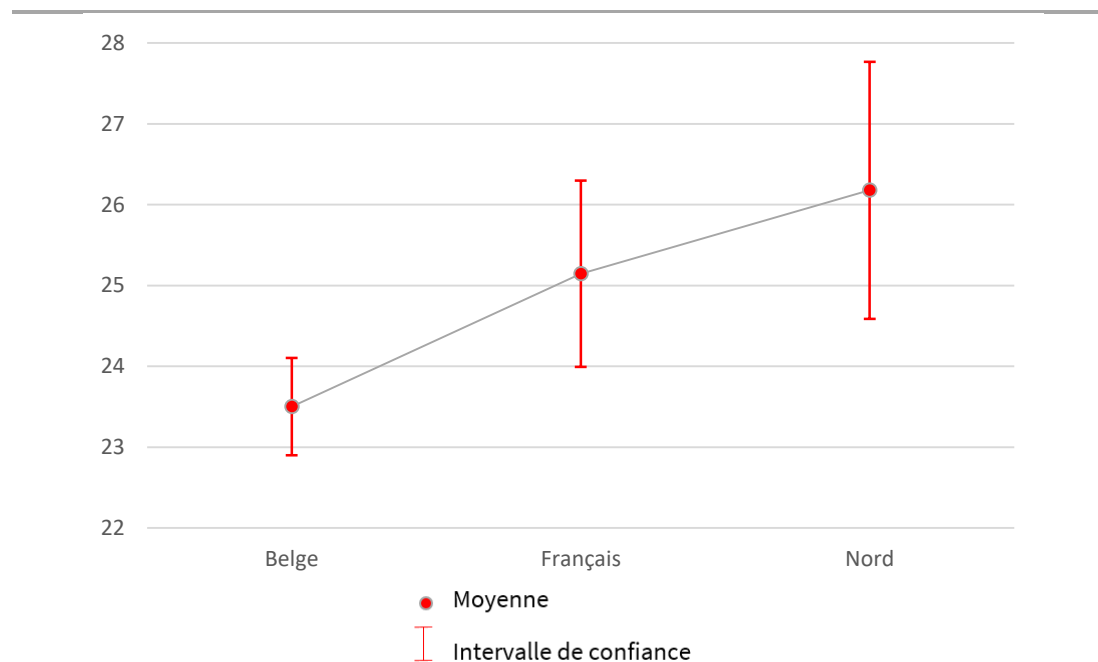
Au niveau de l'âge, le sous-échantillon belge est le plus jeune (Graphique 20). Cette différence est significative ($p=0,001$). Cette différence peut être expliquée par les différentes modalités appliquées pour recruter les populations enquêtées. En effet, en Belgique, les invitations ont été adressées à l'ensemble des étudiants universitaires (bacheliers, étudiants en master et doctorants) alors que, pour le nord de l'Europe et une partie du sous-échantillon français, les invitations ont été distribuées, le plus souvent, à des classes de master.

⁴² https://www.uliege.be/cms/c_9038278/fr/chiffres-cles

⁴³ <https://www.unamur.be/genre/rapports-genre/2017>

⁴⁴ <https://uclouvain.be/fr/decouvrir/faits-et-chiffres.html>

Graphique 20 : Âge moyen de nos sous-échantillons (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne)



Enfin, les domaines d'études sont assez différents entre les trois entités régionales. En Belgique, les étudiants proviennent de nombreuses branches. On trouve principalement des étudiants en sciences appliquées (17,7 %), en sciences humaines et sociales (16,1 %), en santé (15 %), en sciences économiques et de gestion (10 %) et en sciences naturelles et mathématiques (10 %). Chez les participants français, l'on trouve principalement des étudiants en sciences humaines et sociales (45 %), en urbanisme, architecture (15,7 %) et en santé (13,7 %). Enfin dans le nord de l'Europe, les étudiants proviennent des sciences humaines et sociales (26,8 %), des sciences naturelles et mathématiques (19,6 %), de l'urbanisme et de l'architecture (17,9 %) et des sciences économiques et de gestion (10 %).

En raison des différentes modalités de recrutement, les étudiants belges ont des parcours plus variés. Pour les deux autres entités régionales, certains secteurs sont plus dominants, dont l'urbanisme et l'architecture.

Nous avons constaté, pour des étudiants suivant des études similaires, que les réponses à la question concernant le domaine d'études étaient très différentes. Pour valider nos résultats (voir la conclusion de ce chapitre), nous avons envoyé un courrier électronique aux étudiants en sciences géographiques de l'Université de Liège. Nous avons obtenu au moins cinq types de réponse différente à la question concernant le domaine d'étude (géographie, géomatique, sciences humaines, sciences naturelles et mathématiques, droit et sciences politiques). Nous avons donc décidé de ne pas tenir compte de cette

caractéristique même si la formation en urbanisme, architecture ou géographie peut fortement influencer la connaissance du concept. En effet, l'inconsistance des réponses nous semble trop importante pour réaliser des tests statistiques. De plus, dans nos trois sous-échantillons, la formation en urbanisme ou architecture n'est pas la formation dominante.

4.1.3. La confiance

Un dernier paramètre nous semble indispensable pour la caractérisation de notre échantillon, c'est la prise en compte de la question sur la confiance du WVS (« *d'une manière générale, peut-on faire confiance à la plupart des gens ou bien n'est-on jamais assez prudent quand on a affaire aux autres ?* »). Les répondants font en moyenne plus confiance aux gens que les résultats obtenus lors du WVS. Nous pouvons constater que, principalement pour la France, les moyennes sont très divergentes par rapport aux données du WVS ($p=0,00$) (Tableau 23). Ceci est certainement dû à notre faible échantillon mais aussi à la manière dont nous avons recruté les participants. En effet, on peut s'attendre à ce que les personnes qui décident librement de participer à une enquête soient plus coopérantes que la majorité de la population. La confiance étant corrélée à la coopération (Gächter et al., 2010 ; Kumar & Paddison, 2000 ; Ostrom & Walker, 2003), nos populations enquêtées ont donc une tendance à être plus confiantes.

Tableau 23 : Pourcentage de personnes estimant que l'on peut faire confiance à la plupart des gens

RÉGIONS	NOS SOUS-ÉCHANTILLONS	WVS
BELGIQUE	37,2 %	26 %
FRANCE	56,6 %	27 %
NORD DE L'EUROPE	62,5 %	Entre 75 % et 39 %
TOTAL	43,32 %	

Sources : Inglehart et al, 2014 et enquête personnelle

Comme pour l'analyse des premiers jeux, nous avons vérifié si les réponses sont dépendantes du niveau de confiance des répondants (tableau 14).

4.2. Comparaison internationale

Dans un premier temps, nous allons comparer les résultats entre les trois entités régionales. Cette section est constituée de trois sous-sections, chacune dédiée à un jeu ou au questionnaire.

4.2.1. Évaluation de la propension à faire confiance aux accompagnateurs d'habitat groupé et la propension à se faire confiance entre habitants

Pour l'analyse de ce jeu, nous allons nous concentrer sur le montant S donné par l'expéditeur au récepteur. Pour rappel, nous avons deux versions dans ce jeu, à savoir que le récepteur pouvait être un accompagnateur extérieur au projet ou un autre copropriétaire de l'habitat groupé.

4.2.1.1. Analyse sans redressement

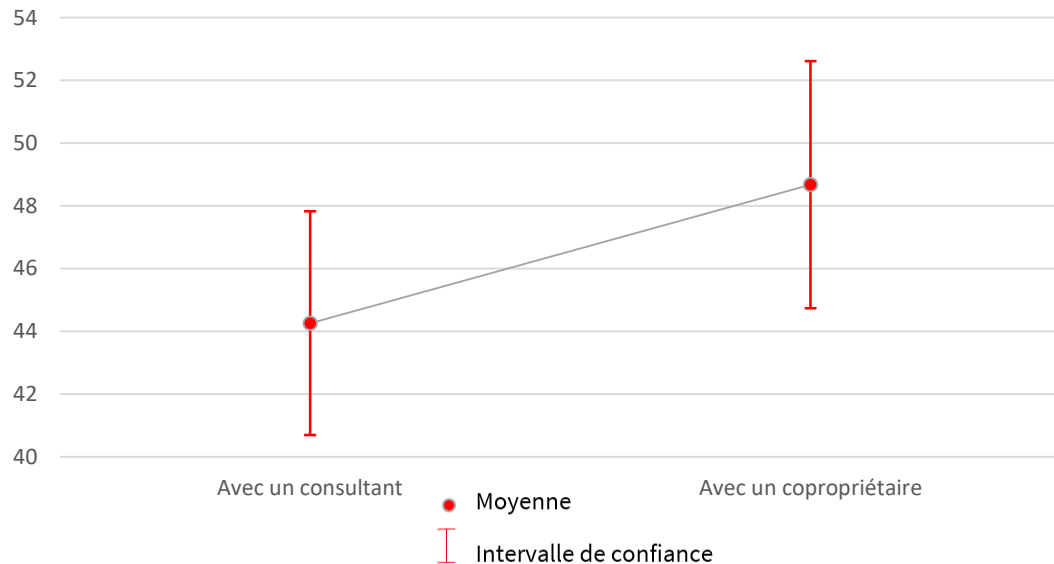
Les résultats sont présentés au Tableau 24. Nous constatons que les moyennes sont relativement similaires et proches de 50 % du montant initial (résultat généralement obtenu dans ce type d'expérience (Levitt & List, 2007)). Il n'y a pas de différence significative entre les entités régionales ($p=0,810$). Par contre, de manière générale, il y a une différence entre les deux versions ($p=0,067$). En moyenne, les joueurs ont donné plus à un copropriétaire qu'à un consultant. Cependant, cette différence n'est significative que pour la population belge ($p=0,010$)⁴⁵ (Graphique 21).

Tableau 24 : Montant S donné dans le jeu de la confiance (comparaison internationale)

RÉGIONS	FRÉQUENCE	MOYENNE	TRAITEMENTS	
	(version avec un accompagnateur, version avec un copropriétaire)		Avec un consultant	Avec un habitant
BELGIQUE	390 (189, 201)	46,54	44,25	48,67
FRANCE	106 (58,48)	46,80	45,5	48,44
NORD DE L'EUROPE	56 (33,23)	48,95	47,12	51,64
TOTAL	548	46,83	44,85	48,97

⁴⁵ Pour la France, $p=0,50$ et pour le nord de l'Europe, $p=0,56$

Graphique 21 : Intervalles du montant S pour les participants belges (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne)



Le fait qu'il n'y ait pas de différence entre les trois entités régionales est plutôt surprenant. Au point 4.1.3 de ce chapitre, nous avons montré que la population belge se caractérise par une moindre propension à faire confiance que le nord de l'Europe. Il en est de même pour la France.

Il ressort des analyses que les réponses sont fortement dépendantes des réponses à la question sur la confiance du WVS ($p=0,000$). Les participants qui ont généralement confiance dans les gens, ont donné, en moyenne, 54 points alors que ceux qui sont plus prudents, ont donné, en moyenne, 39 points. Face à ce résultat, nous avons choisi de redresser les résultats en tenant compte de cette dimension.

4.2.1.2. Seconde analyse avec redressement

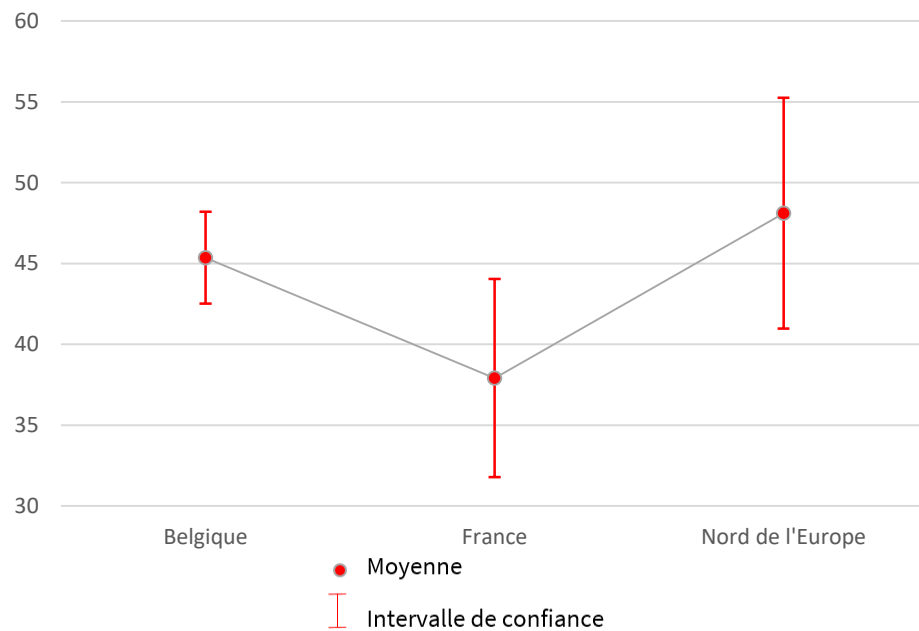
Les moyennes ont été redressées en tenant compte des disparités entre les trois entités régionales quant aux réponses à la question du WVS sur la confiance. Ces moyennes pondérées se trouvent dans le Tableau 25. Certaines moyennes ont été fortement modifiées (notamment les moyennes françaises) et, pour la Belgique, elles se rapprochent des résultats du jeu sur la propension à faire confiance réalisé avec des professionnels (pour rappel, la moyenne belge était de 42 points).

Tableau 25 : Montant S donné dans le jeu de la confiance, montants redressés (comparaison internationale)

RÉGIONS	FRÉQUENCE (version avec un accompagnateur, version avec un copropriétaire)	MOYENNE	TRAITEMENTS	
			Avec un consultant	Avec un copropriétaire
BELGIQUE	390 (189, 201)	45,36	42,97	47,55
FRANCE	106 (58,48)	37,92	37,00	39,06
NORD DE L'EUROPE	56 (33,23)	48,11	44,66	52,61
TOTAL	548	44,51	42,15	46,88

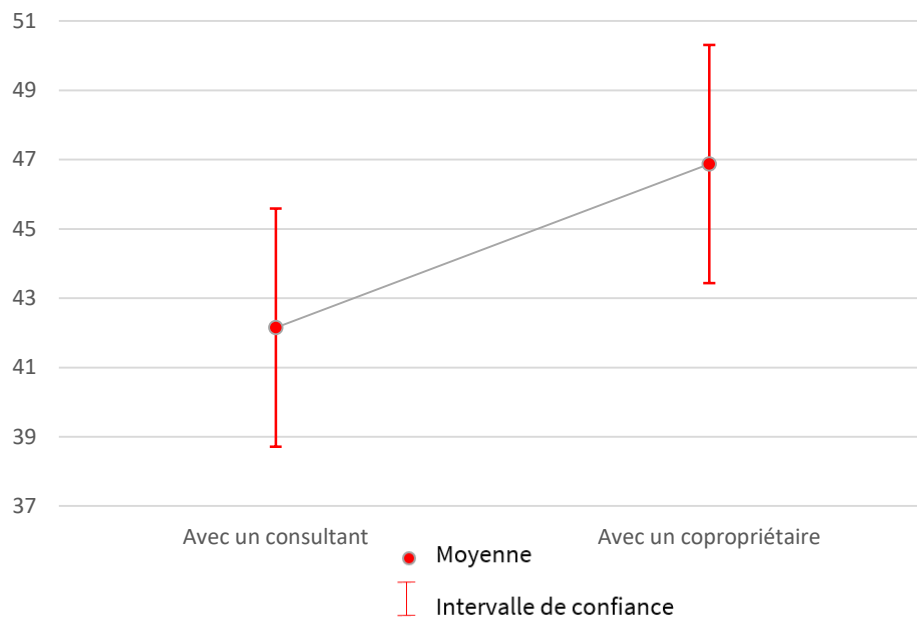
Suite au redressement, une différence entre les entités régionales apparaît ($p=0,056$). Cette différence est particulièrement marquée entre le France et les deux autres entités régionales ($p=0,029$ avec la Belgique et $p=0,032$ avec le nord de l'Europe). Par contre, la moyenne belge et celle du nord de l'Europe ne sont pas significativement différentes ($p=0,49$). Ces résultats sont représentés sur le Graphique 22.

Graphique 22 : Intervalles du montant S, montant redressé (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne) (comparaison internationale)



Entre les deux versions du jeu (accompagnateur versus habitants), les montants sont significativement différents ($p=0,057$) (Graphique 23) et les participants ont tendance à faire moins confiance à un accompagnateur. Ce résultat est en ligne avec la littérature issue de l'économie expérimentale. En effet, il a été montré que les personnes ont tendance à faire plus confiance à quelqu'un provenant d'un même groupe (Tanis & Postmes, 2005). Ce résultat est aussi en ligne avec la littérature francophone sur l'habitat groupé où l'on a relevé une réticence à se faire aider par un agent extérieur (Devaux, 2015a).

Graphique 23 : Intervalles du montant S, montant redressé (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne) (comparaison entre les deux versions du jeu)



Néanmoins, pour chaque région, quand on compare les montants donnés dans les deux versions du jeu, les différences ne sont pas significatives. On constate toutefois que les montants envoyés à un copropriétaire sont systématiquement supérieurs aux montants envoyés à un accompagnateur.

Enfin, le genre et l'âge n'affectent pas les résultats ($p = 0,08$ pour le genre et, pour l'âge, une corrélation avec $r = 0,0937$ avec $p = 0,045$).

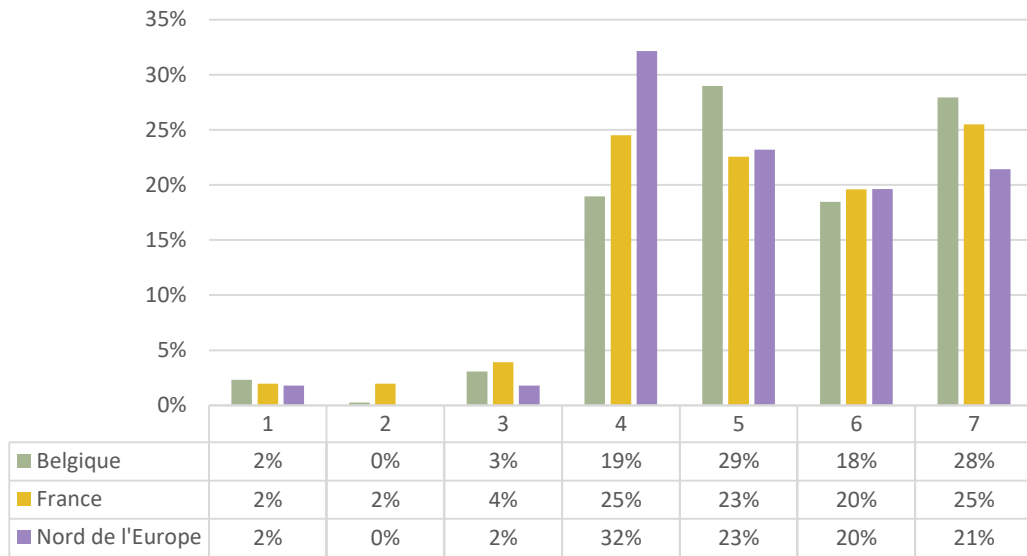
4.2.2. Évaluation de la propension à coopérer dans un projet de développement d'habitat groupé

Sur la base du tableau qui précise les gains (Tableau 20), les participants devaient décider de l'effort (entre 1 et 7) qu'ils allaient investir dans le groupe.

4.2.2.1. Analyse sans redressement

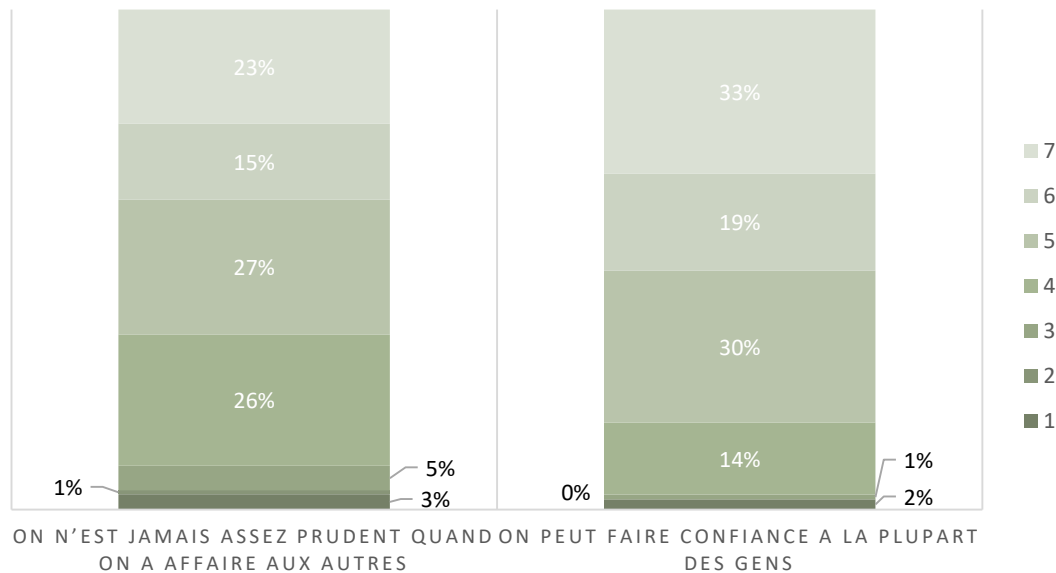
Le graphique ci-dessous présente les résultats pour les trois entités régionales. On peut observer que les résultats sont similaires entre les trois entités régionales ($p = 0,419$). En effet, il y a une répartition assez équivalente entre les efforts 4, 5, 6 et 7. Nous pouvons aussi constater qu'il y a très peu de passagers clandestins et nous ne trouvons que 2 % des participants ayant décidé d'investir le minimum dans le groupe.

Graphique 24 : Résultats du jeu de l'effort minimum (comparaison internationale)



Cependant, comme pour le jeu précédent, les réponses sont dépendantes de la propension des personnes à faire confiance ($p=0,002$). Sur le Graphique 25, il est observable que les personnes qui font « confiance à la plupart des gens » ont tendance à investir plus d'effort dans le projet. Plus de la moitié de ces participants ont donné un effort de 6 ou 7 alors qu'ils sont seulement 38 % chez les personnes qui sont plus prudentes à accorder leur confiance. La corrélation entre la confiance et la coopération est généralement observée (Gächter et al., 2010 ; Kumar & Paddison, 2000 ; Ostrom & Walker, 2003). Au vu de la dépendance entre la confiance et la coopération, nous avons réalisé de nouvelles analyses en redressant nos sous-échantillons par rapport aux résultats du WVS.

Graphique 25 : Répartition des décisions pour le jeu de l'effort minimum en fonction de la confiance des participants



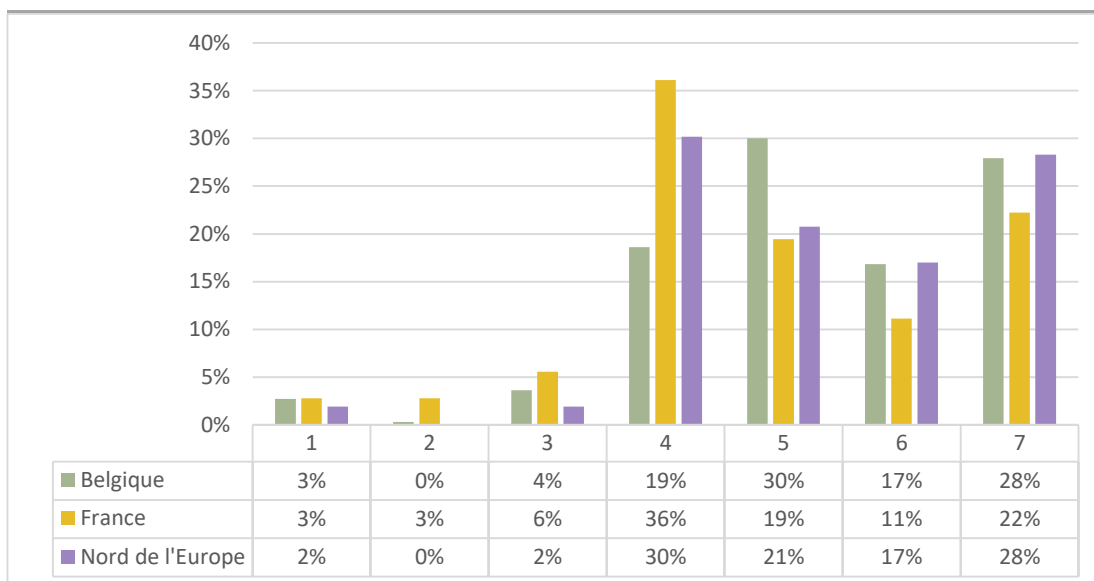
4.2.2.2. *Seconde analyse avec redressement*

Les résultats redressés sont observables sur le Graphique 26.

Ce sont principalement les observations françaises qui sont affectées par ce redressement. Les catégories 4 et 5 prennent une proportion plus importante au détriment des catégories 6 et 7. Par ce redressement, les moyennes respectives sont de 4,8 pour la France et de 5,3 pour les sous-échantillons belge et nord européen. Ces résultats sont supérieurs à ceux généralement obtenus en économie expérimentale, où les moyennes se situent généralement entre 4 et 4,5 (Cartwright et al. , 2013)

Suite au redressement, le niveau de coopération est différent entre les entités régionales ($p=0,037$). Les participants français sont moins coopératifs que les participants belges et du nord de l'Europe. La différence est surtout significative entre la population française et belge ($p=0,006$). Cependant, dans l'ensemble des groupes, le comportement reste majoritairement coopératif avec des niveaux qui, pour la toute grande majorité, sont supérieurs à 3.

Graphique 26 : Résultats redressés du jeu de l'effort minimum (comparaison internationale)



Les résultats sont légèrement différents par rapport aux expériences présentées au chapitre 3. Nous avons identifié que l'ensemble des acteurs était coopératif mais que les acteurs belges étaient les moins coopérants. Dans les analyses de ce jeu, les résultats belges sont similaires au regroupement de l'Allemagne, de l'Angleterre de la Norvège et des Pays-Bas. Nous pouvons interpréter ce résultat comme le fait que les Belges sont enclins à coopérer dans un projet impliquant leur logement si la coopération se déroule dans un cadre bien identifié.

Comme pour le précédent jeu, le genre et l'âge n'affectent pas les résultats ($p=0,148$ et $p=0,724$). Enfin, les réponses aux deux jeux sont fortement corrélées ($p=0,000$).

4.2.3. L'enquête sur les connaissances et la perception de l'habitat groupé

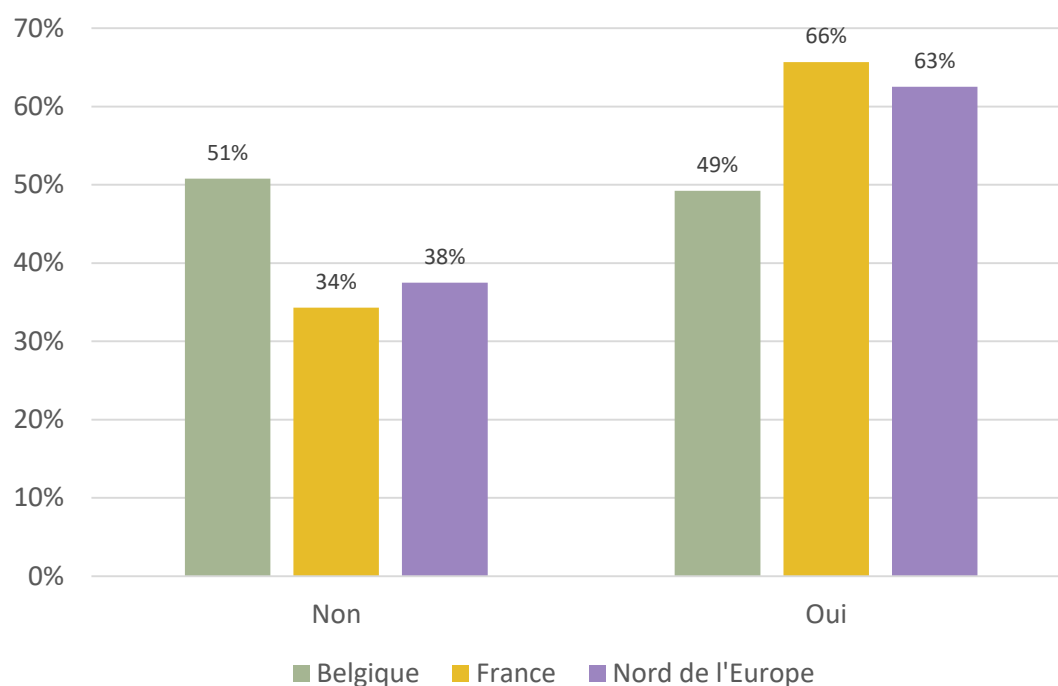
Notre enquête portait sur trois aspects que nous voulions approfondir et comparer entre les entités régionales : la connaissance et la perception de l'habitat groupé, les préférences résidentielles et l'expérience du partage de pièces. Ces trois thématiques ont fait l'objet d'analyses spécifiques que nous présentons ci-dessous.

4.2.3.1. La connaissance et la perception de l'habitat groupé

Le premier aspect est la connaissance du concept de l'habitat groupé. En effet, ce type de logement est nettement plus répandu dans certains pays comme les Pays-Bas et l'Allemagne (Vestbro, 2000). Ce résultat se confirme dans l'analyse de l'enquête (Graphique 27). En Belgique, la moitié des répondants disent connaître le terme d'habitat

groupé. Par contre, ils sont plus de 60 % en France et dans le nord de l'Europe. La différence est significative entre la Belgique et les autres entités régionales ($p=0,003$ avec la France et $p=0,063$ avec le nord de l'Europe) alors qu'elle n'est pas significative entre la France et le nord de l'Europe ($p=0,689$). Malgré la grande variabilité des réponses sur le domaine d'étude (discutée à la sous-section 4.1.2 de ce chapitre), nous avons constaté que 40 % de ceux qui font des études d'urbanisme ou d'architecture connaissent l'habitat groupé contre 55 % pour les autres ce qui est contre intuitif. Ce résultat vient renforcer le constat que les réponses à la question portant sur le domaine d'étude sont très hétéroclites et qu'il n'est pas possible d'utiliser cette caractéristique comme variable d'analyse.

Graphique 27 : Aviez-vous déjà entendu parler d'habitat groupé ? (comparaison interrégionale)



De plus, on peut observer des différences entre les entités régionales pour les définitions données. Nous avons observé que beaucoup de Belges, environ 40 %, assimilaient l'habitat groupé à une colocation ou à une copropriété classique. Pour la colocation, les différents ménages vivent dans un seul logement (« sous le même toit »). Dans ce cas, l'espace privatif est réduit à son minimum (à savoir, souvent, uniquement la chambre). Au contraire, dans une copropriété classique, l'espace privé est très largement dominant et l'espace collectif est très réduit. De plus, dans ces deux types de logements, il n'y pas nécessairement de projets communs entre les habitants.

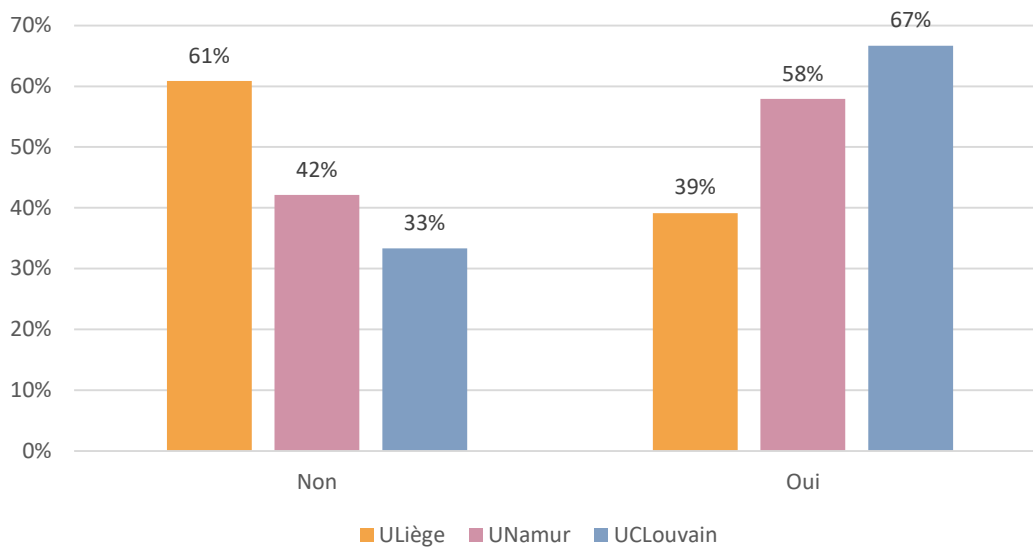
Nous avons aussi constaté que certaines personnes, et principalement des Belges, attribuent ce type de logement à une classe de population spécifique (étudiants, personnes démunies ou célibataires). Or, même s'il existe une littérature abondante sur les habitats groupés et les personnes âgées (Labit, 2015), le principe même n'est pas réservé à un type de population. Au contraire, les experts préconisent la plus grande mixité.

Enfin, dans l'analyse des définitions, on identifie rapidement les personnes qui se sont déjà intéressées à ce type de logement. Ils introduisent alors la pratique de l'auto-gouvernance, la distinction entre les espaces privatifs et collectifs et la possibilité de réduire les coûts du logement.

Pour la Belgique, nous avons aussi comparé les résultats entre les universités (ULiège, UNamur et UCLouvain) (Graphique 28). Nous constatons que les différences sont toutes aussi importantes qu'entre les entités régionales ($p=0,000$). Les étudiants de l'UCLouvain sont plus avertis du concept et ceux de l'ULiège nettement moins. Cette différence est certainement due à la proximité de nombreux d'habitats groupés dans la région de Louvain-la-Neuve. À Liège et ses environs, Habitats et Participation en recense moins d'une dizaine.

Dès lors, il nous a semblé opportun de développer les analyses en fonction de l'origine universitaire des étudiants. Ce sera l'objet de la section suivante (voir point 4.3).

Graphique 28 : Aviez-vous déjà entendu parler d'habitat groupé ? (comparaison interuniversitaire)



4.2.3.2. Les préférences dans la mise en commun d'un projet ou d'espaces domestiques

Outre la connaissance du concept, primordiale pour la diffusion de l'idée, l'envie de partager un projet commun ou des espaces du logement est essentielle dans le développement d'un projet d'habitat groupé. Nous avons demandé aux participants d'évaluer trois propositions sur leurs préférences dans la mise en commun d'un projet ou d'espaces domestiques. Pour évaluer ces propositions, les participants avaient à disposition l'échelle sémantique différentielle d'Osgood⁴⁶, qui est une échelle à cinq degrés non libellés et qui opposait les affirmations suivantes :

1. construire ou rénover un immeuble avec d'autres habitants *contre* construire ou rénover seul votre logement
2. partager une salle commune avec d'autres habitants *contre* vivre dans un logement privatif
3. partager un espace vert commun (jardin collectif) avec d'autres habitants *contre* avoir un espace vert privatif

Les résultats sont observables sur les graphiques 29, 30, 31 et 32.

