



## Les Journées Thématiques de l'ADRIPS 2013

### De la persuasion à la persuasion technologique

30 & 31 mai 2013

UFR Sciences Humaines et Arts

PERSEUs, EA 7312



La Région  
**Lorraine**





## **Comité scientifique extérieur**

Abdellaoui Sid, Psychologie sociale (université de Lorraine, Nancy)  
Calvary Gaëlle, Informatique (université de Grenoble)  
Courbet Didier, Sciences de l'Information et de la Communication (Aix-Marseille université)  
Delhomme Patricia, Psychologie sociale (IFSTTAR, Paris)  
Gilibert Daniel, Psychologie sociale (université de Lorraine, Nancy)  
Girandola Fabien, Psychologie sociale (Aix-Marseille université)  
Guéguen Nicolas, Psychologie sociale (université de Bretagne-Sud, Vannes)  
Herrmann Jean-Luc, Marketing (université de Lorraine, Metz)  
Meyer Thierry, Psychologie sociale (université Paris Ouest Nanterre la Défense)  
Pascual Alexandre, Psychologie sociale (université de Bordeaux-Segalen)  
Tijus Charles, Psychologie cognitive (université Paris 8)

## **Comité d'organisation**

Barbier Laura, Master  
Barcenilla Javier, Psychologie cognitive  
Bastien Christian, Psychologie ergonomique  
Berardi Anna-Maria, Neuropsychologie  
Bourguignon David, Psychologie sociale  
Brangier Éric, Psychologie ergonomique  
Célestine Baulin, Master  
Dinet Jérôme, Psychologie cognitive et ergonomique  
Drusch Gauthier, Doctorant  
Fleck Stéphanie, Sciences de la Terre  
Fointiat Valérie, Psychologie sociale  
Julie Giraudon, Doctorante  
Mélanie Becker, Doctorant  
Mevisse Danièle, Assistante de recherche  
Michel Gabriel, Informatique  
Pelt Audrey, Doctorante  
Saint-Bauzel Roxane, Psychologie sociale  
Vivian Robin, Informatique

Un remerciement particulier à Olivier Desrichard, Université de Genève.

**Avec le soutien de l'université de Lorraine, Metz-Métropole, le Conseil Général, Le Conseil Régional**

## **PROGRAMME**

**Les deux journées se déroulent Amphi Arendt, UFR Sciences Humaines et Arts**

## Jeudi 30 mai

### 08:30 Accueil et ouverture

### 09:00 Conférence d'ouverture

Olivier CORNEILLE. *De l'insoutenable (non-?) automaticité du conditionnement évaluatif: enjeux et perspectives théoriques.*

### 10:00 Session 1 : Mesurer la persuasion

Campourcy, J-F., Briñol, P., Girandola, F., Petty, R. *Engagement et persuasion (ELM) : effets sur le traitement de l'information*

Escoubes, F. *Contributions du PF-SCIAT à la mesure des attitudes implicites envers les sponsors d'un club de football professionnel.*

### 11:00, Session 2 : La persuasion dans tous ses états

Mukhtar, H., Belaid, D. *User-centric personalisation in next-generation persuasive healthcare systems*

Pansu, P., Blatier, C., Guérange, C., Demongeot, J., Vuillerme, N.). *Favoriser l'activité physique des patients diabétiques à partir d'une stratégie engageante.*

Fointiat, V., Barbier, L., Saint-Bauzel, R. , Vivian, R. , Dinet, J. *Pop-up : pique ou décadrer-recadrer. Les pop-up peuvent-elles augmenter la dimension persuasive des sites web parasités?*

Coppola, V. & Camus, O. De la "force des arguments" à la force argumentative: Effets de quelques marqueurs adverbiaux sur l'attitude en matière de prévention et l'élaboration cognitive du message

### 14:00, Session 3 : Norme(s) et persuasion

Kang, J., Saint-Dizier, P. *Quelques formes de la persuasion en linguistique de la sécurité*

Le Conte, J., Salvazet, R., Meyer, T., Bonnefoy, B. *Retour d'expérience sur l'efficacité de feedbacks normatifs dans un bâtiment de bureaux*

