

Que diriez-vous d'un petit coup de pouce pour changer les comportements ?

Nudge, en anglais signifie « coup de coude » mais il se traduit plutôt par « coup de pouce » pour nous inciter à faire les bons choix et aller dans la bonne direction.

Quand on y réfléchit, on est tous plein de bonnes résolutions, moins utiliser sa voiture, faire plus de sport, manger plus équilibré, être plus efficace au travail mais au final y arrive-t-on vraiment ?

Ces 30 dernières années, des recherches en neurosciences et en économie comportementale se sont intéressées aux bases neuronales qui sous-tendent la décision afin de mieux comprendre cet écart entre ce que l'on pense vouloir faire et ce que l'on fait vraiment.

Contrairement à ce que tout le monde pensait jusqu'il y a peu, nos choix ne sont pas toujours rationnels. Ils sont au contraire influencés par des biais cognitifs, des raccourcis mentaux, par le contexte social ou environnemental dans lequel nous évoluons, c'est ce que le prix Nobel Daniel Kahneman appelle le système 1, un système de prise de décision archaïque et automatique, très influencé par nos émotions et logé dans des parties profondes et primitives de notre cerveau.

L'approche Nudge est une méthode simple, qui, à contrepied des approches traditionnelles, considère l'homme tel qu'il est (c'est-à-dire émotionnel et social) et non tel qu'on voudrait qu'il soit (rationnel et cartésien) afin d'orienter "en douceur" et avec plus d'efficacité son comportement.

Les applications du Nudge sont multiples et touchent de nombreux domaines tels que le management, les RH, la gestion du changement, la communication, la prévention, la mobilité, la santé, la RSE...

Le Nudge est une méthode innovante qui s'appuie sur des années de recherches en économie comportementale et en neurosciences pour résoudre des problématiques variées.

Comme nous, placez l'humain au centre de vos actions, nudgez !

LE PETIT COUP DE NUDGE

Notre organisme

- Nom de la société : Nudge to Sail
- Forme juridique : Srl
- Numéro d'entreprise : BE0758.646.797
- Adresse postale : 19 avenue des volontaires, 1160 Bruxelles, Belgique
- Personne de contact : Arnaud Pêtre, CEO de Nudge to Sail



arnaud@lepetitcoupdenudge.be



+32 496 78 15 41

Nos valeurs

Passionnés par les neurosciences, la psychologie et les sciences comportementales, nous avons fondé le Petit coup de Nudge afin de partager nos connaissances sur la décisions et les comportements humains. Nous souhaitons avant tout, encourager les gens à adopter des comportements « gagnant-gagnant », c'est-à-dire bons pour eux, pour leurs organisations ainsi que pour la société dans laquelle ils évoluent.

Nos Expériences

- Depuis 2005, Arnaud Pêtre est intervenu comme consultant en communication auprès de nombreux organismes dont les mutualités socialistes et mutualités chrétiennes, MMA Assurances, l'ADEME (agence transition écologique) WWF, espace environnement...
- En 2020, il fonde **Le petit coup de Nudge** avec Océane Dousteysier et ensemble, ils organisent des formations ainsi que des conférences sur le Nudge et les sciences comportementales (à la lumière des dernières recherches en neurosciences).
- En 2021, ils interviennent dans de nombreux organismes tels que la Vaudoise Assurances, Partena Professional, EDF, la STIB sur des thématiques de communication, gestion du changement, prévention et sensibilisation (comment inciter les individus à adopter des comportements plus sécuritaires / plus vertueux...)

Nos Formateurs



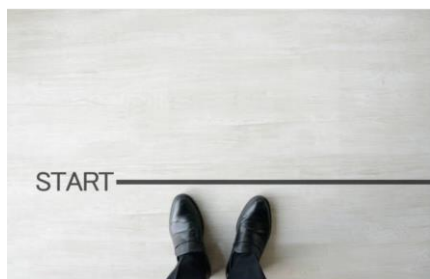
Arnaud Pêtre, Psychologue et neuroscientifique de formation, professeur d'Université, expert en neuromarketing et en communication.



Océane Dousteysier, Psychologue sociale et du travail, spécialisée en sciences comportementales et en accompagnement du changement.

Grâce à cette « **formule découverte** », initiez-vous aux principes de base et découvrez l'intérêt de l'approche Nudge. Formez-vous au travers d'exemples concrets et apprenez à décrypter la logique cachée de votre cerveau.

LE PETIT COUP DE NUDGE



PROGRAMME DE NOTRE « FORMULE DECOUVERTE »

- 🕒 ½ journée (9h30 – 12h30)
- 📍 The Gate (Rue du Fond Cattelain 2, 1435 Mont-Saint-Guibert)
- € 100€ par personne (Tarif tout public)
- 👥 8 à 15 participants maximum
- ☕ Petit déjeuner & coffee break inclus

PREREQUIS

Cette « formule découverte » ne nécessite aucun prérequis, elle est accessible à toute personne souhaitant se former au Nudge ou simplement en découvrir d'avantage sur une méthode efficace pour orienter les comportements en douceur dans la bonne direction.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Apprenez à définir le Nudge, familiarisez-vous avec son histoire
- Cerner la mécanique Nudge et ses différents domaines d'application
- Formez-vous à une nouvelle méthode de communication en prévention
- Commencez à comprendre les particularités de la prise de décision (biais cognitifs)
- Découvrez comment faciliter les changements de comportements face aux enjeux de santé, de consommation, de développement durable...