Pour les trois cas, des différences entre les entités régionales sont observables. Les participants des entités régionales trouvent le plus acceptable de partager un espace vert

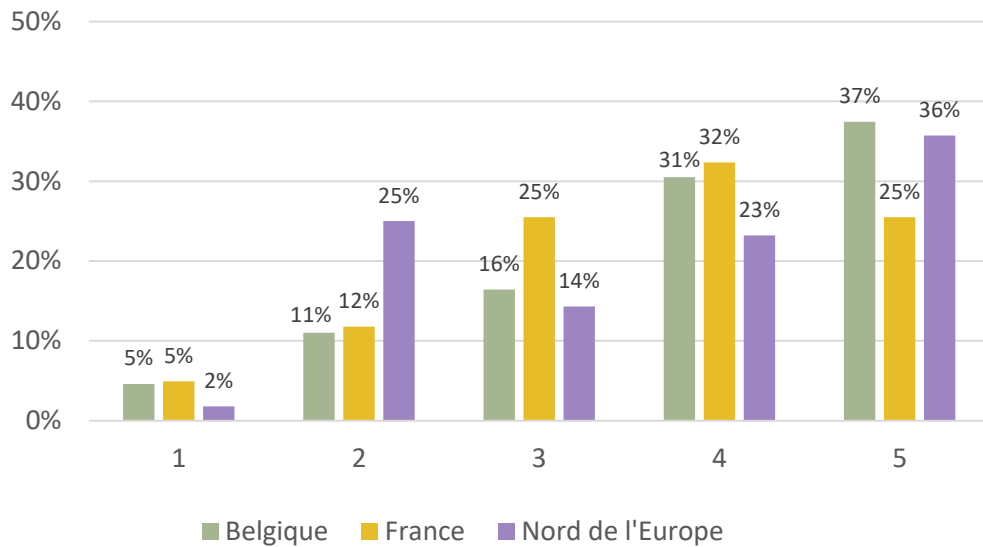
⁴⁶ L'échelle sémantique différentielle d'Osgood est un instrument mesurant deux items en opposition, le point milieu correspondant à un non-choix entre les deux items.

et sont les moins enclins à partager une pièce du logement. Enfin, les réponses sont dépendantes des réponses données aux jeux de la confiance et coopération ($p=0,001$ pour les trois questions avec la confiance, $p=0,015$ pour la relation coopération-construction, $p=0,005$ pour la relation coopération-jardin et $p=0,007$ pour la relation coopération-salle)

Pour la construction ou la rénovation d'une habitation (Graphique 29), une très grande majorité des participants souhaitent le faire individuellement. On constate une différence significative entre la Belgique et les autres entités régionales ($p=0,056$ avec la France et $p=0,051$ avec le nord de l'Europe). Cela semble indiquer que les Belges sont très individualistes. Les craintes sont principalement portées sur la difficulté à coopérer au sein du groupe. Il y a une crainte de ne pas trouver d'accord entre les différents ménages ou que certaines personnes se comportent en passager clandestin au sein du groupe. Cependant, pour les personnes plus averties sur le sujet, les craintes portent sur le manque de compétence et sur le flou législatif qui entoure ces habitats groupés. Enfin, une part marginale souligne la contrainte temporelle et les difficultés pour trouver un terrain. Cette discussion sur les désavantages de construire collectivement un logement met en avant la divergence entre les idées perçues et la réalité. En effet, nombreux sont les répondants qui craignent l'effet de passager clandestin dans le groupe alors que dans la réalité c'est plutôt les difficultés législatives qui augmentent les coûts de transaction.

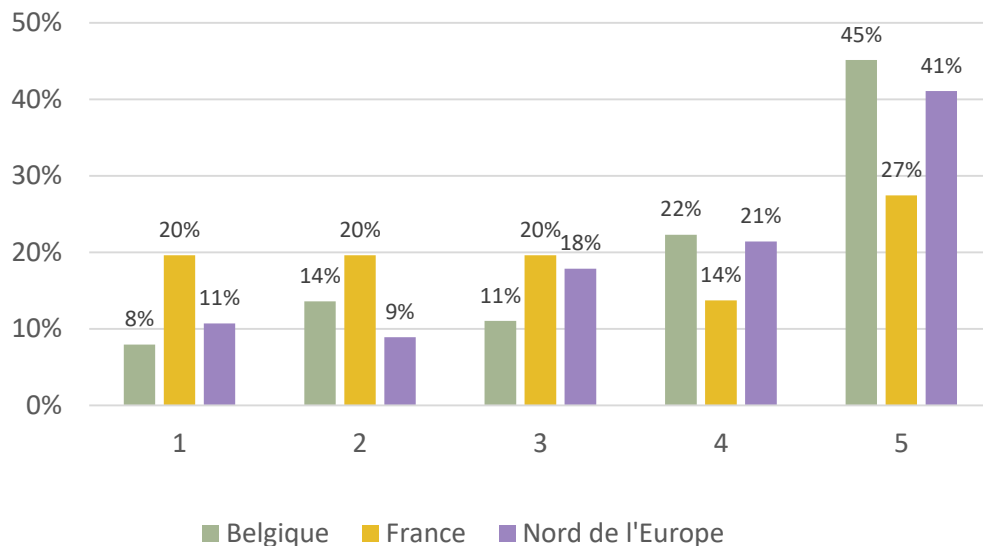
Pour ce qui est des avantages, une majorité des participants souligne l'avantage économique que peut représenter ce type de solution. Il permet de mutualiser certains aménagements. Dans la littérature, l'avantage économique est peu mis en avant car il est difficile de vérifier la réduction de coûts que présente l'auto-promotion collective (Devaux, 2015a). Une certaine proportion (environ 30 %) met aussi en avant la possibilité de partager les tâches et de profiter des compétences de chacun.

Graphique 29 : Vous vous voyez (1) construire ou rénover un immeuble avec d'autres habitants ou (5) construire ou rénover seul votre logement ? (comparaison interrégionale)



Les participants à notre session sont majoritairement contre l'idée de partager une pièce de leur maison (Graphique 30). C'est surtout le cas pour la Belgique et le nord de l'Europe ($p=0,00$ entre la Belgique et la France et $p=0,099$ entre la France et le nord de l'Europe). Par contre, pour la France, les participants sont plus enclins à l'idée de partager une pièce.

Graphique 30 : Vous vous voyez (1) partager une salle commune avec d'autres habitants ou (5) vivre dans un logement privatif ? (comparaison interrégionale)



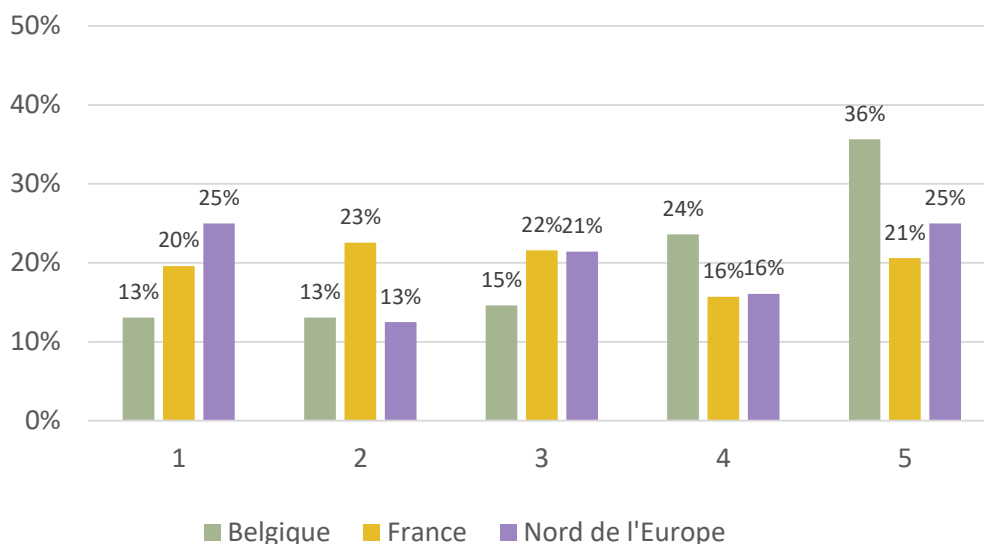
Parmi les désavantages, pour beaucoup, la perte d'intimité, de tranquillité et de liberté est mise en avant. Cet argument peut être mis en lien avec la confusion entre l'habitat groupé et la colocation, où l'espace privatif est extrêmement réduit. Ce sont surtout les Belges qui expriment cet argument (environ 70 % contre 50 % pour les Français). Si les participants avaient une vision moins biaisée, peut-être cet argument serait-il plus secondaire ? Dans la littérature sur la densité, l'importance de l'intimité est aussi un facteur limitant. « *La perte d'intimité est une des craintes les plus souvent exprimées par les personnes interrogées sur leur appréciation de la densité* » (Harou, 2015). Afin de protéger son intimité, une séparation claire entre l'espace privatif et l'espace commun est donc nécessaire.

Une autre difficulté dans la gestion commune d'une salle est le partage des tâches pour le nettoyage et l'entretien de celle-ci. Comme pour la construction, un certain nombre de répondants craignent un manque de coopération de certains habitants.

Par contre, de nombreux répondants mettent en avant l'avantage que ce type de logement permet d'améliorer la cohésion sociale. Cet avantage est surtout souligné pour les personnes isolées et les personnes âgées. L'aspect écologique (performance du bâtiment et réduction des émissions) est aussi exprimé par quelques personnes.

Enfin, une dernière question a été posée sur les espaces verts (Graphique 31). Les participants belges se démarquent des autres par leur moindre envie de partager un espace vert ($p=0,001$ avec la France et $p=0,058$ avec le nord de l'Europe). Cependant, si nous comparons avec les deux autres propositions, le jardin semble l'élément le plus acceptable à partager. D'ailleurs, dans une précédente étude réalisée en Wallonie sur le regroupement de fonds de jardin (Harou et al., 2003), 44 % des interviewés exprimaient un avis positif sur cette mesure

Graphique 31 : Vous vous voyez (1) partager un espace vert commun (jardin collectif) avec d'autres habitants ou (5) avoir un espace vert privatif? (comparaison interrégionale)

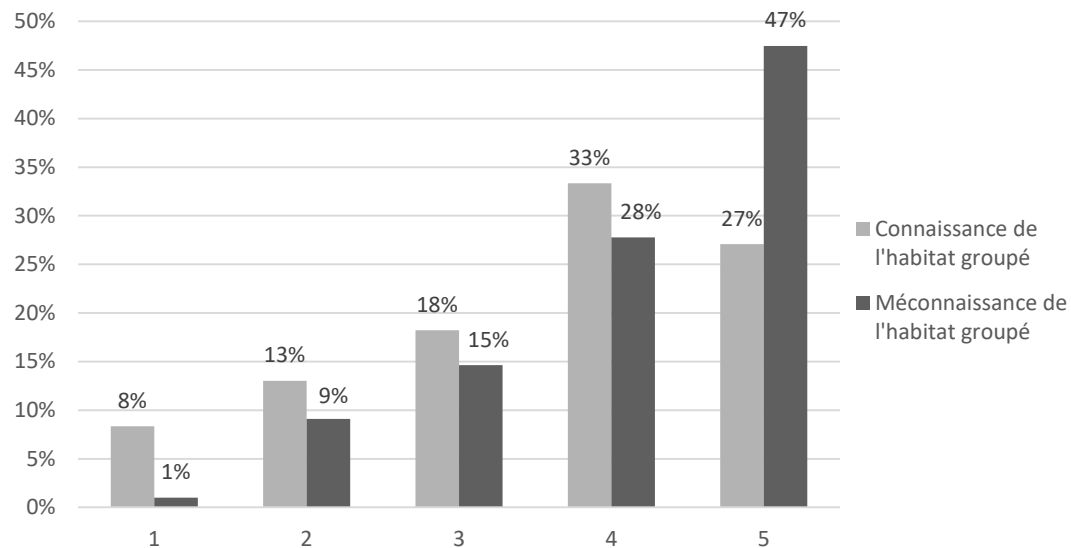


En conclusion, pour la Belgique et la France, malgré de faibles pourcentages favorables à construire ou vivre de manière plus collective, les pourcentages sont largement supérieurs à la proportion d'habitats groupés dans ces pays. Ces écarts donnent à penser que le marché potentiel pour l'habitat groupé est insuffisamment exploité. L'étude de Boyer et Leland (2018) arrive à la même conclusion pour les Etats-Unis.

Cependant, il est à noter que ces résultats sont dépendants de la connaissance du concept d'habitat groupé. En effet, le fait de le connaître influence fortement l'envie de partager la construction, une salle et le jardin ($p=0,000$). On peut notamment l'observer sur le Graphique 32. Pour les personnes qui souhaiteraient construire leur logement collectivement (1), la majorité d'entre elles sont des personnes qui connaissent l'habitat

groupé. Tandis que dans les catégories plus individuelles (5), une majorité ignore ce qu'est un habitat groupé.

Graphique 32 : Vous vous voyez (1) construire ou rénover un immeuble avec d'autres habitants ou (5) construire ou rénover seul votre logement ? Classification selon la connaissance ou la méconnaissance de l'habitat groupé



Il ressort aussi de nos analyses que les réponses aux trois propositions sont fortement dépendantes. En général, si l'on souhaite construire individuellement son logement, on préfère aussi ne pas partager de pièces avec d'autres habitants et profiter d'un jardin privatif.

Comme pour les précédentes analyses, les résultats sont fortement dépendants⁴⁷ de la propension à faire confiance appréhendée par la question sur la possibilité de « faire confiance à la plupart des gens ». Nous avons donc redressé nos sous-échantillons sur la base des valeurs de la confiance et réalisé de nouveaux tests de dépendance entre, d'une part, les nationalités et, d'autre part, les questions sur les préférences dans la mise en commun d'un projet ou d'espaces domestiques. Nous obtenons que, pour la construction et les espaces verts, les réponses sont dépendantes de la nationalité ($p=0,003$ et $p=0,011$). Les différences sont observables entre les trois entités régionales (Belgique/France ; Belgique/Nord de l'Europe et France/Nord de l'Europe). Par contre, pour le partage d'une pièce, il n'y a pas de différence significative entre les entités

⁴⁷ Test du chi-carré entre la question du WVS et la question sur le partage de la construction ($p=0,053$), entre la question du WVS et la question sur le partage de l'espace vert ($p=0,018$), entre la question du WVS et la question sur le partage d'une pièce ($p=0,004$).

régionales ($p=0,215$). Même si les valeurs évoluent légèrement entre les données originales et les données redressées, les résultats restent sensiblement les mêmes suite au redressement. Le sous-échantillon belge a l'attitude la plus individualiste et protectrice de son intimité tandis que le nord de l'Europe est plus favorable à la mise en commun d'un projet ou d'espaces domestiques. Les espaces verts restent l'espace le plus acceptable à partager.

4.2.3.3. L'expérience du partage de pièces

Enfin, une dernière question a été posée concernant l'expérience des participants. Nous avons demandé si les participants avaient déjà connu un logement où ils partageaient certaines pièces (exemples : colocation, habitat groupé, maison kangourou...). L'objectif était de savoir si l'expérience d'un logement partagé influence les préférences résidentielles.

Nous avons constaté que l'expérience du partage de pièces était différente selon les entités régionales ($p=0,000$). En effet, les Belges sont ceux qui ont eu le moins d'expérience du partage de pièces. La différence entre la France et le nord de l'Europe n'est pas significative ($p=0,276$). A cause de cette différence, nous analyserons la dépendance entre ce vécu et les préférences résidentielles uniquement pour la Belgique (point 4.3.3.2 de ce chapitre).

Tableau 26 : Pourcentage de personnes ayant déjà vécu dans un logement partagé (comparaison interrégionale)

BELGIQUE	57,18 %
FRANCE	72,55 %
NORD DE L'EUROPE	80,36 %

4.3. Comparaison interuniversitaire du sous-échantillon belge

Comme nous avons pu l'observer, il existe une différence significative dans la connaissance du concept au sein de la Wallonie et des trois universités enquêtées. En effet, les étudiants de l'UCLouvain connaissent mieux le concept que ceux de l'UNamur et de l'ULiège (Graphique 28). De plus, la proportion d'étudiants qui ont « généralement confiance dans les gens » est significativement différentes entre les trois universités ($p=0,00$) (Tableau 27).

Tableau 27 : Pourcentage de personne estimant que l'on peut faire confiance à la plupart des gens (comparaison interuniversitaire)

ULIÈGE	24 %
UNAMUR	47 %
UCLouvain	43 %
TOTAL	31 %

Ces divergences nous ont incitée à développer des analyses différenciées. Nous allons donc présenter les différences de comportement entre les différentes universités tout en redressant les données selon l'attitude de la propension à la confiance.

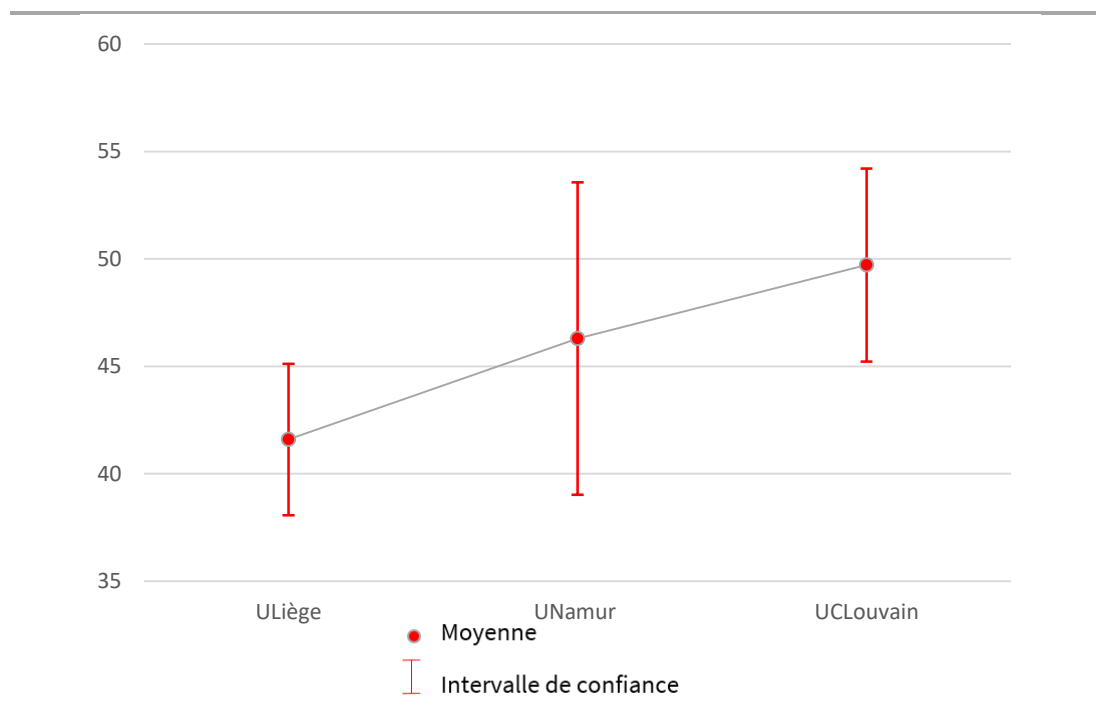
4.3.1. Évaluation de la propension à faire confiance aux accompagnateurs d'habitat groupé et la propension à se faire confiance entre habitants

Concernant le jeu pour l'évaluation de la propension à faire confiance aux accompagnateurs d'habitat groupé et aux autres habitants du groupe, les résultats obtenus après redressement sont présentés dans le Tableau 28. Nous constatons une différence entre les trois universités. En effet, les répondants de l'UCLouvain ont donné nettement plus au récepteur que les deux autres universités. La différence est significative ($p=0,009$). La différence est surtout nette entre l'ULiège et l'UCLouvain, l'UNamur se caractérisant par une situation intermédiaire (Graphique 33).

Tableau 28 : Montant S donné par les participants belges (comparaison interuniversitaire)

UNIVERSITÉ	FRÉQUENCE	MOYENNE	TRAITEMENTS	
			Avec un accompagnateur	Avec un copropriétaire
	(version avec un accompagnateur, version avec un copropriétaire)			
ULIÈGE	235 (118,117)	41,59	38,75	44,42
UNAMUR	38 (19,19)	46,29	48,88	43,70
UCLouvain	114 (49,65)	59,71	48,00	50,94
TOTAL	387 ⁴⁸ (186, 201)	45,36	42,97	47,55

Graphique 33 : Intervalles du montant S, montant redressé (Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne) (comparaison interuniversitaire)



⁴⁸ Le nombre de répondants est inférieur à celui des résultats internationaux car trois personnes de nationalité belge ne faisant pas partie des trois universités enquêtées ont répondu à notre enquête.

Les différences entre universités sont aussi significatives pour le montant envoyé à un accompagnateur ($p=0,017$) et pour le montant envoyé à un copropriétaire ($p=0,017$).

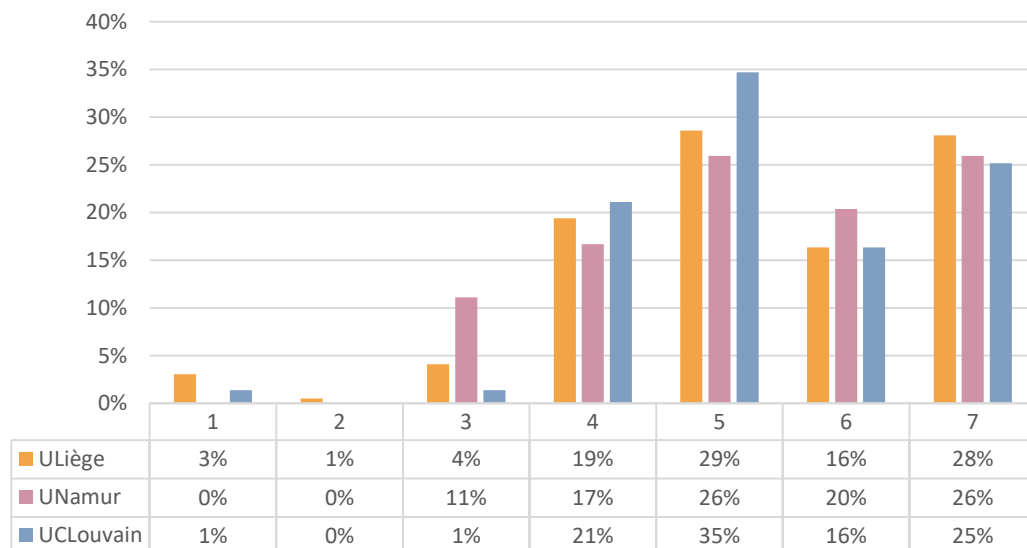
En revanche, au sein de chaque université, les différences entre les montants envoyés à un accompagnateur et les montants envoyés à un autre copropriétaire ne sont pas significatives. A l'exception de l'UNamur, les montants envoyés à un copropriétaire sont supérieurs aux montants envoyés à un accompagnateur.

Ce résultat est similaire à celui que nous avons obtenu pour les comparaisons internationales. Statistiquement, il n'est pas possible de démontrer que les populations font moins confiance à un accompagnateur mais la tendance suit ce sens. Vu la variabilité des résultats et le faible échantillon (d'autant qu'ici nous subdivisons le sous-échantillon belge), il est plus difficile de statistiquement vérifier les dépendances entre les variables.

4.3.2. Évaluation de la propension à coopérer dans un projet de développement d'habitat groupé

Pour le second jeu, il n'y a pas de différence significative entre les niveaux de coopération ($p=0,253$). Les analyses sont conformes aux analyses internationales. Dans l'ensemble des universités enquêtées, nous avons très peu de passagers clandestins (participants ayant choisi un effort de 1) et une grande majorité des répondants est prête à s'investir dans le projet (effort au-delà de 3).

Graphique 34 : Résultats du jeu de l'effort minimum (comparaison interuniversitaire)



4.3.3. L'enquête sur les connaissances et la perception de l'habitat groupé

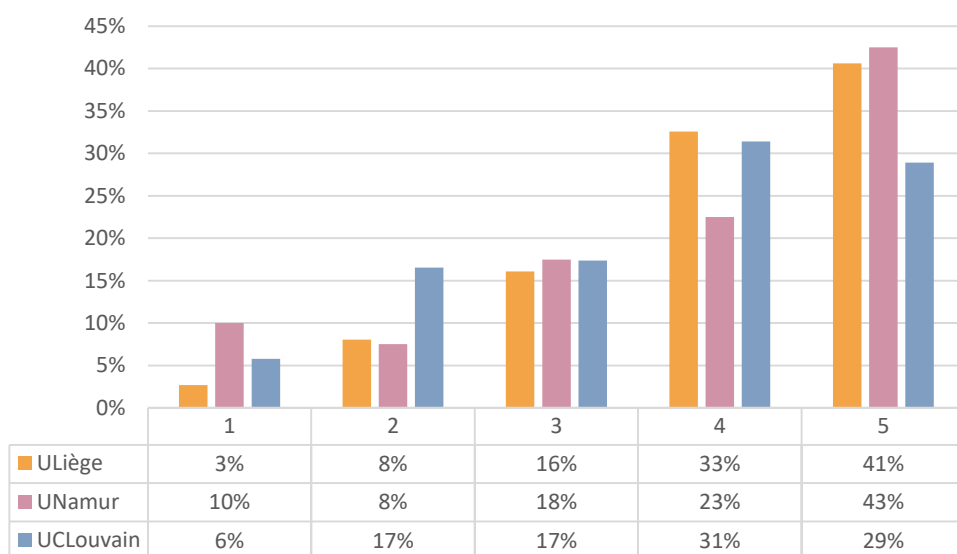
Ayant déjà analysé l'état de connaissance sur l'habitat groupé, cette section portera uniquement sur, d'une part, les préférences dans la mise en commun d'un projet ou d'espaces domestiques et sur, d'autre part, l'expérience du partage de pièces.

4.3.3.1. *Les préférences dans la mise en commun d'un projet ou d'espaces domestiques*

Concernant les résultats de l'enquête, nous constatons que les préférences résidentielles sont différentes entre les universités.

Pour la construction et la rénovation, il n'y a pas de différence significative ($p=0,347$) entre les universités. La construction collective reste l'action collective la moins plébiscitée par rapport aux autres actions collectives (Graphique 35).

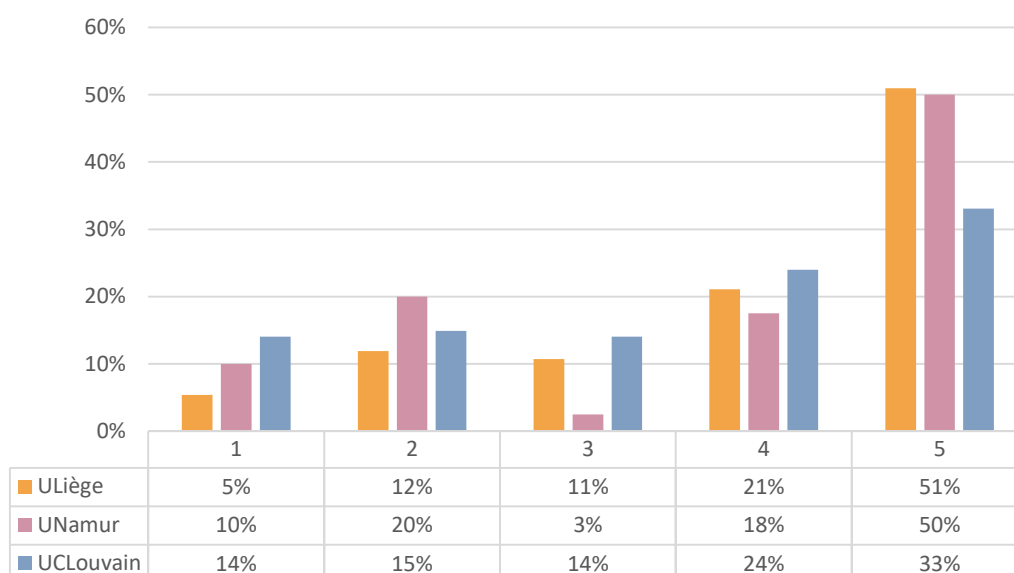
Graphique 35 : Vous vous voyez (1) construire ou rénover un immeuble avec d'autres habitants ou (5) construire ou rénover seul votre logement ? (comparaison interuniversitaire)



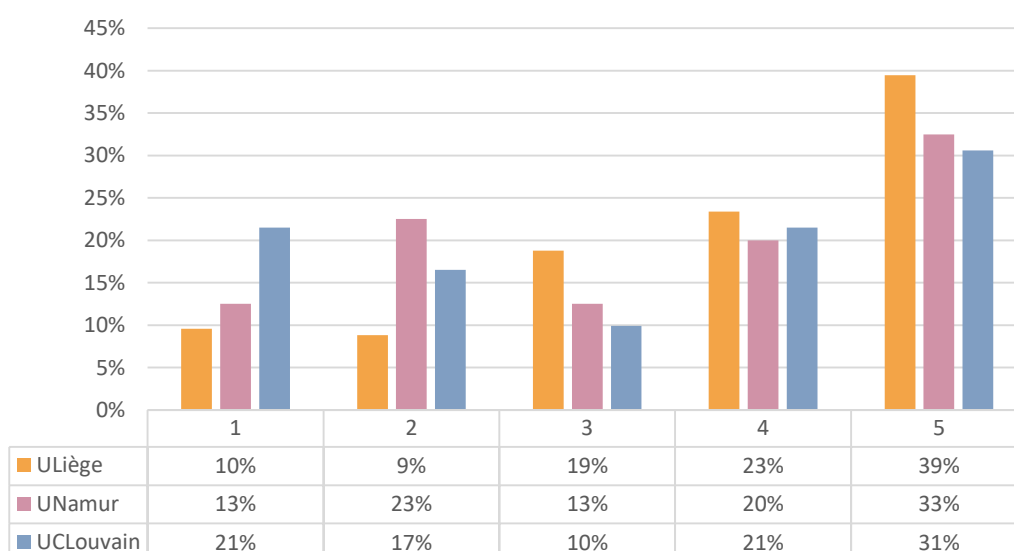
Les différences sont surtout marquées entre l'ULiège et l'UCLouvain ($p=0,011$ pour le jardin et $p=0,009$ pour la salle). Les étudiants de l'UCLouvain sont généralement plus collectifs pour leur logement (Graphique 36 et Graphique 37). Par rapport aux étudiants de l'ULiège, il y a plus du double d'étudiants qui souhaiteraient construire collectivement ou partager un espace. Cependant, une proportion relativement importante (entre un tiers et la moitié) souhaite profiter d'une solution individuelle. Les étudiants de l'UNamur ne se démarquent pas par rapport aux résultats des deux autres universités.

Au final, les espaces verts restent la solution la plus acceptable à collectiviser tandis que c'est la construction partagée qui reste l'option la moins plébiscitée.

Graphique 36 : Vous vous voyez (1) partager une salle commune avec d'autres habitants ou (5) vivre dans un logement privatif ? (comparaison interuniversitaire)



Graphique 37 : Vous vous voyez (1) partager un espace vert commun (jardin collectif) avec d'autres habitants ou (5) avoir un espace vert privatif ? (comparaison interuniversitaire)



4.3.3.2. L'expérience du partage de pièces

Nous terminons l'analyse des résultats par l'évaluation des expériences vécues. Entre les universités, les différences ne sont pas significatives ($p=0,94$). Pourtant, nous constatons qu'une plus grande proportion de Louvanistes a déjà partagé un logement. Selon une étude du SEGEFA (2011), l'on trouve 45 % de koteurs à l'UCLouvain contre 23 % à l'ULiège (uniquement sur le site de Liège). La différence est le résultat de la zone d'influence des universités. À Liège, la zone d'influence est constituée principalement d'étudiants locaux. « *L'Université de Liège est de loin celle qui est caractérisée par la concentration géographique de son recrutement la plus forte, qui rend compte de son hégémonie sur sa province, étendue maintenant au nord-est de la province du Luxembourg* » (Vandermotten, 2017, p. 13). Par contre, l'UCLouvain recrute « *largement, de manière très ubiquiste, pouvant s'appuyer sur leurs héritages philosophiques et surtout sur le vaste réseau d'enseignement catholique secondaire* » (Vandermotten, 2017, p. 13). UNamur « *dispose pour sa part d'un vaste bassin de recrutement diffus mais peu dense sur le sud-est du pays* » (Vandermotten, 2017, p. 13)

Sur base des données à notre disposition, il est difficile d'établir si les résultats sont dus à notre échantillon ou à une évolution des modes de vie des étudiants. Cependant, la caractéristique de l'expérience du logement partagé n'influence pas les réponses aux expériences et aux questions.

Tableau 29 : Pourcentage de personnes ayant déjà vécu dans un logement partagé (comparaison interuniversitaire)

ULIÈGE	54 %
UCLouvain	66 %
UNAMUR	53 %

CONCLUSION

Les conclusions de ce cinquième chapitre portent d'abord sur la validité de nos résultats. Bien consciente de la faible représentativité de notre échantillon, nous souhaitons discuter de la validité interne et externe de nos expériences. Dans une deuxième section, nous synthétiserons les principaux enseignements de ces expériences sur le développement des habitats groupés et les différences entre entités régionales et au sein de la Belgique francophone.

Validité des résultats

Dans nos expériences, nous avons voulu montrer le lien entre des attitudes nécessaires au développement d'un habitat groupé et les variables indépendantes que sont le pays d'origine et l'université fréquentée. Nous avons aussi réalisé des tests d'indépendance avec des variables démographiques (le genre et l'âge). Au vu de la taille limitée de nos échantillons, nous n'avons pas pu réaliser d'analyses plus poussées sur le domaine d'études. Nous avons montré que les attributs démographiques n'influençaient pas les résultats et que, malgré le regroupement des pays du nord de l'Europe, des différences entre entités régionales sont observables.

Nous estimons que les expériences ont été comprises par les répondants. Ces jeux ne peuvent pas avoir de réponse aberrante. Cependant, une question de compréhension a été posée avant chaque expérience et le taux de réussite est élevé (80 % pour les deux jeux). De plus, une définition du terme d'habitat groupé a été donnée au début des jeux (mais après les questions portant sur la connaissance du concept).

Concernant la représentativité de nos échantillons, malgré le faible taux de réponse, nous avons vérifié l'indépendance des âges et du genre sur les résultats. De plus, nous avons utilisé les données sur la question de la confiance du WVS pour redresser nos échantillons. Ce redressement a sensiblement influencé les résultats. Néanmoins, les différences entre les entités régionales et entre les universités ont très peu évolués (à l'exception de la France).

Concernant le redressement, nous constatons que ce sont principalement pour les universités belges et françaises, où la divergence entre notre échantillon et le WVS est la plus importante. Nous pensons que c'est lié à la méthode de recrutement dans ces universités. En effet, pour ces universités, l'ensemble des étudiants ont été contactés par mails alors que pour les autres universités la population était plus restreinte. Afin de valider nos résultats, nous avons voulu utiliser la même procédure de recrutement à l'ULiège que dans les pays du nord de l'Europe. L'échantillon ainsi obtenu serait comparé aux échantillons du nord de l'Europe. Nous avons donc contacté uniquement les étudiants du département de géographie. Malheureusement, le nombre de réponses a été

extrêmement bas (6 répondants sur 92 étudiants) et la comparaison n'est pas réalisable. Ce faible taux de réponse s'explique par le fait qu'une majorité de ces étudiants avait déjà été contactée lors de l'enquête générale. Il ne nous est pas possible de les identifier dans l'échantillon global.

Enfin, les résultats qui sont significatifs sont cohérents avec nos hypothèses et la revue de la littérature. Pour autant, nous sommes surprise de la grande différence dans les attitudes de confiance et de coopération entre la Belgique et la France.

La culture pour l'habitat groupé

Grâce aux expériences réalisées nous avons pu mettre en avant des attitudes utiles dans le développement de l'habitat groupé. Ces attitudes varient en fonction des entités régionales. Les principaux résultats sont présentés dans le Tableau 30.

Les jeux sur la confiance et la coopération ont montré des différences de comportements entre les entités régionales ainsi qu'entre les universités de la Belgique francophone. Nous avons pu mettre en avant les différences de confiance vis-à-vis d'un accompagnateur et vis-à-vis d'un copropriétaire. Cette différence concorde avec l'analyse de Devaux (2015c) sur le rejet des professionnels et la crainte de perdre le contrôle. Ce résultat est aussi en concordance avec les résultats de nombreuses applications de l'économie expérimentale qui montrent que les personnes font généralement davantage confiance à quelqu'un provenant d'un même groupe qu'eux qu'à un étranger au groupe (Tanis & Postmes, 2005).

