

Guide SNBC 1

Introduction à la science du comportement pour lutter contre l'impact de la corruption sur l'environnement

Claudia Baez Camargo, *Basel Institute on Governance*

À propos de cette série

Ce guide est le premier d'une série de quatre guides qui fournissent des conseils pratiques sur les applications potentielles de la science du comportement pour améliorer les efforts de lutte contre la corruption et de conservation.

Cette ressource fournit une introduction à la science du comportement et explique pourquoi elle peut être pertinente pour les praticiens de la lutte contre la corruption et de la conservation, ainsi que des conseils concrets pour les praticiens sur la façon de commencer à appliquer les normes sociales et les connaissances sur le changement de comportement aux efforts visant à réduire l'impact de la corruption sur la conservation.

La série comprend trois autres guides :

2. [S'attaquer à la bureaucratie pour réduire la corruption : La lutte contre la corruption comme outil de résolution des problèmes dans le secteur de la pêche](#)
3. [Lutter contre la corruption collusoire dans les forêts gérées par la communauté](#)
4. [Soutenir les défenseurs des espèces sauvages en première ligne par une approche fondée sur les normes sociales](#)

Pourquoi les praticiens de la conservation et de la lutte contre la corruption devraient-ils s'en soucier ?

La science du comportement est pertinente pour les praticiens qui cherchent à développer des initiatives qui traitent de l'impact de la corruption sur la gestion des ressources naturelles (GRN) et les objectifs de conservation, car elle peut donner des indications sur :

- » les barrières aux actions souhaitées pour prévenir, dénoncer et combattre la corruption lorsque les individus, malgré une information et une sensibilisation suffisantes, ne prennent pas les décisions qu'ils savent être les meilleures pour eux, leurs communautés et l'environnement.
- » la manière dont les individus peuvent réagir lorsqu'ils sont confrontés à des changements dans leur contexte, ce qui peut aider les praticiens à évaluer l'efficacité probable des politiques et des programmes de lutte contre la corruption.
- » comment utiliser les connaissances comportementales pour concevoir des projets et des activités de lutte contre la corruption qui aideront à surmonter les barrières au changement en rendant les changements souhaités plus faciles à adopter et à faire accepter par les groupes cibles et les bénéficiaires.

Qu'est-ce que la science du comportement ?

La science du comportement étudie la manière dont les gens prennent des décisions et, en fin de compte, se comportent dans le monde réel. Elle fait appel à la psychologie sociale et clinique ainsi qu'à l'économie. En particulier, la science du comportement a largement démontré que les gens prennent souvent des décisions en fonction de

différents types de préjugés¹ et de pressions sociales plutôt qu'en évaluant les coûts et bénéfices attendus (et les probabilités associées) des différents choix possibles. En d'autres termes, les gens ne se comportent pas toujours de manière rationnelle.

En comprenant la nature des préjugés qui influencent la prise de décision et les comportements, qui représentent souvent des barrières intangibles mais redoutables au changement, les praticiens peuvent obtenir des informations utiles pour développer des approches innovantes afin de s'attaquer aux formes de corruption omniprésentes et résistantes. (Voir [Burgess 2023](#) pour des conseils connexes sur la conduite de recherches visant à identifier les normes sociales et les possibilités de changement de comportement).

Encadré 1 : Qu'est-ce qu'un « comportement » exactement ?

Conformément à [Ajzen \(2011\)](#),² un comportement est composé d'une action, d'une cible, d'un contexte et d'un moment. Par exemple, un exploitant forestier illégal pourrait verser un pot-de-vin (action) à un garde-frontière (cible) pour permettre au bois d'origine illégale (contexte) de franchir un poste de contrôle en vue de son expédition (moment). Les quatre éléments soulignent l'importance d'identifier soigneusement le comportement que l'on souhaite modifier. La cible, le contexte et/ou le moment peuvent modifier considérablement le sens d'une même action, qui peut être corrompue dans certains cas et pas dans d'autres. En outre, différentes approches de changement de comportement peuvent être nécessaires pour aborder la même action dans différents contextes ou lorsque différentes parties prenantes sont impliquées.

