

Nudge et psychologie de la prise de décision CM

Course title – Intitulé du cours	Nudge et psychologie de la prise de décision CM
Level / Semester – Niveau /semestre	L2 / S1
School – Composante	Ecole d'Economie de Toulouse
Teacher – Enseignant responsable	VAN DER STRAETEN Karine
Other teacher(s) – Autre(s) enseignant(s)	BONNEFON Jean-François
Other teacher(s) – Autre(s) enseignant(s)	
Other teacher(s) – Autre(s) enseignant(s)	
Other teacher(s) – Autre(s) enseignant(s)	
Other teacher(s) – Autre(s) enseignant(s)	
Lecture Hours – Volume Horaire CM	20
TA Hours – Volume horaire TD	15
TP Hours – Volume horaire TP	
Course Language – Langue du cours	Français
TA and/or TP Language – Langue des TD et/ou TP	Français

Teaching staff contacts – Coordonnées de l'équipe pédagogique :

Jean-François Bonnefon, jean-francois.bonnefon@tse-fr.eu

Karine Van der Straeten, karine.van-der-straeten@tse-fr.eu

Par e-mail ou sur rendez-vous

Course's Objectives – Objectifs du cours :

A l'issue du cours, les étudiants devront connaître :

- la définition de ce que sont les Nudges
- les principaux leviers comportementaux que cette démarche utilise
- les conditions dans lesquelles cette méthode est préférable à une incitation financière ou à une démarche d'information
- les principaux domaines investis par la démarche du Nudge
- les institutions qui mettent en oeuvre cette démarche
- la dimension éthique des Nudges

Prerequisites – Pré requis :

Les étudiants qui auront la possibilité de suivre ce cours optionnel doivent avoir acquis de solides compétences en micro-économie en première année de Licence Economie-Gestion ; ces compétences doivent être équivalentes à celles acquises en première année de Licence parcours "Economie - Gestion" à l'Ecole d'Economie de Toulouse, ou dans une Licence 1 d'Economie d'une autre université.

Practical information about the sessions – Modalités pratiques de gestion du cours :

La capacité d'accueil dans ce cours optionnel est limitée à 57 étudiants.

L'accès sera donné en priorité, selon l'ordre d'arrivée des inscriptions, aux étudiants ayant obtenu une moyenne annuelle au moins égale à 16/20 en Licence 1 parcours "Economie-Gestion", en Licence 1 "Economie et Droit", ou encore en Licence 1 "Economie et MIASHS" obtenue à l'Université Toulouse 1.

Si la capacité maximum de 57 places n'est pas atteinte avec le critère mentionné ci-dessus, une procédure d'inscription complémentaire sera ouverte et les demandes seront examinées toujours selon le critère de la plus forte moyenne annuelle de Licence 1ère année.

Grading system – Modalités d'évaluation :

L'évaluation sera composée pour 2/3 de la note obtenue lors d'un examen écrit et pour 1/3 de la note obtenue pour un projet en petit groupe (conception collective d'un nouveau nudge, présenté à l'ensemble de la classe).

Bibliography/references – Bibliographie/références :

Thaler & Sunstein (2008), *Nudge : la méthode douce pour inspirer la bonne décision*, Pocket, 2012

Session planning – Planification des séances :

1. Qu'est-ce qu'un nudge ? (J.-F. Bonnefon)
2. Comment « nudger » ? Les leviers psychologiques. (J.-F. Bonnefon)
3. Séance Projet I (J.-F. Bonnefon)
4. Nudge et économie comportementale (J.-F. Bonnefon)
5. Séance Projet II (J.-F. Bonnefon)
6. Les nudges comme nouvel outil au service des politiques publiques ? (K. Van der Straeten)
7. Séance Projet III (K. Van der Straeten)
8. L'éthique des nudges (K. Van der Straeten)
9. Séance Projet IV (K. Van der Straeten)
10. Nudges, participation citoyenne et démocratie (K. Van der Straeten)
11. Séance Projet V (K. Van der Straeten)
12. Séance de présentation des projets (J.-F. Bonnefon & K. Van der Straeten)