

27 juin 2019

# Nudge

Comment inspirer la bonne décision

R.H. Thaler  
C. R. Sunstein

---

Chapitre introductif :  
synthèse des principes du Nudge

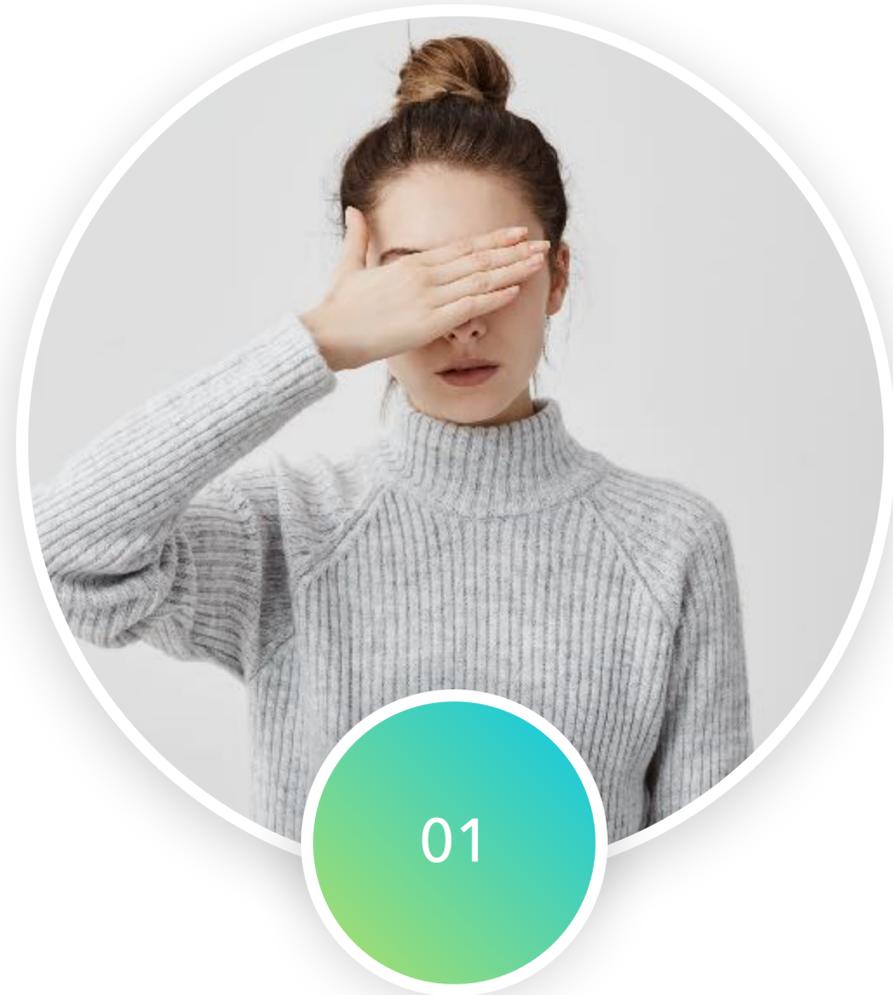
# Ressources Web

Introduction au Nudge

<https://www.youtube.com/watch?v=i-SVxDIBgXY>

# Le nudge

L'influence des comportements



**De petits changements de contexte peuvent exercer une grande influence dans le bon ou le mauvais sens**

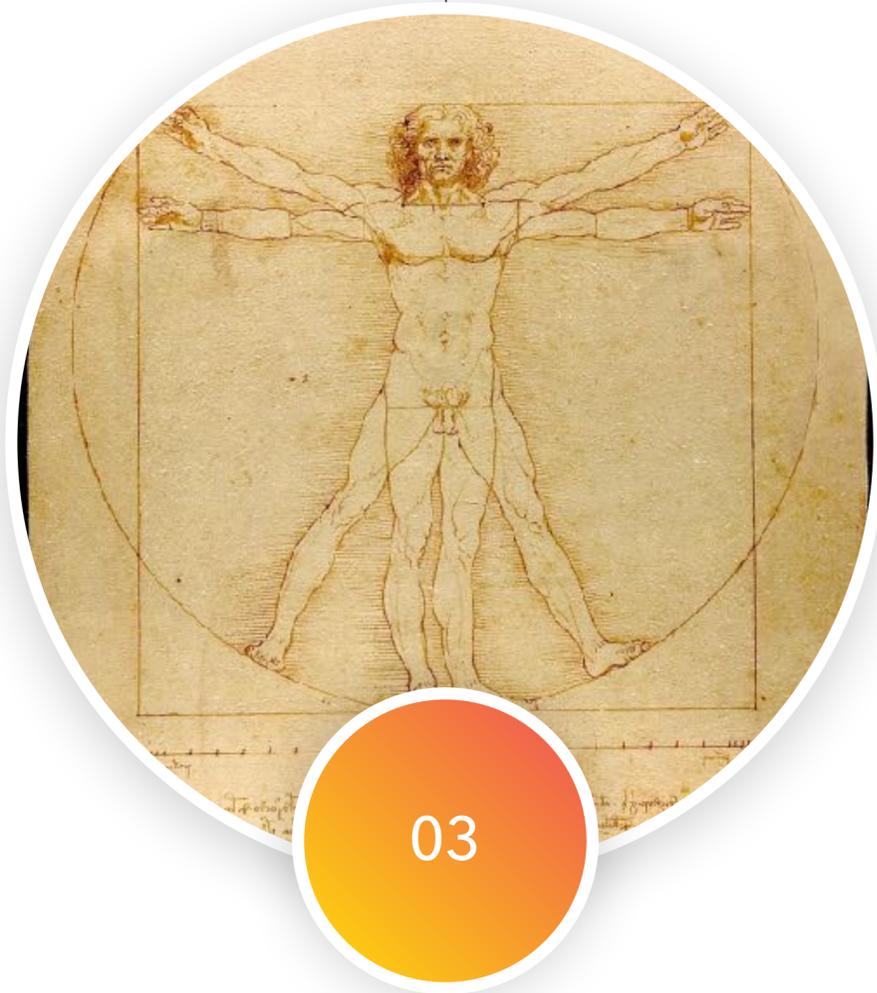
De petits détails insignifiants peuvent avoir un impact énorme sur le comportement des gens. D'une manière générale, il faut partir du principe que « tout compte ». Dans de nombreux cas, ces petits détails tirent leur efficacité du fait qu'ils attirent l'attention des utilisateurs dans une direction bien précise.



## Un architecte du choix organise le contexte dans lequel les gens prennent leurs décisions

Aucun plan n'est jamais neutre.

Il s'agit de modifier de façon prévisible le comportement des gens sans interdire aucune option ou modifier de façon significative les incitations financières. Pour être considérée comme un simple nudge, l'intervention doit pouvoir être évitée facilement et à moindres frais. Les nudges n'ont aucun caractère contraignant.



## **Le nudge serait une méthode douce d'encouragement, un coup de pouce : un paternalisme libertaire**

L'aspect libertaire résulte d'un principe simple : les gens doivent être libres de faire ce qu'ils veulent et de changer d'avis. Il s'agit de la liberté de choix pour tous.

L'aspect paternaliste résulte de la conviction qu'il est légitime d'influencer le comportement des gens afin de les aider à vivre plus longtemps, mieux et en meilleure santé.

Les institutions publiques et privées devraient s'efforcer délibérément d'aiguiller les individus vers des décisions susceptibles d'améliorer leur qualité de vie. Une politique est paternaliste si elle s'efforce d'influencer les choix de façon à promouvoir les intérêts des gens, tels qu'il est conçu eux mêmes.

# Démonstration du bien-fondé du nudge

Sciences humaines et sociales dans les théories de la décision



**Les citoyens et les consommateurs sont des novices dans bien des domaines, face à des professionnels expérimentés.**

Les nudges imposent un coût cognitif et non matériel et altère les incitations. Mais ces coûts sont faibles.

Il n'est pas possible d'éviter d'influencer des choix.

Le nudge ne se traduit pas par de la coercition : la liberté de choix est le meilleur rempart contre la mauvaise architecture de choix.