

## 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
Teacher – Enseignant responsable	Arnaud Reynaud
Other teacher(s) – Autre(s) enseignant(s)	Catherine Molho
Lecture Hours – Volume Horaire CM	20
TA Hours – Volume horaire TD	15
Course Language – Langue du cours	English / Français
TA and/or TP Language – Langue des TD et/ou TP	English / Français

### Teaching staff contacts – Coordonnées de l'équipe pédagogique :

#### **Arnaud Reynaud**

Arnaud.reynaud@tse-fr.eu

Bureau : T.563

Sur RDV mardi ou mercredi matin

#### **Catherine Molho**

Catherine.molho@tse-fr.eu

Bureau : T.456

### Course 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.

**Important :** Les étudiants qui ont la possibilité de suivre ce cours optionnel doivent se sentir à l'aise avec l'enseignement et la participation en anglais, étant donné qu'une partie de ce cours sera enseignée en anglais.

**Important :** Students who have the opportunity to follow this optional course should feel comfortable with instruction and participation in English, given that part of the course will be taught in English.

### **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 MIAHS" 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. What is a nudge? (C. Molho)
2. How to "nudge"? Psychological levers. (C. Molho)
3. Séance Projet I (C. Molho)
4. Nudge and behavioral economics (C. Molho)
5. Séance Projet II (C. Molho)
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 (C. Molho & 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.