



Parc  
naturel  
régional  
du Luberon  
Une autre vie s'invente ici

UN COUP DE POUCE  
POUR LA PLANÈTE !



Concours pour la création de nudges  
***2020 l'odyssée de l'énergie et de l'eau***  
Du 13 janvier au 03 avril 2020

# Qu'est-ce qu'un nudge ?

**La théorie du Nudge** (ou théorie du **paternalisme libéral**) est un concept des sciences de l'économie comportementale, qui fait valoir que des suggestions indirectes peuvent, sans forcer, influencer les motivations, les incitations et la prise des décisions des groupes et des individus, au moins de manière aussi efficace sinon plus efficacement que l'instruction directe, la législation ou l'exécution.

Cette théorie a été développée par le prix Nobel d'économie 2017 Richard Thaler.

Elle trouve même de plus en plus d'applications dans le domaine de l'environnement, et notamment l'éco-responsabilité. On parle alors, dans ce cas, de nudges verts....

*C'est une méthode douce, un outil le plus souvent visuel pour changer les comportements et influencer le choix*



Un exemple connu de tous :  
le radar pédagogique

# Quels leviers ?

Les éléments d'influence, les leviers ou ressorts permettant le changement de comportement qui sont mis en œuvre dans les nudges sont nombreux et variés. En fonction du public visé et de l'effet souhaité, l'un ou l'autre, parfois plusieurs à la fois de ces leviers sont actionnés et influencent le « choix » de l'individu :



- les normes sociales : la volonté d'appartenir à un groupe social, d'être dans la norme sociale
- l'égo : avoir une bonne image de soi-même
- la réciprocité : obligation de donner quand on reçoit
- la rareté : posséder ce qui est/semble unique et disponible en petits nombres
- l'autorité : faire confiance aux experts crédibles ( expériences, diplômes...)
- l'exemplarité : (dont celle de personnalités médiatiques)
- la cohérence : avec ses engagements publics (implication)
- l'affectif : vous aimez ce qui vous ressemble, ce qui vous flatte, ce qui vous soutient
- les émotions : positives et négatives
- la « saillance » : la mise en évidence de l'information par une représentation visuelle forte voire une théâtralisation

Ci-après quelques exemples pour les illustrer ...



*Pour favoriser l'utilisation des escaliers, et l'activité physique*



*Mobiliser l'ego et jouer sur l'affectif*

## Changer la perception visuelle



*Pour augmenter la sécurité des passages piétons*

## Jouer sur l'affectif, et la cohérence....



*Pour éviter le gaspillage de papier...*



Saillance et cohérence....



*Pour que les mégots et autres déchets soient jetés en poubelle...*



Jouer sur une émotion....

*Pour inciter à utiliser l'escalier plutôt que l'escalator...*

## Jouer sur la norme sociale



*Pour diminuer la charge du nettoyage...*



Saillance...



*Pour augmenter la fluidité du trafic....*

Proposer un vote, poser  
une question...

COLLE TON CHEWING-GUM  
SUR L'ACTIVITÉ QUE TU  
PRÉFÈRES :

DICTÉE	RECITÉ



*Pour que les déchets soient jetés dans les poubelles...*



Norme sociale, cohérence...

**75%**  
des voyageurs acceptent de ne pas changer de linge de toilette chaque jour  
**ET VOUS ?**  
**OUI**

**Esprit PARC NATIONAL**  
**1 petit geste = 2 grandes conséquences**

- Vous économiserez 6 litres d'eau par serviette
- Vous serez très « Esprit parc national » !

Faites-nous savoir votre décision

en accrochant ce cintre à votre porte côté couloir.

Pour baisser les coûts en eau , énergie et temps de travail...

# Les étapes pour créer un nudge

## Dans un premier temps, on présente le projet au groupe

Il faut expliquer brièvement le contexte (enjeux liés au réchauffement climatique, transition écologique) : pourquoi on le fait, montrer quelques exemples de nudges et les effets qu'ils ont pu avoir..

## On définit ce qu'on cherche à améliorer

Pour cela, il faut bien identifier le problème que l'on souhaite résoudre. On veut donc agir sur les consommations d'eau et d'énergie (lumière, chauffage, appareils divers dont informatique...) ; une enquête effectuée sur l'établissement, le bâtiment et son environnement, permet de lister les points de consommation, puis pour chaque point on réfléchira aux économies envisageables ; après échange et débat dans le groupe, on choisit collectivement sur quel-s point-s on veut intervenir, et quel-s changement-s on veut provoquer.

## On observe les comportements et on analyse les biais

on observe les pratiques actuelles et ce qui les motive ; ce travail d'analyse permet de comprendre ce qui oriente le choix, et les mécanismes qui entrent en jeu (habitude, moindre effort, référence à des repères, faire comme tout le monde, coller à l'image qu'on veut donner ou que les autres ont de soi, généraliser à partir du cas particulier..) ; c'est une phase d'observation de l'existant : quelles sont les pratiques, les habitudes, le fonctionnement habituel et quotidien de mes camarades sur ce point ? Comment provoquer le changement de ces pratiques ? En s'appuyant sur quel levier ?

# Les étapes pour créer un nudge - suite

## **On imagine des nudges simple**

C'est sans doute la phase la plus intéressante à mener avec le groupe : créativité et inventivité, échange de propositions, débat, choix collectif,... là, tout est possible ! On aide à faire émerger les idées, en montrant par exemple divers types de nudges, sur la forme (aménagements, graphisme, photographie, slogan, installation, objet, ...), sur le fond (quels changements ou évolutions sont attendus) et en identifiant quels ressorts, quels leviers sont sollicités dans chaque cas, puis on évoque les résultats obtenus ( de nombreux exemples sur internet...)

## **On les teste sur un échantillon et un temps donné**

Pour voir si l'objectif initial est atteint, et dans quelle mesure... il est intéressant de faire des mesures ou évaluations avant la mise en œuvre puis après pour avoir des éléments de comparaison. Le public cible peut être interrogé sur les effets ressentis, les changements de comportement, voire les réflexions, que ces nudges ont pu provoquer chez lui... En fonction des résultats de ces tests, il est possible d'apporter des modifications, des perfectionnements, ...

## **On déploie les nudges**

Tout le groupe a validé le projet, les tests sont concluants et le public a bien accueilli les nudges, il est donc temps de les mettre en œuvre de façon fixe et durable, et dans tous les lieux où ils pourront être utiles !