Pour l'ensemble des entités régionales, le niveau de coopération est relativement élevé. L'échantillon belge se comporte de manière relativement similaire à l'échantillon du nord de l'Europe. Nous avons aussi pu constater, lors des premières sessions, que pour les acteurs de l'aménagement du territoire, la coopération était relativement élevée dans les trois pays. Cependant, la Norvège et les Pays-Bas se démarquaient par une coopération encore plus élevée que la Belgique. Dans cette session, malgré le redressement des échantillons, l'écart entre la Belgique francophone et l'Europe du Nord n'est pas significatif.

Les résultats où les différences sont les plus marquées sont relatifs à l'enquête sur les connaissances et la perception de l'habitat groupé. Les répondants connaissent nettement moins le concept de l'habitat groupé en Belgique et plus particulièrement à Liège. De plus, nombreux sont ceux qui en ont une image erronée. Le concept d'habitat groupé est complexe du fait de regrouper à la fois une forme d'habitat, mais aussi un mode de vie (Williams, 2008). La population de notre échantillon sous-estime l'espace privatif et l'indépendance que l'on peut trouver dans un habitat groupé. La différence de compréhension entre les entités régionales peut s'expliquer par la divergence dans les politiques publiques menées. En effet, les politiques en faveur de l'habitat groupé

apparaissent sous développé en Belgique francophone qu'en Europe du Nord ou qu'en France. De plus, les exemples sont aussi plus nombreux dans certains pays ou sur certaines parties du territoire wallon. Pour les experts interrogés par Williams (2008), une meilleure clarté du concept est nécessaire pour la diffusion de l'habitat groupé. Une stratégie marketing plus offensive et plus de modèles faciliteraient l'expansion (Williams, 2008). De fait, les attitudes des acteurs et la compréhension peuvent évoluer. Les préférences résidentielles peuvent aussi évoluer en fonction du contexte. Dans le même ordre d'idée, il a d'ailleurs été constaté une meilleure acceptabilité de la densité dans des régions wallonnes soumises à une pression foncière plus importante (Strée & Halleux, 2013).

Les résultats de notre enquête montrent qu'un pourcentage non négligeable (autour des 5 %) de notre échantillon belge est favorable à l'idée de participer à un projet d'habitat groupé. Il existe donc un intérêt significatif pour ce type de logement qui correspond à un potentiel non réalisé. Il ressort de cette conclusion que les défenseurs de l'habitat groupé devraient renforcer les efforts de communication afin de faire connaître les caractéristiques de l'habitat groupé. Des événements de promotion de l'habitat groupé sont déjà régulièrement organisés (salons, formations, visites...). En Wallonie, le premier salon de l'habitat groupé a eu lieu en 2009 et le premier salon de l'habitat groupé à Liège a eu lieu fin 2018 (Salon de l'habitat groupé et innovant à Liège le dimanche 18 novembre 2018). Enfin, un premier projet mené par la SPI, agence de développement économique pour la province de Liège, est à l'étude à Verviers.

Tableau 30 : Synthèse des résultats la deuxième session

Attitudes / Pays				Belgique	France	Nord de l'Europe
	ULiège	UNamur	UCLouvain			
Confiance	<ul style="list-style-type: none"> • Confiance significativement plus faible qu'à l'UNamur et qu'à l'UCLouvain • Niveau de confiance moins élevé pour un consultant 	<ul style="list-style-type: none"> • Confiance significativement plus élevée qu'à l'ULiège • Niveau de confiance moins élevé pour un copropriétaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Confiance significativement plus élevée qu'à l'ULiège • Niveau de confiance moins élevé pour un consultant 	<ul style="list-style-type: none"> • Confiance significativement plus élevée qu'en France • Niveau de confiance moins élevé pour un consultant 	<ul style="list-style-type: none"> • Confiance significativement plus faible qu'en Belgique et qu'en Europe du Nord • Niveau de confiance moins élevé pour un consultant 	<ul style="list-style-type: none"> • Confiance significativement plus élevée qu'en France • Niveau de confiance moins élevé pour un consultant
Coopération	<ul style="list-style-type: none"> • Niveau de coopération élevé 	<ul style="list-style-type: none"> • Niveau de coopération élevé 	<ul style="list-style-type: none"> • Niveau de coopération élevé 	<ul style="list-style-type: none"> • Niveau de coopération élevé 	<ul style="list-style-type: none"> • Niveau de coopération plus faible que les autres pays 	<ul style="list-style-type: none"> • Niveau de coopération élevé
Connaissance	<ul style="list-style-type: none"> • Une majorité de personnes ne connaît pas l'habitat groupé 	<ul style="list-style-type: none"> • Une majorité de personnes connaît l'habitat groupé 	<ul style="list-style-type: none"> • Une majorité de personnes connaît l'habitat groupé 	<ul style="list-style-type: none"> • Une majorité de personnes ne connaît pas l'habitat groupé 	<ul style="list-style-type: none"> • Une majorité de personnes connaît l'habitat groupé 	<ul style="list-style-type: none"> • Une majorité de personnes connaît l'habitat groupé

Préférences	<ul style="list-style-type: none"> • Plus individualiste pour le logement qu'à l'UCLouvain • L'espace qu'il est le plus envisageable de collectiviser est un espace vert • Réticence à collectiviser la construction 	<ul style="list-style-type: none"> • L'espace qu'il est le plus envisageable de collectiviser est un espace vert • Réticence à collectiviser la construction 	<ul style="list-style-type: none"> • Plus collectif pour leur logement qu'à l'ULiège • L'espace qu'il est le plus envisageable de collectiviser est un espace vert • Réticence à collectiviser la construction 	<ul style="list-style-type: none"> • Plus individualiste pour le logement qu'en France et qu'en Europe du Nord • L'espace qu'il est le plus envisageable de collectiviser est un espace vert • Réticence à collectiviser la construction 	<ul style="list-style-type: none"> • Plus collectif pour leur logement qu'en Belgique • Réticence à collectiviser la construction 	<ul style="list-style-type: none"> • Plus collectif pour le logement qu'en Belgique et qu'en France • L'espace qu'il est le plus envisageable de collectiviser est un espace vert • Réticence à collectiviser une salle
-------------	---	--	---	---	---	--

CHAPITRE VI. Discussions et conclusions

Cette recherche doctorale avait pour ambition d'étudier le rôle des cultures de l'aménagement sur les attitudes en faveur de l'auto-gouvernance.

Nous avons proposé une dissertation en cinq chapitres. Dans le premier chapitre, nous avons défini le concept de culture d'aménagement et nous avons proposé un modèle visant à son opérationnalisation. Les attitudes sont un élément clé de ce modèle. Dans le deuxième chapitre, nous avons défini l'auto-gouvernance à partir du concept de l'auto-organisation. Plusieurs exemples de comportement en régénération urbaine ont été invoqués à ce propos dont celui de l'habitat groupé. Dans le troisième chapitre, nous avons proposé et testé l'économie expérimentale comme méthode pour mesurer les attitudes principales en aménagement du territoire. Pour ce faire, nous avons réalisé une comparaison internationale avec des acteurs de l'aménagement du territoire. Afin d'opérationnaliser plus concrètement cette méthode à des comportements d'auto-gouvernance, nous avons décidé de la mettre en pratique avec l'exemple de l'habitat groupé. C'est pourquoi, dans le quatrième chapitre, nous avons mis en avant les principaux comportements pour développer un habitat groupé. Enfin, dans le cinquième chapitre, nous avons présenté les résultats d'expériences et d'une enquête dont l'objectif était d'étudier l'impact des cultures de l'aménagement du territoire dans le développement de l'habitat groupé.

Nous avons structuré notre conclusion générale en trois parties. Dans les deux premières parties, nous présentons successivement nos conclusions relatives aux deux thématiques principales de notre recherche : la culture de l'aménagement et l'habitat groupé. Ensuite, en troisième partie, nous exposons quelques perspectives et recommandations de recherche qui nous sont apparues au fil de nos analyses.

1. L'OPÉRATIONNALISATION DU CONCEPT DE CULTURE DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE

Afin d'opérationnaliser le concept de culture de l'aménagement, nous avons construit un modèle découlant du *Culturised planning model* de Knieling et Othengrafen (2009), auquel nous avons intégré le modèle provenant du domaine économique de Homer et Kahle (1998). Notre modèle permet ainsi d'établir des liens entre l'environnement sociétal et les artefacts. D'ailleurs, il décompose l'environnement de l'aménagement du territoire en quatre étapes qui lient les valeurs, les attitudes et les comportements.

Les attitudes sont donc au cœur de ce modèle et leur mesure est déterminante afin d'opérationnaliser le concept de culture de l'aménagement. Nous nous sommes tournée vers l'économie expérimentale afin de mesurer les attitudes. En effet, cette approche économique qui est régie par de nombreuses normes, permet d'observer des attitudes dans un environnement contrôlé.

Nous avons mesuré les attitudes en réalisant des expériences dans plusieurs pays avec des acteurs de l'aménagement du territoire. Grâce à l'utilisation de l'économie expérimentale, nous avons validé certaines hypothèses émises dans la littérature et qu'il aurait été particulièrement difficile de vérifier par un questionnaire. Nous avons pu, notamment, montrer un problème de manque de confiance et de coopération chez les acteurs belges francophones de l'aménagement du territoire.

Cependant, cette opérationnalisation n'est pas exempte de critiques.

Premièrement, les attitudes ne constituent qu'une partie de la culture de l'aménagement. Pour être complet, il faut aussi étudier les artefacts et notamment l'efficacité des pratiques. Dans notre recherche, nous nous sommes basée sur la littérature pour évaluer cet aspect mais il conviendrait d'avoir une analyse plus approfondie. Nous n'avons pas non plus étudié l'environnement sociétal car nous nous sommes principalement basée sur des expériences existantes dont le WVS et EVS. Enfin, pour être complète, il faudrait évaluer le lien de causalité de l'aménagement du territoire sur la culture.

Si l'on souhaite être complet dans l'opérationnalisation, l'économie expérimentale pour mesurer les attitudes des acteurs ne peut être qu'une étape du processus.

L'économie expérimentale peut aussi paraître extrêmement réductrice et simplificatrice par rapport à la complexité de la culture de l'aménagement. Premièrement, pour éviter les biais cognitifs, les instructions sont relativement simplistes par rapport aux réalités. Ensuite, la mesure quantitative des attitudes peut entraîner des généralités dans les analyses et l'absence de nuances. C'est pourquoi nous avons complété ces expériences par quelques questions ouvertes et avons essayé de nuancer les résultats quantitatifs. Il faut donc être conscient de cette faiblesse quant à l'usage de cette méthode quantitative.

Enfin, d'autres méthodes existent pour évaluer les attitudes, notamment l'enquête. Des enquêtes auraient pu évaluer aussi les mêmes attitudes mais ce type d'évaluation entraînerait certains biais. En effet, l'enquête révèle des intentions déclarées et entraîne de nombreux biais (*warm glow*, *stratégique* ou *d'ancrage*). Par contre, l'expérience, même si elle n'est pas rémunérée, permet d'approcher le comportement effectif. En effet, les expériences permettent de valider des hypothèses émises résultant principalement d'études de cas.

2. LE DÉVELOPPEMENT DE L'HABITAT GROUPÉ

Afin de vérifier l'opérationnalisation de notre modèle pour des comportements d'auto-gouvernance, nous avons choisi de nous concentrer sur une pratique qui est celle de l'habitat groupé.

Les résultats des chapitres IV et V concernent directement l'habitat groupé. La grille d'analyse d'Ostrom, la mesure de différentes attitudes et l'étude de la connaissance et de la perception auprès d'étudiants a permis de mettre en avant plusieurs problématiques qui expliquent le faible niveau de développement de l'habitat groupé en Belgique.

Tout d'abord, les expériences ont permis d'avoir une idée de l'importance des facteurs. De nos analyses, il est ressorti que, en comparaison avec d'autres pays, c'était la connaissance, la perception et les préférences résidentielles qui nous défavorisent le plus en Belgique francophone pour le développement d'habitats groupés. Afin de remédier à ces carences, il convient d'informer davantage la population (Williams, 2018).

Dans la pratique, il existe aussi de nombreux freins mis en exergue dans l'analyse des études de cas. La complexité juridique et la gestion de groupe nécessitent une ingénierie pour réussir le développement d'un habitat groupé dans des délais respectables. À travers les cas d'étude, nous avons l'impression que cette ingénierie se développe en Belgique, mais des investigations plus approfondies devraient être réalisées sur ce sujet. En plus d'un développement de l'expertise, une participation des autorités publiques pourrait aussi contribuer au développement de l'autopromotion collective. Contrairement aux pays voisins, la participation d'acteurs publics est très limitée. Par exemple, à Fribourg, à Almere et à Strasbourg (Bresson et Tummers, 2014), il y a une réelle volonté des autorités pour promouvoir l'habitat groupé. Il y existe diverses aides qui portent généralement sur l'acquisition du terrain ou sur la consultance. En Wallonie et à Bruxelles, ces pistes devraient être envisagées si l'on tient réellement à soutenir ce modèle alternatif de coordination dans la production de logements.

Il ressort de nos expériences et de nos enquêtes que plusieurs résultats sont encourageants dans la perspective de développer davantage l'habitat groupé. Premièrement, la propension à faire confiance à un accompagnateur ou à un autre habitant n'est pas significativement différente par rapport aux régions du nord de l'Europe et est même supérieure par rapport à la France. Or, dans nos premières analyses, nous avons démontré que les acteurs belges de l'aménagement du territoire travaillant dans le secteur public ou privé avaient une tendance à faire moins confiance que les Norvégiens et les Néerlandais. Il en est de même pour la coopération. Dans ce cadre, il semblerait que les Belges soient davantage enclins à coopérer dans un projet impliquant leur logement et au sein d'un groupe clairement identifié. Il serait intéressant de vérifier si cette affirmation est aussi valable pour d'autres types de pratiques auto-gouvernées.

Le deuxième résultat encourageant est le pourcentage de personnes intéressées par l'habitat groupé (5%). Il s'agit là d'un pourcentage sans commune mesure avec le taux de personnes belges vivant dans des habitats groupés. Si les mesures proposées ci-dessus permettent une meilleure connaissance de l'habitat groupé et une réduction des coûts de transaction, le nombre d'habitats groupés en Belgique pourrait fortement progresser.

3. PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS

3.1. L'opérationnalisation de la culture de l'aménagement

En ce qui concerne la culture de l'aménagement, l'état de l'art que nous avons réalisé a balayé une série de problématiques inhérentes à ce concept.

Premièrement, nous avons expliqué la difficulté de définir le concept. Toutefois, cela n'empêche pas que de nombreuses recherches actuelles tentent de l'approfondir. Nous espérons que ces recherches pourront tendre vers un plus grand consensus sur le concept en question.

Deuxièmement, nous avons mis en avant le manque d'opérationnalisation du concept. Nous avons proposé un modèle et une méthode afin de mesurer des attitudes pour différencier des cultures de l'aménagement. Cependant, la méthode ne permet pas d'opérationnaliser l'ensemble du concept de la culture de l'aménagement selon le modèle de Knieling et Othengrafen (2009). De plus, elle présente certaines limites (voir la section 1 de ce chapitre). Tout comme pour la définition, des recherches supplémentaires pour élargir les méthodologies sont nécessaire. Une méthode qui est pourrait être explorée correspondent aux « *serious game* ».

« Un "serious game" est un jeu vidéo (avec un environnement réaliste ou artificiel) auquel les auteurs rattachent une composante pédagogique. L'intégration ou non de la composante réaliste rapproche les jeux sérieux des jeux de simulation qui sont définis comme un modèle simplifié et dynamique d'un système réel ou hypothétique, où les joueurs sont en position de compétition ou de coopération, où les règles structurent les actions des joueurs et où le but poursuivi est de gagner » (Sauvé, 2008). Les « *serious games* » ont plusieurs objectifs. Outre le fait d'être un outil éducatif ou pédagogique, les « *serious games* » peuvent permettre des études scientifiques. L'économie expérimentale peut être considérée comme un « *serious game* » mais les « *serious games* » ne sont pas aussi normés que les expériences économiques.

Concernant l'utilisation de l'économie expérimentale dans le domaine de l'aménagement du territoire, il nous apparaît essentiel de présenter les limites de cette méthode mais aussi certaines perspectives de recherche que cette méthode peut apporter à l'aménagement du territoire.

Dans les différentes sessions, nous avons souligné la difficulté de recruter des participants. Sur la base de notre pratique, le renouvellement d'enquête par internet nous semble inefficace. Les professionnels mais aussi les étudiants sont souvent sollicités pour ce type de participation. Afin d'accroître le taux de participation, nous pensons que les expériences faites en laboratoire sont plus efficaces. Pour les étudiants, il serait possible d'organiser des sessions durant les heures de cours. Pour les professionnels, il serait sûrement possible d'organiser des sessions lors de conférences. Dans ce cadre, des expériences plus dynamiques pourraient être réalisées. Les joueurs pourraient plus facilement jouer l'un contre l'autre mais il serait aussi possible d'obtenir les résultats en direct à l'aide de plateformes comme Socartiev ou Woodclap.

Cependant, la réalisation d'expériences lors d'évènements en dehors d'un laboratoire prévu à cet effet présente, à nos yeux, un gros désavantage. En effet, il est difficile de contrôler les échanges entre les participants. Or il est préférable qu'il n'y ait pas de communication et d'échange entre les participants (voir section 1.2 du chapitre III).

Concernant les jeux, nous n'avons développé qu'une petite partie des approches possibles et il nous semble important de réaliser des expériences où l'échange d'information serait possible, qu'elles soient contrôlées ou libres. Nous avons eu des remarques critiquant le fait que nos expériences ne permettaient pas de dialoguer entre joueurs. Pour ces joueurs, c'était un frein au développement de la confiance et de la coopération.

La répétition d'expériences avec son impact sur l'effet d'apprentissage serait aussi une piste intéressante à développer.

Enfin, il existe de nombreux autres jeux qui étudient des attitudes, non investiguées dans cette recherche et qui pourraient être transposés au domaine de l'aménagement du territoire.

3.2. L'auto-organisation dans le domaine de l'aménagement du territoire

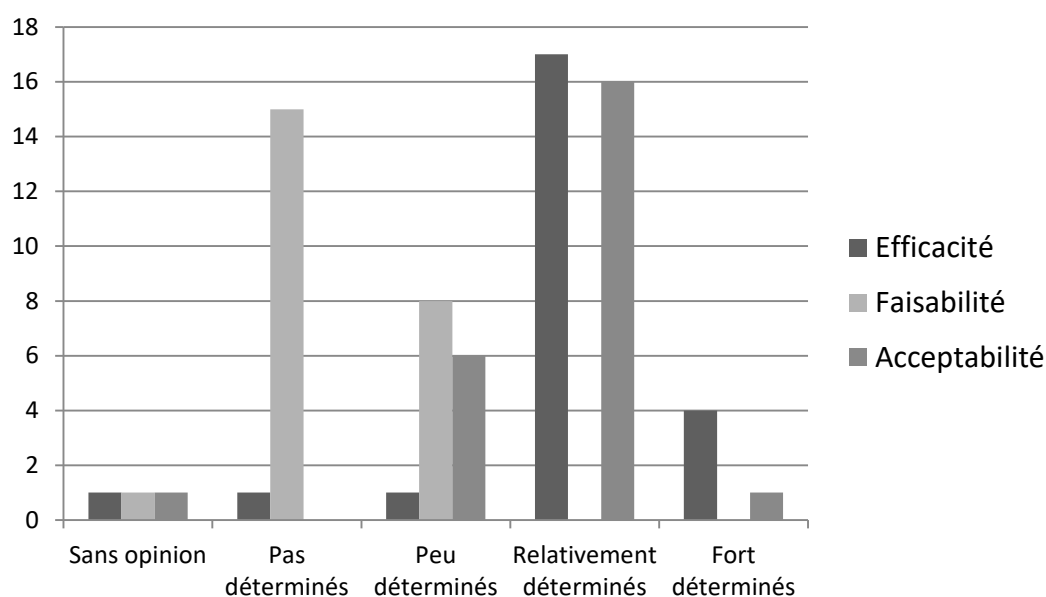
Dans le second chapitre, nous avons défini l'auto-gouvernance en présentant les deux sens du concept de l'auto-organisation. Nous avons fait le choix de ne pas poursuivre l'étude de l'auto-organisation spontanée. Pourtant, de nombreux exemples de pratiques d'auto-organisation spontanée sont présents en aménagement du territoire. Il reste donc un pan du concept à investiguer pour en connaître l'ampleur, préciser l'impact de la culture de l'aménagement du territoire et les moyens pour promouvoir, s'il y a un intérêt, ces pratiques.

Concernant l'auto-gouvernance, pour cette recherche doctorale nous avons fait le choix d'étudier l'habitat groupé. Mais il existe d'autres pratiques de comportements auto-gouvernés (voir les exemples présentés à la partie 6 du chapitre II). Nous avons présenté

certains exemples dans le manuscrit qui pourraient, eux aussi, faire l'objet d'une étude approfondie. Une démarche similaire à celle que nous avons mise en place pour étudier l'habitat groupé permettrait d'identifier les comportements importants dans leur développement et l'impact des différences de cultures de l'aménagement dans leur développement. Ces études permettraient d'évaluer le potentiel de ces pratiques en Belgique mais aussi d'identifier sur quels aspects il adviendrait d'intervenir s'il existe une volonté de développer davantage la pratique.

Nous pensons à une recherche similaire sur le remembrement-relotissement. Dans le cadre d'une recherche pour la Région wallonne, nous avons fait évaluer des propositions dont l'objectif est de limiter la consommation d'espace sans accentuer les tensions sur les marchés du logement (Dethier et Halleux, 2014). L'une de ces propositions était d'expliquer l'outil du remembrement-relotissement. 26 experts du secteur public, parapublic et privé ont évalué l'outil en termes d'efficacité, de faisabilité et d'acceptabilité. De cette évaluation, il ressort que la mesure est peu réalisable. Pourtant, elle est jugée comme plutôt efficace et acceptable (figure 31).

Figure 31: Appréciations sur l'efficacité, la faisabilité et l'acceptabilité du remembrement-relotissement



Source : Dethier et Halleux, 2014, p. 52

Les experts ont relevé trois difficultés principales à la mise en place du remembrement-relotissement en Wallonie.

Le frein principal au développement de cet outil est la prégnance du droit de propriété en Belgique. De plus, les propriétaires accordent généralement une valeur affective importante à leur terrain. Des négociations et des accords entre propriétaires semblent peu plausibles selon les experts interrogés. D'autant plus que, pour avoir des opérations d'envergure importante, le nombre de propriétaires impliqués augmentera et réduira par la même occasion la chance d'aboutir à un accord.

Un second frein consiste en l'évaluation des valeurs foncières. Des terrains, même proches, peuvent avoir des valeurs fort différentes sur le marché en fonction des aménités et des nuisances situées à proximité immédiate. L'évaluation de leur effet sur la valeur foncière est un exercice complexe qui demande une expertise dont, à ce jour, les autorités régionales et locales ne disposent pas.

Enfin, pour développer le remembrement-relotissement, il faut aussi mettre en place des mesures pour éviter le phénomène de « passagers clandestins ». Or, à ce jour, la législation wallonne semble désarmée par rapport à cette problématique et le nouveau code n'y apporte toujours pas de solution.

Nous pensons que les résultats de notre enquête de 2014 sont fortement dépendants des attitudes de propension à coopérer et des valeurs attachées au terrain. L'opérationnalisation de la culture de l'aménagement pourrait donc être fort utile pour poursuivre l'analyse de cette pratique.

3.3. L'étude de l'habitat groupé

Enfin, les connaissances sur l'habitat groupé en Belgique pourraient être approfondies. Il serait intéressant, par le biais des solutions proposées ci-dessous, d'agrandir nos échantillons pour valider les résultats avec des échantillons plus représentatifs. Au vu de nos résultats, il serait aussi intéressant de vérifier les différences au sein de la Wallonie par un panel plus large mais aussi en travaillant à partir d'une enquêtée avec une plus grande diversité d'âges et de formations. De plus, nos analyses se sont concentrées en Wallonie et un peu à Bruxelles mais la comparaison avec des expériences similaires en Flandre serait une réelle plus-value.

Enfin, n'oublions pas que la culture ainsi que la culture de l'aménagement évoluent dans le temps. Au vu de l'augmentation des cas d'habitats groupés, et moyennant une information accrue sur la pratique ainsi que d'autres évolutions sociétales qui sont difficilement prévisibles, les résultats pourraient évoluer.

Bibliographie

- Alba, D., & Mancret-Taylor, V. (2014). A la recherche du bien commun territorial. *Traits d'agences*, 70(24).
- Alesina, A., & Giuliano, P. (2015). Culture and institutions. *Journal of Economic Literature*, 53(4), 898–944.
- Alterman, R. (2012). *Land Use Regulations and Property Values: The "Windfalls Capture" Idea Revisited*. Rochester, NY: Social Science Research Network. Retrieved from <https://papers.ssrn.com/abstract=2309571>
- Andersen, S., Harrison, G. W., Lau, M. I., & Rutström, E. E. (2006). Elicitation using multiple price list formats. *Experimental Economics*, 9(4), 383–405. <https://doi.org/10.1007/s10683-006-7055-6>
- Arnouts, R., & van der Zouwen, M. (2012). Analysing governance modes and shifts — Governance arrangements in Dutch nature policy. *Forest Policy and Economics*, 16, 43–50. <https://doi.org/10.1016/J.FORPOL.2011.04.001>
- Arnstein, S. R. (1969). A Ladder Of Citizen Participation. *Journal of the American Institute of Planners*, 35(4), 216–224. <https://doi.org/10.1080/01944366908977225>
- Arrow, K. J. (1974). *The Limits of Organization*. New York: Norton.
- Bak, P. (Per). (1996). *How nature works : the science of self-organized criticality*. New York: Copernicus.
- Becker, C. J., Grossman, S. A., & Dos Santos, B. (2011). *Business Improvement Districts: Census and National Survey*. (International Downtown & Association, Eds.). Washington, DC.
- Becker, G. S. (1996). Preferences and values. In *Accounting for tastes* (pp. 3–23). Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Benelli, N. (2017). Le rôle des *Business Improvement Districts* dans la recomposition des activités de service public à New York. *Revue Française d'administration Publique*, 163(3), 521. <https://doi.org/10.3917/rfap.163.0521>
- Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior*, 10(1), 122–142. <https://doi.org/10.1006/game.1995.1027>
- Bernard, N., De Pauw, G., & Géronnez, L. (2010). Coopératives de logement et Community Land Trusts. *Courrier Hebdomadaire Du CRISP*, 2073(28), 5. <https://doi.org/10.3917/cris.2073.0005>
- BIDs Belgium. (n.d.). BIDs in Belgium. Consulté le 21 novembre 2018 sur <http://bids-belgium.com/about-bids/bids-in-belgium/>
- Blackwell, C., & McKee, M. (2003). Only for my own neighborhood?: Preferences and

voluntary provision of local and global public goods. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 52(1), 115–131. [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(02\)00178-6](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(02)00178-6)

- Bollier, D. (2014). *La renaissance des communs : pour une société de coopération et de partage*. Paris: Editions Charles Léopold Mayer. Retrieved from http://docs.eclm.fr/pdf_livre/364RenaissanceDesCommuns.pdf
- Bonabeau, E., Theraulaz, G., Deneubourg, J. L., Aron, S., & Camazine, S. (1997). Self-organization in social insects. *Trends in Ecology & Evolution*, 12(5), 188–193.
- Bonner, S. E., & Sprinkle, G. B. (2002). The effects of monetary incentives on effort and task performance: theories, evidence, and a framework for research. *Accounting, Organizations and Society*, 27(4), 303–345. [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(01\)00052-6](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(01)00052-6)
- Boonstra, B. (2015). *Planning strategies in an age of active citizenship: a post-structuralist agenda for self-organization in spatial planning* (Vol. 7). PhD Series in Planning. <https://doi.org/10.17418/PHD.2015.978949193715>
- Boonstra, B., & Boelens, L. (2011). Self-organization in urban development: towards a new perspective on spatial planning. *Urban Research & Practice*, 4(2), 99–122. <https://doi.org/10.1080/17535069.2011.579767>
- Booth, P. (2011). Culture, planning and path dependence: some reflections on the problems of comparison. *The Town Planning Review*, 82(1), 13–28. <https://doi.org/10.3828/tpr.2011.4>
- Boyer, R. H. W., & Leland, S. (2018). Cohousing For Whom? Survey Evidence to Support the Diffusion of Socially and Spatially Integrated Housing in the United States. *Housing Policy Debate*, 1–15. <https://doi.org/10.1080/10511482.2018.1424724>
- Bresson, S., & Tummers, L. C. (2014). L'habitat participatif en Europe: Vers des politiques alternatives de développement urbain? *Métropoles*, 15.
- Buitelaar, E., & Bregman, A. (2016). Dutch land development institutions in the face of crisis: trembling pillars in the planners' paradise. *European Planning Studies*, 24(7), 1281–1294.
- Buitelaar, E. (2003). Neither market nor government: Comparing the performance of user rights regimes. *Town Planning Review*, 74(3), 315–330. <https://doi.org/10.3828/tpr.74.3.4>
- Camerer, C. F., & Hogarth, R. M. (1999). The Effects of Financial Incentives in Experiments: A Review and Capital-Labor-Production Framework. *Journal of Risk and Uncertainty*, 19(1–3), 7–42. <https://doi.org/10.1023/A:1007850605129>
- Carriou, C., & D'Orazio, A. (2015). « L'habitat participatif », quand les institutions militent. *Socio-anthropologie*, (32), 139–154. <https://doi.org/10.4000/socio-anthropologie.1939>
- Carriou, C., Ratouis, O., & Sander, A. (2012). Effervescences de l'habitat alternatif. *Métropolitiques*. Retrieved from <https://hal-univ-paris10.archives-ouvertes.fr/hal-01640240/>

- Cartwright, E., Gillet, J., & Van Vugt, M. (2013). Leadership by example in the weak-link game. *Economic Inquiry*, 51(4), 2028–2043. <https://doi.org/10.1111/ecin.12003>
- Chakravarty, S., & Fonseca, M. A. (2012). *The Effect of Social Fragmentation on Public Good Provision: an Experimental Study* (12 No. 7). University of Exeter, Department of Economics.
- Charness, G., Gneezy, U., & Imas, A. (2013). Experimental methods: Eliciting risk preferences. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 87, 43–51. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2012.12.023>
- Charness, G., & Viceisza, A. (2011). *Comprehension and risk elicitation in the field: Evidence from rural Senegal* (No. 01135). International Food Policy Research Institute (IFPRI).
- Chen, D. L., Schonger, M., & Wickens, C. (2016). oTree—An open-source platform for laboratory, online, and field experiments. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 9, 88–97.
- Chuah, S.-H. (2010). Do Human Values Explain Economic Behavior? An Experimental Study. *NUBS Research Paper Series*, 2010–01. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1535312>
- Commission des Communautés européennes. (1997). *The EU Compendium of Spatial Planning Systems and Policies* (Regional D). Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Commission des Communautés européennes. (1999). *The European Spatial Development Perspective: Towards Balanced and Sustainable Development of the Territory of the European Union*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Community Land Trust Bruxelles. (n.d.). *CLTB – Community Land Trust Bruxelles* — Brussel. Consulté le 28 novembre 2018 sur <https://cltb.be/fr/>
- Concina, L. (2014). *Risk attitude & Economics. Foundation for an industrial safety culture* (Vol. 2014–01). Toulouse. <https://doi.org/http://www.foncsi.org/>
- Crosetto, P., & Filippin, A. (2013). The “bomb” risk elicitation task. *Journal of Risk and Uncertainty*, 47(1), 31–65. <https://doi.org/10.1007/s11166-013-9170-z>
- Croson, R. (2002). Why and how to experiment: Methodologies from experimental economics. *U. Ill. L. Rev.*, 921–946. Retrieved from https://heinonline.org/hol-cgi-bin/get_pdf.cgi?handle=hein.journals/unilllr2002§ion=34
- Croson, R. (2005). The Method of Experimental Economics. *International Negotiation*, 10(1), 131–148. <https://doi.org/10.1163/1571806054741100>
- Croson, R., & Buchan, N. (1999). Gender and Culture: International Experimental Evidence from Trust Games. *The American Economic Review*, 89(2), 386–391. <https://doi.org/10.1257/aer.89.2.386>
- Croson, R., & Gächter, S. (2010). The science of experimental economics. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 73(1), 122–131. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2009.09.008>

- Cultplan. (2007). *Cultural Differences in European Cooperation. Learning from Interreg Practice*. Wageningen: Alterra.
- Dardot, P., & Laval, C. (2010). Du public au commun. *Revue Du MAUSS*, 35(1), 111-122. <https://doi.org/10.3917/rdm.035.0111>
- Davis, D. D., & Holt, C. A. (1993). *Experimental economics*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Dawes, R. M. (1973). The commons dilemma game: An n-person mixed-motive game with a dominating strategy for defection. *ORI Research Bulletin*, 13(2), 1-12.
- Dawes, R. M. (1975). Formal models of dilemmas in social decision-making. In *Human Judgment and Decision Processes: Formal and Mathematical Approaches* (pp. 87-108). New York: Academic Press. Retrieved from <http://www.dtic.mil/docs/citations/ADA006188>
- de Jong, E. (2013). *Culture and Economics: On Values, Economics and International Business*. Londres: Routledge.
- De Moor, T. (2012). Eclaircissement conceptuel. In *Les Biens communs: comment (co)gérer ce qui est à tous ? actes du colloque organisé le 9 mars 2012 à Bruxelles par les trois fondations politiques écologistes : Oikos, GEF et Etopia* (pp. 7-10). Bruxelles: Etopia. Retrieved from http://www.etopia.be/IMG/pdf/biens_communs_fr_web-2.pdf
- de Olde, C. (2015). *Moving forward Comparative Planning Studies: Beyond Planning Cultures and Institutionalism* (Working paper presented at the ISA RC21 Conference The Ideal City: between myth and reality). Urbino, Italie.
- de Vries, Jasper. (2014). *Understanding trust Longitudinal studies on trust dynamics in governance interactions*. Wageningen University. Retrieved from <http://library.wur.nl/WebQuery/wurpubs/fulltext/318666>
- de Vries, Jochem. (2015). Planning and Culture Unfolded: The Cases of Flanders and the Netherlands. *European Planning Studies*, 23(11), 2148-2164. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1018406>
- Declève, B., Salembier, C., Mezoued, A., Declève, M., & Kaufmann, V. (2018). *Récits d'urbanisme et question des communs*. Edx. Retrieved from <https://www.edx.org/course/recits-durbanisme-et-question-des-communs-0>
- Delahaye, J.-P. (2003). On se sacrifie... pour nuire aux autres! *Pour La Science*, 304(février), 98-102.
- Denèfle, S., & Sylvette. (2015). L'habitat participatif comme exemplum des évolutions socio-politiques récentes. *Socio-Anthropologie*, 32, 155-167. <https://doi.org/10.4000/socio-anthropologie.1949>
- Dethier, P., & Halleux, J.-M. (2014). Production de l'habitat et enjeux territoriaux. Conférence Permanente du Développement Territorial. Retrieved from <http://orbi.ulg.ac.be/handle/2268/175048>
- Dethier, P., & Halleux, J.-M. (2019). Habitat groupé et autopromotion collective : quel accompagnement pour favoriser l'auto-organisation? *Bulletin de la Société*

- Devaux, C. (2012). De l'expérimentation à l'institutionnalisation: l'habitat participatif à un tournant?. *Métropolitiques*.
- Devaux, C. (2015a). *L'habitat participatif: de l'initiative habitante à l'action publique*. Rennes: Presses universitaires de Rennes.
- Devaux, C. (2015b). L'habitat participatif : vers la démocratisation de la production du logement ? *Lien Social et Politiques*, (73), 157. <https://doi.org/10.7202/1030956ar>
- Devaux, C. (2015c). Concevoir et gérer l'habitat en commun. *Socio-Anthropologie*, (32), 71–86. <https://doi.org/10.4000/socio-anthropologie.1900>
- Dohmen, T. J., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J., & Wagner, G. G. (2005). *Individual Risk Attitudes: New Evidence from a Large, Representative, Experimentally-Validated Survey* (No. 1730). Bonn, Allemagne: Social Science Research Network. Retrieved from <http://papers.ssrn.com>
- Doney, P. M., Cannon, J. P., & Mullen, M. R. (1998). Understanding the Influence of National Culture on the Development of Trust. *The Academy of Management Review*, 23(3), 601–620. <https://doi.org/10.2307/259297>
- Donzelot, J., & Epstein, R. (2006). Démocratie et participation : l'exemple de la rénovation urbaine. *Esprit*, 2006(7), 5–34. <https://doi.org/10.3917/espri.0607.0005>
- Druckman, J. N., & Kam, C. D. (2009). Students as Experimental Participants: A Defense of the "Narrow Data Base." *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1498843>
- Druif, S. (2018). *There is "us" in trust: a study about the role of trust in dutch urban land readjustment processes*. Utrecht University. Retrieved from <https://mail.ulg.ac.be/service/home/~/?auth=co&loc=fr&id=29497&part=2>
- Dynamo Coop. (n.d.). Présentation. Consulté le 21 novembre 2018 sur <http://www.dynamocoop.be/dynamocoop/le-projet/>
- Eber, N. (2006). À la recherche de l'Homo oeconomicus... et si le commerce adoucissait les mœurs ? *Revue Du MAUSS*, 27(1), 343–353. <https://doi.org/10.3917/rdm.027.0343>
- Eber, N. (2013). *Théorie des jeux* (3ième ed.). Paris: Dunod. Retrieved from <https://www.dunod.com/sites/default/files/atoms/files/9782100591756/Feuilleage.pdf>
- Eber, N., & Willinger, M. (2005). *L'économie expérimentale. Repères*. Paris: La Découverte.
- Eckel, C. C., & Grossman, P. J. (2005). Managing diversity by creating team identity. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 58, 371–392. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2004.01.003>
- Egerö, B. (2014). *Puzzling patterns of co-housing in Scandinavia*. unpublished. Retrieved from [http://kollektivhus.nu/pdf/Bertil Lidewij article corr aug 14.pdf](http://kollektivhus.nu/pdf/Bertil%20Lidewij%20article%20corr%20aug%2014.pdf)

- Ernste, H. (2012). Framing cultures of spatial planning. *Planning Practice and Research*, 27(1), 87–101. <https://doi.org/10.1080/02697459.2012.661194>
- Eurostat (2016). Base de données
- Facchini, F. (2008). Culture, diversité culturelle et développement économique : une mise en perspective critique de travaux récents. *Revue Tiers Monde*, 195(3), 523–554. <https://doi.org/10.3917/rtm.195.0523>
- Faludi, A. (2004). Spatial planning traditions in Europe: their role in the ESDP process. *International Planning Studies*, 9(2–3), 155–172. <https://doi.org/10.1080/1356347042000311758>
- Fehr, E., Fischbacher, U., von Rosenbladt, B., Schupp, J., & Wagner, G. G. (2002). A nation-wide laboratory: Examining trust and trustworthiness by integrating behavioral experiments into representative surveys. *Schmoller Jahrbuch*, 122, 519–542.
- Fogele, B. (2016). *Socio-technical transitions: a case study of co-housing in London*. University of London.
- Foster, S. R. (2011). Collective Action and the Urban Commons. *Notre Dame Law Review*, 87, 57–134.
- Friedmann, J. (2005). Globalization and the emerging culture of planning. *Progress in Planning*, 64(3), 183–234. <https://doi.org/10.1016/j.progress.2005.05.001>
- Friedmann, J. (2012). Varieties of Planning Experience: Toward a Globalized Planning Culture? In *The Oxford Handbook of Urban Planning* (pp. 87–98). Oxford: Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195374995.013.0005>
- Gächter, S., Herrmann, B., & Thöni, C. (2010). Culture and cooperation. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 365(1553), 2651–2661. <https://doi.org/10.1098/rstb.2010.0135>
- Gächter, S., Johnson, E. J., & Herrmann, A. (2007). *Individual-Level Loss Aversion in Riskless and Risky Choices* (No. 2961). Institute for the Study of Labor. Retrieved from <http://ftp.iza.org/dp2961.pdf>
- Getimis, P. (2012). Comparing Spatial Planning Systems and Planning Cultures in Europe. The Need for a Multi-scalar Approach. *Planning Practice & Research*, 27(1), 25–40. <https://doi.org/10.1080/02697459.2012.659520>
- Gneezy, U., & Rustichini, A. (2000). Pay enough or don't pay at all. *Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 791–810. <https://doi.org/10.1162/003355300554917>
- Gretry M. (17 novembre 2016). La ville de Hannut envisage de créer un "BID, un business improvement district. *RTBF*. Consulté le 21 novembre 2018 sur https://www.rtbf.be/info/regions/liege/detail_la-ville-de-hannut-envisage-de-creer-un-bid-un-business-improvement-district?id=9457812
- Guala, F. (2005). *The methodology of experimental economics*. New York: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CB09780511614651>
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2006). Does Culture Affect Economic Outcomes? *Journal of Economic Perspectives*, 20(2), 23–48.

