

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.

LE PETIT COUP DE NUDGE



PROGRAMME DE LA CONFERENCE

- 🕒 3 heures (10h-13h), le mardi 25 octobre 2022
- 📍 13-15 Rue Taitbout, 75009 Paris (Multiburo Opéra)
- € 90,00 € (boissons comprises)
- 👥 50 participants maximum

TEASER

Une matinée de conférence pour vous faire découvrir le Nudge, une méthode efficace pour : optimiser ses méthodes de communications & orienter les comportements en douceur dans la bonne direction. A l'issue de cette conférence, vous serez en mesure d'identifier les différents apports ainsi que les possibilités d'application du Nudge et des sciences comportementales au sein de votre organisation.

PREREQUIS

Cette conférence sera une introduction aux principes de base du Nudge dans une optique de communication/prévention. Elle ne nécessite aucun prérequis sur l'économie comportementale ou les neurosciences.

OBJECTIFS DE LA CONFERENCE

- Découvrir la méthode Nudge et ses applications dans différents domaines d'activité
- Comprendre le fonctionnement de l'individu face à la prise de décision
- Décrypter quelques biais cognitifs et découvrir comment les utiliser pour optimiser vos communications et/ou votre gestion du changement
- Favoriser le passage de l'intention à l'action sans recourir au système de la carotte et du bâton !

CONTENU DE LA CONFERENCE

- Notre cerveau au cœur des problématiques de communication
- Irrationalité quand tu nous tiens, le règne des émotions
- Des biais et des bourdes, les origines du Nudge
- Le Nudge pour inciter à l'action (exemples de dispositifs et de leur impact)

MATERIEL & METHODOLOGIE

- Documents supports projetés
- Exposés théoriques exemples, cas d'applications dans différents domaines (sécurité, prévention, développement durable, mobilité...)
- **Supports pédagogiques à télécharger** (présentation, articles ...)
- Interactions et participation active via Wooclap

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. »