¹ Il s'agit de biais cognitifs, que l'on peut définir comme "un processus de pensée systématique causé par la tendance du cerveau humain à simplifier le traitement de l'information à travers le filtre de l'expérience et des préférences personnelles". (voir <https://www.techtarget.com/searchenterpriset/definition/cognitive-bias>)

² Comme indiqué dans Sánchez-Mercado, A., et. al (2023). Comprendre votre public et son comportement. Provita.

Exemples de barrières comportementales fréquentes au changement

Biais du présent : les gens ont tendance à préférer les gains présents ou à court terme et à sous-estimer l'impact et les coûts que les décisions auront à l'avenir. Par exemple, le biais du présent pourrait expliquer pourquoi les gens ne réalisent pas que la corruption érode les institutions de l'État et la confiance dans le gouvernement, ce qui entraîne des conséquences sociales négatives pour tout le monde. Le biais du présent peut également jouer lorsque la corruption des ressources naturelles gérées par les communautés conduit à une surexploitation sans tenir compte des dommages à long terme causés aux communautés par les atteintes à l'environnement ([voir le guide 3](#)).

Biais de confirmation : Les gens ont tendance à accorder plus d'importance aux informations qui confirment leurs croyances antérieures qu'à celles qui les contredisent. Les personnes qui bénéficient de la corruption qui facilite les crimes contre les espèces sauvages, par exemple, pourraient accorder peu de crédit aux données relatives aux conséquences et aux coûts environnementaux de la perte d'espèces sauvages. Le biais de confirmation peut également entrer en jeu lorsque la croyance que les agences gouvernementales sont corrompues et ne sont pas dignes de confiance rend les petits pêcheurs peu enclins à demander des permis et des licences et les maintient dans l'informalité ([voir le guide 2](#)).

Le fossé de l'empathie : Le fossé de l'empathie fait référence à un décalage entre la façon dont les gens pensent rationnellement qu'ils se comporteront lorsqu'ils seront confrontés à une situation particulière et la façon dont ils se comportent réellement lorsque cette situation se présente. Le fossé de l'empathie est important pour les efforts de lutte contre la corruption car il peut entraver l'impact des formations à l'intégrité (comme une formation au code de déontologie) lorsque les fonctionnaires sont confrontés à des pressions

sociales les incitant à participer à des actes de corruption ([voir le guide 4](#)).

Biais de conformité : Le biais de conformité désigne la tendance des individus à adopter les comportements, les attitudes et les opinions des membres de leur groupe social. Le biais de conformité apparaît lorsque les individus tentent de s'intégrer dans un groupe social ou d'agir conformément aux normes sociales perçues, ou lorsqu'ils subissent la pression de leurs pairs. Cela peut empêcher les gens de dénoncer les cas de corruption parmi leurs pairs, par exemple ([voir guide 4](#)), et joue un rôle important lorsque les gens justifient la corruption parce que "tout le monde le fait".

Normes sociales : Les normes sociales sont étroitement associées au biais de conformité. Il s'agit de règles non écrites sur ce que les individus croient que la plupart des personnes de leur groupe de référence (pairs ou communauté) pensent, croient et font. Les normes sociales fournissent des signaux puissants sur "l'appartenance à un groupe", et le non-respect de normes fortement ancrées peut avoir des conséquences importantes sur la réputation, le statut et la respectabilité. Pour ces raisons, les normes sociales peuvent avoir une influence prépondérante sur les choix d'une personne, même si elles sont en contradiction avec ses convictions personnelles. Par exemple, lorsqu'une conviction personnelle contre la corruption est supplantée par les attentes de la famille ou de la communauté selon lesquelles une position publique doit être utilisée pour soutenir son réseau social, une norme sociale forte peut être en jeu ([voir Guide 4](#)).