<https://doi.org/10.1257/jep.20.2.23>

- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2009). Cultural Biases in Economic Exchange? *Quarterly Journal of Economics*, 124(3), 1095–1131. <https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.3.1095>
- Gullestrup, H. (2006). *Cultural analysis : towards cross-cultural understanding*. Aalborg: Aalborg University press.
- Halek, M., & Eisenhauer, J. G. (2001). Demography of Risk Aversion. *The Journal of Risk and Insurance*, 68(1), 1–24. <https://doi.org/10.2307/2678130>
- Halleux, J.-M., & Lambotte, J.-M. (2008). Reconstruire la ville sur la ville. Le recyclage et le renouvellement des espaces dégradés. *Territoire (s) wallon (s)*, 2, 7–22.
- Halleux, J.-M., Marcinczak, S., & van der Krabben, E. (2012). The adaptive efficiency of land use planning measured by the control of urban sprawl. The cases of the Netherlands, Belgium and Poland. *Land Use Policy*, 29(4), 887–898. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2012.01.008>
- Halleux, J.-M. (2005). *Structuration spatiale des marchés fonciers et production de l'urbanisation. Application à la Belgique et à ses nouveaux espaces résidentiels*. Université de Liège. Retrieved from <http://orbi.ulg.ac.be/handle/2268/63714>
- Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. The population problem has no technical solution; it requires a fundamental extension in morality. *Science (New York, N.Y.)*, 162(3859), 1243–1248. <https://doi.org/10.1126/SCIENCE.162.3859.1243>
- Harou, R. (2015). Acceptabilité sociale de la densification des tissus urbanisés : une enquête en Wallonie. *Notes de Recherche CPDT*, 60.
- Harou, Raphaëlle, Fontaine, P., & Rosinski, Z. (2003). *Participation des citoyens à la vie communale : enjeux et pratiques*. Namur: Conférence Permanente du Développement territorial, ministère de la Région wallonne.
- Harribey, J.-M. (2011). Le bien commun est une construction sociale. Apports et limites d'Elinor Ostrom. *L'Économie Politique*, 49(1), 98–112. <https://doi.org/10.3917/leco.049.0098>
- Hasanov, M., & Beaumont, J. (2016). The value of collective intentionality for understanding urban self-organization. *Urban Research & Practice*, 9(3), 231–249. <https://doi.org/10.1080/17535069.2016.1149978>
- Healey, P. (1998). Building Institutional Capacity through Collaborative Approaches to Urban Planning. *Environment and Planning A*, 30(9), 1531–1546. <https://doi.org/10.1068/a301531>
- Healey, P. (2003). Collaborative Planning in Perspective. *Planning Theory*, 2(2), 101–123. <https://doi.org/10.1177/14730952030022002>
- Healey, P. (2006). Transforming governance: Challenges of institutional adaptation and a new politics of space1. *European Planning Studies*, 14(3), 299–320. <https://doi.org/10.1080/09654310500420792>
- Helbing, D., Molnár, P., Farkas, I. J., & Bolay, K. (2001). Self-Organizing Pedestrian

- Movement. *Environment and Planning B: Planning and Design*, 28(3), 361–383. <https://doi.org/10.1068/b2697>
- Henrich, J. (2000). Does Culture Matter in Economic Behavior? Ultimatum Game Bargaining among the Machiguenga of the Peruvian Amazon. *The American Economic Review*, 90(4), 973–979. <https://doi.org/10.1257/aer.90.4.973>
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., & McElreath, R. (2001). In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies. *The American Economic Review*, 91(2), 73–78. <https://doi.org/10.1257/aer.91.2.73>
- Hertwig, R., & Ortmann, A. (2001). Experimental practices in economics: A methodological challenge for psychologists? *Behavioral and Brain Sciences*, 24(03), 383–403.
- Hertwig, R., & Ortmann, A. (2003). Economists' and Psychologists' Experimental Practices: How They Differ, Why They Differ, And How they Could Converge. In *The psychology of economic decisions* (Vol. 1, pp. 253–272). Oxford: Oxford University Press.
- Heurkens, E. (2012). *Private Sector-led Urban Development Projects: Management, Partnerships & Effects in the Netherlands and the UK*. Delft: Delft University of Technology, Faculty of Architecture.
- Heylighen, F. (2001). The science of self-organization and adaptivity. *The Encyclopedia of Life Support Systems*, 5(3), 253–280.
- Heylighen, F. (2008). Complexity and Self-Organization. In *Encyclopedia of Library and Information Sciences* (pp. 1215–1224). Taylor & Francis.
- Himmelman, A. T. (1995). *Collaboration for a change*. Minneapolis. Retrieved from www.ahecpartners.org
- Hofstede, G. (1980). Culture and Organizations. *International Studies of Management & Organization*, 10(4), 15–41. <https://doi.org/10.1080/00208825.1980.11656300>
- Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. Londres: SAGE Publications.
- Hofstede, G. (2014). *The 6-D model of national culture*. Consulté le 25 juillet 2018 sur <https://geerthofstede.com>
- Hofsted insights (2018). *Country comparison*. Consulté le 25 juillet 2018 sur <https://www.hofstede-insights.com>
- Holt, C. (2007). Markets, games, and strategic behavior. Retrieved from http://library.mpib-berlin.mpg.de/toc/z2007_1050.pdf
- Holt, C. A., & Laury, S. K. (2002). Risk Aversion and Incentive Effects. *American Economic Review*, 92(5), 1644–1655. <https://doi.org/10.1257/000282802762024700>
- Holzmeister, F., & Pfurtscheller, A. (2016). oTree: The “bomb” risk elicitation task. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 10, 105–108. <https://doi.org/10.1016/j.JBEF.2016.03.004>

- Homer, P. M., & Kahle, L. R. (1988). A structural equation test of the value-attitude-behavior hierarchy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(4), 638–646. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.4.638>
- Höppner, C. (2009). Trust—A monolithic panacea in land use planning? *Land Use Policy*, 26(4), 1046–1054. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2008.12.007>
- Horelli, L., Saad-Sulonen, J., Wallin, S., & Botero, A. (2015). When Self-Organization Intersects with Urban Planning: Two Cases from Helsinki. *Planning Practice & Research*, 30(3), 286–302. <https://doi.org/10.1080/02697459.2015.1052941>
- Houser, D., Schunk, D., & Winter, J. (2006). *Trust games measure trust* (No. 116–2006). Mannheim Research Institute for the Economics of Aging. <https://doi.org/10.5282/ubm/epub.1350>
- Hsu, S.-Y., Woodside, A. G., & Marshall, R. (2013). Critical Tests of Multiple Theories of Cultures' Consequences. *Journal of Travel Research*, 52(6), 679–704. <https://doi.org/10.1177/0047287512475218>
- Hulst, J. R. (Rudie), & van Montfort, A. J. G. M. (André). (2012). Institutional features of inter-municipal cooperation: Cooperative arrangements and their national contexts. *Public Policy and Administration*, 27(2), 121–144. <https://doi.org/10.1177/0952076711403026>
- Huygen, A., van Marissing, E., Boutellier, J. C. J., & Nederland, G. J. J. (2012). *Conditie voor zelforganisatie*. Utrecht: Verwey-Jonker Instituut.
- Inglehart, R., & Baker, W. E. (2000). Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values. *American Sociological Review*, 65(1), 19. <https://doi.org/10.2307/2657288>
- Inglehart, R., C. Haerpfer, A. Moreno, C. Welzel, K. Kizilova, J. Diez-Medrano, M. Lagos, P. Norris, E. Ponarin & B. Puranen et al. (eds.). (2014). World Values Survey: Round Six - Country-Pooled Datafile 2010-2014. Madrid: JD Systems Institute. Version:<http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>.
- Inglehart, R., & Norris, P. (2003). *Rising tide : gender equality and cultural change around the world*. New York: Cambridge University Press.
- Isaac, R. M., & Walker, J. M. (1988). Communication and Free Riding Behavior: The Voluntary Contribution Mechanism. *Economic Inquiry*, 26(4), 585–608. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1988.tb01519.x>
- Isaac, R. M., Walker, J. M., & Williams, A. W. (1994). Group size and the voluntary provision of public goods. *Journal of Public Economics*, 54(1), 1–36. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(94\)90068-X](https://doi.org/10.1016/0047-2727(94)90068-X)
- Jacobson, S., & Petrie, R. (2009). Learning from mistakes: What do inconsistent choices over risk tell us? *Journal of Risk and Uncertainty*, 38(2), 143–158. <https://doi.org/10.1007/s11166-009-9063-3>
- Johnson, N. D., & Mislin, A. (2012). How much should we trust the World Values Survey trust question? *Economics Letters*, 116(2), 210–212. <https://doi.org/10.1016/J.ECONLET.2012.02.010>

- Keller, D. A., Koch, M., & Selle, K. (1993). *Planungskulturen in Europa: Erkundungen in Deutschland, Frankreich, Italien und in der Schweiz* (Verlag für). DISP 115.
- Klijn, E.-H., & Teisman, G. R. (2003). Institutional and Strategic Barriers to Public—Private Partnership: An Analysis of Dutch Cases. *Public Money and Management*, 23(3), 137–146. <https://doi.org/10.1111/1467-9302.00361>
- Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251–1288. <https://doi.org/10.1162/003355300555475>
- Knieling, Joerg, & Othengrafen, F. (2015). Planning Culture—A Concept to Explain the Evolution of Planning Policies and Processes in Europe? *European Planning Studies*, 23(11), 2133–2147. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1018404>
- Knieling, Jörg, & Othengrafen, F. (2009). *Planning Cultures in Europe: Decoding Cultural Phenomena in Urban and Regional Planning*. Farnham, UK: Ashgate.
- Kooiman, J. (2003). *Governing as governance*. Londres: Sage.
- Kuitert, L. (2015). *Self-organization in Urban Renewal*. Delft University of Technology.
- Kumar, A., & Paddison, R. (2000). Trust and Collaborative Planning Theory: The Case of the Scottish Planning System. *International Planning Studies*, 5(2), 205–223. <https://doi.org/10.1080/13563470050020194>
- La Chambre des Communs. (2017). Les communes. Retrieved August 22, 2018, from <http://chambredescommuns.org/les-communs/>
- Labit, A. (2015). Self-managed co-housing in the context of an ageing population in Europe. *Urban Research & Practice*, 8(1), 32–45. <https://doi.org/10.1080/17535069.2015.1011425>
- Lankau, M., Bicskei, M., & Bizer, K. (2012). Cooperation Preferences in the Provision of Public Goods: An Experimental Study on the Effects of Social Identity. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2191469>
- Lasida, E. (2014). Des biens communs au bien commun. Une lecture économique de la pensée sociale de l'Église. *Transversalités*, 131(3), 65. <https://doi.org/10.3917/trans.131.0065>
- Lavadinho, S. (2008). Chemin de traverse et lignes de désir. *Urbanisme*, 359, 66–68.
- Laval, C. (2011). La nouvelle économie politique des communes : apports et limites. In *Revue du MAUSS permanente, Séance du séminaire "Du public au commun" du 9 mars 2011*. Retrieved from <http://www.journaldumauss.net/.?La-nouvelle-economie-politique-des>
- Ledyard, J. (1994). *Public goods: A survey of experimental research* (No. 861). *Public Economics*. California Institute of Technology. [https://doi.org/10.1016/0037-7856\(73\)90129-7](https://doi.org/10.1016/0037-7856(73)90129-7)
- Leitao Marques, M. M. (2003). Du commerce international aux échanges intra-groupes et entre membres d'associations de coopération. *Revue Internationale de Droit Économique*, t. XVII(3), 411–441. <https://doi.org/10.3917/ride.173.0411>

- Lejeune, Z., Marique, A.-F., Teller, J., Michel, Q., & Halleux, J.-M. (2010). Des coûts de transaction et de développement incompressibles ? L'exemple du remembrement urbain en Wallonie. *Etudes Foncières*, 145, 10–12.
- Leng, A., Friesen, L., Kalayci, K., & Man, P. (2016). A Minimum Effort Coordination Game Experiment in Continuous Time. *Experimental Economics*, 21(3), 549–572. <https://doi.org/10.1007/s10683-017-9550-3>
- Les Tournières (n.d.). *Acceuil* . Consulté le 21 novembre 2018 sur <http://www.lestournieres.be/>
- Levitt, S. D., & List, J. A. (2007). What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal About the Real World? *Journal of Economic Perspectives*, 21(2), 153–174. <https://doi.org/10.1257/jep.21.2.153>
- Li, K., Dethier, P., Eika, A., Samsura, D. A. A., Van der Krabben, E., Nordahl, B., & Halleux, J.-M. (2019). Measuring and comparing planning cultures: risk, trust and co-operative attitudes in experimental games. *European Planning Studies*, DOI:10.1080/09654313.2019.1612325.
- Liettaert, M. (2010). Cohousing's relevance to degrowth theories. *Journal of Cleaner Production*, 18(6), 576–580. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2009.11.016>
- Lijphart, A. (1981). *Conflict and coexistence in Belgium: the dynamics of a culturally divided society*. Berkeley, Californie: University of California Berkeley.
- List, J. A., & Gallet, C. A. (2001). What Experimental Protocol Influence Disparities Between Actual and Hypothetical Stated Values? *Environmental and Resource Economics*, 20(3), 241–254. <https://doi.org/10.1023/A:1012791822804>
- Lockyer, J. P. (2007). *Sustainability and utopianism: An ethnography of cultural critique in contemporary intentional communities*. The University of Georgia.
- Loewenstein, G. (1999). Experimental Economics From the Vantage-point of Behavioural Economics. *The Economic Journal*, 109(453), 25–34. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00400>
- Lönnqvist, J.-E., Verkasalo, M., Walkowitz, G., & Wichardt, P. C. (2014). *Measuring individual risk attitudes in the lab: Task or ask? An empirical comparison* (No. 1905). Kiel Institute for the World Economy.
- Maio, G. R., & Olson, J. M. (1998). Values as truisms: Evidence and implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(2), 294–311. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.2.294>
- Martiniello, M. (1998). Culturalisation des différences, différenciation des cultures dans la politique belge. *Les Cahiers Du CERI*, 20.
- Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20(3), 709–734.
- McCamant, K., Durrett, C., & Canadian Electronic Library. (2011). *Creating cohousing : building sustainable communities*. New Society Publishers.
- Meier, S. (2016). *Les valeurs personnelles de Schwartz : étude des liens avec les traits de*

- personnalité et les intérêts professionnels*. Université de Lausanne. Retrieved from https://serval.unil.ch/resource/serval:BIB_S_000000024462.P001/REF
- Mercenier, C. (2015). *Comment des actions d'initiative citoyenne peuvent-elles transformer la ville?* Univeristé de Liège.
- Merlin, P., & Choay, F. (2015). *Dictionnaire de l'urbanisme et de l'aménagement* (4ème édi). Presses universitaires de France.
- Morcol, G. (2008). *Business Improvement Districts: Research, Theories, and Controversies*. Taylor & Francis Ltd. Retrieved from <https://www.taylorfrancis.com/books/e/9781420045789/chapters/10.4324%2F9781315096025-15>
- Morçöl, G., & Karagoz, T. (2018). Accountability of Business Improvement District in Urban Governance Networks: An Investigation of State Enabling Laws. *Urban Affairs Review*, 107808741879353. <https://doi.org/10.1177/1078087418793532>
- Muñoz Gielen, D. (2016). Proposal of Land Readjustment for the Netherlands: An analysis of its effectiveness from an international perspective. *Cities*, 53, 78–86. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2016.02.001>
- Nadin, V. (2012). International comparative planning methodology: introduction to the theme issue. *Planning Practice and Research*, 27(1), 1–5. <https://doi.org/10.1080/02697459.2012.669928>
- Nederhand, J., Bekkers, V., & Voorberg, W. (2015). Self-Organization and the Role of Government: How and why does self-organization evolve in the shadow of hierarchy? *Public Management Review*, 18(7), 1063–1084. <https://doi.org/10.1080/14719037.2015.1066417>
- Nicolis, G., & Prigogine, I. (Ilya). (1977). *Self-organization in nonequilibrium systems: from dissipative structures to order through fluctuations*. Wiley.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Olson, M. (1965). *The logic of collective action; public goods and the theory of groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press. <https://doi.org/10.1017/S0003055400126917>
- Ortmann, A., & Hertwig, R. (2006). *Monetary Incentives: Usually Neither Necessary Nor Sufficient?* (No. 307). CERGE-EI.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge, MA: Cambridge university press. Retrieved from https://books.google.be/books?hl=fr&lr=&id=4xg6oUobMz4C&oi=fnd&pg=PR11&dq=ostrom+1990&ots=aN8qDIpC_k&sig=iVakEEr8CTPeGqDq-uhFLDQHJfQ
- Ostrom, E. (2005). *Policies that crowd out reciprocity and collective action*. Cambridge: The MIT Press.
- Ostrom, E., & Walker, J. (2003). *Trust and reciprocity: interdisciplinary lessons from experimental research*. New York: Russell Sage Foundation.

- Othengrafen, F., & Reimer, M. (2013). The embeddedness of planning in cultural contexts: theoretical foundations for the analysis of dynamic planning cultures. *Environment and Planning A*, 45(6), 1269–1284. <https://doi.org/10.1068/a45131>
- Partoune, C. (2010). *Typologie de la participation. Tableau de bord "Participation et espaces publics" - Pour un développement et une gestion concertée des espaces publics*. IEP, KUL, Uliège et VormingPlus. Retrieved from <https://orbi.uliege.be/handle/2268/107785>
- Pellemans, P. (1998). *Le marketing qualitatif: perspective psychoscopique*. Bruxelles: De Boeck Supérieur. Retrieved from https://scholar.google.be/scholar?hl=fr&as_sdt=0%2C5&q=Le+marketing+qualitatif%3A+perspective+psychoscopique&btnG=
- Peyroux, E., Pütz, R., & Glasze, G. (2012). Business Improvement Districts (BIDs): The internationalization and contextualization of a "travelling concept." *European Urban and Regional Studies*, 19(2), 111–120. <https://doi.org/10.1177/0969776411420788>
- Plateforme CLTW (n.d.). *Accueil*. Consulté le 21 novembre 2018 sur <http://www.cltw.be/>
- Portugali, J. (1997). Self-organizing cities. *Futures*, 29(4–5), 353–380. [https://doi.org/10.1016/S0016-3287\(97\)00022-0](https://doi.org/10.1016/S0016-3287(97)00022-0)
- Portugali, J. (2006). *Complex artificial environments : simulation, cognition and VR in the study and planning of cities*. Berlin: Springer.
- Portugali, J. (2011). *Complexity, cognition and the city*. Berlin: Springer.
- Prigogine, I., & Stengers, I. (1984). *Order out of chaos: Man's new dialogue with nature* (Vol. 13). New York: Bantam books.
- Rauws, W. (2016). Civic initiatives in urban development: self-governance versus self-organisation in planning practice. *The Town Planning Review*, 87(3), 339–361. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.3828/tpr.2016.23>
- Read, D. (2005). Monetary incentives, what are they good for? *Journal of Economic Methodology*, 12(2), 265–276. <https://doi.org/10.1080/13501780500086180>
- Read, D. C., & Leland, S. M. (2011). Does Sector Matter? An Analysis of Planners' Attitudes Regarding Politics and Competing Interests in the Planning Process. *The American Review of Public Administration*, 41(6), 639–653. <https://doi.org/10.1177/0275074010390031>
- Reimer, M., & Blotevogel, H. H. (2012). Comparing spatial planning practice in Europe: A plea for cultural sensitization. *Planning Practice and Research*, 27(1), 7–24. <https://doi.org/10.1080/02697459.2012.659517>
- Rioux, L. (2010). Hiérarchie des valeurs et respect de l'environnement. *Environnement, Risques & Santé*, 9(4), 331–336. <https://doi.org/10.1684/ERS.2010.0362>
- Rivolin, U. J. (2012). Planning Systems as Institutional Technologies: a Proposed Conceptualization and the Implications for Comparison. *Planning Practice and Research*, 27(1), 63–85. <https://doi.org/10.1080/02697459.2012.661181>

- Robin, S., Rozan, A., & Ruffieux, B. (2007). *Mesurer les préférences du consommateur pour orienter les décisions des pouvoirs publics: l'apport de la méthode expérimentale* (No. 23). Écully – France.
- Rodriguez, A., & Brown, A. (2014). Cultural Differences: A Cross-cultural Study of Urban Planners from Japan, Mexico, the U.S., Serbia-Montenegro, Russia, and South Korea. *Public Organization Review*, 14(1), 35–50. <https://doi.org/10.1007/s11115-012-0204-9>
- Rohan, M. J. (2000). A Rose by Any Name? The Values Construct. *Personality and Social Psychology Review*, 4(3), 255–277. https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0403_4
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: Free Press.
- Roth, A. E. (1988). Laboratory experimentation in economics: A methodological overview. *The Economic Journal*, 974–1031. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2233717>
- Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., & Camerer, C. (1998). Not so Different After All: A Cross-Discipline View of Trust. *Academy of Management Review*, 23(3), 393–404. <https://doi.org/10.5465/AMR.1998.926617>
- Ruelle, C. (2011). Rénover une Zone d’Initiative Privilégiée de manière durable - Liège, quartier Saint-Léonard - L’avis de Christine Ruelle, Coordinatrice du projet SUN. Retrieved from <https://orbi.uliege.be/handle/2268/144424>
- Sager, T. (2009). Planners’ role: torn between dialogical ideals and neo-liberal realities. *European Planning Studies*, 17(1), 65–84. <https://doi.org/10.1080/09654310802513948>
- Sanyal, B. (2005). *Comparative planning cultures*. Oxon, UK: Routledge.
- Sapienza, P., Toldra, A., & Zingales, L. (2007). *Understanding Trust* (No. 13387). National Bureau of Economic Research. Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w13387>
- Schein, E. H. (2004). *Organizational culture and leadership*. San Fransisco: Jossey-Bass.
- Schwartz, S. (2006). A Theory of Cultural Value Orientations: Explication and Applications. *Comparative Sociology*, 5(2), 137–182. <https://doi.org/10.1163/156913306778667357>
- Schwartz, S. H. (1994). Beyond individualism/collectivism: New cultural dimensions of values. - PsycNET. In *Individualism and Collectivism: Theory, Method and Applications* (pp. 85–119). Thousand Oaks, Etats-Unis: Sage Publications. Retrieved from <https://psycnet.apa.org/record/1996-97151-003>
- Schwartz, Shalom H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In *Advances in experimental social psychology*. Vol. 25. (pp. 1–65). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60281-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60281-6)
- Selten, R. (1967). Die Strategiemethode zur Erforschung des eingeschränkt rationalen Verhaltens im Rahmen eines Oligopolexperiments. In *Beiträge zur experimentellen*

Wirtschaftsforschung (pp. 136–168). Tübingen: Mohr.

- Serra, D. (2012a). Principes méthodologiques et pratiques de l'économie expérimentale : une vue d'ensemble. *Revue de Philosophie Économique*, 13(1), 21. <https://doi.org/10.3917/rpec.131.0021>
- Serra, D. (2012b). Un aperçu historique de l'économie expérimentale : des origines aux évolutions récentes. *Revue d'économie Politique*, 122(5), 749. <https://doi.org/10.3917/redp.225.0749>
- Service public de Wallonie. (2018). Schéma de Développement du Territoire : Projet adopté par le Gouvernement wallon le 12 juillet 2018. Retrieved from http://lampspw.wallonie.be/dgo4/site_aménagement/aménagement/sdt
- Service public de Wallonie. (2016). *Wallonie commerce: Programme de développement et de soutien aux commerces*. Retrieved from http://economie.wallonie.be/Dvlp_Economique/Implantations_commerciales/Doc/Doc2017/Wallonie Commerce plan.pdf
- Servillo, L. A., & Van Den Broeck, P. (2012). The Social Construction of Planning Systems : A Strategic-Relational Institutional Approach. *Planning Practice and Research*, 27(1), 41–61. <https://doi.org/10.1080/02697459.2012.661179>
- Smith, A. (2013). Reciprocity Effects in the Trust Game. *Games*, 4(3), 367–374. <https://doi.org/10.3390/g4030367>
- Smith, V. L. (1976). Experimental Economics: Induced Value Theory. *American Economic Review*, 66(2), 274–279. <https://doi.org/10.2307/1817233>
- Sowecsom (n.d.). Accueil. Consulté le 21 novembre 2018 sur <http://www.sowecsom.org>
- Steenkamp, J. E. M. (2001). The role of national culture in international marketing research. *International Marketing Review*, 18(1), 30–44. <https://doi.org/10.1108/02651330110381970>
- Strée, J., & Halleux, J.-M. (2013). *Production de l'habitat et enjeux territoriaux. Partie 1 : modes de production*. R.I.5 : Contribution au rapport final de la subvention 2011-2012: CPDT. Retrieved from <https://orbi.uliege.be/handle/2268/157451>
- Sutter, M., & Kocher, M. G. (2007). Trust and trustworthiness across different age groups. *Games and Economic Behavior*, 59(2), 364–382. <https://doi.org/10.1016/j.geb.2006.07.006>
- Talvitie, A. (2011). The problem of trust in planning. *Planning Theory*, 1473095211430494. <https://doi.org/10.1177/1473095211430494>
- Tanis, M., & Postmes, T. (2005). Short Communication A social identity approach to trust: Interpersonal perception, group membership and trusting behaviour. *European Journal of Social Psychology Eur. J. Soc. Psychol*, 35, 413–424. <https://doi.org/10.1002/ejsp.256>
- Taylor, Z. (2013). Rethinking planning culture: a new institutional approach. *The Town Planning Review*, 84(6), 683–702. <https://doi.org/10.3828/tpr.2013.36>
- Teisman, G., van Buuren, A., & Gerrits, L. M. (2009). *Managing complex governance*

systems. Oxon, UK: Routledge.

- Thompson, G. (2003). *Between hierarchies and markets : the logic and limits of network forms of organization*. Oxford: Oxford University Press.
- Thompson, G., Frances, J., Levacic, R., & Mitchell, J. (1991). *Markets, hierarchies and networks: the coordination of social life*. Londres: SAGE Publications.
- Torres, G. W., & Margolin, F. S. (2003). *The Collaboration Primer: Proven Strategies, Considerations, and Tools to Get You Started*. Health Research and Education Trust, Chicago.
- Trkulja, S. (2009). *Analyse comparative des politiques du developpement territorial*. AgroParisTech.
- Tummers, L. (2015). Understanding co-housing from a planning perspective: why and how? *Urban Research & Practice*, 8(1), 64–78. <https://doi.org/10.1080/17535069.2015.1011427>
- Tummers, L. (2016). The re-emergence of self-managed co-housing in Europe: A critical review of co-housing research. *Urban Studies*, 53(10), 2023–2040. <https://doi.org/10.1177/0042098015586696>
- Turk, S. S. (2008). An Examination for Efficient Applicability of the Land Readjustment Method at the International Context. *Journal of Planning Literature*, 22(3), 229–242. <https://doi.org/10.1177/0885412207310283>
- Twyman, M., Harvey, N., & Harries, C. (2008). Trust in motives, trust in competence: Separate factors determining the effectiveness of risk communication. *Judgment and Decision Making*, 3(1), 111–120.
- Vallat, D. (2015). *Commons et innovation sociale*. Reims: XV^e Rencontres du RIUESS. Retrieved from <http://base.socioeco.org/docs/vallat.pdf>
- van Criekingen, M., D'Andrimont, C., Fontaine, P., Guerard, H., & Haumont, F. (2011). *Politique foncière - Rapport final (thème 4)*. Retrieved from <http://cpdt.wallonie.be/recherches/annee-2009-2010/politique-fonciere-theme-4-rapport-final>
- Vandermotten, C. (2017). Géographie du recrutement des Universités belges. *Belgeo*, 2-3.
- van der Krabben, E., & Jacobs, H. M. (2013). Public land development as a strategic tool for redevelopment: Reflections on the Dutch experience. *Land Use Policy*, 30(1), 774–783. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2012.06.002>
- van der Krabben, E., & Needham, B. (2008). Land readjustment for value capturing: a new planning tool for urban redevelopment. *Town Planning Review*, 79(6), 651–672. Retrieved from <http://online.liverpooluniversitypress.co.uk/doi/abs/10.3828/tpr.79.6.4>
- van der Wal, Z., de Graaf, G., & Lasthuizen, K. (2008). What's valued most? Similarities and differences between the organizational values of the public and private sector. *Public Administration*, 86(2), 465–482. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9299.2008.00719.x>

- van Huyck, J. B., Battalio, R. C., & Beil, R. O. (1990). Tacit coordination games, strategic uncertainty, and coordination failure. *The American Economic Review*, 80(1), 234–248. <https://doi.org/10.1006/game.2001.0860>
- van Meerkerk, I., Boonstra, B., & Edelenbos, J. (2013). Self-Organization in Urban Regeneration: A Two-Case Comparative Research. *European Planning Studies*, 21(10), 1630–1652. <https://doi.org/10.1080/09654313.2012.722963>
- Vaske, J. J., & Donnelly, M. P. (1999). A Value-Attitude-Behavior Model Predicting Wildland Preservation Voting Intentions. *Society & Natural Resources*, 12(6), 523–537. <https://doi.org/10.1080/089419299279425org/10.1080/089419299279425>
- Vazquez Parras, J., & Jaspard, M. (2011). *Recherche sur l'(in)adéquation entre l'offre et la demande de kots dans les principales villes estudiantines wallonnes*. Université de Liège, Segefa.
- Vestbro, D. U. (2000). From collective housing to cohousing: a summary of research. *Journal of Architectural and Planning Research*, 17(2), 164–178.
- Viévard, L. (2016). Les (biens) communs : de la définition économique à l'affirmation politique. In *Biens publics, biens communs : de quoi parle-t-on vraiment ? Les entretiens Albert-Kahn* (Vol. Cahier 20, pp. 7–16). Le département de hauts de seine. Retrieved from <http://eak.hauts-de-seine.fr/cahiers/cahier20/files/assets/common/downloads/Cahier 20.pdf>
- Wagenaar, H. (2007). Governance, Complexity, and Democratic Participation. *The American Review of Public Administration*, 37(1), 17–50. <https://doi.org/10.1177/0275074006296208>
- Wang, J., Hadjri, K., & Huang, J. (2017). The role of co-housing in building sustainable communities : Case studies from the UK. *Environment-Behaviour Proceedings Journal*, 2(6), 187–197. <https://doi.org/10.21834/e-bpj.v2i6.898>
- Weidenholzer, E. (2012). *Minimum Effort Game Experiment With Children*. University of Vienna.
- Williams, J. (2005). Designing Neighbourhoods for Social Interaction: The Case of Cohousing. *Journal of Urban Design*, 10(2), 195–227. <https://doi.org/10.1080/13574800500086998>
- Williams, J. (2008). Predicting an American future for cohousing. *Futures*, 40(3), 268–286. <https://doi.org/10.1016/J.FUTURES.2007.08.022>
- Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies*. New York, Free Press.
- Witt, U. (1997). Self-organization and economics—what is new? *Structural Change and Economic Dynamics*, 8(4), 489–507. [https://doi.org/10.1016/S0954-349X\(97\)00022-2](https://doi.org/10.1016/S0954-349X(97)00022-2)
- Wolff, J. (2018). Le permis d'implantation commerciale de City Mall validé par... (Verviers) - Communes, régions, Belgique, monde, sports – Toute l'actu 24h/24 sur Lavenir.net. Retrieved from https://www.lavenir.net/cnt/dmf20180504_01166403/le-permis-d-implantation-commerciale-de-city-mall-valide-par-le-college

Zizzo, D. J. (2009). Experimenter demand effects in economic experiments. *Experimental Economics*, 13(1), 75–98. <https://doi.org/10.1007/s10683-009-9230-z>

Annexes

- Annexe 1 – Lettres d’invitation pour les acteurs de l’aménagement du territoire
- Annexe 2 – Jeux et questionnaire à destination des acteurs de l’aménagement du territoire
- Annexe 3 - Lettres d’invitation pour les étudiants
- Annexe 4 – Jeux et questionnaire sur l’habitat groupé à destination des étudiants
- Annexe 5 – Résultats supplémentaires concernant les jeux et le questionnaire sur l’habitat groupé

1. LETTRES D’INVITATION POUR LES ACTEURS DE L’AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE

1.1. Invitation générale

Madame, Monsieur,

Dans le cadre du projet de recherche européen SimsCity ValueCap (<http://jpi-urbaneurope.eu/simscity-valuecap-second-call/>), financé par le programme « JPI Urban Europe », nous vous invitons à participer à des jeux ! Des jeux afin de comprendre vos décisions en matière d’aménagement du territoire et de promotion immobilière.

