DOMAINE 2 - CONSOMMER MALIN ET RESPONSABLE

Étape 2 sur 5 - Choisir

Prendre une décision d’achat plus consciente

Le mode d’emploi de votre outil « Mon filtre avant d’acheter »

À l’étape précédente, vous avez observé quelques achats après qu’ils ont été réalisés. Cette fois, vous allez vous placer avant la décision.

L’objectif n’est pas de vous empêcher d’acheter ni de transformer chaque dépense en longue réflexion. Il est de vous donner quelques repères lorsque vous sentez qu’un achat mérite que vous vous arrêtiez un instant.

> **Votre objectif**
> Faire apparaître ce qui compte réellement pour vous avant de décider : l’envie, l’usage que vous ferez de l’achat, sa place dans votre budget et, lorsque vous le souhaitez, d’autres critères personnels.

Avant de commencer

Choisissez un achat que vous envisagez réellement. Il peut s’agir d’un achat courant qui vous fait hésiter ou d’une dépense plus importante. L’outil peut aussi être utilisé simplement pour tester une idée d’achat.

Ouvrez maintenant l’outil « Mon filtre avant d’acheter »

Étape 1 - Commencez par le filtre express

Pour de nombreux achats, trois questions peuvent suffire. Elles ne cherchent pas à déterminer si l'achat est « bon » ou « mauvais ». Elles vous invitent simplement à vérifier que la décision vous ressemble.

> **Les trois questions**
> Est-ce que je le veux vraiment ?
> Est-ce que je vais réellement l'utiliser ?
> Est-ce que je préfère acheter cela plutôt que garder cet argent pour autre chose ?

Besoin et envie ne s'opposent pas toujours

Vous pouvez parfaitement décider d'acheter quelque chose parce que vous en avez envie. Le filtre n'a pas pour fonction de transformer chaque envie en besoin pour la rendre acceptable.

Il vous aide plutôt à distinguer une envie à laquelle vous souhaitez réellement consacrer de l'argent d'une décision prise presque automatiquement ou sous l'effet du moment.

> **À retenir**
> Si les trois réponses vous paraissent claires, vous n'avez pas nécessairement besoin d'aller plus loin. Un outil de décision doit aussi savoir rester simple.

Étape 2 - Si l’achat le mérite, prenez un peu plus de recul

Certains achats demandent davantage de réflexion parce qu’ils représentent une somme importante, vous engagent dans la durée ou vous laissent perplexe. Dans ce cas, passez au filtre complet.

Commencez par regarder ce que vous possédez déjà. Avez-vous quelque chose qui remplit déjà la même fonction ? Si oui, cela ne signifie pas que vous devez renoncer à l’achat. Cette question vous aide simplement à savoir ce que le nouvel achat apportera réellement.

Puis-je attendre ?

Attendre peut parfois permettre de vérifier si l’envie persiste, de rechercher davantage d’informations ou de comparer plusieurs solutions. Mais attendre n’est pas une règle. Si l’achat répond à une situation urgente ou si vous avez déjà suffisamment réfléchi, il n’y a aucune raison d’imposer un délai artificiel.

Enfin, demandez-vous si une autre solution pourrait répondre à ce que vous recherchez. Selon la situation, il peut s’agir d’un autre produit, d’une réparation, d’un achat d’occasion, d’un emprunt, d’une location, d’un partage ou simplement du maintien de la situation actuelle.

> **Une alternative n’est pas une obligation**
> Certaines solutions seront adaptées à votre situation, d’autres non. L’objectif est seulement de vérifier qu’une possibilité intéressante ne vous échappe pas.

Étape 3 - Regardez la place de l’achat dans votre budget

Un achat peut vous plaire, vous être utile et malgré tout arriver à un moment où vous préférez consacrer votre argent à autre chose.

Le filtre vous invite donc à regarder la dépense dans son contexte. Pouvez-vous la financer sans déséquilibrer votre budget ? Va-t-elle réduire une somme destinée à un projet qui compte davantage pour vous ? Préférez-vous acheter maintenant ou garder cet argent disponible ?

Il ne s’agit pas de rechercher une règle universelle. Deux personnes disposant du même budget peuvent faire des choix différents parce qu’elles n’accordent pas la même importance aux mêmes choses.