CONTENU DE LA FORMATION

Cette formule propose de vous faire découvrir ce qu'est le Nudge dans son ensemble. En seulement 3 heures de formation, vous serez familiarisés avec sa définition, son histoire ainsi que ses différents domaines d'application. De plus, plusieurs dispositifs « Nudge » vous seront présentés afin que vous puissiez vous former au travers d'exemples concrets. Les particularités de la décision humaine seront aussi abordées !

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Exposés théoriques, exemples, cas d'applications dans différents domaines (sécurité, prévention, développement durable, mobilité...)
- Des activités ludiques pour permettre l'appropriation des concepts abordés
- **Pédagogie active basée sur les échanges et l'interactivité**
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

VALIDATION DES CONNAISSANCES

- Système de questions-réponses en cours de formation pour mesurer l'acquisition des connaissances
- Quizz en fin de formation
- Formulaire d'évaluation de la formation

Par l'alternance de la théorie et de la pratique, plongez vous au cœur du changement comportemental. Au-delà de la compréhension des principes fondamentaux, cette « **formule intermédiaire** » vous aide à réaliser concrètement votre premier "petit coup de Nudge".

LE PETIT COUP DE NUDGE



PROGRAMME DE NOTRE « FORMULE INTERMEDIAIRE »

- 🕒 Une journée (09h30 – 16h30)
- 📍 The Gate (Rue du Fond Cattelain 2, 1435 Mont-Saint-Guibert)
- € 190€ par personne (Tarif tout public)
- 👥 8 à 15 participants maximum
- ☕ Petit déjeuner, lunch & coffee break inclus

PREREQUIS

Cette « formule intermédiaire » ne nécessite aucun prérequis, elle est accessible à toute personne souhaitant se former au Nudge ou simplement en découvrir d'avantage sur une méthode efficace pour orienter les comportements en douceur dans la bonne direction.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir décrypter les biais cognitifs
- Comprendre le fonctionnement de l'individu face à la prise de décision
- Découvrir comment faire passer un individu de l'intention à l'action : démarche Nudge
- Apprendre à faciliter les changements de comportements face aux enjeux de santé, de consommation, de développement durable...

CONTENU DE LA FORMATION

Cette formule vous propose de plonger au cœur du changement comportemental grâce à l'alternance de la théorie et de la pratique (plusieurs ateliers l'après midi sur la prise de décision et la démarche Nudge). Familiarisez vous avec le Nudge et les sciences comportementales à l'aide d'exercices et de cas d'applications concrets. Vous réaliserez votre premier « petit coup de Nudge » en lien avec une thématique identifiée en amont.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Exposés théoriques, exemples, cas d'applications dans différents domaines (sécurité, prévention, développement durable, mobilité...)
- Des activités ludiques pour permettre l'appropriation des concepts abordés
- **Pédagogie active basée sur les échanges et l'interactivité**
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

VALIDATION DES CONNAISSANCES

- Système de questions-réponses en cours de formation pour mesurer l'acquisition des connaissances
- Quizz en fin de formation
- Formulaire d'évaluation de la formation

LE PETIT COUP DE NUDGE

Ils ont fait appel à nous !

Nous sommes très fiers de faire découvrir à nos clients ce que les neurosciences et le Nudge peuvent apporter à leur organisation, que cela soit en termes de compréhension de la prise de décision humaine, de communication, d'accompagnement au changement, de sécurité, de management etc... Nous sommes intervenus dans de nombreux domaines d'activités, que cela soit dans le secteur privé ou public : santé, transport & mobilité, énergie, banques & assurances, prévention & sensibilisation.

« Super conférence, c'était dynamique et très intéressant. La thématique est passionnante. Heureuse d'en avoir appris plus sur mes propres décisions et comportements ! »



« Domaine passionnant mis en avant par des personnes passionnées. Formation extrêmement plaisante. »

« Océane & Arnaud sont agréables, impliqués et passionnés. Ils connaissent parfaitement leur sujet, cela donne envie d'aller plus loin, d'en découvrir plus, d'en savoir toujours plus... »



« La formation est bien vulgarisée, donc accessible pour les non-initiés. Les exemples donnés aident bien à la compréhension des concepts abordés. Le thème de la formation peut sembler complexe, mais Océane et Arnaud arrivent à le rendre accessible et passionnant. »

« Approche très intéressante de la communication et des comportements humains. Cela pique notre curiosité et donne envie d'en savoir plus, de s'aventurer plus sur ce thème et dans cette formation; formation qui mélange à la fois de façon très abordable des informations scientifiques et des informations qui nous concernent tous en matière de codes qui régissent nos comportements. Très sincèrement, j'ai beaucoup apprécié le contenu de la formation, la personnalité et l'implication des formateurs sur le sujet. »