Gadoue : La "gadoue" désigne les situations dans lesquelles de nombreux défis ou frictions compliquent une décision particulière ou un choix de comportement (voir, par exemple, [Sunstein 2019](#)). La gadoue rend quelque chose inutilement laborieux, fastidieux ou peu pratique et, par conséquent, la plupart des gens auront tendance à éviter de poursuivre cette option. La "paperasserie" est un exemple courant de la façon dont la gadoue

Figure 1 : SNBC parmi d'autres solutions

	Prévention	Persuasion
Soi même		
Société		

Source: TRAFFIC.ORG

incite à la corruption : le traitement des exigences bureaucratiques peut être si onéreux que quelqu'un peut estimer qu'il est plus logique de donner un pot-de-vin pour atteindre le même objectif sans les procédures compliquées ([voir le guide 2](#)).

Comment commencer ?

Les programmes qui s'attaquent aux normes sociales et qui visent des changements de comportement spécifiques pour réduire la corruption s'articulent autour de deux axes principaux :

- » les "acteurs" visés, qui peuvent être des individus ou un collectif plus large, et
- » l'approche utilisée, qui peut être la prévention ou la persuasion.

La figure 1 présente des exemples de programmes qui adoptent ces différentes approches. Elle rappelle également que les approches SNBC ne sont généralement pas le seul élément à prendre en compte pour tenter de mettre fin à un comportement problématique ou d'influer sur une attitude qui a un impact négatif sur les objectifs environnementaux.

En gardant à l'esprit ces dimensions générales, l'utilisation d'un cadre "bénéfices et barrières" peut aider les praticiens à identifier les points d'entrée pour ajouter une optique SNBC aux programmes qui cherchent à traiter l'impact de la corruption sur les objectifs environnementaux.³ Cette approche comporte trois étapes :

1. **Définissez vos objectifs comportementaux :** Il est important d'être aussi concret que possible en ce qui concerne le type de corruption visé par l'intervention et les comportements concrets que vous cherchez à modifier. Par exemple, pour lutter contre la corruption des fonctionnaires chargés de délivrer les permis de pêche, il faut être clair sur les détails :
 - a. **Quoi ?** Quels types de permis spécifiques sont en jeu ?
 - b. **Qui ?** Qui participe à la transaction de corruption ? Plusieurs fonctionnaires sont-ils de connivence ? Des courtiers sont-ils impliqués ? Quel profil de demandeur de services est le plus susceptible de corrompre ou d'être corrompu ? Quels sont leurs traits, caractéristiques et signifiants socio-économiques et psycho-démographiques ?

³ Ce modèle est basé sur Burgess, G., et al. (2022). Orientations pour les parties CITES afin de développer et de mettre en œuvre des stratégies de réduction de la demande pour lutter contre le commerce illégal des espèces inscrites à CITES. CITES.

- c. **Comment ?** Est-ce généralement le fonctionnaire qui extorque des pots-de-vin aux utilisateurs, ou les utilisateurs ont-ils tendance à offrir des pots-de-vin de manière proactive ?
- d. **Quand ?** Existe-t-il des circonstances ou des contextes particuliers qui déclenchent la corruption, ou s'agit-il d'une pratique plus routinière ou régulière ?
- e. **Pourquoi ?** Les utilisateurs versent-ils des pots-de-vin parce que la paperasserie prend trop de temps ? Les fonctionnaires demandent-ils des pots-de-vin parce que leurs salaires sont trop bas ? Existe-t-il une norme sociale indiquant la manière "normale" d'obtenir un permis ?

2. Clarifiez qui sont les personnes susceptibles

d'être persuadées : Qui sont les agents de changement potentiels dont les incitations et les motivations pourraient être ciblées de manière appropriée afin d'encourager un changement dans leurs comportements ? Qui, parmi les participants à l'opération de corruption, peut être incité à modifier son comportement ?

3. Développez des approches basées sur les

connaissances : des bénéfices, des barrières, des besoins et des désirs associés au comportement ciblé. Un modèle tel que celui présenté dans le tableau 1 peut aider.