> **La question centrale**
> Est-ce que cet achat mérite la place que je souhaite lui donner dans mon budget ?

Le prix n’est qu’un des critères

Un produit moins cher peut être le meilleur choix dans certaines situations. Dans d’autres, vous pouvez préférer payer davantage pour une meilleure qualité, une durée de vie plus longue, un service particulier ou simplement parce que le produit vous plaît davantage.

L’outil ne décide pas à votre place du poids que le prix doit prendre dans votre choix.

Étape 4 - Choisissez les critères qui comptent pour vous

Lorsque l'achat mérite une réflexion plus complète, l'outil vous propose plusieurs critères possibles. Vous n'avez pas à tous les utiliser.

Vous pouvez accorder de l'importance au prix et à la place de l'achat dans votre budget, mais aussi à la qualité, à la durée de vie ou à la réparabilité. Selon vos priorités, vous pouvez également regarder la provenance, les conditions de production ou les conséquences environnementales et sociales.

Vous pouvez enfin vous demander si l'achat neuf est la solution qui vous convient le mieux ou si l'occasion, la réparation, l'emprunt, la location, le partage ou le fait de conserver ce que vous possédez déjà répondrait aussi à votre situation.

> **C'est vous qui choisissez**
> Les critères environnementaux, sociaux, locaux, durables ou liés à la sobriété sont proposés comme des possibilités de décision. Ils ne constituent ni une obligation ni une condition pour qu'un achat soit considéré comme acceptable.

Tous les critères n'ont pas le même poids

Pour un achat, le prix peut être prioritaire. Pour un autre, vous pouvez surtout rechercher la solidité ou la facilité de réparation. Pour un troisième, la provenance peut compter davantage.

Le but n'est donc pas d'obtenir le plus grand nombre de critères favorables. Il est de faire apparaître ce qui compte le plus pour vous dans cette décision précise.

Étape 5 - Regardez ce que votre filtre vous apprend

À la fin, l'outil ne vous dira pas « achetez » ou « n'achetez pas ». Il vous rappellera simplement les critères auxquels vous avez choisi d'accorder de l'importance et les réponses que vous avez données.

Vous pouvez alors décider d'acheter exactement ce que vous aviez prévu, de chercher une autre solution, de reporter la décision ou de ne pas acheter. Ces quatre possibilités peuvent être cohérentes selon votre situation.

> **Un filtre, pas un verdict**
> Une décision plus consciente n'est pas nécessairement une décision plus compliquée. C'est une décision dans laquelle vous voyez un peu mieux ce qui compte pour vous.

Et si vous hésitez encore ?

L'hésitation peut simplement signifier qu'il vous manque une information. Vous pouvez avoir besoin de vérifier un prix, la durée d'une garantie, la réparabilité d'un produit, son origine ou les conditions d'une offre.

Elle peut aussi indiquer que deux critères importants pour vous entrent en tension. Vous souhaitez peut-être préserver votre budget tout en choisissant un produit plus durable, ou vous faire plaisir tout en gardant de l'argent pour un autre projet.

Dans ce cas, le filtre a déjà rempli une partie de son rôle : il a rendu le choix plus lisible.

Et maintenant ?

Vous disposez maintenant d’un filtre que vous pouvez utiliser à votre rythme.

Pour un achat courant, les trois questions du filtre express peuvent suffire. Pour une décision plus importante, vous pouvez prendre quelques minutes supplémentaires et sélectionner les critères auxquels vous souhaitez réellement accorder de l’importance.

Avec l’habitude, certaines de ces questions deviendront probablement automatiques. Vous n’aurez pas besoin de remplir l’outil à chaque achat.

> **À retenir**
> Prendre une décision plus consciente ne signifie pas chercher la décision parfaite. Il s’agit simplement de créer un petit espace entre l’envie d’acheter et la décision, lorsque cet espace peut vous être utile.

Revenir à votre filtre

Vous pouvez utiliser l’outil chaque fois qu’un achat vous fait hésiter ou lorsque vous souhaitez simplement clarifier ce qui compte pour vous.

Ouvrir l’outil « Mon filtre avant d’acheter »

La prochaine étape

L’étape 3 s’intéressera à ce qui se passe lorsque l’environnement commercial entre dans la décision : promotions, prix barrés, sentiment d’urgence et autres mécanismes qui peuvent modifier notre perception d’une offre.