



# Learning dynamics in social dilemmas

Macy, M.W., Flache, A., 2002

---

**INFO-F409 – Learning dynamics**

Julien Baudru, Damien Decleire, Hamza El Miri & Anthony Zhou

# Overview

---

## 01. Introduction

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh.

---

## 02. Method

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh.

---

## 03. Results

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh.

---

## 04. Discussion

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh.

---

## 05. Conclusion

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh.



# Introduction



Les bénéfices sont en hausse, les pertes sont en baisse ! Nous sommes très fiers des progrès de notre équipe. Aujourd'hui, nous examinerons les gains et les pertes de l'année précédente et nous vous présenterons une vue d'ensemble de ce qui vous attend l'année prochaine.

# Method

## Step 1

Lorem ipsum dolor sit amet,  
consectetuer adipiscing elit,  
sed diam nonummy nibh.

## Step 3

Lorem ipsum dolor sit amet,  
consectetuer adipiscing elit,  
sed diam nonummy nibh.

## Step 2

Lorem ipsum dolor sit amet,  
consectetuer adipiscing elit,  
sed diam nonummy nibh.

## Step 4

Lorem ipsum dolor sit amet,  
consectetuer adipiscing elit,  
sed diam nonummy nibh.

# Results



## Titre 1

- Augmentation de 2 % de la satisfaction client
- Maintenir la croissance
- Diversifier les investissements dans le secteur 2
- Initiative de partenariat avec des organisations tierces

## Titre 2



- Fin de l'exercice fiscal le 15 juillet
- Jour de formation pour les employés le 14 août
- Yoga pour les employés le 3 septembre
- La série de séminaires débute le 10 septembre

# Discussion



---

## Les activités sont positives

Les bénéfices ont augmenté de 3 % au cours du dernier trimestre

## Nous accomplissons notre travail

Le projet de consolidation est terminé

## Nous sommes là pour nos clients

L'année dernière, nous avons aidé des milliers de clients et avons vendu 60 000 unités

## Nos clients reviennent chez nous

Nous avons augmenté la fidélisation des clients de 4 %

## Nous sommes les meilleurs

Nous sommes les leaders du secteur à tous niveaux



# Conclusion

---

Grâce à votre engagement et votre solide éthique professionnelle, nous savons que l'année prochaine sera encore meilleure que la précédente.

Nous nous réjouissons à la perspective de collaborer avec vous.