Notre recherche vise à étudier l’impact des cultures de l’aménagement sur le développement de projets immobiliers en régénération urbaine. Un objectif opérationnel du projet est notamment de préciser l’impact des contextes culturels sur la réussite de partenariats entre les acteurs de l’aménagement du territoire.

Notre méthodologie est basée sur une plateforme qui permet de jouer en ligne. Vous pourrez donc y participer, de manière parfaitement anonyme, depuis n’importe quel ordinateur ou tablette. Notre méthodologie est également basée sur le fait que les joueurs soient des professionnels de l’aménagement du territoire, de la construction ou de la promotion immobilière. C’est pourquoi votre collaboration est indispensable. Enfin, certains jeux seront interactifs et vous jouerez donc en simultané avec d’autres professionnels.

Les résultats, qui ne manqueront pas d’être communiqués aux participants, permettront de comprendre ce qui caractérise la prise de décisions dans le développement de projets.

Ils seront comparés à des études similaires réalisées en Angleterre, aux Pays-Bas et en Norvège. L'objectif final de la recherche est de proposer de nouveaux outils pour faciliter la régénération urbaine et les partenariats public-privé.

Trois sessions vous seront proposées dans les semaines à venir. Elles durent en moyenne 10 à 15 minutes. Elles seront composées d'un ou deux jeux.

Si vous souhaitez participer aux jeux et donc à notre recherche, nous vous invitons à nous envoyer un e-mail à l'adresse suivante : simscity@ulg.ac.be. Dans le courant du mois d'octobre, vous recevrez un e-mail précisant les modalités de participation.

D'ores et déjà merci,

Jean-Marie Halleux
Professeur
Université de Liège
Département de Géographie
ECOGEO

Perrine Dethier
Doctorante
Université de Liège
Département de Géographie
ECOGEO
+32 (0)4 366 5334
perrine.dethier@ulg.ac.be

1.2. Invitation à la session sur l'aversion au risque

Madame, Monsieur,

Vous avez accepté de contribuer à notre recherche en participant à nos jeux. Pour rappel, trois sessions de jeu vous seront proposées. La première des trois sessions va bientôt être ouverte en ligne. Les deux autres suivront dans quelques jours. Pour y participer, nous vous demandons de vous enregistrer sur la plateforme GXP via le lien suivant : https://go.gxp.world/participant/signup?code=Sims1_PRI_BE. La page d'enregistrement de la plateforme GXP est en anglais mais l'ensemble des jeux est bien en français.

La première session sera accessible du lundi x septembre à 9h jusqu'au dimanche x septembre à 23h59. À l'ouverture de la session, vous recevrez un e-mail de la plateforme GXP vous invitant à participer en cliquant sur un lien. Vous pourrez jouer aux deux jeux proposés à votre meilleure convenance. Si vous décidez d'interrompre la session, vous pourrez, jusqu'au dimanche x septembre, revenir à la page quittée et poursuivre la session ultérieurement.

La première session dure en moyenne 10 à 15 minutes. Elle est composée de deux jeux individuels. Le premier jeu est un jeu sur la viabilisation de parcelles et le second sur le

développement d'un projet immobilier. À la fin du second jeu, la session se terminera par un questionnaire sur votre expérience professionnelle.

D'avance merci,

Jean-Marie Halleux
Professeur
Université de Liège
Département de Géographie
ECOGEO

Perrine Dethier
Doctorante
Université de Liège
Département de Géographie
ECOGEO
+32 (0)4 366 5334
perrine.dethier@ulg.ac.be

1.3. Invitation à la session sur la propension à faire confiance

Madame, Monsieur,

Vous avez accepté de contribuer à notre recherche en participant à nos jeux. Pour rappel, trois sessions de jeu vous sont proposées. Vous avez déjà participé à la première. A présent, la seconde session de jeu est en ligne et vous pouvez y jouer en cliquant sur le lien suivant :

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeE7KoMKXWRA96vtbmiNqfru_pAh_t71DKv-LCy8Bk7kUEDpQ/viewform

Cette seconde session est constituée d'un jeu portant sur la capacité à développer des partenariats. Cette session est accessible du lundi 3 avril au vendredi 28 avril. Vous pouvez participer au jour qui vous convient le mieux et de manière anonyme. Il n'est pas possible d'interrompre la session. Si vous décidez de quitter la session, vous ne pourrez pas revenir à la page quittée et vous devrez recommencer la session depuis la première page.

À la fin du jeu, la session se terminera par un questionnaire sur votre expérience professionnelle. L'ensemble de la session dure en moyenne 15 minutes.

Si vous souhaitez avoir un premier aperçu des résultats de la première session, vous pouvez vous rendre sur ce site : <https://sites.google.com/view/simscity-valuecap/accueil>

D'avance merci,

Jean-Marie Halleux
Professeur
Université de Liège

Perrine Dethier
Doctorante
Université de Liège

Département de Géographie
ECOGEO

Département de Géographie
ECOGEO
+32 (0)4 366 5334
perrine.dethier@ulg.ac.be

1.4. Invitation à la session sur la propension à coopérer

Madame, Monsieur,

Vous avez accepté de contribuer à notre recherche en participant à nos jeux. Pour rappel, trois sessions de jeu vous sont proposées. Vous avez déjà pu participer aux deux premières sessions. A présent, la troisième et dernière session de jeu est en ligne et vous pouvez y jouer en cliquant sur le lien suivant :
https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScP-cCF6YKa3Cg2a_hQkUajzq_C1vLpFW7fbzYitMn3yAvSVQ/viewform

Cette troisième session est constituée d'un jeu portant sur la collaboration dans les projets de régénération urbaine. Cette session est accessible du mardi 2 mai au mercredi 24 mai. Vous pourrez participer au jour qui vous convient le mieux et de manière anonyme. Il n'est pas possible d'interrompre la session. Si vous décidez de quitter la session, vous ne pourrez pas revenir à la page quittée et vous devrez recommencer la session depuis la première page.

À la fin du jeu, la session se terminera par un questionnaire sur votre expérience professionnelle. L'ensemble de la session dure en moyenne 15 minutes.

Si vous souhaitez avoir un premier aperçu des résultats de la première et de la seconde sessions, vous pouvez vous rendre sur ce site : <https://sites.google.com/view/simscity-valuecap/accueil>

D'avance merci,

Jean-Marie Halleux
Professeur
Université de Liège
Département de Géographie
ECOGEO

Perrine Dethier
Doctorante
Université de Liège
Département de Géographie
ECOGEO
+32 (0)4 366 5334
perrine.dethier@ulg.ac.be

2. JEUX ET QUESTIONNAIRE À DESTINATION DES ACTEURS DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE

2.1. Jeux sur le risque

Bienvenue

Bienvenue

Indiquez le secteur dans lequel vous travaillez :

☐ Administration communale ☐ Architecture ☐ Construction ☐ Promotion immobilière ☐ Autre, spécifiez

Next

Bienvenue

Cette session porte sur la prise de décision en relation avec des projets d'aménagement du territoire, de construction et de promotion immobilière. Elle est constituée de deux jeux : un jeu sur la viabilisation de parcelles et un jeu sur le développement d'un projet immobilier. À la fin du second jeu, nous vous demanderons également de répondre à quelques questions.

Cette session dure en moyenne 10 à 15 minutes.

Merci de votre participation et bon amusement.

Cliquez sur « Next » pour commencer le jeu.

Next

Jeu sur la viabilisation de parcelles : introduction

Instructions

Sur l'image ci-dessous, vous pouvez observer un terrain constitué de 25 parcelles à viabiliser qui sont à vendre (*For sale*). Vous avez l'opportunité d'acheter ces parcelles pour les développer et les rendre ainsi constructibles. Pour chaque parcelle rendue constructible, vous obtenez un profit de 20 points à la vente.

Parmi ces 25 parcelles, une d'entre elles est polluée. Les 24 autres sont non polluées. Cependant, vous ne savez pas quelle parcelle est polluée. Vous savez seulement qu'il y a une chance sur 25 pour que la parcelle que vous achetez soit polluée. Si vous achetez la parcelle polluée, vous devrez la dépolluer et le coût de cette dépollution annulera votre profit sur l'ensemble des autres parcelles.



Votre tâche est de choisir le nombre de parcelles que vous voulez acheter et viabiliser. Vous devez donc choisir un nombre entre 0 et 25. Par exemple, si vous écrivez 3, vous achèterez les parcelles 1, 2 et 3. Ensuite, un nombre entre 1 et 25 sera tiré au hasard pour indiquer la parcelle polluée. Si la parcelle polluée n'est pas située parmi les parcelles que vous avez achetées, votre profit correspondra au nombre de parcelles que vous avez achetées multiplié par 20 points. Si le nombre tiré au hasard est égal ou inférieur au nombre de parcelles achetées, cela signifie que la parcelle polluée est parmi les parcelles achetées et vous perdez tout votre profit.

Vous pourrez confirmer votre choix en cliquant sur le bouton « Confirmer ». Vous pourrez ensuite connaître où se situe la parcelle polluée, en cliquant sur le bouton « Montrer la pollution ». Un symbole de feu vous indiquera où se situe la parcelle polluée. Si vous n'observez pas ce symbole, cela signifie que vous n'avez pas acheté la parcelle polluée.



Nombre de parcelles achetées :

Ces instructions vont rester disponibles en bas de page durant l'entièreté du jeu.

À la page suivante, vous devrez répondre à une question pour vérifier si vous avez correctement compris les instructions.

[Next](#)

Question de compréhension

Supposons que le participant décide d'acheter 23 parcelles. De combien sera son profit si :

La parcelle polluée est située à la parcelle numéro 6 :

La parcelle polluée est située à la parcelle numéro 24 :

[Next](#)

Solution à la question de compréhension

Votre réponse 0 points pour la parcelle numéro 6 est correcte.

Votre réponse 460 points pour la parcelle numéro 24 est correcte.

Question :

Supposons qu'un participant décide d'acquérir 23 parcelles. De combien sera son profit si (1) la parcelle polluée est la parcelle numéro 6 ? (2) la parcelle polluée est la parcelle numéro 24 ?

Solution :

(1) Le participant aurait gagné **0 point** et (2) et il aurait gagné **460 points**.

Explication :

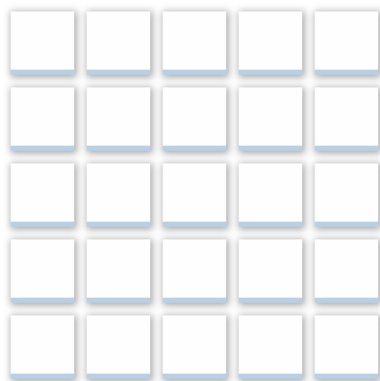
(1) La parcelle polluée est située au numéro 6, ce qui est **parmi** les parcelles achetées par le participant. Cela signifie que le coût de dépollution annule le profit sur l'ensemble des autres parcelles. Son profit est égal à 0.

(2) La parcelle polluée est située au numéro 23, ce qui n'est **pas parmi** les parcelles achetées par le participant. Le participant gagne donc un profit égal à $23 * 20 = 460$ points.

Cliquez sur « Next » pour commencer la partie

Next

Votre décision



Nombre de parcelles achetées :

Confirmer

Montrer la pollution

Motivation

Pourquoi avez-vous décidé d'acheter ce nombre de parcelles ?

A large, empty rectangular text box with a thin grey border, intended for the user to provide their motivation for purchasing a certain number of parcels. A small cursor icon is visible in the bottom right corner.

Next

Résultats

Vous avez décidé d'acheter **10** parcelles hors des **25** parcelles.
La parcelle polluée est située à la parcelle **20**.

Comme montré sur l'écran précédant, la parcelle polluée n'est pas située parmi les **10** parcelles que vous avez achetées.
Donc vous recevez un profit de **20 points** pour chacune des **10** parcelles que vous avez achetées ce qui vous donne un profit final de **200 points**.

Next

Merci !

Nous avons enregistré vos données avec succès. Le deuxième jeu est dès à présent disponible. Vous pouvez y jouer.

Bonne chance !

Next

Jeu sur le développement d'un projet immobilier : introduction

Instructions

Vous êtes propriétaire d'un terrain et vous souhaitez y développer un projet immobilier. Deux options de développement s'offrent à vous :

- l'option A (option individuelle), où le projet immobilier est situé sur votre seule parcelle ;
- l'option B (option du partenariat), où vous collaborez avec les propriétaires fonciers voisins pour développer un projet plus vaste.

Indépendamment de l'option choisie, les conditions du marché lors de la vente seront soit bonnes, soit mauvaises.

Le partenariat (option B) est une option qui permet la création d'un développement à plus grande échelle. Il permet ainsi des revenus plus élevés si les conditions du marché lors de la vente sont bonnes. Cependant si les conditions du marché sont mauvaises, les revenus seront plus faibles que dans l'option individuelle (option A).

Ci-dessous, il y a 10 scénarios pour lesquels vous devrez choisir entre l'option individuelle (option A) et l'option du partenariat (option B). Les probabilités que les conditions du marché à la vente soit bonnes ou mauvaises différencient les 10 scénarios : plus vous avancez dans les scénarios, plus les probabilités sont grandes pour que les conditions soient bonnes.

Scénario	Option A - Option individuelle				Option B - Option du partenariat				Votre choix
	Bonnes conditions		Mauvaises conditions		Bonnes conditions		Mauvaises conditions		A ou B
	Probabilité	Revenu	Probabilité	Revenu	Probabilité	Revenu	Probabilité	Revenu	
1	1/10	120	9/10	96	1/10	231	9/10	6	
2	2/10	120	8/10	96	2/10	231	8/10	6	
3	3/10	120	7/10	96	3/10	231	7/10	6	
4	4/10	120	6/10	96	4/10	231	6/10	6	
5	5/10	120	5/10	96	5/10	231	5/10	6	
6	6/10	120	4/10	96	6/10	231	4/10	6	
7	7/10	120	3/10	96	7/10	231	3/10	6	
8	8/10	120	2/10	96	8/10	231	2/10	6	
9	9/10	120	1/10	96	9/10	231	1/10	6	
10	10/10	120	0/10	96	10/10	231	0/10	6	

Même si vous allez prendre 10 décisions, seul un scénario sera utilisé pour calculer votre gain. Le scénario sera choisi au hasard et vous ne le connaîtrez qu'après avoir pris vos 10 décisions. Les conditions du marché seront aussi sélectionnées pour déterminer votre revenu.

En fin de jeu, nous vous demanderons d'expliquer les motivations qui vous ont poussé dans vos choix.

Ces instructions vont rester disponibles en bas de page durant l'entièreté du jeu.

À la page suivante, vous devrez répondre à une question pour vérifier si vous avez correctement compris les instructions.

Next

Question de compréhension

C'est le scénario 5 qui a été choisi pour le calcul des gains. Sur cette base, combien de points gagnera le participant :

Si le participant a choisi l'Option B et que les conditions du marché sont bonnes :

Si le participant a choisi l'Option A et que les conditions du marché sont mauvaises :

Next

Solution à la question de compréhension

Votre réponse 231 points pour le scénario 5, bonnes conditions et Option B est correcte.

Votre réponse 91 points pour le scénario 5, mauvaises conditions et Option A n'est pas correcte.

Question :

Supposons que la rémunération du participant soit fixée en fonction du scénario 5, combien de points gagnera le participant si : (1) le participant a choisi l'option B pour le scénario 5 et les conditions du marché sont bonnes ?; (2) le participant a choisi l'option A pour le scénario 5 et les conditions du marché sont mauvaises ?

Solution :

(1) Le participant aurait gagné **231 points** et (2) Le participant aurait gagné **96 points**.

Explanation:

(1) Si les conditions du marché sont bonnes, un participant peu espérer gagner un montant de 120 points s'il a choisi l'option A et 231 points s'il a choisi l'option B. Dans ce cas-ci, le participant a choisi l'option B. Il gagne donc 231 points.

(2) Si les conditions du marché sont mauvaises, un participant peu espérer gagner un montant de 96 points s'il a choisi l'option A et 6 points s'il a choisi l'option B. Dans ce cas-ci, le participant a choisi l'option A. Il gagne donc 96 points.

Cliquez sur « Next » pour commencer le jeu.

Next

Votre Choix

Faites votre choix entre l'option A ou B pour chaque scénario.

Option A - Option individuelle					Option B - Option d'un partenariat				Mon Choix
		Bonnes conditions	Mauvaises conditions			Bonnes conditions	Mauvaises conditions		
Scénario	Probabilité	Revenu	Probabilité	Revenu	Probabilité	Revenu	Probabilité	Revenu	A ou B
1	1/10	120	9/10	96	1/10	231	9/10	6	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> B
2	2/10	120	8/10	96	2/10	231	8/10	6	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> B
3	3/10	120	7/10	96	3/10	231	7/10	6	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> B
4	4/10	120	6/10	96	4/10	231	6/10	6	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> B
5	5/10	120	5/10	96	5/10	231	5/10	6	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> B
6	6/10	120	4/10	96	6/10	231	4/10	6	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> B
7	7/10	120	3/10	96	7/10	231	3/10	6	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> B
8	8/10	120	2/10	96	8/10	231	2/10	6	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> B
9	9/10	120	1/10	96	9/10	231	1/10	6	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> B
10	10/10	120	0/10	96	10/10	231	0/10	6	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> B

Cliquez sur « Next » pour répondre à une série de question sur vos motivations.

Next

Motivation

Scénario	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Votre choix	A	A	A	A	B	B	B	B	B	B

Pourquoi avez-vous décidé de faire cette sélection ?

Cliquez sur « Next » pour voir les résultats

Next

Résultats

Scénario	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Votre choix	A	A	A	A	B	B	B	B	B	B

Le scénario qui va servir à calculer votre paiement a été sélectionné au hasard. Il s'agit du **scénario 2**. Pour ce scénario, la probabilité que les conditions du marché soit bonnes sont de **2** sur 10.

Suivant les probabilités respectives, les conditions du marché ont été sélectionnées. Elles sont mauvaises.

Pour ce scénario, vous avez choisi l'**Option A**.

Votre gain final est donc de **96 points**.

Avant de quitter le jeu, merci de répondre à une petite enquête.

Next

Questionnaire

1. Selon vous, dans les deux jeux auxquels vous venez de participer, quelle attitude comportementale évaluons-nous ?
2. Le premier jeu simule une situation avec un risque lié à la pollution des sols. Sur base de votre expérience professionnelle, pensez-vous que ce jeu reflète la problématique du risque en matière de régénération urbaine ?
☐ Totalement ☐ Relativement ☐ Faiblement ☐ Pas du tout ☐ Pas d'avis
3. Le second jeu simule un choix entre une approche individuelle et une approche partenariale du développement immobilier. Il intègre également le sujet du risque lié aux évolutions des marchés. Sur base de votre expérience professionnelle,

pensez-vous que ce jeu reflète la problématique du risque en matière de régénération urbaine ?

☐ Totalement ☐ Relativement ☐ Faiblement ☐ Pas du tout ☐ Pas d'avis

4. La régénération urbaine nécessite de nombreuses tâches. Selon votre expérience professionnelle, parmi les tâches reprises ci-dessous, quelle est la tâche la plus risquée ?

- a. Elaboration de plans et de schémas
- b. Acquisition foncière
- c. Délivrance des autorisations administratives (permis)
- d. Développement foncier (production des lots constructibles)
- e. Construction d'immeuble
- f. Vente/Location de parcelles ou de constructions
- g. Gestion de la concertation avec le voisinage (NIMBY)

5. Si vous avez déjà participé à des opérations de régénération urbaine, quel est le type d'interaction repris ci-dessous qui est le plus de risqué ?

- a. Je n'ai pas d'expérience, Interactions avec les propriétaires fonciers initiaux
- b. Interactions avec les acteurs publics communaux
- c. Interactions avec d'autres acteurs publics (provincial, régional, national...),
- d. Interactions avec des développeurs immobiliers privés
- e. Interactions avec des investisseurs privés
- f. Interactions avec les usagers finaux
- g. Interactions avec le voisinage
- h. Autre

6. Les acteurs publics communaux prennent trop de risques financiers en matière de régénération urbaine. Êtes-vous d'accord avec cette affirmation ?

☐ Pas du tout d'accord ☐ Pas d'accord ☐ D'accord
☐ Tout à fait d'accord ☐ Pas d'avis

Pourriez-vous expliquer votre réponse ?.....

7. Les acteurs commerciaux prennent trop de risques financiers en matière de régénération urbaine. Êtes-vous d'accord avec cette affirmation ?

☐ Pas du tout d'accord ☐ Pas d'accord ☐ D'accord
☐ Tout à fait d'accord ☐ Pas d'avis

Pourriez-vous expliquer votre réponse ?.....

8. Quels est votre âge ?

9. Quel est votre sexe

☐ Femme ☐ Homme ☐ Ne préfère pas répondre

10. Depuis combien de temps êtes-vous actif dans le secteur de l'aménagement du territoire, la construction ou la promotion immobilière en Belgique ?
11. Dans quelle province travaillez-vous préférentiellement ?
12. Pour les personnes travaillant uniquement dans le secteur privé : quelle est la taille de votre compagnie (nombres de temps plein en Belgique) ?
- ☐ Moins de 50 ☐ 51-100 ☐ 101-200 ☐ plus de 200
☐ Pas valable
13. Quelle est votre formation ?
- Architecture, Architecture du paysage, Economie, Environnement, Géographie, Gestion, Ingénieur, Urbanisme, Autre, spécifiez
14. Comment avez-vous été informé de cette expérience ?
- ☐ Par notre e-mail d'information ☐ Par un collègue ☐ Par une association
☐ Autre, spécifiez
15. Avez-vous des commentaires à faire sur l'expérience ?

Merci !

Nous avons enregistré vos données avec succès. Nous vous recontacterons dans les prochaines semaines pour participer aux deux prochaines sessions.

2.2. Jeux sur la propension à faire confiance

SimsCity ValueCap - Session 2

* Required

1. Pourriez-vous indiquer le type d'organisation au sein de laquelle vous travaillez ? *

Check all that apply.

- ☐ Administration communale
 - ☐ Bureau d'architecture
 - ☐ Firme de construction
 - ☐ Firme de promotion immobilière
 - ☐ Other: _____
-

Cliquez sur « Suivant » pour débiter la session.

Bienvenue

Vous allez participer à un jeu sur la prise de décisions dans les projets d'aménagement du territoire et de construction (promotion immobilière). Cette session est constituée d'un jeu.

A la fin du jeu, nous vous demanderons de remplir un questionnaire. Cette session dure en moyenne 15 minutes.

Merci de votre participation et bon amusement.

Cliquez sur « Suivant » pour commencer le jeu.

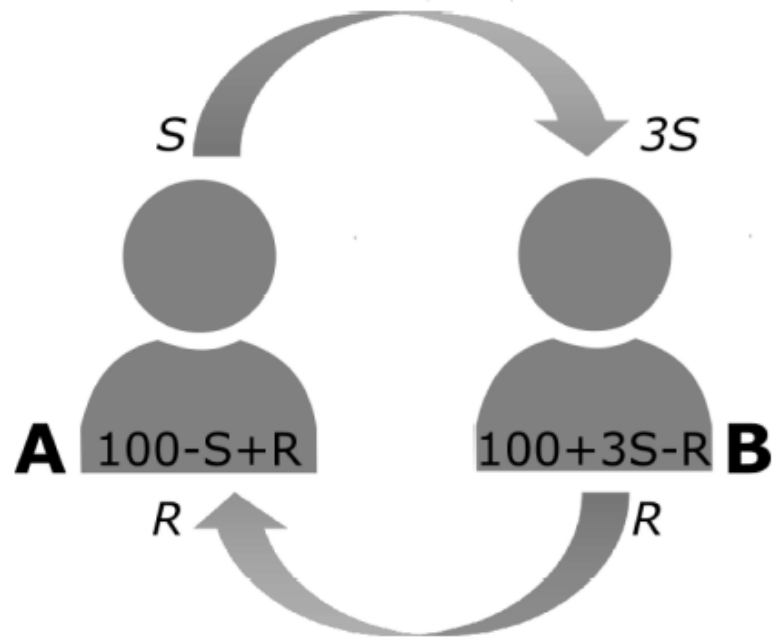
Instructions

Déroulement du jeu :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points.

Vos gains pour cette expérience sont calculés de la manière suivante : A va décider d'un montant S, entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si A envoie 10 points, B recevra 30 points. Si A envoie 90 points, B recevra 270 points.

Lorsque B aura reçu le montant triplé, il ou elle devra décider de retourner à A, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous.



Nous vous demanderons d'écrire:

1. si vous jouez le rôle de A, combien de points vous prévoyez d'envoyer à B (S);
 2. si vous jouez le rôle de B, connaissant $3S$, combien de points vous prévoyez de renvoyer à A (R).
-

Précédemment à ces questions, vous devrez répondre à une question pour vérifier si vous avez correctement compris les instructions.

Ces instructions vont rester disponibles en bas de page durant l'entièreté du jeu.

Question de compréhension

Supposons que le participant A ait envoyé 20 points au participant B. Le participant B, ayant reçu le montant triplé, renvoie 50 points au participant A. À la fin du jeu, quel sera le nombre de points pour le participant A ?

2. Le participant A aura *

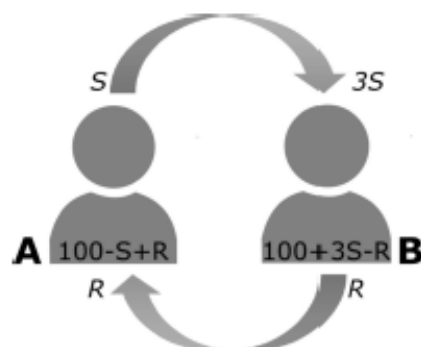
Mark only one oval.

- ☐ 0 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 10 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 20 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 30 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 40 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 50 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 60 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 70 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 80 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 90 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 100 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 110 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 120 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 130 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 140 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 150 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 160 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 170 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 180 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 190 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 200 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 210 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 220 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 230 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 240 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 250 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 260 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 270 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 280 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 290 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 300 Skip to "Solution à la question de compréhension."

Pour avoir la solution, cliquez sur « Suivant » en bas de page

Instructions :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points.
 Vos gains pour cette expérience sont calculés de la manière suivante : A va décider d'un montant S , entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si A envoie 10 points, B recevra 30 points. Si A envoie 90 points, B recevra 270 points.
 Lorsque B aura reçu le montant triplé, il ou elle devra décider de retourner à A, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous.



Solution à la question de compréhension

La réponse que vous avez donnée n'est pas correcte,

Pour commencer le jeu, cliquez sur « Suivant » en bas de page.

Solution :

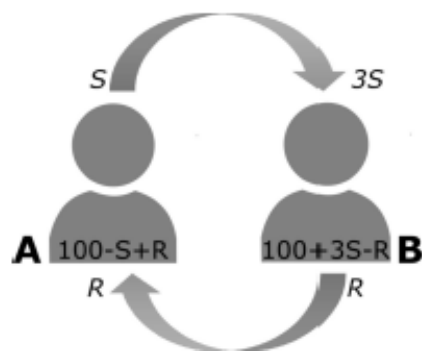
Le Participant A aura 130 points (et le participant B, 110 points).

Explication :

Le participant A envoie 20 points à B. Celui-ci reçoit ce montant triplé, $20 * 3 = 60$ points. Ensuite le participant B renvoie 50 points à A. Le participant A, qui a commencé avec 100 points, a envoyé 20 points et reçu en retour 50 points. Le résultat de ces transferts est donc $100 - 20 + 50 = 130$ points. Le participant B, qui a commencé avec 100 points, a reçu 60 points et a retourné 50 points, ce qui donne un résultat de $100 + 60 - 50 = 110$ points.

Instructions :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points.
 Vos gains pour cette expérience sont calculés de la manière suivante : A va décider d'un montant S , entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si A envoie 10 points, B recevra 30 points. Si A envoie 90 points, B recevra 270 points.
 Lorsque B aura reçu le montant triplé, il ou elle devra décider de retourner à A, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous.



Skip to question 3.

Solution à la question de compréhension



Pour commencer le jeu, cliquez sur « Suivant » en bas de page,

Solution :

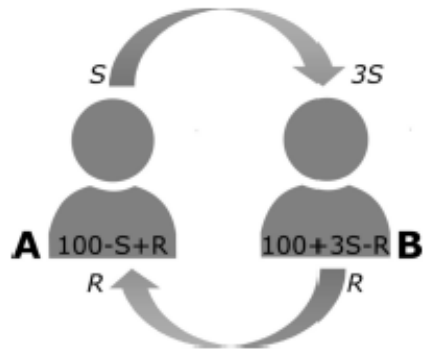
Le Participant A aura 130 points (et le participant B, 110 points).

Explication :

Le participant A envoie 20 points à B. Celui-ci reçoit ce montant triplé, $20 \times 3 = 60$ points. Ensuite le participant B renvoie 50 points à A. Le participant A, qui a commencé avec 100 points, a envoyé 20 points et reçu en retour 50 points. Le résultat de ces transferts est donc $100 - 20 + 50 = 130$ points. Le participant B, qui a commencé avec 100 points, a reçu 60 points et a retourné 50 points, ce qui donne un résultat de $100 + 60 - 50 = 110$ points.

Instructions :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points. Vos gains pour cette expérience sont calculés de la manière suivante : A va décider d'un montant S, entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si A envoie 10 points, B recevra 30 points. Si A envoie 90 points, B recevra 270 points. Lorsque B aura reçu le montant triplé, il ou elle devra décider de retourner à A, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous.



Skip to question 3.

Question subsidiaire

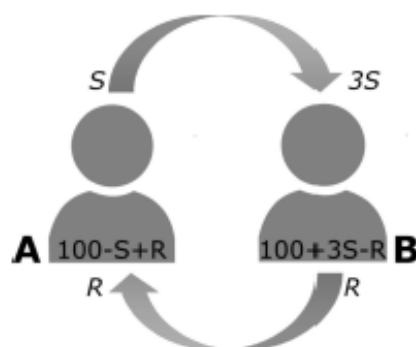
Nous vous demandons votre jour de naissance afin de vous attribuer un de nos jeux.

4. Combien de points envoyez-vous à B ? *

Pour continuer le jeu, cliquez sur « Suivant » en bas de page.

Instructions :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points.
Vos gains pour cette expérience sont calculés de la manière suivante : A va décider d'un montant S , entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si A envoie 10 points, B recevra 30 points. Si A envoie 90 points, B recevra 270 points.
Lorsque B aura reçu le montant triplé, il ou elle devra décider de retourner à A, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous,



Skip to question 6.

Dans cette session, vous jouez en tant que A

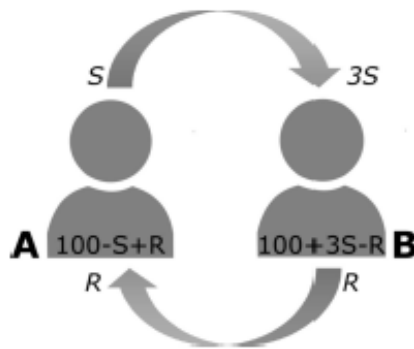
En tant que personne travaillant dans le secteur public vous serez associé à une personne travaillant dans le secteur privé. Au départ, vous avez chacun 100 points. Si vous êtes le participant A :

5. Combien de points envoyez-vous à B ? *

Pour continuer le jeu, cliquez sur « Suivant » en bas de page.

Instructions :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points.
Vos gains pour cette expérience sont calculés de la manière suivante : A va décider d'un montant S , entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si A envoie 10 points, B recevra 30 points. Si A envoie 90 points, B recevra 270 points.
Lorsque B aura reçu le montant triplé, il ou elle devra décider de retourner à A, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous,



Skip to question 18.

Dans cette session, vous jouez en tant que B

En tant que personne travaillant dans le secteur public vous serez associé à une personne travaillant aussi dans le secteur public. Au départ, vous avez chacun 100 points. Si vous êtes le participant B, combien de points souhaitez vous renvoyer à A :

6. Si le participant A vous a envoyé 0 point et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 0 point *

7. Si le participant A vous a envoyé 10 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 30 points *

8. Si le participant A vous a envoyé 20 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 60 points *

9. Si le participant A vous a envoyé 30 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 90 points *

10. Si le participant A vous a envoyé 40 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 120 points *

11. Si le participant A vous a envoyé 50 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 150 points *

12. Si le participant A vous a envoyé 60 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 180 points *

13. Si le participant A vous a envoyé 70 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 210 points *

14. Si le participant A vous a envoyé 80 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 240 points *

15. Si le participant A vous a envoyé 90 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 270 points *

16. Si le participant A vous a envoyé 100 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 300 points *

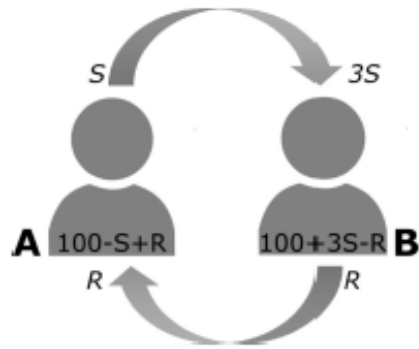
17. Si vous souhaitez être informé(e)

Après réception de vos données, pour calculer vos gains, nous vous associerons aléatoirement et anonymement à un joueur réel travaillant dans le secteur public. Parmi l'ensemble des réponses que vous avez données, nous sélectionnerons une de vos réponses en fonction des choix de la seconde personne. Si vous souhaitez connaître votre gain, veuillez laisser votre adresse e-mail ci-dessous. Nous vous donnerons vos résultats dans quelques heures.

Avant de quitter le jeu, merci de répondre à une petite enquête

Instructions :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points. Vos gains pour cette expérience sont calculés de la manière suivante : A va décider d'un montant S, entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si A envoie 10 points, B recevra 30 points. Si A envoie 90 points, B recevra 270 points. Lorsque B aura reçu le montant triplé, il ou elle devra décider de retourner à A, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous,



Skip to question 30.