Tableau 1 : Approches basées sur des insights

	COMPORTEMENT ACTUEL (donner et recevoir des pots-de-vin)		COMPORTEMENT SOUHAITÉ (remplacement de la corruption par des pratiques de gestion et d'application légales)	
	Bénéfices	Barrières	Bénéfices	Barrières
FACTEURS INTRINSQUES <i>(par exemple, capacité, besoin, motivation)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Les pots-de-vin reçus constituent un complément vital au revenu déjà tendus des ménages - L'acceptation de pots-de-vin est conforme à la norme professionnelle et à la pratique attendue 	<ul style="list-style-type: none"> - Crainte de l'introduction de nouvelles pratiques de gestion et de la révélation d'actes répréhensibles antérieurs - Crainte du risque de sanctions dans le cadre de la lutte contre la corruption, et des dénonciateurs parmi le nouveau personnel 	<ul style="list-style-type: none"> - Accroît la professionnalisation et la modernisation de la main-d'œuvre - Engendre la fierté personnelle que la pratique s'aligne davantage sur la boussole morale/les valeurs de l'individu 	<ul style="list-style-type: none"> - Augmente la paperasserie et la gestion des processus / diminue l'efficacité - Réduit le revenu des ménages et d'autres bénéfices personnels (par exemple, le prestige) pour quelques acteurs clés
FACTEURS EXTRINSÉQUES <i>(par exemple, opportunité, environnement favorable)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - La corruption réduit la bureaucratie et les frictions imposées par des autorités perçues comme éloignées et déconnectées des réalités du terrain 	<ul style="list-style-type: none"> - Accroître la surveillance internationale sur les ressources de pêche rares - S'éloigner des pratiques traditionnelles et des systèmes ancestraux dans une "économie informelle" 	<ul style="list-style-type: none"> - Permet une gestion plus durable des ressources de pêche et une distribution équitable des bénéfices pour la communauté 	<ul style="list-style-type: none"> - Pression sociale ou de l'entourage, voire moquerie, de la part de ceux qui sont réfractaires au changement

Considérations générales pour l'élaboration de programmes de changement de comportement

Une fois que les bénéfices et les barrières au changement ont été identifiés, l'étape suivante consiste à formuler une intervention adéquate pour encourager l'adoption du comportement souhaité. Bien que les interventions doivent être adaptées à chaque contexte et à chaque problème de corruption spécifique, les trois accompagnements de ce guide fournissent des exemples concrets de façons d'incorporer les idées de la SNBC pour traiter trois types de corruption souvent rencontrés dans la sphère de la GRN.

Dans le même temps, quels que soient les contextes spécifiques et les approches choisies, certaines considérations générales doivent être appliquées à chaque projet proposé afin d'en garantir la rigueur. Dix "Critères pour le changement de comportement" développés par TRAFFIC (Burgess 2021) peuvent aider les praticiens à assurer la qualité de leurs approches, en garantissant leur efficacité et en s'appuyant sur des preuves provenant de domaines où l'application de la science du comportement est mieux établie - tels que la santé publique et le développement humain et social. Les critères de référence fonctionnent comme une "liste de contrôle" permettant de garantir les meilleures chances d'impact.

1. L'initiative doit être **guidée par la connaissance et fondée sur des données probantes**, et comprendre des étapes telles que des tests préalables et une conception expérimentale lorsque cela est possible et nécessaire.
2. L'initiative doit être **ciblée**, répondre aux désirs et aux motivations de son public, se concentrer sur un groupe hautement prioritaire et être conçue pour modifier un comportement spécifique.
3. L'initiative doit s'appuyer sur des **théories comportementales, des cadres et des modèles de changement actualisés et culturellement adaptés**.

4. L'initiative devrait **changer ce que les gens font**, et pas seulement ce qu'ils savent ou ressentent - en allant au-delà de la sensibilisation pour se concentrer sur le changement d'attitudes et d'actions.
5. L'initiative doit être **menée au sein** des communautés ciblées, afin de garantir une approche culturellement appropriée et sensible. La co-conception peut également contribuer à promouvoir la durabilité de l'intervention.
6. L'initiative pourrait **intégrer des messages** dans des communications ou des appels populaires existants, en recourant à des approches créatives qui inspirent le changement, s'il y a une bonne adéquation avec les campagnes existantes.
7. L'initiative devrait **engager de multiples parties prenantes**, en mettant l'accent sur celles qui sont persuasives - et pas seulement populaires - lorsqu'elles sont utilisées comme "messagers".
8. La conception de l'initiative doit prendre en compte les **bénéfices et les barrières à l'adoption des comportements souhaités**.
9. L'initiative doit consister à **répéter et à rappeler** au public cible l'objectif comportemental, à **reconnaître et à récompenser les progrès accomplis** et à prévoir des **affinements au fil du temps**.
10. L'initiative devrait comprendre une **évaluation robuste de l'impact**, y compris des processus de partage des facteurs de réussite, des enseignements tirés et des traitements de gestion adaptative.

