



HAL
open science

Introduction au numéro spécial n°2 sur les technologies persuasives

J. M. Christian Bastien, Calvary Gaëlle

► **To cite this version:**

J. M. Christian Bastien, Calvary Gaëlle. Introduction au numéro spécial n°2 sur les technologies persuasives. 2019. hal-02430638

HAL Id: hal-02430638

<https://hal.univ-lorraine.fr/hal-02430638v1>

Submitted on 13 Jan 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Introduction au numéro spécial n°2 sur les technologies persuasives

Christian BASTIEN

Université de Lorraine
UFR Sciences Humaines et
Sociales - Metz

PErSEUs (EA 7312)

Ile du Saulcy, CS 60228
57045 Metz cedex 01, France

christian.bastien@univ-lorraine.fr

Gaëlle CALVARY

Univ. Grenoble Alpes, CNRS,
Grenoble INP, LIG, F-38000
Grenoble, France

Gaelle.Calvary@imag.fr

En 2011, nous fondions le groupe de travail PISTIL (*Persuasive Interaction for SusTainability*, <http://pistil.imag.fr/>) sous l'égide de l'AFIHM et du GDR I3 pour (1) identifier dans la communauté francophone, les chercheurs intéressés par les enjeux du Développement Durable en Interaction Homme-Machine, et en particulier l'étude des Techniques d'Interaction Persuasives, (2) élaborer un état de l'art dans le domaine et (3) définir un agenda de recherche pour les années à venir.

Quatre ans plus tard, en 2015, nous éditons notre premier numéro spécial JIPS sur le sujet. Ce numéro, composé de huit articles, brossait des états de l'art sur des thématiques variées et témoignait de la création d'une communauté francophone et de la genèse d'une dynamique française sur le sujet. En particulier, plusieurs articles étaient le fruit de masters ou de jeunes doctorants décidés à consacrer leurs thèses au sujet.

Aujourd'hui, en 2019, soit quatre ans plus tard, nous livrons notre deuxième numéro spécial JIPS sur le sujet. Composé de six articles, il rapporte cette fois des contributions de la communauté francophone à la thématique :

- Le 1^{er} article (Guillaume Rivière de l'ESTIA, Biarritz) relate une polémique qui gronde au plan international et qui est susceptible d'impacter l'agenda de recherche dans le domaine,
- Le 2^{ème} article (Alessandro Fenicio, docteur en informatique par une thèse sur la persuasion au LIG, Grenoble) se focalise sur le processus de changement et propose un cadre unificateur, d'une part, des disciplines concernées par la persuasion, et d'autre part, des phases de conception et d'exécution des systèmes interactifs persuasifs. Il modélise la persuasion comme un cheminement sur une carte d'états et de changements d'états, sous conditions et déclencheurs. Son domaine d'application est la randonnée,
- Le 3^{ème} article (Anthony Foulonneau, docteur en informatique par une thèse sur la persuasion au LIG et à Orange Labs, Rennes) identifie le contexte comme étant clé et propose une modélisation du contexte persuasif. Son domaine d'application est l'usage du téléphone pour lutter contre la procrastination sur téléphone,
- Le 4^{ème} article (Van Bao Nguyen, docteur en informatique par une thèse sur la persuasion au LIG, Grenoble)

propose un cadre de conception des systèmes interactifs persuasifs et définit un ensemble de propriétés. Son domaine d'application est l'énergie,

- Le 5^{ème} article (Anthony Foulonneau) propose une première exploration de l'adaptation en persuasion. Si l'étude expérimentale mérite approfondissement, le travail est ici rapporté pour inspirer la communauté et encourager des suites à l'étude ainsi faite. C'est l'objectif de partage du journal JIPS,
- Le 6^{ème} article (Guillaume Rivière) se focalise sur la réalité augmentée et propose un cairn pour une perception à 360° de l'énergie renouvelable disponible aux heures de la journée. Son domaine d'application est l'énergie.

Dans les deux numéros spéciaux de JIPS ainsi édités, le lecteur trouvera des articles complémentaires couvrant à la fois une revue des concepts (psychologiques) du domaine des technologies persuasives, des informations sur les architectures logicielles, un aperçu de certains domaines d'application et de nombreuses pistes méthodologiques à la fois pour la conception et pour l'évaluation de ces dispositifs.

Ce deuxième numéro étant achevé, nous transmettons à Yann Laurillau et à Guillaume Rivière la direction de PISTIL. Nous les remercions chaleureusement, ainsi que toute la communauté ainsi constituée et notamment tous les jeunes docteurs pour leur engagement. C'est grâce à leur mobilisation que ce deuxième numéro a vu le jour et que PISTIL poursuit sous de bons auspices.

Édité par Pr. J.M.C. Bastien (Université de Lorraine) & Pr. G. Calvary (Univ. Grenoble Alpes)

BIOGRAPHIE



J. M. Christian BASTIEN

est professeur d'ergonomie cognitive à l'Université de Lorraine et Directeur du laboratoire PERSEUs (Psychologie Ergonomique et Sociale pour l'Expérience Utilisateurs, EA 7312). Ses travaux portent principalement sur les méthodes d'enregistrement et d'analyse des comportements des utilisateurs de systèmes d'information et de communication et sur les méthodes d'évaluation ergonomique de ces systèmes.



Gaëlle CALVARY

est professeur en Informatique à l'Institut polytechnique de Grenoble. Ses travaux portent sur la plasticité des Interfaces Homme-Machine (IHM). Son but est de fournir des modèles, méthodes et outils pour soutenir le développement d'IHM plastiques. L'approche qu'elle a le plus explorée est l'Ingénierie Dirigée par les Modèles. Elle défend l'unification des phases de conception, d'exécution et d'évaluation autour des notions de modèles et de transformations de modèles. Elle explore aujourd'hui la plasticité comme levier de persuasion technologique.