Bourguignon, D., Tisserant, P. *L'effet du contexte normatif dans la réduction des attitudes à l'égard de la discrimination : les résultats d'une expérience comparative*

Saint-Dizier, P. *Quelques éléments en rhétorique et persuasion dans la musique 'classique' occidentale.*

### 16:00, Session 4 : Affect et persuasion

Agnoletti, M-F. , Saint-Dizier de Almeida, V. *L'expression de colère a-t-elle un effet persuasif ?*

Blondé, J., Girandola, F. *Appel à la peur et persuasion : effets de l'adhésion à la norme sociale.*

Coiffard, V. *Amorcer la confiance renforce-t-il la force persuasive d'un message ?*

### 17:30, Session 5 : Résistance

Cottet, P., Ferrandi, J-M. Lichtlé, M-C. . *La résistance à la publicité, au delà de la résistance à la persuasion ?*

De Pereyra, G., Britt, M-A. , Rouet, J-F. *Effet de la compétence des sources sur la crédibilité des informations écrites*

### 18:30, Clôture de la journée avec P. Marchand (LERASS, Université Paul Sabatier, Toulouse)

Jeudi, 19:00. Apéritif dînatoire suivi d'une visite animée et festive du vieux Metz.

## Vendredi 31 mai

### 08:30 Accueil et ouverture

### 09:00 Conférence d'ouverture

Hein de Vries. *Applications, innovations sur le terrain des communications persuasives.*

### 10:00 Session 1 : Persuasion au quotidien

Bastien, J.M. C., Dinet, J., Fointiat, V. *Les technologies persuasives : problèmes méthodologiques et théoriques*

Duvillard, E., Tarquinio, C., Godard, R. *L'utilisation d'une médiation thérapeutique virtuelle, peut-elle permettre un changement de comportement?*

Courbet, D., Fourquet-Courbet, M-P., Intartaglia, J. *E-communication marketing : les influences implicites des publicités sur internet.*

Brangier, E., Brangier, B., Dinet, J., Vivian, R. *L'apport des critères de persuasion interactive à l'inspection par critères ergonomiques : le cas d'un système informatique d'aide à la commercialisation de produits d'assurance.*

### 11:00 Session 2 : La Persuasion dans tous ses états bis

Marchand, P. *Faut-il raccourcir les vacances d'été ? Effets d'un discours paradigmatique vs syntagmatique sur l'attitude et sur l'image de la source.*

Frazer, R. *Country-of-origin research in marketing: considerations for new perspectives*

Kacha, M., Herrmann, J-L. *Effets de la couleur de fond d'une annonce publicitaire sur sa mémorisation*

Raïes, K. *Les consommateurs face aux marques sur les médias sociaux : question de persuasion ou d'engagement comportemental ?*

Soffo, C. *Déterminants du recours thérapeutique de la mère en milieu urbain en côte d'ivoire*

### 14:00 Session 3 : Jeu et Persuasion

Astic, I. *Gamification, pervasivité et persuasion*

Fourquet-Courbet, M-P, Courbet, D. *Le serious game, media de persuasion numérique : vers un modèle intégratif de l'influence*

Dufort, D., Tajariol, F. *Diversifier les pratiques culturelles par le jeu persuasif en réalité alternée*

### 14:00 Session 4 : Contexte et Persuasion

Courbet, D., Halimi-Falkowicz, S., Vaidis, D., Fourquet-Courbet, M-P., Guéguen, N., Marchand, M., Joule, R-V. *Procédure d'acquiescement répété via une interface technologique*

Halimi-Falkowicz, S., Vaidis, D., Biller, A., Girandola, F., Courbet, D. *Grignotage, situation de stress et engagement par signature numérique*

Dinet, J., Papy, F., Bastien, C., Vivian, R., Simon, C. *L'apprentissage implicite de l'exploration sémantique lors d'une recherche documentaire : simple guidage ou persuasion ?*

### 16:00 Session 5 : Clôture des Journées avec P. Marchand (LERASS, Université Paul Sabatier, Toulouse)