Dans cette session, vous jouez en tant que B

En tant que personne travaillant dans le secteur public vous serez associé à une personne travaillant aussi dans le secteur privé. Au départ, vous avez chacun 100 points. Si vous êtes le participant B, combien de points souhaitez vous renvoyer à A si :

18. Si le participant A vous a envoyé 0 point et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 0 point *

19. Si le participant A vous a envoyé 10 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 30 points *

20. Si le participant A vous a envoyé 20 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 60 points *

21. Si le participant A vous a envoyé 30 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 90 points *

22. Si le participant A vous a envoyé 40 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 120 points *

23. Si le participant A vous a envoyé 50 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 150 points *

24. Si le participant A vous a envoyé 60 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 180 points *

25. Si le participant A vous a envoyé 70 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 210 points *

26. Si le participant A vous a envoyé 80 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 240 points *

27. Si le participant A vous a envoyé 90 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 270 points *

28. Si le participant A vous a envoyé 100 points et que vous recevez donc le montant triplé qui est de 300 points *

29. Si vous souhaitez être informé(e)

Après réception de vos données, pour calculer vos gains, nous vous associerons aléatoirement et anonymement à un joueur réel travaillant dans le secteur privé. Parmi l'ensemble des réponses que vous avez données, nous sélectionnerons une de vos réponses en fonction des choix de la seconde personne. Si vous souhaitez connaître votre gain, veuillez laisser votre adresse e-mail ci-dessous. Nous vous donnerons vos résultats dans quelques heures.

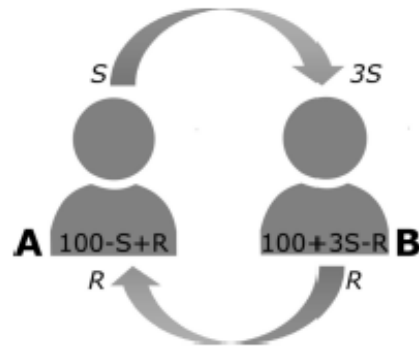
Avant de quitter le jeu, merci de répondre à une petite enquête

Instructions :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points.

Vos gains pour cette expérience sont calculés de la manière suivante : A va décider d'un montant S, entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si A envoie 10 points, B recevra 30 points. Si A envoie 90 points, B recevra 270 points.

Lorsque B aura reçu le montant triplé, il ou elle devra décider de retourner à A, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous,



Skip to question 30.

Motivation

30. Pourquoi avez vous décidé de donner ces montants ? *

31. Pourriez-vous indiquer le pays dans lequel vous travaillez ? *

Mark only one oval.

- ☐ Belgique Skip to question 32.
- ☐ France Skip to question 49.

Enquête 1 sur 3

32. 1. Selon vous, dans le jeu auquel vous venez de participer, quelles sont les attitudes comportementales qui sont analysées ? *

33. 2. De manière générale, diriez-vous qu'on peut faire confiance à la plupart des gens ou qu'on n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres. *

Check all that apply.

- ☐ On peut faire confiance à la plupart des gens
- ☐ On n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres
- ☐ Pas d'avis

34. 3. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'énoncé suivant : "en Wallonie, les acteurs publics communaux ont confiance dans les développeurs immobiliers privés," ? *

Check all that apply.

- ☐ Pas du tout d'accord
- ☐ Pas d'accord
- ☐ D'accord
- ☐ Tout a fait d'accord
- ☐ Pas d'avis

35. Pourriez-vous expliquer votre réponse ?

36. 4. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'énoncé suivant : "en Wallonie, les développeurs immobiliers privés ont confiance dans les acteurs publics communaux," ? *

Check all that apply.

- ☐ Pas du tout d'accord
- ☐ Pas d'accord
- ☐ D'accord
- ☐ Tout a fait d'accord
- ☐ Pas d'avis

37. Pourriez-vous expliquer votre réponse ?

38. 5. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'énoncé suivant : "en Wallonie, les développeurs immobiliers privés ont confiance dans les développeurs immobiliers privés," ? *

Check all that apply.

- ☐ Pas du tout d'accord
- ☐ Pas d'accord
- ☐ D'accord
- ☐ Tout a fait d'accord
- ☐ Pas d'avis

39. Pourriez-vous expliquer votre réponse ?

40. 6. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'énoncé suivant : "en Wallonie, les acteurs publics communaux ont confiance dans les acteurs publics communaux." ? *

Check all that apply.

- ☐ Pas du tout d'accord
- ☐ Pas d'accord
- ☐ D'accord
- ☐ Tout a fait d'accord
- ☐ Pas d'avis

41. Pourriez-vous expliquer votre réponse ?

Skip to question 42.

Enquête 2 sur 3

42. 1. Quel est votre âge ? *

Mark only one oval.

- ☐ Moins de 30 ans
- ☐ 31-35 ans
- ☐ 36-40 ans
- ☐ 41-45 ans
- ☐ 46-50 ans
- ☐ 51-55 ans
- ☐ 56-60 ans
- ☐ Plus que 60 ans
- ☐ Préfère ne pas répondre

43. 2. Quel est votre sexe ? *

Mark only one oval.

- ☐ Femme
- ☐ Homme
- ☐ Préfère ne pas répondre

44. 3. Depuis combien de temps êtes vous actif dans secteur de l'aménagement du territoire, de la construction ou de la promotion immobilière ? *

Mark only one oval.

- ☐ Pas d'expérience dans ce domaine
- ☐ Moins de 6 ans
- ☐ 6-10 ans
- ☐ 11-15 ans
- ☐ 16-20 ans
- ☐ 21-25 ans
- ☐ Plus de 25 ans

45. 4. Dans quelle province ou région travaillez-vous préférentiellement ? *

Mark only one oval.

- ☐ Anvers
- ☐ Brabant flamand
- ☐ Brabant wallon
- ☐ Bruxelles
- ☐ Flandre orientale
- ☐ Flandre occidentale
- ☐ Hainaut
- ☐ Liège
- ☐ Limbourg
- ☐ Luxembourg
- ☐ Namur

46. 5. Pour les personnes travaillant dans le secteur privé : quelle est la taille de votre entreprise (nombre de personnes en équivalent temps plein en Belgique) ?

Mark only one oval.

- ☐ Moins de 5
- ☐ 5 - 20
- ☐ 20 - 50
- ☐ 50 - 100
- ☐ 100 - 200
- ☐ Plus de 200
- ☐ Pas de réponse

47. **6. Pour les personnes travaillant dans une administration communale : quel est le nombre d'habitants de votre communes ?**

Mark only one oval.

- ☐ Moins de 4 500
- ☐ 4 500 - 6 500
- ☐ 6 500 - 10 000
- ☐ 10 000 - 20 000
- ☐ 20 000 - 50 000
- ☐ Plus de 50 000
- ☐ Pas de réponse

48. **7. Quelle est votre formation (plusieurs réponses possibles) ? ***

Check all that apply.

- ☐ Architecture
- ☐ Architecture du paysage
- ☐ Economie
- ☐ Environnement
- ☐ Géographie
- ☐ Gestion
- ☐ Ingénieur
- ☐ Urbanisme
- ☐ Other: _____

Skip to question 65.

Enquête 1 sur 3

49. **1. Selon vous, dans le jeu auquel vous venez de participer, quelles sont les attitudes comportementales qui sont analysées ? ***

50. **2. De manière générale, diriez-vous qu'on peut faire confiance à la plupart des gens ou qu'on n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres, ***

Check all that apply.

- ☐ On peut faire confiance à la plupart des gens
- ☐ On n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres
- ☐ Pas d'avis

51. **3. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'énoncé suivant : "en France, les acteurs publics locaux ont confiance dans les développeurs immobiliers privés," ? ***

Check all that apply.

- ☐ Pas du tout d'accord
- ☐ Pas d'accord
- ☐ D'accord
- ☐ Tout a fait d'accord
- ☐ Pas d'avis

52. **Pourriez-vous expliquer votre réponse ?**

53. **4. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'énoncé suivant : "en France, les développeurs immobiliers privés ont confiance dans les acteurs publics locaux," ? ***

Check all that apply.

- ☐ Pas du tout d'accord
- ☐ Pas d'accord
- ☐ D'accord
- ☐ Tout a fait d'accord
- ☐ Pas d'avis

54. **Pourriez-vous expliquer votre réponse ?**

55. **5. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'énoncé suivant : "en France, les développeurs immobiliers privés ont confiance dans les développeurs immobiliers privés," ? ***

Check all that apply.

- ☐ Pas du tout d'accord
- ☐ Pas d'accord
- ☐ D'accord
- ☐ Tout a fait d'accord
- ☐ Pas d'avis

56. Pourriez-vous expliquer votre réponse ?

57. 6. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'énoncé suivant : "en France, les acteurs publics locaux ont confiance dans les acteurs publics locaux." ? *

Check all that apply.

- ☐ Pas du tout d'accord
- ☐ Pas d'accord
- ☐ D'accord
- ☐ Tout a fait d'accord
- ☐ Pas d'avis

58. Pourriez-vous expliquer votre réponse ?

Skip to question 59.

Enquête 2 sur 3

59. 1. Quel est votre âge ? *

Mark only one oval.

- ☐ Moins de 30 ans
- ☐ 31-35 ans
- ☐ 36-40 ans
- ☐ 41-45 ans
- ☐ 46-50 ans
- ☐ 51-55 ans
- ☐ 56-60 ans
- ☐ Plus que 60 ans
- ☐ Préfère ne pas répondre

60. 2. Quel est votre sexe ? *

Mark only one oval.

- ☐ Femme
- ☐ Homme
- ☐ Préfère ne pas répondre

61. 3. Depuis combien de temps êtes vous actif dans secteur de l'aménagement du territoire, de la construction ou de la promotion immobilière ? *

Mark only one oval.

- ☐ Pas d'expérience dans ce domaine
- ☐ Moins de 6 ans
- ☐ 6-10 ans
- ☐ 11-15 ans
- ☐ 16-20 ans
- ☐ 21-25 ans
- ☐ Plus de 25 ans

62. 4. Dans quelle région travaillez-vous préférentiellement ? *

Mark only one oval.

- ☐ Auvergne-Rhône-Alpes
- ☐ Bourgogne-Franche-Comté
- ☐ Bretagne
- ☐ Centre-Val de Loire
- ☐ Corse
- ☐ Grand Est
- ☐ Hauts-de-France
- ☐ Île-de-France
- ☐ Normandie
- ☐ Nouvelle-Aquitaine
- ☐ Occitanie
- ☐ Pays de la Loire
- ☐ Provence-Alpes-Côte d'Azur
- ☐ Régions ultramarines

63. **5. Pour les personnes travaillant dans le secteur privé : quelle est la taille de votre entreprise (nombre de personnes en équivalent temps plein en France) ?**

Mark only one oval.

- ☐ Moins de 5
- ☐ 5 - 20
- ☐ 20 - 50
- ☐ 50 - 100
- ☐ 100 - 200
- ☐ Plus de 200
- ☐ Pas de réponse

64. **6. Quelle est votre formation (plusieurs réponses possibles) ? ***

Skip to question 65.

Enquête 3 sur 3

65. **1. Comment avez-vous été informé de cette expérience ?**

Mark only one oval.

- ☐ Par lettre e-mail d'invitation
- ☐ Par un collègue
- ☐ Par une association
- ☐ Other: _____

66. **2. Avez-vous des commentaires à faire sur l'expérience ?**

C'est la fin de ce jeu. Merci de votre participation. Cliquez sur « envoyer » pour enregistrer vos données.

2.3. Jeux sur la propension à coopérer

SimsCity ValueCap - Session 3

* Required

1. Pourriez-vous indiquer le type d'organisation au sein de laquelle vous travaillez ? *

Check all that apply.

- ☐ Administration communale
 - ☐ Bureau d'architecture
 - ☐ Firme de construction
 - ☐ Firme de promotion immobilière
 - ☐ Other: _____
-

Cliquez sur « Suivant » pour débiter la session,

Bienvenue

Vous allez participer à un jeu sur la prise de décisions dans les projets d'aménagement du territoire et de construction (promotion immobilière). Cette session est constituée d'un jeu.

A la fin du jeu, nous vous demanderons de remplir un questionnaire. Cette session dure en moyenne 15 minutes.

Merci de votre participation et bon amusement,

Cliquez sur « Suivant » pour commencer le jeu.

Instructions

Mise en contexte :

Dans un quartier, il y a trois opérations de promotion immobilière voisines. Vous êtes le promoteur d'une de ces trois opérations. Tous les promoteurs ont un intérêt à améliorer la qualité du voisinage (ex : mobiliers urbains, plantation, décoration...). Ces améliorations pour le voisinage bénéficieront à toutes les opérations en permettant de générer une marge bénéficiaire supplémentaire,

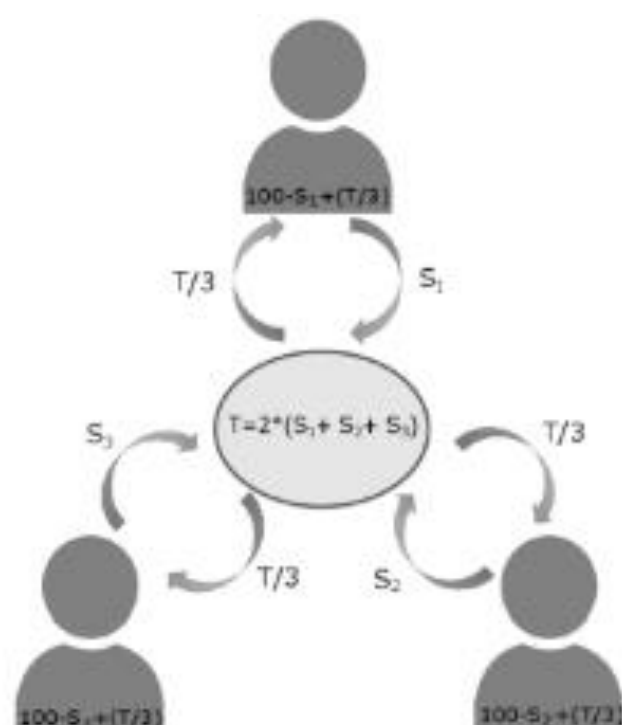
Tous les promoteurs ont l'opportunité d'investir dans ces améliorations pour le voisinage. Le montant total des investissements dépend de la somme que chaque promoteur décide d'investir. La marge bénéficiaire supplémentaire que les investissements vont induire est perçue par l'ensemble des promoteurs, indépendamment de leur contribution.



Règles précises :

Chaque promoteur démarre avec 100 points. Chacun décide, de façon simultanée et anonyme, de la contribution qu'il souhaite apporter aux améliorations pour le voisinage. Le montant de cette contribution doit être compris entre 0 et 100 points.

Vos gains pour cette expérience sont calculés de la manière suivante : les contributions des trois participants seront sommées et multipliées par deux. Le résultat sera considéré comme la marge bénéficiaire supplémentaire du projet. Ensuite, cette marge supplémentaire sera divisée en trois parts égales et distribuée aux trois participants. Votre gain final sera donc égal au tiers de la marge bénéficiaire supplémentaire plus le montant que vous avez conservé (vos 100 points de départ moins votre contribution).



En fin de ce jeu, nous vous demanderons aussi de répondre à quelques questions.
Ces instructions vont rester disponibles en bas de page durant l'entière durée du jeu.
A la page suivante, vous devrez répondre à une question pour vérifier si vous avez correctement compris les instructions.

Question de compréhension

Supposons que dans un groupe, un participant contribue pour 50 points, un autre pour 100 points et le dernier ne contribue pas.

2. Quel sera le gain final du participant qui a contribué pour 50 points ? *

Mark only one oval.

- ☐ 0 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 10 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 20 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 30 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 40 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 50 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 60 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 70 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 80 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 90 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 100 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 110 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 120 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 130 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 140 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 150 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 160 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 170 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 180 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 190 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 200 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*

Pour avoir la solution, cliquez sur « Suivant » en bas de page.

Instructions :

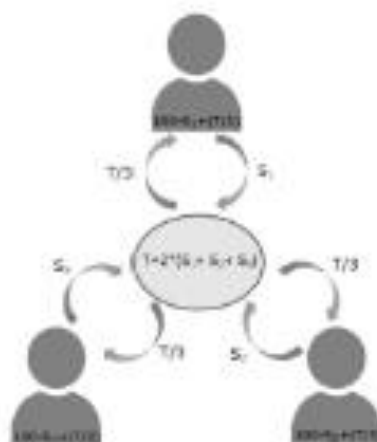
Dans un quartier, il y a trois opérations de promotion immobilière voisines. Vous êtes le promoteur d'une de ces trois opérations. Tous les promoteurs ont un intérêt à améliorer la qualité du voisinage (ex : mobiliers urbains, plantation, décoration...). Ces améliorations pour le voisinage bénéficieront à toutes les opérations en permettant de générer une marge bénéficiaire supplémentaire.

Tous les promoteurs ont l'opportunité d'investir dans ces améliorations pour le voisinage. Le montant total des investissements dépend de la somme que chaque promoteur décide d'investir. La marge bénéficiaire supplémentaire que les investissements vont induire est perçue par l'ensemble des promoteurs, indépendamment de leur contribution.



Chaque promoteur débute avec 100 points. Chacun décide, de façon simultanée et anonyme, de la contribution qu'il souhaite apporter aux améliorations pour le voisinage. Le montant de cette contribution doit être compris entre 0 et 100 points.

Vos gains pour cette expérience sont calculés de la manière suivante : les contributions des trois participants seront sommées et multipliées par deux. Le résultat sera considéré comme la marge bénéficiaire supplémentaire du projet. Ensuite, cette marge supplémentaire sera divisée en trois parts égales et distribuée aux trois participants. Votre gain final sera donc égal au tiers de la marge bénéficiaire supplémentaire plus le montant que vous avez conservé (vos 100 points de départ moins votre contribution).



Solution à la question de compréhension

La réponse que vous avez donnée n'est pas correcte.

Pour commencer le jeu, cliquez sur « Suivant » en bas de page.

Solution :

Le gain final du participant qui a contribué pour 50 points est de 150 points

Explication :

L'investissement total est de $50 + 100 + 0 = 150$ points. Le bénéfice total du projet étant le double des investissements, il est égal à $150 * 2 = 300$ points. Chaque participant reçoit des bénéfices égaux, ce qui équivaut à $300 / 3 = 100$ points. Par conséquent, le gain final, pour le participant ayant contribué de 50 points, est $100 + 50 + 100 = 150$ points.

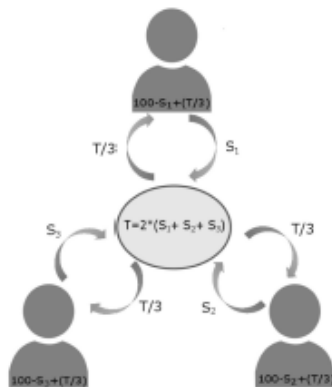
Instructions :

Dans un quartier, il y a trois opérations de promotion immobilière voisines. Vous êtes le promoteur d'une de ces trois opérations. Tous les promoteurs ont un intérêt à améliorer la qualité du voisinage (ex : mobiliers urbains, plantation, décoration...). Ces améliorations pour le voisinage bénéficieront à toutes les opérations en permettant de générer une marge bénéficiaire supplémentaire. Tous les promoteurs ont l'opportunité d'investir dans ces améliorations pour le voisinage. Le montant total des investissements dépend de la somme que chaque promoteur décide d'investir. La marge bénéficiaire supplémentaire que les investissements vont induire est perçue par l'ensemble des promoteurs, indépendamment de leur contribution.



Chaque promoteur démarre avec 100 points. Chacun décide, de façon simultanée et anonyme, de la contribution qu'il souhaite apporter aux améliorations pour le voisinage. Le montant de cette contribution doit être compris entre 0 et 100 points.

Vos gains pour cette expérience sont calculés de la manière suivante : les contributions des trois participants seront sommées et multipliées par deux. Le résultat sera considéré comme la marge bénéficiaire supplémentaire du projet. Ensuite, cette marge supplémentaire sera divisée en trois parts égales et distribuée aux trois participants. Votre gain final sera donc égal au tiers de la marge bénéficiaire supplémentaire plus le montant que vous avez conservé (vos 100 points de départ moins votre contribution).



Skip to question 3.

Solution à la question de compréhension



Pour commencer le jeu, cliquez sur « Suivant » en bas de page.

Solution :

Le gain final du participant qui a contribué pour 50 points est de 150 points

Explication :

L'investissement total est de $50 + 100 + 0 = 150$ points. Le bénéfice total du projet étant le double des investissements, il est égal à $150 * 2 = 300$ points. Chaque participant reçoit des bénéfices égaux, ce qui équivaut à $300 / 3 = 100$ points. Par conséquent, le gain final, pour le participant ayant contribué de 50 points, est $100 - 50 + 100 = 150$ points.

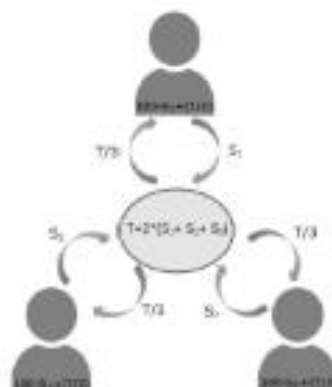
Instructions :

Dans un quartier, il y a trois opérations de promotion immobilière voisines. Vous êtes le promoteur d'une de ces trois opérations. Tous les promoteurs ont un intérêt à améliorer la qualité du voisinage (ex :

mobiliers urbains, plantation, décoration...). Ces améliorations pour le voisinage bénéficieront à toutes les opérations en permettant de générer une marge bénéficiaire supplémentaire. Tous les promoteurs ont l'opportunité d'investir dans ces améliorations pour le voisinage. Le montant total des investissements dépend de la somme que chaque promoteur décide d'investir. La marge bénéficiaire supplémentaire que les investissements vont induire est perçue par l'ensemble des promoteurs, indépendamment de leur contribution.



Chaque promoteur démarre avec 100 points. Chacun décide, de façon simultanée et anonyme, de la contribution qu'il souhaite apporter aux améliorations pour le voisinage. Le montant de cette contribution doit être compris entre 0 et 100 points. Vos gains pour cette expérience sont calculés de la manière suivante : les contributions des trois participants seront sommées et multipliées par deux. Le résultat sera considéré comme la marge bénéficiaire supplémentaire du projet. Ensuite, cette marge supplémentaire sera divisée en trois parts égales et distribuée aux trois participants. Votre gain final sera donc égal au tiers de la marge bénéficiaire supplémentaire plus le montant que vous avez conservé (vos 100 points de départ moins votre contribution).



[Skip to question 3.](#)

Question subsidiaire

Nous vous demandons votre jour de naissance afin de vous attribuer un de nos jeux.

3. Quel est votre jour de naissance ? *

Mark only one oval.

- ☐ 1 *Skip to question 4.*
- ☐ 2 *Skip to question 4.*
- ☐ 3 *Skip to question 4.*
- ☐ 4 *Skip to question 4.*
- ☐ 5 *Skip to question 4.*
- ☐ 6 *Skip to question 4.*
- ☐ 7 *Skip to question 4.*
- ☐ 8 *Skip to question 4.*
- ☐ 9 *Skip to question 4.*
- ☐ 10 *Skip to question 4.*
- ☐ 11 *Skip to question 4.*
- ☐ 12 *Skip to question 4.*
- ☐ 13 *Skip to question 4.*
- ☐ 14 *Skip to question 4.*
- ☐ 15 *Skip to question 4.*
- ☐ 16 *Skip to question 4.*
- ☐ 17 *Skip to question 4.*
- ☐ 18 *Skip to question 4.*
- ☐ 19 *Skip to question 4.*
- ☐ 20 *Skip to question 4.*
- ☐ 21 *Skip to question 4.*
- ☐ 22 *Skip to question 4.*
- ☐ 23 *Skip to question 4.*
- ☐ 24 *Skip to question 4.*
- ☐ 25 *Skip to question 4.*
- ☐ 26 *Skip to question 4.*
- ☐ 27 *Skip to question 4.*
- ☐ 28 *Skip to question 4.*
- ☐ 29 *Skip to question 4.*
- ☐ 30 *Skip to question 4.*
- ☐ 31 *Skip to question 4.*

Votre choix

En tant que personne travaillant dans le secteur public, vous serez associé aléatoirement et anonymement avec deux personnes travaillant dans le secteur public.

4. De combien contribuez-vous au projet (entre 0 et 100) ? *

5. Si vous souhaitez être informé(e)

Si vous souhaitez connaître le bénéfice total du projet et votre gain final, veuillez laisser votre adresse e-mail ci-dessous. Nous vous donnerons vos résultats dans quelques heures en vous associant aléatoirement et anonymement avec deux joueurs réels travaillant dans le secteur public.

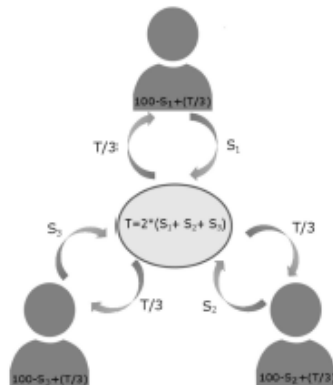
Avant de quitter le jeu, merci de répondre à une petite enquête

Instructions :

Dans un quartier, il y a trois opérations de promotion immobilière voisines. Vous êtes le promoteur d'une de ces trois opérations. Tous les promoteurs ont un intérêt à améliorer la qualité du voisinage (ex : mobiliers urbains, plantation, décoration...). Ces améliorations pour le voisinage bénéficieront à toutes les opérations en permettant de générer une marge bénéficiaire supplémentaire. Tous les promoteurs ont l'opportunité d'investir dans ces améliorations pour le voisinage. Le montant total des investissements dépend de la somme que chaque promoteur décide d'investir. La marge bénéficiaire supplémentaire que les investissements vont induire est perçue par l'ensemble des promoteurs, indépendamment de leur contribution.



Chaque promoteur démarre avec 100 points. Chacun décide, de façon simultanée et anonyme, de la contribution qu'il souhaite apporter aux améliorations pour le voisinage. Le montant de cette contribution doit être compris entre 0 et 100 points. Vos gains pour cette expérience sont calculés de la manière suivante : les contributions des trois participants seront sommées et multipliées par deux. Le résultat sera considéré comme la marge bénéficiaire supplémentaire du projet. Ensuite, cette marge supplémentaire sera divisée en trois parts égales et distribuée aux trois participants. Votre gain final sera donc égal au tiers de la marge bénéficiaire supplémentaire plus le montant que vous avez conservé (vos 100 points de départ moins votre contribution).



Skip to question 8.

Votre choix

En tant que personne travaillant dans le secteur public, vous serez associé aléatoirement et anonymement avec deux personnes travaillant dans secteur privé,

6. De combien contribuez-vous au projet (entre 0 et 100) ? *

7. Si vous souhaitez être informé(e)

Si vous souhaitez connaître le bénéfice total du projet et votre gain final, veuillez laisser votre adresse e-mail ci-dessous. Nous vous donnerons vos résultats dans quelques heures en vous associant aléatoirement et anonymement avec deux joueurs réels travaillant dans secteur privé.

Avant de quitter le jeu, merci de répondre à une petite enquête

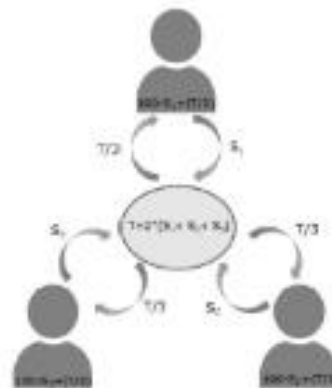
Instructions :

Dans un quartier, il y a trois opérations de promotion immobilière voisines. Vous êtes le promoteur d'une de ces trois opérations. Tous les promoteurs ont un intérêt à améliorer la qualité du voisinage (ex : mobiliers urbains, plantation, décoration...). Ces améliorations pour le voisinage bénéficieront à toutes les opérations en permettant de générer une marge bénéficiaire supplémentaire. Tous les promoteurs ont l'opportunité d'investir dans ces améliorations pour le voisinage. Le montant total des investissements dépend de la somme que chaque promoteur décide d'investir. La marge bénéficiaire supplémentaire que les investissements vont induire est perçue par l'ensemble des promoteurs, indépendamment de leur contribution.



Chaque promoteur débute avec 100 points. Chacun décide, de façon simultanée et anonyme, de la contribution qu'il souhaite apporter aux améliorations pour le voisinage. Le montant de cette contribution doit être compris entre 0 et 100 points.

Vos gains pour cette expérience sont calculés de la manière suivante : les contributions des trois participants seront sommées et multipliées par deux. Le résultat sera considéré comme la marge bénéficiaire supplémentaire du projet. Ensuite, cette marge supplémentaire sera divisée en trois parts égales et distribuée aux trois participants. Votre gain final sera donc égal au tiers de la marge bénéficiaire supplémentaire plus le montant que vous avez conservé (vos 100 points de départ moins votre contribution).



[Skip to question 8.](#)

Motivation

8. Pourquoi avez-vous décidé de contribuer pour ce montant ?

9. Pourriez-vous indiquer le pays dans lequel vous travaillez ? *

Mark only one oval.

☐ Belgique Skip to question 10.

☐ France Skip to question 24.

Enquête 1 sur 3

10. 1. Selon vous, dans le jeu auquel vous venez de participer, quelles sont les attitudes comportementales qui sont analysées ? *

11. 2. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'énoncé suivant : "le manque de coopération entre les acteurs publics communaux et les développeurs immobiliers privés est problématique pour la régénération urbaine." ? *

Check all that apply.

☐ Pas du tout d'accord

☐ Pas d'accord

☐ D'accord

☐ Tout a fait d'accord

☐ Pas d'avis

12. Pourriez-vous expliquer votre réponse ?

13. 3. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'énoncé suivant : "le manque de coopération entre développeurs immobiliers privés est problématique pour la régénération urbaine." ? *

Check all that apply.

☐ Pas du tout d'accord

☐ Pas d'accord

☐ D'accord

☐ Tout a fait d'accord

☐ Pas d'avis

14. Pourriez-vous expliquer votre réponse ?

15. 4. Pour chacune des tâches ci-dessous, évaluez, par rapport à la situation actuelle, si celles-ci nécessiteraient une plus grande coopération entre les acteurs du secteur publics et privés afin d'améliorer les opérations de régénération urbaine : *

Mark only one oval per row.

	Nettement plus élevée	Plus élevée	Plus faible	Aucun	Pas d'avis
Elaboration de plans et de schémas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Acquisition foncière	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Délivrance des autorisations administratives (permis)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Développement foncier (production des lots constructibles)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Construction d'immeuble	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vente/Location de parcelles ou de constructions	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestion de la concertation avec le voisinage (NIMBY)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

16. 5. Quels sont les principaux obstacles nuisant à la coopération entre les acteurs publics communaux et les développeurs immobiliers privés dans les opérations de régénération urbaine ? *

17. 6. Quels sont les principaux obstacles nuisant à la coopération entre développeurs immobiliers privés dans les opérations de régénération urbaine ? *

18. **7. Est-ce que les acteurs privés devraient prendre un rôle plus actif dans la régénération urbaine ? ***

Check all that apply.

- ☐ Beaucoup plus actif
- ☐ Plus actif
- ☐ Moins actif
- ☐ Nettement moins actif
- ☐ Pas d'avis

19. **Pourriez-vous expliquer votre réponse ?**

20. **8. Est-ce que les acteurs locaux devraient prendre un rôle plus actif dans la régénération urbaine ? ***

Check all that apply.

- ☐ Beaucoup plus actif
- ☐ Plus actif
- ☐ Moins actif
- ☐ Nettement moins actif
- ☐ Pas d'avis

21. **Pourriez-vous expliquer votre réponse ?**

22. **9. Lequel des énoncés suivants décrit le mieux la culture de planification wallonne ? ***

Check all that apply.

- ☐ Fort "Bottom-Up"
- ☐ "Bottom-Up"
- ☐ "Top-Down"
- ☐ Fort "Top-Down"
- ☐ "Pas d'avis"
- ☐ Other: _____

23. Pourriez-vous expliquer votre réponse ?

Skip to question 38.

Enquête 1 sur 3

24. 1. Selon vous, dans le jeu auquel vous venez de participer, quelles sont les attitudes comportementales qui sont analysées ? *

25. 2. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'énoncé suivant : "Le manque de coopération entre les acteurs publics locaux et les développeurs immobiliers privés est problématique pour la régénération urbaine." ? *

Check all that apply.

- ☐ Pas du tout d'accord
- ☐ Pas d'accord
- ☐ D'accord
- ☐ Tout a fait d'accord
- ☐ Pas d'avis

26. Pourriez-vous expliquer votre réponse ?

27. 3. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'énoncé suivant : "le manque de coopération entre développeurs immobiliers privés est problématique pour la régénération urbaine." ? *

Check all that apply.

- ☐ Pas du tout d'accord
☐ Pas d'accord
☐ D'accord
☐ Tout a fait d'accord
☐ Pas d'avis

28. Pourriez-vous expliquer votre réponse ?

29. 4. Pour chacune des tâches ci-dessous, évaluez, par rapport à la situation actuelle, si celles-ci nécessiteraient une plus grande coopération entre les acteurs du secteur publics et privés afin d'améliorer les opérations de régénération urbaine : *

Mark only one oval per row.

	Nettement plus élevée	Plus élevée	Plus faible	Aucun	Pas d'avis
Elaboration de plans et de schémas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Acquisition foncière	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Délivrance des autorisations administratives (permis)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Développement foncier (production des lots constructibles)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Construction d'immeuble	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vente/Location de parcelles ou de constructions	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestion de la concertation avec le voisinage (NIMBY)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

30. 5. Quels sont les principaux obstacles nuisant à la coopération entre les acteurs publics locaux et les développeurs immobiliers privés dans les opérations de régénération urbaine ? *

31. 6. Quels sont les principaux obstacles nuisant à la coopération entre développeurs immobiliers privés dans les opérations de régénération urbaine ? *

32. 7. Est-ce que les acteurs privés devraient prendre un rôle plus actif dans la régénération urbaine ? *

Check all that apply.

- ☐ Beaucoup plus actif
- ☐ Plus actif
- ☐ Moins actif
- ☐ Nettement moins actif
- ☐ Pas d'avis

33. Pourriez-vous expliquer votre réponse ?

34. 8. Est-ce que les acteurs publics locaux devraient prendre un rôle plus actif dans la régénération urbaine ? *

Check all that apply.

- ☐ Beaucoup plus actif
- ☐ Plus actif
- ☐ Moins actif
- ☐ Nettement moins actif
- ☐ Pas d'avis

35. Pourriez-vous expliquer votre réponse ?

36. 9. Lequel des énoncés suivants décrit le mieux la culture de planification française ? *

Check all that apply.

- ☐ Fort "Bottom-Up"
- ☐ "Bottom-Up"
- ☐ "Top-Down"
- ☐ Fort "Top-Down"
- ☐ "Pas d'avis"
- ☐ Other: _____

37. Pourriez-vous expliquer votre réponse ?

Skip to question 45.

Enquête 2 sur 3

38. 1. Quel est votre âge ? *

Mark only one oval.

- ☐ Moins de 30 ans
- ☐ 31-35 ans
- ☐ 36-40 ans
- ☐ 41-45 ans
- ☐ 46-50 ans
- ☐ 51-55 ans
- ☐ 56-60 ans
- ☐ Plus que 60 ans
- ☐ Préfère ne pas répondre

39. 2. Quel est votre sexe ? *

Mark only one oval.

- ☐ Femme
- ☐ Homme
- ☐ Préfère ne pas répondre

40. 3. Depuis combien de temps êtes vous actif dans secteur l'aménagement du territoire, de la construction ou de la promotion immobilière ? *

Mark only one oval.