Les critères de référence peuvent également être condensés en cinq principes fondamentaux.

1. Environnement propice

Les efforts de changement de comportement nécessitent un environnement propice, généralement un mélange d'incitations pour le "bon" comportement et de contrôles pour le "mauvais" comportement. En ce qui

concerne la corruption, il pourrait s'agir, par exemple, d'une législation anti-corruption visiblement appliquée, y compris pour les hauts fonctionnaires, d'une intolérance culturelle à l'égard des actes de corruption et de la confiance de la communauté dans les outils disponibles pour ceux qui tentent d'éviter la corruption - tels que [les lignes téléphoniques d'urgence pour le signalement anonyme d'incidents](#), [les systèmes nationaux de dénonciation](#), [le coaching et la construction de scénarios/la formation par des jeux de rôle pour les juges, les procureurs](#) et [les PEP](#). Des initiatives de communication créatives telles que le [billet de roupie zéro](#) en Inde, qui pourrait être remis à la place de l'argent réel pour permettre aux personnes invitées à payer un pot-de-vin d'éviter de le faire, si elles sont largement adoptées, peuvent également faire partie d'un environnement propice.

2. Connaissance et ciblage

Les concepteurs d'interventions visant à modifier les comportements doivent comprendre les éléments déclencheurs et les moteurs de la corruption lorsqu'elle se produit et adapter les approches en conséquence. Les initiatives doivent être ciblées sur ce que le segment le plus persuasif du groupe prioritaire "pense, croit, ressent et fait" (voir [WWF 2020](#)). Par exemple, l'introduction d'une application de suivi du bois que le personnel à tous les nœuds des chaînes d'exportation du bois - des bûcherons aux chauffeurs des entreprises et aux fonctionnaires des douanes - doit utiliser, mais aussi la compréhension des points de risque que les inspecteurs "oublient leur téléphone" ou ne chargent pas la batterie, et la mise en place de normes de formation

et de conduite professionnelle, ainsi que de stratégies d'atténuation des risques et d'un contrôle indépendant supplémentaire, afin de garantir l'adhésion et l'utilisation par tous (voir Mgaza, 2022).

3. Cadres et théorie :

Les initiatives de changement de comportement doivent s'appuyer sur un cadre de base solide et inclure des théories ou des modèles de changement clairs. Par exemple, le modèle des systèmes écologiques de Bronfenbrenner ([ou modèle socio-écologique](#)) illustre les influences sur la prise de décision d'un individu au niveau intrinsèque (par exemple, attitudes, valeurs, expérience), au niveau du groupe de référence (par exemple, famille, collègues, amis), au niveau de la communauté (par exemple, quartier local, main-d'œuvre) et au niveau extrinsèque (par exemple, gouvernement/société), et a inspiré des [actions au Viet Nam](#) pour réduire l'utilisation de produits illégaux de la faune et de la flore destinés à être offerts en cadeau, afin d'influencer la gouvernance du secteur public ou les décisions des entreprises.

4. Messagers et messages :

Les messagers doivent avoir une influence appropriée sur le public cible afin que l'initiative puisse avoir une résonance, et pas seulement une portée. Par exemple, le Secrétariat du CITES et de l'ONUDC sont extrêmement influents auprès des services gouvernementaux responsables du commerce international de leurs ressources naturelles et ont promu des messages visant à prévenir la fraude documentaire dans la délivrance des permis CITES.^{4,5,6,7} Ceci est renforcé par la résolution de CITES sur la lutte contre la

⁴ https://cites.org/eng/news/sundry/2007/fraud_warning.shtml#:~:text=However%2C%20it%20is%20becoming%20increasingly.capacity%20to%20engage%20in%20trade.

