

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	REYNAUD ARNAUD
Other teacher(s) - Autre(s) enseignant(s)	Jean-françois Bonnefon
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 :

Arnaud.reynaud@tse-fr.eu

Bureau : T.563

Sur RDV mardi ou mercredi matin

Jean-François.bonnefon@tse-fr.eu

Bureau : T.629

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 Nudges utilisés pour modifier les comportements en lien avec l'environnement
- la dimension éthique des nudges
- les différentes étapes pour construire et évaluer un Nudge

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.

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. Nudges « verts » : De quoi parle-t-on ? (A Reynaud)
7. Séance Projet III (A Reynaud)
8. Peut-on nudger des agriculteurs ? (A Reynaud)
9. Séance Projet IV (A Reynaud)
10. Nudges et éthique ? (A Reynaud)
11. Séance Projet V (A Reynaud)
12. Séance de présentation des projets (J.-F. Bonnefon & A Reynaud)

Distance learning – Enseignement à distance :

Le cours est prévu en présentiel. En cas de nécessité, nous prévoyons un cours à distance des classes en ligne interactives