- ☐ Pas d'expérience dans ce domaine
- ☐ Moins de 6 ans
- ☐ 6-10 ans
- ☐ 11-15 ans
- ☐ 16-20 ans
- ☐ 21-25 ans
- ☐ Plus de 25 ans

41. 4. Dans quelle province ou région travaillez-vous préférentiellement ? *

Mark only one oval.

- ☐ Anvers
- ☐ Brabant flamand
- ☐ Brabant wallon
- ☐ Bruxelles
- ☐ Flandre orientale
- ☐ Flandre occidentale
- ☐ Hainaut
- ☐ Liège
- ☐ Limbourg
- ☐ Luxembourg
- ☐ Namur

42. 5. Pour les personnes travaillant dans le secteur privé : quelle est la taille de votre entreprise (nombre de personnes en équivalent temps plein en Belgique) ?

Mark only one oval.

- ☐ Moins de 5
- ☐ 5 - 20
- ☐ 20 - 50
- ☐ 50 - 100
- ☐ 100 - 200
- ☐ Plus de 200
- ☐ Pas de réponse

43. 6. Pour les personnes travaillant dans une administration communale : quel est le nombre d'habitants de votre communes ?

Mark only one oval.

- ☐ Moins de 4 500
- ☐ 4 500 - 6 500
- ☐ 6 500 - 10 000
- ☐ 10 000 - 20 000
- ☐ 20 000 - 50 000
- ☐ Plus de 50 000
- ☐ Pas de réponse

44. 7. Quelle est votre formation (plusieurs réponses possibles) ? *

Check all that apply.

- ☐ Architecture
- ☐ Architecture du paysage
- ☐ Economie
- ☐ Environnement
- ☐ Géographie
- ☐ Gestion
- ☐ Ingénieur
- ☐ Other: _____

Skip to question 51.

Enquête 2 sur 3

45. 1. Quel est votre âge ? *

Mark only one oval.

- ☐ Moins de 30 ans
- ☐ 31-35 ans
- ☐ 36-40 ans
- ☐ 41-45 ans
- ☐ 46-50 ans
- ☐ 51-55 ans
- ☐ 56-60 ans
- ☐ Plus que 60 ans
- ☐ Préfère ne pas répondre

46. 2. Quel est votre sexe ? *

Mark only one oval.

- ☐ Femme
☐ Homme
☐ Préfère ne pas répondre

47. 3. Depuis combien de temps êtes vous actif dans secteur l'aménagement du territoire, de la construction ou de la promotion immobilière ? *

Mark only one oval.

- ☐ Pas d'expérience dans ce domaine
☐ Moins de 6 ans
☐ 6-10 ans
☐ 11-15 ans
☐ 16-20 ans
☐ 21-25 ans
☐ Plus de 25 ans

48. 4. Dans quelle région travaillez-vous préférentiellement ?

Mark only one oval.

- ☐ Auvergne-Rhône-Alpes
☐ Bourgogne-Franche-Comté
☐ Bretagne
☐ Centre-Val de Loire
☐ Corse
☐ Grand Est
☐ Hauts-de-France
☐ Île-de-France
☐ Normandie
☐ Nouvelle-Aquitaine
☐ Occitanie
☐ Pays de la Loire
☐ Provence-Alpes-Côte d'Azur
☐ Régions ultramarines

49. 5. Pour les personnes travaillant dans le secteur privé : quelle est la taille de votre entreprise (nombre de personnes en équivalent temps plein en France) ?

Mark only one oval.

- ☐ Moins de 5
☐ 5 - 20
☐ 20 - 50
☐ 50 - 100
☐ 100 - 200
☐ Plus de 200
☐ Pas de réponse

50. 7. Quelle est votre formation (plusieurs réponses possibles) ? *

Check all that apply.

- ☐ Architecture
☐ Architecture du paysage
☐ Economie
☐ Environnement
☐ Géographie
☐ Gestion
☐ Ingénieur
☐ Other: _____

Skip to question 51.

Enquête 3 sur 3

51. 1. Comment avez-vous été informé de cette expérience ? *

Check all that apply.

- ☐ Par lettre e-mail d'invitation
☐ Par un collègue
☐ Par une association
☐ Other: _____

52. 2. Avez-vous des commentaires à faire sur l'expérience ?

C'est la fin de ce jeu. Merci de votre participation. Cliquez sur « envoyer » pour enregistrer vos données.

3. LETTRES D'INVITATION POUR LES ÉTUDIANTS

3.1. Invitation pour les étudiants belges

Chers étudiants,

Acheter une maison est presque devenu mission impossible pour les jeunes. Les banques sont de plus en plus réticentes à faire des prêts hypothécaires et les prix des habitations atteignent des niveaux records. Face à ces difficultés des initiatives de logements moins classiques, dont l'habitat groupé, voient le jour.

Le service géographie économique de l'Université de Liège dans cadre d'un projet de recherche européen s'intéresse à ces changements. Il réalise des jeux afin de comprendre vos décisions en matière de choix de logement.

Toute personne, étudiante ou non, peut participer à notre étude sur l'habitat groupé ! Votre investissement est important, puisque les résultats nous aideront à étudier l'impact des cultures sur le développement de projets de logements et d'habitats groupés. Les résultats seront comparés à des études similaires réalisées en Angleterre, en France, aux Pays-Bas, en Allemagne et en Norvège.

La session qui vous est proposée dure 30 minutes. Elle est composée de deux jeux et d'une enquête. Enfin, tout au long de l'étude, l'anonymat est garanti.

D'ores et déjà merci,

Pour accéder à la session, cliquez sur le lien suivant : <https://tinyurl.com/ydeuq7kl>

Pour en savoir plus sur le projet de recherche européen SimsCity ValueCap : <http://jpi-urbaneurope.eu/project/simscity-valuecap/>

Perrine Dethier
Doctorante
Université de Liège
Département de Géographie
ECOGEO
Quartier Village 4
Clos Mercator 3 - 4000 Liège
+32 (0)4 366 5334
perrine.dethier@ulg.ac.be

3.2. Invitation pour les étudiants anglais

Hello everyone,

For students and for young people, housing has become an increasingly difficult problem. That applies to both England and other European countries. It is within this framework that I am developing PhD research on the subject of 'cohousing'. This thesis is funded by the European project "SimsCity ValueCap" (<http://jpi-urbaneurope.eu/project/simscity-valuecap/>).

To complete my PhD, I would be grateful for your participation in a short online survey. The survey uses game theory ("serious" games based on experimental economics!). The results will be compared to similar studies conducted in Belgium, France, the Netherlands, Germany and Norway. Analyzing these results will allow me to understand the development of cohousing and to verify to what extent this formula can provide answers to developing new housing young people.

The proposed session lasts 30 minutes. It consists of two games and a mini survey. Anonymity is, of course, guaranteed!

If you wish, I can keep you informed of the results of my work

Thank you already for your participation.

To access the session, click on the following link: <https://tinyurl.com/y7x8vn8m>

Perrine Dethier

PhD

University of Liege

perrine.dethier@uliege.be

4. JEUX ET QUESTIONNAIRE SUR L'HABITAT GROUPÉ À DESTINATION DES ÉTUDIANTS

4.1. En français (Wallonie et France)

Les habitats groupés

Vous allez participer à deux expériences sur la prise de décisions dans la production de logements en Belgique. Cette étude est menée par le Service de Géographie Économique de l'Université de Liège.

En prélude à ces expériences, nous vous demandons de répondre à une question. S'en suivront deux expériences. A la fin de la session, nous vous demanderons de remplir un mini questionnaire. L'ensemble de cette session dure en moyenne 30 minutes et est libre et volontaire. Toutes les données recueillies seront traitées de manière strictement anonyme et confidentielle.

Pour toute question relative à l'étude, vous pouvez vous adresser à : perrine.dethier@uliege.be

Merci de votre participation et bon amusement !

Cliquez sur « Suivant » pour répondre à la première question.

* Required

Bienvenue

Avant de participer aux deux expériences, merci de répondre à la question suivante.

1. Pour vous, que signifie l'expression « habitat groupé » ? *

Cliquez sur « Suivant » pour avoir notre définition.

Définition d'habitat groupé

Nous définissons l'expression « habitat groupé » comme un type de logement où les futurs habitants participent et collaborent au projet de construction. Parfois, mais pas systématiquement, ce type de projet conduit à un habitat où les logements comprennent des parties communes (jardin commun, pièces communes) en plus des parties privatives.

2. Quel est votre jour de naissance ? *

Nous vous demandons votre jour de naissance afin de vous attribuer une de nos expériences.
Mark only one oval.

- ☐ 1 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 2 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 3 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 4 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 5 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 6 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 7 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 8 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 9 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 10 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 11 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 12 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 13 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 14 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 15 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 16 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 17 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 18 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 19 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 20 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 21 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 22 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 23 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 24 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 25 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 26 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 27 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 28 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 29 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 30 Skip to "JEUX 1 - Instructions."
- ☐ 31 Skip to "JEUX 1 - Instructions."

Cliquez sur « Suivant » pour accéder à la première expérience.

JEUX 1 - Instructions

Mise en contexte :

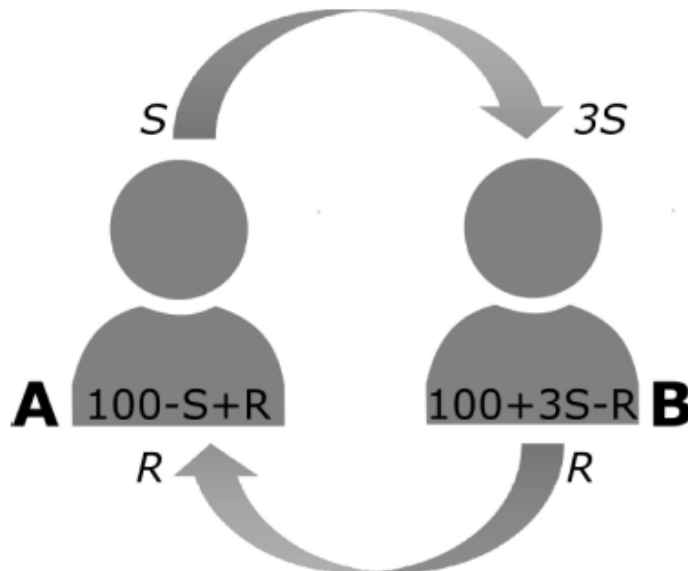
Vous faites partie d'un groupe qui conçoit un habitat groupé. Vous êtes au début du projet. Pour vous aider dans le développement du projet (sur les aspects juridiques, financiers et architecturaux), le groupe décide de faire appel à un accompagnateur de groupes d'habitants. Cet accompagnateur est un professionnel spécialisé en habitat groupé.

Déroulement du jeu :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points. Vous êtes le joueur A et B est l'accompagnateur.

Vous pourrez décider d'un montant S , entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si vous envoyez 10 points, B recevra 30 points. Si vous envoyez 90 points, B recevra 270 points.

Lorsque B aura reçu le montant triplé, il ou elle devra décider de vous retourner, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous.



Avant de décider du montant que vous allez envoyer à B, vous devrez répondre à une question pour vérifier si vous avez correctement compris les instructions.

Ces instructions vont rester disponibles en bas de page durant l'entièreté du jeu.

Cliquez sur « Suivant » pour accéder à la question de compréhension.

JEUX 1 - Question de compréhension

Supposons que vous envoyiez 20 points au participant B. Le participant B, ayant reçu le montant triplé, vous renvoie 50 points. À la fin du jeu, quel sera votre nombre de points?

3. Vous aurez *

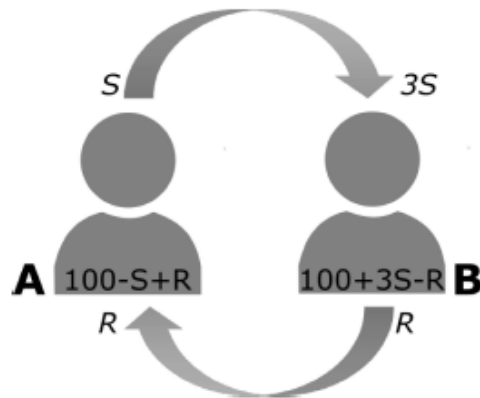
Mark only one oval.

- ☐ 0 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 10 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 20 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 30 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 40 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 50 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 60 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 70 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 80 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 90 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 100 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 110 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 120 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 130 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 140 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 150 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 160 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 170 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 180 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 190 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 200 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 210 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 220 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 230 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 240 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 250 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 260 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 270 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 280 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 290 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 300 Skip to "Solution à la question de compréhension."

Pour avoir la solution, cliquez sur « Suivant » en bas de page

Instructions :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points. Vous êtes le joueur A et B est l'accompagnateur.
 Vous pourrez décider d'un montant S , entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si vous envoyez 10 points, B recevra 30 points. Si vous envoyez 90 points, B recevra 270 points.
 Lorsque B aura reçu le montant triplé, il ou elle devra décider de vous retourner, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous.



Solution à la question de compréhension



Pour commencer le jeu, cliquez sur « Suivant » en bas de page,

Solution :

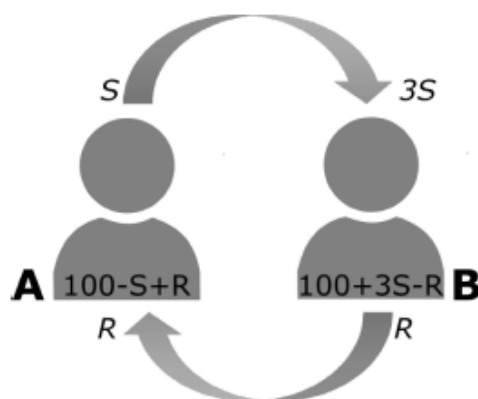
Le Participant A aura 130 points (et le participant B, 110 points).

Explication :

Le participant A envoie 20 points à B. Celui-ci reçoit ce montant triplé, $20 \times 3 = 60$ points. Ensuite le participant B renvoie 50 points à A. Le participant A, qui a commencé avec 100 points, a envoyé 20 points et reçu en retour 50 points. Le résultat de ces transferts est donc $100 - 20 + 50 = 130$ points. Le participant B, qui a commencé avec 100 points, a reçu 60 points et a retourné 50 points, ce qui donne un résultat de $100 + 60 - 50 = 110$ points.

Instructions :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points. Vous êtes le joueur A et B est l'accompagnateur.
 Vous pourrez décider d'un montant S , entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si vous envoyez 10 points, B recevra 30 points. Si vous envoyez 90 points, B recevra 270 points.
 Lorsque B aura reçu le montant triplé, il ou elle devra décider de vous retourner, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous.



Skip to question 4.

Solution à la question de compréhension

La réponse que vous avez donnée n'est pas correcte.

Pour commencer le jeu, cliquez sur « Suivant » en bas de page.

Solution :

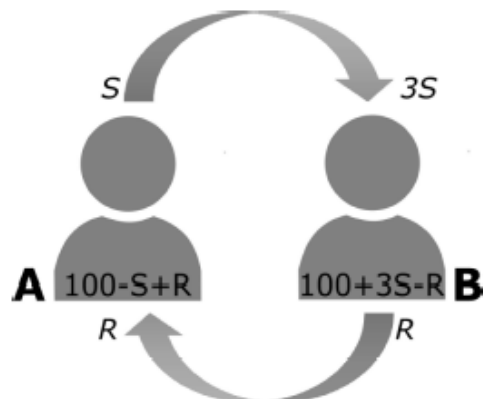
Le Participant A aura 130 points (et le participant B, 110 points).

Explication :

Le participant A envoie 20 points à B. Celui-ci reçoit ce montant triplé, $20 * 3 = 60$ points. Ensuite le participant B renvoie 50 points à A. Le participant A, qui a commencé avec 100 points, a envoyé 20 points et reçu en retour 50 points. Le résultat de ces transferts est donc $100 - 20 + 50 = 130$ points. Le participant B, qui a commencé avec 100 points, a reçu 60 points et a retourné 50 points, ce qui donne un résultat de $100 + 60 - 50 = 110$ points.

Instructions :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points. Vous êtes le joueur A et B est l'accompagnateur.
 Vous pourrez décider d'un montant S , entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si vous envoyez 10 points, B recevra 30 points. Si vous envoyez 90 points, B recevra 270 points.
 Lorsque B aura reçu le montant triplé, il ou elle devra décider de vous retourner, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous.



Skip to question 4.

JEUX 1 - Votre choix

4. Combien de points envoyez-vous à B ? *

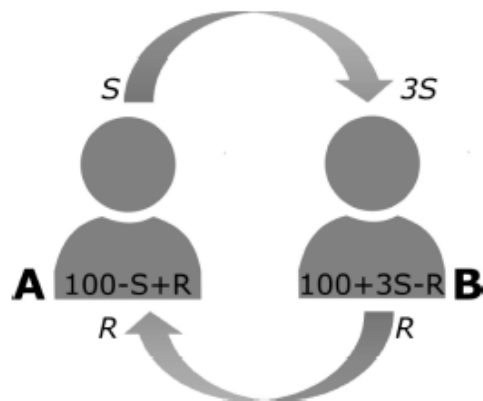
Pour continuer le jeu, cliquez sur « Suivant » en bas de page.

Instructions :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points. Vous êtes le joueur A et B est l'accompagnateur.

Vous pourrez décider d'un montant S , entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si vous envoyez 10 points, B recevra 30 points. Si vous envoyez 90 points, B recevra 270 points.

Lorsque B aura reçu le montant triplé, il ou elle devra décider de vous retourner, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous.



Skip to question 7.

JEUX 1 - Instructions

Mise en contexte :

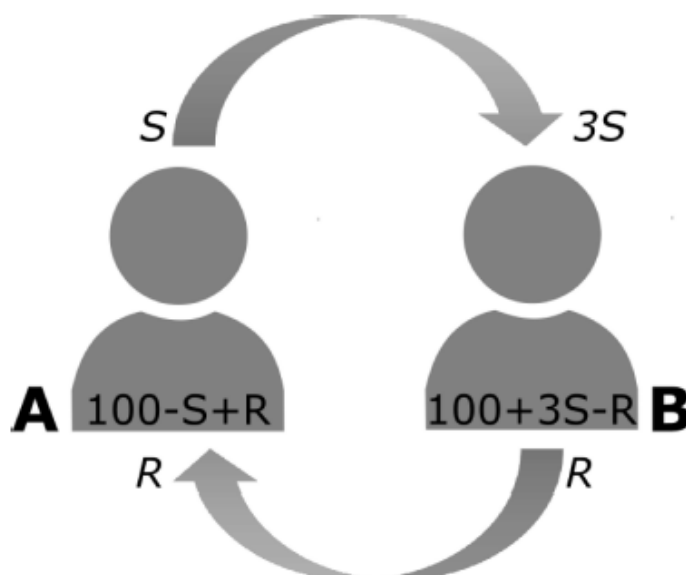
Vous faites partie d'un groupe qui conçoit un habitat groupé. Vous êtes au début du projet et pour avancer dans le développement du projet (sur les aspects juridiques, financiers et architecturaux), une partie du groupe d'habitants, dont vous ne faites pas partie, se rassemble pour étudier ces aspects. Leur objectif est de formuler des propositions pour développer l'habitat groupé.

Déroulement du jeu :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points. Vous êtes le joueur A et B est un autre habitant de l'habitat groupé.

Vous pourrez décider d'un montant S , entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si vous envoyez 10 points, B recevra 30 points. Si vous envoyez 90 points, B recevra 270 points.

Lorsque B aura reçu le montant triplé, il devra décider de vous retourner, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous.



Avant de décider du montant que vous allez envoyer à B, vous devrez répondre à une question pour vérifier si vous avez correctement compris les instructions.

Ces instructions vont rester disponibles en bas de page durant l'entièreté du jeu.

Cliquez sur « Suivant » pour accéder à la question de compréhension.

JEUX 1 - Question de compréhension

Supposons que vous envoyiez 20 points au participant B. Le participant B, ayant reçu le montant triplé, vous renvoie 50 points. À la fin du jeu, quel sera votre nombre de points?

5. Vous aurez *

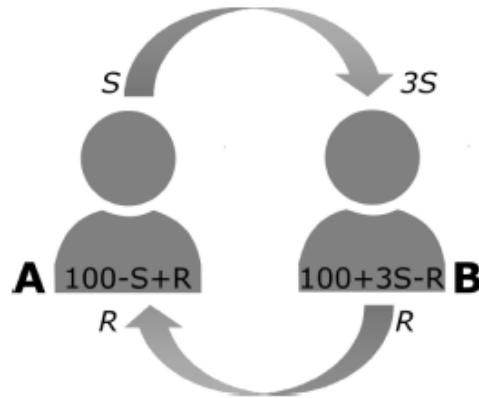
Mark only one oval.

- ☐ 0 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 10 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 20 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 30 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 40 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 50 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 60 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 70 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 80 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 90 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 100 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 110 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 120 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 130 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 140 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 150 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 160 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 170 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 180 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 190 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 200 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 210 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 220 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 230 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 240 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 250 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 260 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 270 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 280 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 290 Skip to "Solution à la question de compréhension."
- ☐ 300 Skip to "Solution à la question de compréhension."

Pour avoir la solution, cliquez sur « Suivant » en bas de page

Instructions :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points. Vous êtes le joueur A et B est un autre habitant de l'habitat groupé.
 Vous pourrez décider d'un montant S , entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si vous envoyez 10 points, B recevra 30 points. Si vous envoyez 90 points, B recevra 270 points.
 Lorsque B aura reçu le montant triplé, il devra décider de vous retourner, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous.



Solution à la question de compréhension



Pour commencer le jeu, cliquez sur « Suivant » en bas de page,

Solution :

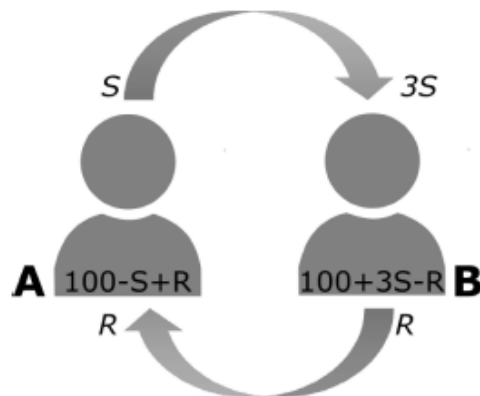
Le Participant A aura 130 points (et le participant B, 110 points).

Explication :

Le participant A envoie 20 points à B. Celui-ci reçoit ce montant triplé, $20 \times 3 = 60$ points. Ensuite le participant B renvoie 50 points à A. Le participant A, qui a commencé avec 100 points, a envoyé 20 points et reçu en retour 50 points. Le résultat de ces transferts est donc $100 - 20 + 50 = 130$ points. Le participant B, qui a commencé avec 100 points, a reçu 60 points et a retourné 50 points, ce qui donne un résultat de $100 + 60 - 50 = 110$ points.

Instructions :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points. Vous êtes le joueur A et B est un autre habitant de l'habitat groupé.
 Vous pourrez décider d'un montant S , entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si vous envoyez 10 points, B recevra 30 points. Si vous envoyez 90 points, B recevra 270 points.
 Lorsque B aura reçu le montant triplé, il devra décider de vous retourner, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous.



Skip to question 6.

Solution à la question de compréhension

La réponse que vous avez donnée n'est pas correcte.

Pour commencer le jeu, cliquez sur « Suivant » en bas de page.

Solution :

Le Participant A aura 130 points (et le participant B, 110 points),

Explication :

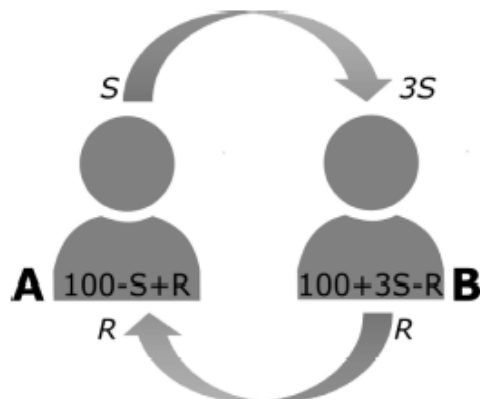
Le participant A envoie 20 points à B. Celui-ci reçoit ce montant triplé, $20 \times 3 = 60$ points. Ensuite le participant B renvoie 50 points à A. Le participant A, qui a commencé avec 100 points, a envoyé 20 points et reçu en retour 50 points. Le résultat de ces transferts est donc $100 - 20 + 50 = 130$ points. Le participant B, qui a commencé avec 100 points, a reçu 60 points et a retourné 50 points, ce qui donne un résultat de $100 + 60 - 50 = 110$ points.

Instructions :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points. Vous êtes le joueur A et B est un autre habitant de l'habitat groupé.

Vous pourrez décider d'un montant S , entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si vous envoyez 10 points, B recevra 30 points. Si vous envoyez 90 points, B recevra 270 points.

Lorsque B aura reçu le montant triplé, il devra décider de vous retourner, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous.



Skip to question 6.

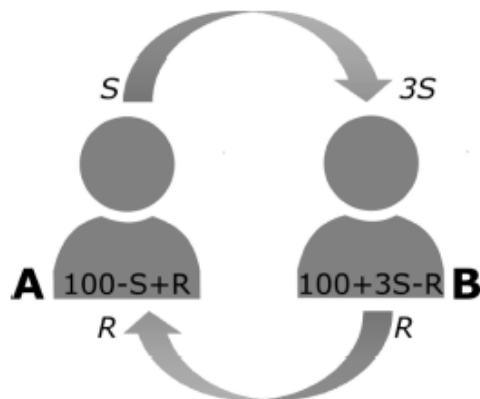
JEUX 1 - Votre choix

6. Combien de points envoyez-vous à B ? *

Pour continuer le jeu, cliquez sur « Suivant » en bas de page.

Instructions :

Au début de ce jeu, les deux joueurs, A et B, disposent de 100 points. Vous êtes le joueur A et B est un autre habitant de l'habitat groupé. Vous pourrez décider d'un montant S , entre 0 et 100 points, qui sera envoyé à B. Ce montant S sera triplé. Par exemple, si vous envoyez 10 points, B recevra 30 points. Si vous envoyez 90 points, B recevra 270 points. Lorsque B aura reçu le montant triplé, il devra décider de vous retourner, tout, une partie ou aucun des points. Il s'agit du montant R dans la figure ci-dessous.



Skip to question 7.

JEUX 1 - Motivation

7. Pourquoi avez vous décidé de donner ce montant ? *

Cliquez sur « Suivant » pour accéder au prochain jeu.

JEUX 2 - Instructions

Mise en contexte :

Vous êtes une mère ou un père de famille et vous faites partie d'un groupe de 4 personnes. Au sein de ce groupe, vous décidez de concevoir un habitat groupé pour vos 4 familles. Vous allez travailler conjointement et, au final, vous serez propriétaire de votre propre logement.

Chacun des 4 membres du groupe doit s'investir dans la réalisation du projet. Plus l'investissement de l'ensemble des membres du groupe est important, plus les logements créés seront de qualité. Tous les futurs propriétaires, dont vous, ont donc un intérêt à s'investir dans la réalisation de ces 4 logements,

Les règles du jeu :

Vous allez être associé aléatoirement et anonymement à trois autres répondants. Vous formerez ainsi un groupe de 4 joueurs. Vous démarrez tous avec 0 point. Chacun décide, de façon simultanée, d'un montant entre 1 et 7. Ce montant indique la contribution que vous allez apporter au projet.

Le nombre de points que vous allez gagner pour cette expérience va dépendre du montant que vous avez sélectionné et du plus petit montant choisi parmi les joueurs dans le groupe. Pour connaître le nombre de points, vous pouvez vous reporter au tableau ci-dessous.

		LE CHOIX MINIMUM DANS LE GROUPE						
		7	6	5	4	3	2	1
VOTRE CHOIX	7	130	110	90	70	50	30	10
	6		120	100	80	60	40	20
	5			110	90	70	50	30
	4				100	80	60	40
	3					90	70	50
	2						80	60
	1							70

En fin de ce jeu, nous vous demanderons aussi de répondre à quelques questions.
Ces instructions vont rester disponibles en bas de page durant l'entièreté du jeu.
A la page suivante, vous devrez répondre à une question pour vérifier si vous avez correctement compris les instructions.

JEUX 2- Question de compréhension

Supposons que vous choisissiez le montant 5 et que les autres joueurs ont choisi respectivement le montant 6, 5 et 3.

8. Combien de points aurez vous au final? *

Mark only one oval.

- ☐ 10 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 20 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 30 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 40 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 50 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 60 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 70 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 80 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 90 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 100 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 110 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 120 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*
- ☐ 130 *Skip to "Solution à la question de compréhension."*

Pour avoir la solution, cliquez sur « Suivant » en bas de page

Instructions :

Vous allez être associé aléatoirement et anonymement à trois autres répondants. Vous formerez ainsi un groupe de 4 joueurs. Vous démarrez tous avec 0 point. Chacun décide, de façon simultanée, d'un montant entre 1 et 7. Ce montant indique la contribution que vous allez apporter au projet. Le nombre de points que vous allez gagner pour cette expérience va dépendre du montant que vous avez sélectionné et du plus petit montant choisi parmi les joueurs dans le groupe. Pour connaître le nombre de points, vous pouvez vous reporter au tableau ci-dessous.

		LE CHOIX MINIMUM DANS LE GROUPE						
		7	6	5	4	3	2	1
VOTRE CHOIX	7	130	110	90	70	50	30	10
	6		120	100	80	60	40	20
	5			110	90	70	50	30
	4				100	80	60	40
	3					90	70	50
	2						80	60
	1							70

Solution à la question de compréhension



Pour commencer le jeu, cliquez sur « Suivant » en bas de page.

Solution :

Vous auriez 70 points

Explication :

Vous avez choisi de contribuer pour un montant de 5, Vous devez donc vous reporter à la ligne 5 (entourée en vert) dans le tableau ci-dessous. Dans le groupe, le plus petit montant est 3 ($3 < 5 < 6$). Vous devez donc vous reporter à la colonne 3 (entourée en rouge), Le croisement de la ligne 5 et de la colonne 3 vous donne le nombre de points que vous obtenez, à savoir 70 points.

		LE CHOIX MINIMUM DANS LE GROUPE						
		7	6	5	4	3	2	1
VOTRE CHOIX	7	130	110	90	70	50	30	10
	6		120	100	80	60	40	20
	5			110	90	70	50	30
	4				100	80	60	40
	3					90	70	50
	2						80	60
	1							70

Instructions :

Vous allez être associé aléatoirement et anonymement à trois autres répondants. Vous formerez ainsi un groupe de 4 joueurs. Vous démarrez tous avec 0 point. Chacun décide, de façon simultanée, d'un montant entre 1 et 7. Ce montant indique la contribution que vous allez apporter au projet. Le nombre de points que vous allez gagner pour cette expérience va dépendre du montant que vous avez sélectionné et du plus petit montant choisi parmi les joueurs dans le groupe. Pour connaître le nombre de points, vous pouvez vous reporter au tableau ci-dessous.

		LE CHOIX MINIMUM DANS LE GROUPE						
		7	6	5	4	3	2	1
VOTRE CHOIX	7	130	110	90	70	50	30	10
	6		120	100	80	60	40	20
	5			110	90	70	50	30
	4				100	80	60	40
	3					90	70	50
	2						80	60
	1							70

Skip to question 9.

Solution à la question de compréhension

La réponse que vous avez donnée n'est pas correcte.

Pour commencer le jeu, cliquez sur « Suivant » en bas de page.

Solution :

Vous auriez 70 points

Explication :

Vous avez choisi de contribuer pour un montant de 5. Vous devez donc vous reporter à la ligne 5 (entourée en vert) dans le tableau ci-dessous. Dans le groupe, le plus petit montant est 3 ($3 < 5 < 6$). Vous devez donc vous reporter à la colonne 3 (entourée en rouge). Le croisement de la ligne 5 et de la colonne 3 vous donne le nombre de points que vous obtenez, à savoir 70 points.

LE CHOIX MINIMUM DANS LE GROUPE							
	7	6	5	4	3	2	1
7	130	110	90	70	50	30	10
6		120	100	80	60	40	20
VOTRE CHOIX 5			110	90	70	50	30
4				100	80	60	40
3					90	70	50
2						80	60
1							70

Instructions :

Vous allez être associé aléatoirement et anonymement à trois autres répondants. Vous formerez ainsi un groupe de 4 joueurs. Vous démarrez tous avec 0 point. Chacun décide, de façon simultanée, d'un montant entre 1 et 7. Ce montant indique la contribution que vous allez apporter au projet. Le nombre de points que vous allez gagner pour cette expérience va dépendre du montant que vous avez sélectionné et du plus petit montant choisi parmi les joueurs dans le groupe. Pour connaître le nombre de points, vous pouvez vous reporter au tableau ci-dessous.

LE CHOIX MINIMUM DANS LE GROUPE							
	7	6	5	4	3	2	1
7	130	110	90	70	50	30	10
6		120	100	80	60	40	20
VOTRE CHOIX 5			110	90	70	50	30
4				100	80	60	40
3					90	70	50
2						80	60
1							70

Skip to question 9.

JEUX 2 - Votre choix

9. Pour quel montant contribuez-vous ? *

Check all that apply.

- ☐ 1
☐ 2
☐ 3
☐ 4
☐ 5
☐ 6
☐ 7

10. Si vous souhaitez être informé(e)

Si vous souhaitez connaître la contribution des trois autres répondants apportées aux projets, veuillez laisser votre adresse e-mail ci-dessous. Nous vous donnerons vos résultats dans quelques heures en vous associant aléatoirement et anonymement avec trois autres joueurs réels.

Instructions :

Vous allez être associé aléatoirement et anonymement à trois autres répondants. Vous formerez ainsi un groupe de 4 joueurs. Vous démarrez tous avec 0 point. Chacun décide, de façon simultanée, d'un montant entre 1 et 7. Ce montant indique la contribution que vous allez apporter au projet. Le nombre de points que vous allez gagner pour cette expérience va dépendre du montant que vous avez sélectionné et du plus petit montant choisi parmi les joueurs dans le groupe. Pour connaître le nombre de points, vous pouvez vous reporter au tableau ci-dessous.

		LE CHOIX MINIMUM DANS LE GROUPE						
		7	6	5	4	3	2	1
VOTRE CHOIX	7	130	110	90	70	50	30	10
	6		120	100	80	60	40	20
	5			110	90	70	50	30
	4				100	80	60	40
	3					90	70	50
	2						80	60
	1							70

JEUX 2 - Motivation

11. Pourquoi avez vous fait ce choix ? *

Pour passer à l'enquête, cliquez sur « Suivant » en bas de page.

Enquête 1 sur 3

12. 1. Aviez-vous déjà entendu parler d'habitat groupé ? *

Mark only one oval.

- ☐ Oui
☐ Non

13. 2. Connaissez-vous des habitats groupés ? *

Mark only one oval.

- ☐ Oui
☐ Non

14. 3. Si oui, pourriez-vous donner leur nom et leur localisation ?

15. 4. Pour le logement de votre future famille, vous vous voyez plutôt *

Mark only one oval.

	1	2	3	4	5	
construire ou rénover un immeuble avec d'autres habitants	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	construire ou rénover seul votre logement

16. *

Mark only one oval.

	1	2	3	4	5	
partager un espace vert commun (jardin collectif) avec d'autres habitants	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	avoir un espace vert privatif (jardin privatif)

17. *

Mark only one oval.

	1	2	3	4	5	
partager une salle commune avec d'autres habitants	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	ne disposer que de pièces privatives

18. 5. Selon vous, quels sont les freins à la construction d'un « habitat groupé » (projet où les futurs habitants participent et collaborent au projet de construction) ? *

19. 6. Selon vous, quels sont les avantages à la participation à un projet de construction en « habitat groupé » (projet où les futurs habitants participent et collaborent au projet de construction) ? *

20. 7. Selon vous, quels sont les désavantages à la participation à un projet de construction en « habitat groupé » (projet où les futurs habitants participent et collaborent au projet de construction) ? *

21. 8. Selon vous, quels sont les avantages à vivre dans un habitat où des pièces ou un jardin sont partagés avec d'autres habitants ? *

22. 9. Selon vous, quels sont les désavantages à vivre dans un habitat où des pièces ou un jardin sont partagés avec d'autres habitants ? *

23. 10. De manière générale, diriez-vous qu'on peut faire confiance à la plupart des gens ou qu'on n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres. *

Check all that apply.