⁵ https://cites.org/eng/news/sundry/2007/fraud_warning.shtml#:~:text=However%2C%20it%20is%20becoming%20increasingly.capacity%20to%20engage%20in%20trade.

⁶ <https://www.traffic.org/site/assets/files/12675/topic-brief-addressing-corruption-in-cites-documentation-processes.pdf>.

⁷ https://cites.org/eng/news/sg/Links_between_corruption_wildlife_crime_highlighted_UN_anti_corruption_conference_06112017#:~:text=Among%20other%20things%2C%20this%20resolution.appropriate%20penalties%20under%20national%20legislation.

corruption ([Res Conf. 17.6](#)), qui fixe une attente en matière de rapports et de responsabilité mutuelle de toutes les parties CITES.

5. Répétition, adaptation, récompense

Enfin, les initiatives de changement de comportement doivent évaluer ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas et utiliser ces informations pour affiner et adapter leurs approches si nécessaire. La répétition des messages efficaces et les “récompenses” ou la reconnaissance de ceux qui adoptent un comportement positif contribuent également à garantir un changement de comportement durable. Par exemple, lors du déploiement initial de l’initiative Chi au Viêt Nam, dont une partie visait à réduire le trafic d’influence des entreprises par le biais de dons de produits illégaux issus d’espèces sauvages, un enseignement clé a été que le public cible ignorerait ou rejetterait les messages des organisations de protection de la nature, car elles étaient considérées comme non pertinentes. Une adaptation a consisté à supprimer toute marque d’ONG de l’imagerie et des supports visuels de la campagne et à les faire ressembler davantage à du matériel de marketing d’entreprise ([Voir l’étude de cas 105 de la Conférence mondiale sur le marketing social, p. 115](#)).

En appliquant le cadre des bénéfices et des barrières pour identifier les points d’entrée de l’intervention et en suivant les repères pour la promotion du changement de comportement couvrant les cinq principes fondamentaux pour développer des approches d’intervention sur mesure, les praticiens peuvent être guidés pour traiter les problèmes de corruption en mettant l’accent sur la prévention et/ou la persuasion aux niveaux individuel et/ou collectif.

Veillez-vous référer aux guides complémentaires de cette série pour d’autres exemples de la manière dont les perspectives de la SNBC peuvent être appliquées à la programmation de la conservation et de la gestion des ressources naturelles.

Pour plus d’informations sur la science du comportement et ses applications, voir :

- » [Rare et BIT: Changement de comportement pour préserver la nature](#)
- » [Les ressources de TRAFFIC sur le changement social et comportemental](#)
- » [Bibliothèque de l’OCDE sur l’analyse comportementale](#)
- » [Le rapport des Nations Unies sur les sciences comportementales et le guide du praticien pour démarrer avec la science comportementale.](#)

