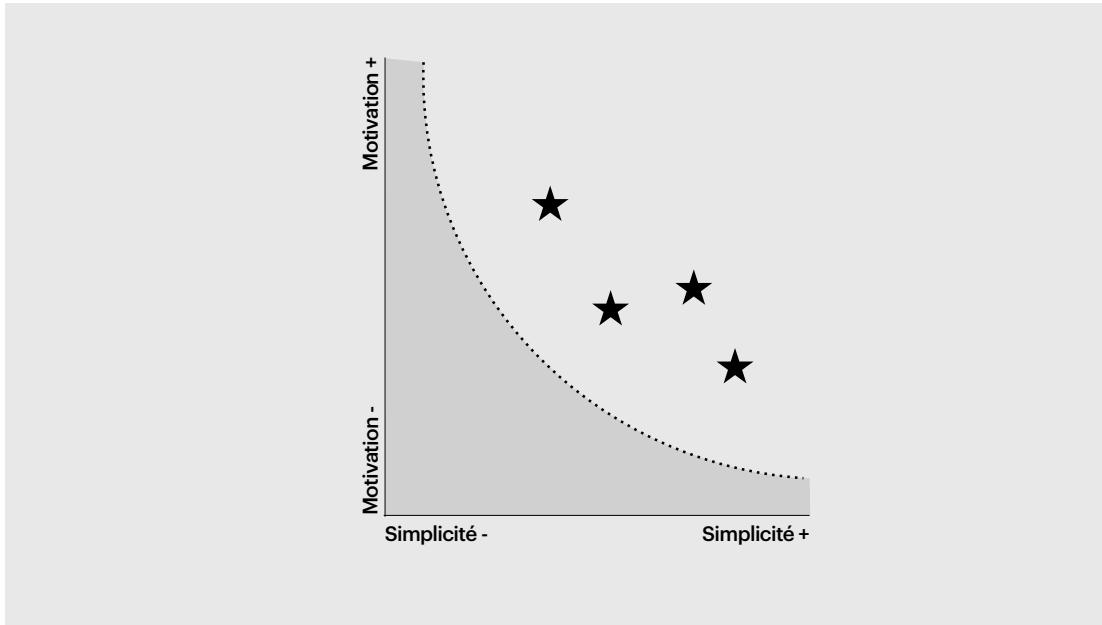


COUP DE POUCE (NUDGE)

Un nudge est un petit signal, presque invisible, qui facilite une action sans l'imposer. Il joue sur la tendance naturelle de notre cerveau à choisir la voie la plus simple (Système 1 de Kahneman). En orientant subtilement une décision, vous aidez l'usager à faire le « bon choix » ... avec un petit coup de pouce. Attention : utilisé sans éthique, il peut vite être perçu comme de la manipulation.



© Perrier Jablonski

Des exemples concrets :

- **À l'aéroport d'Amsterdam** : une mouche dessinée dans les urinoirs a réduit les éclaboussures d'urine de 80%.
- **Dans les hôtels** : indiquer que « la majorité des clients réutilisent leur serviette » augmente le geste écoresponsable.
- **Dans la santé** : un simple SMS de rappel réduit l'absentéisme aux rendez-vous médicaux.

À qui doit-on l'outil ?

Conceptualisée par Richard Thaler (prix Nobel d'économie en 2017) et Cass Sunstein dans leur ouvrage *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* (2008), et inspirée des travaux de Daniel Kahneman, la notion d'« architecte du choix » désigne l'idée que la manière dont sont présentées les options influence nos décisions quotidiennes.

À VOUS DE JOUER!



Devenez l'architecte du choix ! Repérez un comportement à encourager et imaginez cinq coups de pouce qui le rendent simple, visible ou ludique. Orientez sans contraindre, toujours dans l'intérêt réel de la personne.

Comportement choisi

#1

#2

#3

#4

#5

Nudges pour changer le comportement

Pour augmenter la motivation et/ou la simplicité.