- ☐ On peut faire confiance à la plupart des gens
- ☐ On n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres
- ☐ Pas d'avis

Enquête 2 sur 3

24. 1. Quel est votre année de naissance ? *

25. 2. Quel est votre sexe ? *

Mark only one oval.

- ☐ Femme
- ☐ Homme

26. 3. Quel est votre nationalité ? *

Mark only one oval.

- ☐ Belge
- ☐ Français
- ☐ Luxembourgeois
- ☐ Allemand
- ☐ Anglais
- ☐ Néerlandais
- ☐ Norvégien
- ☐ Other: _____

27. 4. Quel est votre statut ?

Mark only one oval.

- ☐ Etudiant
- ☐ Doctorant
- ☐ Membre du personnel
- ☐ Other: _____

28. 5. Quel est votre diplôme le plus élevé ? *

Mark only one oval.

- ☐ Enseignement secondaire
- ☐ Bachelier
- ☐ Master
- ☐ Doctorat
- ☐ Other: _____

29. 6. Quelle est votre domaine d'étude? *

Mark only one oval.

- ☐ Sciences de l'éducation
- ☐ Sciences sociales
- ☐ Sciences économiques et de gestion
- ☐ Sciences humaines
- ☐ Droit, sciences politiques
- ☐ Sciences naturelles et mathématique
- ☐ Ingénieur / Sciences appliquées
- ☐ Santé
- ☐ Sciences de l'environnement
- ☐ Philosophie et langues
- ☐ Other: _____

30. 7. Êtes vous propriétaire de votre logement ? *

Mark only one oval.

☐ Oui

☐ Non

31. 8. Avez-vous vécu ou vivez-vous dans un logement partagé (colocation, habitat groupé, maison kangourou...) ? *

Mark only one oval.

☐ Oui

☐ Non

Enquête 3 sur 3

32. 1. Avez-vous des commentaires à faire sur l'expérience ?

33. 2. Si vous souhaitez recevoir les résultats et les conclusions de cette enquête, vous pouvez indiquer votre adresse email ci-dessous.

C'est la fin de ce jeu, Merci de votre participation, Cliquez sur « envoyer » pour enregistrer vos données.

Pour toute question relative à l'étude, vous pouvez vous adresser à : perrine.dethier@uliege.be

4.2. En anglais (Allemagne, Angleterre, Pays-Bas et en Norvège)

Cohousing

You are going to participate in two experiments about decision-making in housing production in England,

Before taking part in experiments, we will ask to answer a question. It is followed by two experiments. At the end of the session, you will complete a mini-questionnaire. In total the session last around 30 minutes.

Anonymity is, of course, guaranteed an it is voluntarily to participate. You can quit the survey at any time.

Thank you for your participation.

Click 'Next' to answer the first question.

* Required

Welcome

Before taking part in the two games, please answer the following question.

1. What does the term "cohousing" mean to you? *

Click 'Next' to have your definition.

Definition of cohousing

We define the term "cohousing" as a type of housing in which future residents actively participate and collaborate for the construction project. Sometimes, but not always, this type of project leads to housing including communal areas (common garden, common rooms) in addition to the private parts.

2. What is your day of birth? *

We ask you for your day of birth in order to assign you to one of our experiments.
Mark only one oval.

- ☐ 1 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 2 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 3 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 4 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 5 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 6 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 7 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 8 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 9 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 10 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 11 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 12 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 13 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 14 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 15 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 16 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 17 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 18 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 19 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 20 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 21 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 22 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 23 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 24 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 25 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 26 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 27 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 28 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 29 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 30 Skip to "GAME 1 - Instructions."
- ☐ 31 Skip to "GAME 1 - Instructions."

Click 'Next' to start the first experiment.

GAME 1 - Instructions

Contextual setting:

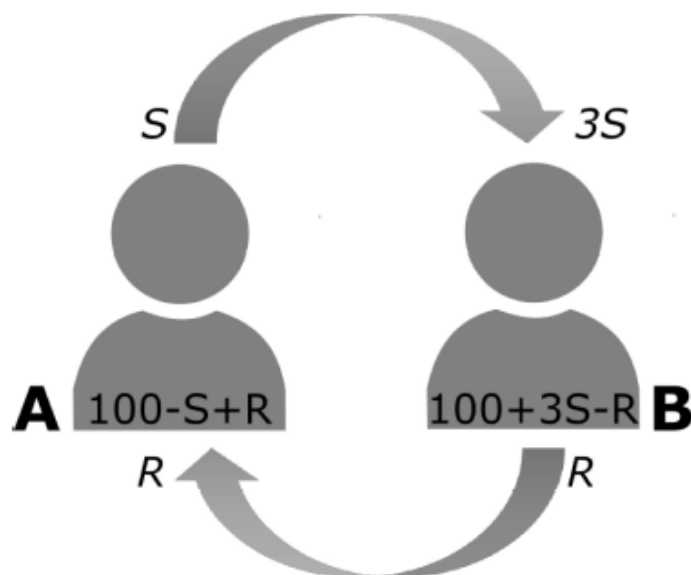
You are part of a group developing a cohousing project. You are at the start of the project. To help you in the development (legal, financial architectural aspects), the group decides to hire a cohousing consultant. This consultant is a professional in the co-housing development.

Gameplay:

At the beginning of this game, both players, A and B, have 100 points. You are player A and B is the cohousing consultant.

You can decide any amount, from 0 to 100 points, to send to Player B. This amount will be tripled by the experimenter. For example, if you send 10, B will receive 30. If you send 90, B will receive 270 points.

Once B receives the tripled amount of points, he can decide to return all or a part or none of these points back to you. This is the R amount in the figure below.



Before making any decision, you will have to answer a question to check if you have understood the instructions.

These instructions will remain available to you on all subsequent screens of this session.

Click 'Next' to answer the understanding question.

GAME 1 - Understanding the instructions

Suppose that you send 20 points to the participant B. The participant B, having received the triple amount, sends you 50 points. At the end of the game, how many points will you have?

3. You will have *

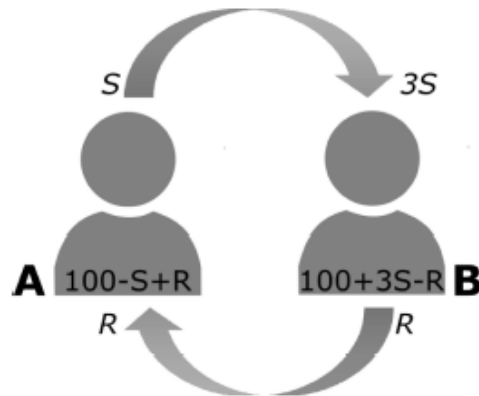
Mark only one oval.

- ☐ 0 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 10 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 20 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 30 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 40 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 50 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 60 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 70 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 80 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 90 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 100 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 110 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 120 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 130 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 140 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 150 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 160 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 170 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 180 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 190 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 200 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 210 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 220 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 230 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 240 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 250 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 260 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 270 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 280 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 290 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 300 Skip to "Solution to the understanding question."

To have the solution, click 'Next'

Gameplay:

At the beginning of this game, both players, A and B, have 100 points. You are player A and B is the cohousing consultant. You can decide any amount, from 0 to 100 points, to send to Player B. This amount will be tripled by the experimenter. For example, if you send 10, B will receive 30. If you send 90, B will receive 270 points. Once B receives the tripled amount of points, he can decide to return all or a part or none of these points back to you. This is the R amount in the figure below,



Solution to the understanding question



To start the game, click 'Next'.

Solution:

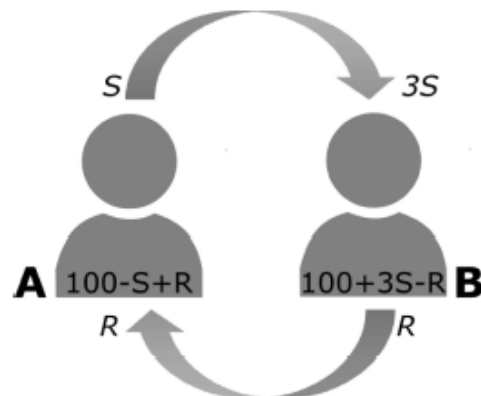
The participant A will have 130 points (and the participant B, 110 points).

Explanation:

The participant A sends 20 points to B, He receives the tripled amount, $20 \times 3 = 60$ points, Then the participant B sends back 50 points to A. The participant A, who have started with 100 points, sent 20 points and received back 50 points, The transfer result is $100 - 20 + 50 = 130$ points, The participant B, who have started with 100 points, received 60 points and gave back 50 points. The result is $100 + 60 - 50 = 110$ points

Gameplay:

At the beginning of this game, both players, A and B, have 100 points. You are player A and B is the cohousing consultant. You can decide any amount, from 0 to 100 points, to send to Player B. This amount will be tripled by the experimenter. For example, if you send 10, B will receive 30. If you send 90, B will receive 270 points. Once B receives the tripled amount of points, he can decide to return all or a part or none of these points back to you. This is the R amount in the figure below,



Skip to question 4.

Solution to the understanding question

Your answer is not correct

To start the game, click 'Next'.

Solution:

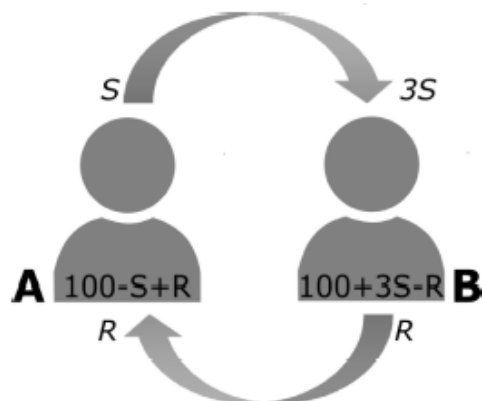
The participant A will have 130 points (and the participant B, 110 points).

Explanation:

The participant A sends 20 points to B. He receives the tripled amount, $20 \times 3 = 60$ points. Then the participant B sends back 50 points to A. The participant A, who have started with 100 points, sent 20 points and received back 50 points. The transfer result is $100 - 20 + 50 = 130$ points. The participant B, who have started with 100 points, received 60 points and gave back 50 points. The result is $100 + 60 - 50 = 110$ points

Gameplay:

At the beginning of this game, both players, A and B, have 100 points. You are player A and B is the cohousing consultant. You can decide any amount, from 0 to 100 points, to send to Player B. This amount will be tripled by the experimenter. For example, if you send 10, B will receive 30. If you send 90, B will receive 270 points. Once B receives the tripled amount of points, he can decide to return all or a part or none of these points back to you. This is the R amount in the figure below.



Skip to question 4.

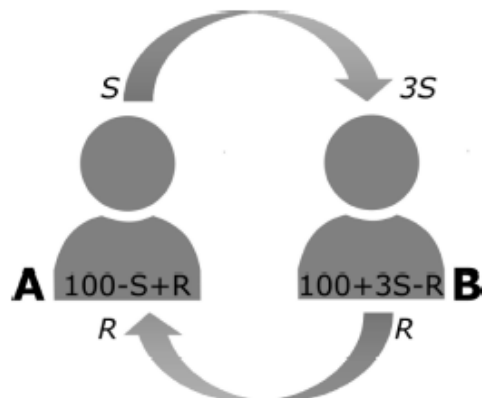
GAME 1 - Your choice

4. How many points do you send to B? *

To continue the game, click 'next' at the bottom of page.

Gameplay:

At the beginning of this game, both players, A and B, have 100 points. You are player A and B is the cohousing consultant. You can decide any amount, from 0 to 100 points, to send to Player B. This amount will be tripled by the experimenter. For example, if you send 10, B will receive 30. If you send 90, B will receive 270 points. Once B receives the tripled amount of points, he can decide to return all or a part or none of these points back to you. This is the R amount in the figure below.



Skip to question 7.

GAME 1 - Instructions

Contextual setting:

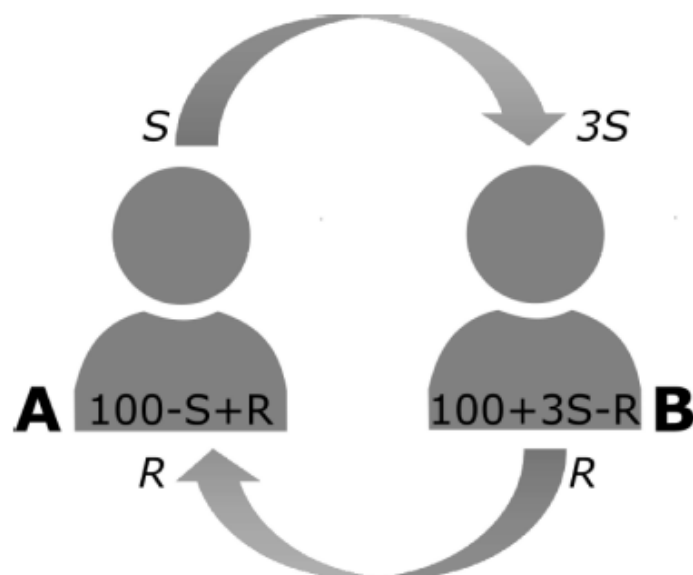
You are part of a group developing a cohousing project. You are at the start of the project. To develop a part of the project (legal, financial architectural aspects), a working group is established to study these aspects of the development. You are not part of this working group. Their aim is to submit a proposal for the development of cohousing.

Gameplay:

At the beginning of this game, both players, A and B, have 100 points. You are the player A and B is another inhabitant of the cohousing.

You can decide an amount, from 0 to 100 points, to send to Player B. This amount will be tripled by the experimenter. For example, if you send 10, B will receive 30. If you send 90, B will receive 270 points.

Once B receives the tripled amount of points, he or she can decide to return all or a part or none of these points back to you. This is the R amount in the figure below.



Before making any decision, you will have to answer a question to check if you have understood the instructions.

These instructions will remain available to you on all subsequent screens of this session.

Click 'Next' to answer the understanding question.

GAME 1 - Understanding the instructions

Suppose that you send 20 points to the participant B. The participant B, having received the triple amount, send you 50 points. At the end of the game, how many points will you have?

5. You will have *

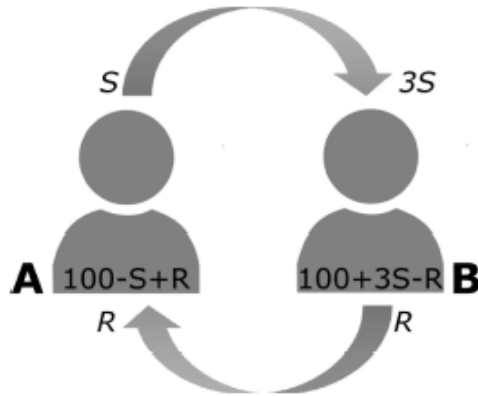
Mark only one oval.

- ☐ 0 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 10 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 20 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 30 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 40 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 50 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 60 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 70 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 80 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 90 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 100 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 110 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 120 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 130 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 140 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 150 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 160 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 170 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 180 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 190 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 200 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 210 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 220 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 230 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 240 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 250 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 260 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 270 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 280 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 290 Skip to "Solution to the understanding question."
- ☐ 300 Skip to "Solution to the understanding question."

To have the solution, click 'Next'

Gameplay:

At the beginning of this game, both players, A and B, have 100 points. You are the player A and B is another inhabitant of the cohousing. You can decide an amount, from 0 to 100 points, to send to Player B. This amount will be tripled by the experimenter. For example, if you send 10, B will receive 30. If you send 90, B will receive 270 points. Once B receives the tripled amount of points, he or she can decide to return all or a part or none of these points back to you. This is the R amount in the figure below.



Solution to the understanding question



To start the game, click 'Next'

Solution:

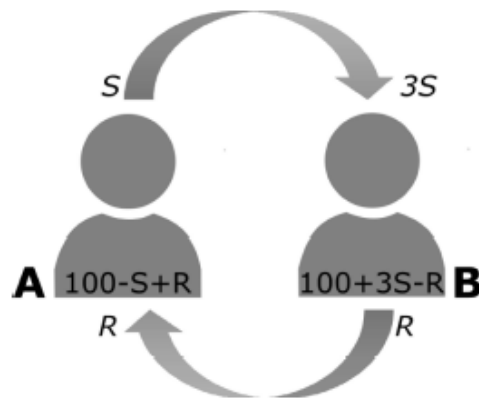
The participant A will have 130 points (and the participant B, 110 points).

Explanation:

The participant A sends 20 points to B. He receives the tripled amount, $20 \times 3 = 60$ points. Then the participant B sends back 50 points to A. The participant A, who have started with 100 points, sent 20 points and received back 50 points. The transfer result is $100 - 20 + 50 = 130$ points. The participant B, who have started with 100 points, received 60 points and gave back 50 points. The result is $100 + 60 - 50 = 110$ points.

Gameplay:

At the beginning of this game, both players, A and B, have 100 points. You are the player A and B is another inhabitant of the cohousing. You can decide an amount, from 0 to 100 points, to send to Player B. This amount will be tripled by the experimenter. For example, if you send 10, B will receive 30. If you send 90, B will receive 270 points. Once B receives the tripled amount of points, he or she can decide to return all or a part or none of these points back to you. This is the R amount in the figure below.



Skip to question 6.

Solution to the understanding question

Your answer is not correct

To start the game, click 'Next'

Solution:

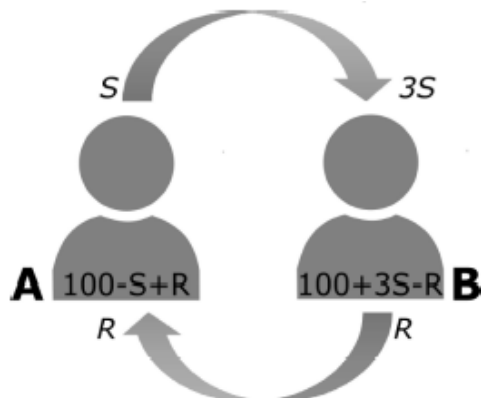
The participant A will have 130 points (and the participant B, 110 points).

Explanation:

The participant A sends 20 points to B. He receives the tripled amount, $20 \times 3 = 60$ points. Then the participant B sends back 50 points to A. The participant A, who have started with 100 points, sent 20 points and received back 50 points. The transfer result is $100 - 20 + 50 = 130$ points. The participant B, who have started with 100 points, received 60 points and gave back 50 points. The result is $100 + 60 - 50 = 110$ points.

Gameplay:

At the beginning of this game, both players, A and B, have 100 points. You are the player A and B is another inhabitant of the cohousing. You can decide an amount, from 0 to 100 points, to send to Player B. This amount will be tripled by the experimenter. For example, if you send 10, B will receive 30. If you send 90, B will receive 270 points. Once B receives the tripled amount of points, he or she can decide to return all or a part or none of these points back to you. This is the R amount in the figure below.



Skip to question 6.

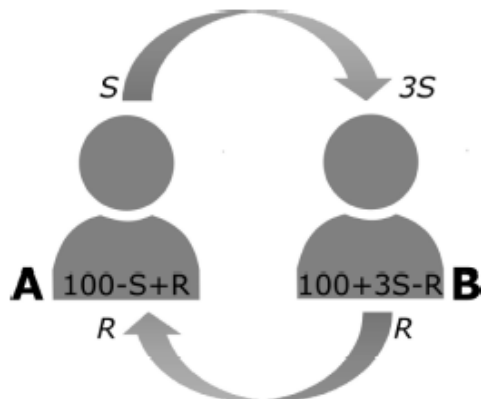
GAME 1 - Your choice

6. How many points do you send to B? *

To continue the game, click 'next' at the bottom of page.

Gameplay :

At the beginning of this game, both players, A and B, have 100 points. You are the player A and B is another inhabitant of the cohousing. You can decide an amount, from 0 to 100 points, to send to Player B. This amount will be tripled by the experimenter. For example, if you send 10, B will receive 30. If you send 90, B will receive 270 points. Once B receives the tripled amount of points, he or she can decide to return all or a part or none of these points back to you. This is the R amount in the figure below,



Skip to question 7.

GAME 1 - Motivation

7. Why did you decide to send this amount? *

Click 'next' to start the second experiment.

GAME 2 - Instructions

Contextual setting:

You belong to a group 4 persons – each of which represents one household. Within this group, you decide to develop a cohousing for the 4 households. You will work together and, at the end of the project, you will own your housing.

Each of the 4 members of the group has to invest in the project. The greater the number of households invested in the project development, the better the quality of housing that will be produced. Each future co-owner, including you, is interested in investing in the development of the 4 houses.

Gameplay:

You will be randomly and anonymously matched with 3 other respondents. You will form a group of 4 players. You will all start with 0 points. Each will decide simultaneously and independently how much they would willingly contribute to the project on a scale of 1 to 7.

The points that you will earn depends on the number you have decided to pick yourself and the lowest numbers chosen by any other player within your group, including yourself. You can use the table below to know the points that you can earn.

		MINIMUM CHOICE IN GROUP						
		7	6	5	4	3	2	1
OWN CHOICE	7	130	110	90	70	50	30	10
	6		120	100	80	60	40	20
	5			110	90	70	50	30
	4				100	80	60	40
	3					90	70	50
	2						80	60
	1							70

Before making any decision, you will have to answer to a question to check if you have well understood the instructions.

These instructions will remain available to you on all subsequent screens of this session,

At the end of the game, you will have to fill a survey.

Click 'Next' to answer the understanding question.

GAME 2- Understanding question

Suppose that you select the amount 5 and the other players of the group select respectively 6, 5 and 3.

8. How many points would you earn? *

Mark only one oval.

- | | | |
|-----------------------|-----|---|
| <input type="radio"/> | 10 | Skip to "Solution to the understanding question." |
| <input type="radio"/> | 20 | Skip to "Solution to the understanding question." |
| <input type="radio"/> | 30 | Skip to "Solution to the understanding question." |
| <input type="radio"/> | 40 | Skip to "Solution to the understanding question." |
| <input type="radio"/> | 50 | Skip to "Solution to the understanding question." |
| <input type="radio"/> | 60 | Skip to "Solution to the understanding question." |
| <input type="radio"/> | 70 | Skip to "Solution to the understanding question." |
| <input type="radio"/> | 80 | Skip to "Solution to the understanding question." |
| <input type="radio"/> | 90 | Skip to "Solution to the understanding question." |
| <input type="radio"/> | 100 | Skip to "Solution to the understanding question." |
| <input type="radio"/> | 110 | Skip to "Solution to the understanding question." |
| <input type="radio"/> | 120 | Skip to "Solution to the understanding question." |
| <input type="radio"/> | 130 | Skip to "Solution to the understanding question." |

To have the solution, click 'Next'

Gameplay:

You will be randomly and anonymously matched with 3 other respondents. You will form a group of 4 players. You will all start with 0 points. Each will decide simultaneously and independently how much they would willingly contribute to the project on a scale of 1 to 7.

The points that you will earn depends on the number you have decided to pick yourself and the lowest numbers chosen by any other player within your group, including yourself. You can use the table below to know the points that you can earn.

		MINIMUM CHOICE IN GROUP						
		7	6	5	4	3	2	1
OWN CHOICE	7	130	110	90	70	50	30	10
	6		120	100	80	60	40	20
	5			110	90	70	50	30
	4				100	80	60	40
	3					90	70	50
	2						80	60
	1							70

Solution to the understanding question



To start the game, click 'Next' at the bottom of the page

Solution:

You would have 70 points

Explanation:

You have decided to contribute an amount of 5. On the table, you have to refer to the line 5 (circled in green). In the group, the lowest numbers is 3 ($3 < 5 < 6$). You have to refer to the column 3 in the table (circled in red). The intersection between the line and the column give you the amount that you earn, 70 points.

		MINIMUM CHOICE IN GROUP						
		7	6	5	4	3	2	1
OWN CHOICE	7	130	110	90	70	50	30	10
	6		120	100	80	60	40	20
	5			110	90	70	50	30
	4				100	80	60	40
	3					90	70	50
	2						80	60
	1							70

Gameplay:

You will be randomly and anonymously matched with 3 other respondents. You will form a group of 4 players. You will all start with 0 points. Each will decide simultaneously and independently how much they would willingly contribute to the project on a scale of 1 to 7. The points that you will earn depends on the number you have decided to pick yourself and the lowest numbers chosen by any other player within your group, including yourself. You can use the table below to know the points that you can earn,

		MINIMUM CHOICE IN GROUP						
		7	6	5	4	3	2	1
OWN CHOICE	7	130	110	90	70	50	30	10
	6		120	100	80	60	40	20
	5			110	90	70	50	30
	4				100	80	60	40
	3					90	70	50
	2						80	60
	1							70

Skip to question 9.

Solution to the understanding question

Your answer is not correct

To start the game, click 'Next' at the bottom of the page

Solution:

You would have 70 points

Explanation :

You have decided to contribute an amount of 5. On the table, you have to refer to the line 5 (circled in green). In the group, the lowest numbers is 3 ($3 < 5 < 6$). You have to refer to the column 3 in the table (circled in red). The intersection between the line and the column give you the amount that you earn, 70 points.

		MINIMUM CHOICE IN GROUP						
		7	6	5	4	3	2	1
OWN CHOICE	7	130	110	90	70	50	30	10
	6		120	100	80	60	40	20
	5			110	90	70	50	30
	4				100	80	60	40
	3					90	70	50
	2						80	60
	1							70

Gameplay:

You will be randomly and anonymously matched with 3 other respondents. You will form a group of 4 players. You will all start with 0 points. Each will decide simultaneously and independently how much they would willingly contribute to the project on a scale of 1 to 7. The points that you will earn depends on the number you have decided to pick yourself and the lowest numbers chosen by any other player within your group, including yourself. You can use the table below to know the points that you can earn.

		MINIMUM CHOICE IN GROUP						
		7	6	5	4	3	2	1
OWN CHOICE	7	130	110	90	70	50	30	10
	6		120	100	80	60	40	20
	5			110	90	70	50	30
	4				100	80	60	40
	3					90	70	50
	2						80	60
	1							70

Skip to question 9.

GAME 2 - Your choice

9. What is your choice? *

Mark only one oval.

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7

10. If you desire to be informed

If you would like to know the contribution of the other three respondents to the projects, please leave your e-mail address above. We will give you your results in a few hours by associating you randomly and anonymously with three other real players.

Gameplay:

You will be randomly and anonymously matched with 3 other respondents. You will form a group of 4 players. You will all start with 0 points. Each will decide simultaneously and independently how much they would willingly contribute to the project on a scale of 1 to 7.

The points that you will earn depends on the number you have decided to pick yourself and the lowest numbers chosen by any other player within your group, including yourself. You can use the table below to know the points that you can earn.

		MINIMUM CHOICE IN GROUP						
		7	6	5	4	3	2	1
OWN CHOICE	7	130	110	90	70	50	30	10
	6		120	100	80	60	40	20
	5			110	90	70	50	30
	4				100	80	60	40
	3					90	70	50
	2						80	60
	1							70

GAME 2 - Motivation

11. Why have you selected this amount? *

To go to the survey, click on 'Next' at the bottom of the page.

Survey 1/3

12. 1. Have you heard about cohousing before? *

Mark only one oval.

- ☐ Yes
☐ No

13. 2. Do you know any cohousing? *

Mark only one oval.

- ☐ Yes
☐ No

14. 3. For the housing of your future family, you see yourself rather *

Mark only one oval.

	1	2	3	4	5	
build or renovate a building with other residents	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	build or renovate your home alone

15. *

Mark only one oval.

	1	2	3	4	5	
share a common green space (common garden) with other inhabitants	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	have a private green space (private garden)

16. *

Mark only one oval.

	1	2	3	4	5	
share a common room with other inhabitants	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	only have private rooms

17. 4. In your opinion, what are the obstacles to the construction of a "cohousing" (project where future inhabitants participate and collaborate in the construction project)? *

18. 5. In your opinion, what are the advantages of participating in the development of a "cohousing" (project where future inhabitants participate and collaborate in the construction project)? *

19. 6. In your opinion, what are the disadvantages of participating in the development of a "cohousing" (project where future inhabitants participate and collaborate in the construction project)? *

20. 7. In your opinion, what are the advantages of living in a housing where rooms or garden are shared with other inhabitants? *

21. 8. In your opinion, what are the disadvantages of living in a housing where rooms or garden are shared with other inhabitants? *

22. 9. Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people? *

Mark only one oval.

- ☐ Most people can be trusted
- ☐ Can't be too careful
- ☐ Don't know

Survey 2/3

23. 1. What is your year of birth? *

24. 2. What is your gender? *

Mark only one oval.

- ☐ Female
- ☐ Male

25. 3. What is your nationality? *

Mark only one oval.

- ☐ Belgian
- ☐ Dutch
- ☐ English
- ☐ French
- ☐ German
- ☐ Norwegian
- ☐ Other: _____

26. 4. What is your current status? *

Mark only one oval.

- ☐ Student
- ☐ Ph.D.
- ☐ Staff member
- ☐ Other: _____

27. **5. What is the highest grade level of education you have completed? ***

Mark only one oval.

- ☐ High School
- ☐ Bachelor's Degree
- ☐ Master's Degree
- ☐ Ph.D.
- ☐ Other: _____

28. **6. What is your field of study? ***

Mark only one oval.

- ☐ Education
- ☐ Humanities and Arts
- ☐ Social Sciences
- ☐ Business and Economics
- ☐ Law
- ☐ Science, Mathematics and Computing
- ☐ Engineering
- ☐ Agriculture and Veterinary
- ☐ Health and Welfare
- ☐ Other: _____

29. **7. Do you own your home? ***

Mark only one oval.

- ☐ Yes
- ☐ No

30. **8. Have you ever live in a shared housing (flatshare, co-housing, co-living...)? ***

Mark only one oval.

- ☐ Yes
- ☐ No

Survey 3/3

31. **1. Do you have any comments about the session?**

32. 2. If you would like to receive the results and the conclusion of our survey, you can enter your email address below

This is the end of the session. Thank you for your participation. Click 'send' to register your data.

5. RÉSULTATS SUPPLÉMENTAIRES CONCERNANT LES JEUX ET LE QUESTIONNAIRE SUR L'HABITAT GROUPÉ

Tableau : Nationalités des participants

NATIONALITÉ	FRÉQUENCE
Algérien	1
Allemand	13
Anglais	6
Belge	390
Burundais	1
Camerounais	2
Chilien	1
Chinois	1
Espagnol	1
Français	102
Grec	2
Indien	2
Irakien	1
Italien	6
Libanais	1
Lithuanien	1
Luxembourgeois	5
Néerlandais	17
Norvégien	21
Turque	1
Ukrainien	1
Vénézuélien	1
TOTAL	581

5.1. Jeu sur la propension à faire confiance

Tableau : Montant S donné dans le jeu de la confiance (sans et avec redressement)

	Total		Belgique		France		Nord de l'Europe	
Redressement	Sans	Avec	Sans	Avec	Sans	Avec	Sans	Avec

Avec un accompagnateur	44,96	42,15	44,26	42,97	45,50	37,00	47,12	44,66
Avec un copropriétaire	48,87	46,88	48,67	47,55	48,43	39,06	51,56	52,61
Total	46,83	48,11	46,54	45,36	47,40	37,92	48,95	48,11

Tableau : Jeu de confiance – test statistiques (ANOVA et t-student) entre entités régionales

	Tous	BE/FR	BE/NO	FR/NO
Total	0,056*	0,0289**	0,4901	0,032**
Avec un accompagnateur	0,349	-	-	-
Avec un copropriétaire	0,159	-	-	-

Tableau : Jeu de confiance – test statistiques (ANOVA et t-student) entre universités

	Tous	ULiège/UNamur	ULiège /UCLouvain	UNamur / UCLouvain
Avec un accompagnateur	0,022**	0,047**	0,013**	0,887
Avec un copropriétaire	0,248	-	-	-

Tableau : Jeu de confiance – test statistiques (t-student) entre les deux versions du jeu

	Tous	Belgique	France	Nord de l'Europe
--	------	----------	--------	------------------

Version A vs Version B	0,057*	0,1165	0,717	0,325
-----------------------------------	--------	--------	-------	-------

Tableau : Jeu de confiance – test statistiques (t-student) entre les deux versions du jeu

	Tous	ULiège	UCLouvain	UNamur
Version A vs Version B	0,161	0,112	0,527	0,479

5.2. Jeu sur la propension à coopérer

Tableau : Résultats du jeu de l'effort minimum (sans et avec redressement)

		Total		Belgique		France		Nord de l'Europe	
	Redressement	Sans	Avec	Sans	Avec	Sans	Avec	Sans	Avec
Niveau d'effort	1	2,19%	2,6%	2,31%	2,7%	1,96%	2,8%	1,79%	1,9%
	2	0,55%	0,7%	0,26%	0,3%	1,96%	2,8%	0,00%	0,0%
	3	3,10%	3,7%	3,08%	3,6%	3,92%	5,6%	1,79%	1,9%
	4	21,35 %	22,7 %	18,97 %	18,6 %	24,51 %	36,1 %	32,14 %	30,2 %
	5	27,19 %	27,3 %	28,97 %	30,0 %	22,55 %	19,4 %	23,21 %	20,8 %
	6	18,80 %	15,9 %	18,46 %	16,8 %	19,61 %	11,1 %	19,64 %	17,0 %
	7	26,82 %	27,1 %	27,95 %	27,9 %	25,49 %	22,2 %	21,43 %	28,3 %

Tableau : Jeu de l'effort minimum – test statistiques (khi-carré) entre entités régionales

	Tous	BE/FR	BE/NO	FR/NO
	0,037**	0,006**	0,534	0,653

5.3. Enquête

Tableau : Aviez-vous déjà entendu parler d'habitat groupé ? (sans redressement)- test statistiques (khi-carré) entre entités régionales

	Tous	BE/FR	BE/NO	FR/NO
	0,004**	0,003**	0,063*	0,689

Tableau : Aviez-vous déjà entendu parler d'habitat groupé ? (avec redressement)- test statistiques (khi-carré) entre entités régionales

	Tous	BE/FR	BE/NO	FR/NO
CONNAISSANCE	0,000**	0,005**	0,000**	0,276

Tableau : préférences résidentielles et projet commun (sans redressement)- test statistiques (khi-carré) entre entités régionales

	Tous	BE/FR	BE/NO	FR/NO
Construction	0,028**	0,131	0,051*	0,056*
Jardin	0,002**	0,001**	0,058*	0,603
Salle	0,000**	0,000**	0,494	0,099*

Tableau : préférences résidentielles et projet commun (avec redressement)- test statistiques (khi-carré) entre entités régionales

	Tous	BE/FR	BE/NO	FR/NO
--	------	-------	-------	-------

Construction	0,003**	0,062*	0,019**	0,006**
Jardin	0,011**	0,083*	0,030**	0,012**
Salle	0,215	-	-	-

Tableau : préférences résidentielles et projet commun (avec redressement)- test statistiques (khi-carré) entre universités

	Tous	ULiège/UNamur	ULiège /UCLouvain	UNamur / UCLouvain
Construction	0,072*	0,263	0,037**	0,319
Jardin	0,002**	0,065*	0,001**	0,729
Salle	0,007**	0,297	0,003**	0,081*

Tableau : préférences résidentielles et projet commun- test statistiques (khi-carré) entre les trois questions

	Construction	Jardin	Salle
Construction	0	-	-
Jardin	0,00	0	-
Salle	0,00	0,00	0

5.4. Entre jeux et questions

	Jeu confiance	Jeu de coopération	Construction	Jardin	Salle
CONNAISSANCE		0,198	0,957	0,013**	0,579