Travaux Cités

- Ambardar, Shilpa. 2022. "Cong Launches Anti-Corruption Helpline Number." *Hindustan Times*. <https://www.hindustantimes.com/cities/bengaluru-news/cong-launches-anti-corruption-helpline-number-101663091918312.html>.
- Burgess, Gayle, 2021. "Guidance for CITES Parties to Develop and Implement Demand Reduction Strategies to Combat Illegal Trade in CITES-Listed Species." *CITES*. https://cites.org/sites/default/files/eng/prog/DR/CITES_Guidance_Demand_Reduction.pdf
- Burgess, Gayle. 2023. *Researching Social Norms and Behaviours Relating to Corruption Affecting Conservation Outcomes: Research Guide Baseline Data and Formative Assessment*.
- CITES. Conf. 17.6 (Rev. CoP19) *Prohibiting, Preventing, Detecting and Countering Corruption, Which Facilitates Activities Conducted in Violation of the Convention*. <https://cites.org/eng/node/134694>.
- CITES Secretariat. 2007. "Fraud Warning." *CITES*. https://cites.org/eng/news/sundry/2007/fraud_warning.shtml.
- CITES Standing Committee. 2022. "Demand Reduction to Combat Illegal Trade." *CITES*. <https://cites.org/sites/default/files/documents/E-CoP19-38.pdf>.
- CITES, and UNODC. 2017. "Links between Corruption and Wildlife Crime Highlighted at UN Anti-Corruption Conference." *CITES*. https://cites.org/eng/news/sg/Links_between_corruption_wildlife_crime_highlighted_UN_anti-corruption_conference_06112017.
- Guy-Evans, Olivia. 2022. "Bronfenbrenner's Ecological Systems Theory." *Simply Psychology*. <https://www.simplypsychology.org/bronfenbrenner.html>.
- Lloyd, Alice. 2015. "The Power of a Zero-Rupee Note." *World Economic Forum*. <https://www.weforum.org/agenda/2015/12/the-power-of-a-zero-rupee-note/>.
- Mgaza, Allen. 2022. *Tracking the trade: Increasing efficiency and transparency in Tanzania's timber sector*. TNRC Practice Note. <https://www.worldwildlife.org/pages/tnrc-practice-note-tracking-the-trade-increasing-efficiency-and-transparency-in-tanzania-s-timber-sector>.
- Outhwaite, Willow. 2020. *Addressing Corruption in CITES Documentation Processes*. TNRC Topic Brief. <https://www.worldwildlife.org/pages/tnrc-topic-brief-addressing-corruption-in-cites-documentation-processes>.
- Pande, Suchi. 2015. *Dying for Information: Right to Information and Whistleblower Protection in India*. U4 Anti-Corruption Resource Centre Brief. <https://www.u4.no/publications/dying-for-information-right-to-information-and-whistleblower-protection-in-india>.
- Schwerdtner Máñez, Kathleen, Denise Westerhout, and Belinda Miller. 2020. *Save Nature Please: A Behaviour Change Framework for Conservation*. WWF International. https://wwf.panda.org/wwf_news/?1036441/Using-behavioural-science-for-conservation.
- Sunstein, Cass. 2019. 'Sludge and Ordeals'. *Duke Law Journal* 68(8): 1843–83. <https://scholarship.law.duke.edu/dlj/vol68/iss8/6>.
- TRAFFIC. 2022. *Guidance for CITES Parties to Develop and Implement Demand Reduction Strategies to Combat*

Illegal Trade in CITES-Listed Species. CITES. <https://cites.org/sites/default/files/documents/E-CoP19-38.pdf>.

UNODC. 2019. *Preventing and Combating Corruption Involving Vast Quantities of Assets: Expert Recommendations*. Vienna: UNODC.

USAID Wildlife Asia. 2020. *Chi Initiative Phase III Campaign Report*. USAID. <https://www.usaidrdw.org/campaigns/chi-initiative/uwa-chi-iii-campaign-report.pdf/view>.

World Social Marketing Conference. 2019. "Influencing Behaviour for Social Good: Embracing Cross Disciplinary Solutions, New Thinking and Co-Creation." <https://wsmconference.com/public/data/chalk/file/4/f/WSMC%202019%20Proceedings%20book.pdf>.

À propos du projet Targeting Natural Resource Corruption

Le projet Targeting Natural Resource Corruption (TNRC) s'efforce d'améliorer les résultats en matière de biodiversité en aidant les praticiens à s'attaquer aux menaces que représente la corruption pour la faune, la pêche et les forêts. TNRC exploite les connaissances existantes, génère de nouvelles preuves, et soutient des politiques et des pratiques novatrices pour des programmes de lutte contre la corruption plus efficaces. En savoir plus sur tnrcproject.org.

Conseil juridique

Cette publication est rendue possible grâce au généreux soutien du peuple américain par l'intermédiaire de l'United States Agency for International Development (USAID). Le contenu relève de la responsabilité de l'auteur et ne reflète pas nécessairement les points de vue de l'USAID, le gouvernement des États-Unis, ou membres individuels du consortium TNRC.

WWF® et ©1986 Panda Symbol appartiennent au WWF. Tous droits réservés.

