DOMAINE 2 - CONSOMMER MALIN ET RESPONSABLE

Étape 3 sur 5 - Décrypter

Garder la main face aux techniques commerciales

Comprendre ce que l'offre change réellement dans votre décision d'achat.

Une promotion peut vous permettre de payer moins cher quelque chose que vous aviez prévu d'acheter. Elle peut aussi vous conduire à acheter plus, plus tôt, ou autrement que vous ne l'aviez envisagé.

Ce parcours et l'outil « Mon décodeur d'achat » suivent exactement les mêmes cinq étapes. Vous pouvez ainsi passer de l'un à l'autre sans changer de repères.

À la fin de ce parcours, vous saurez :

- revenir à votre intention d'achat initiale ;
- regarder ce que vous allez réellement payer et obtenir ;
- repérer ce qui vous pousse éventuellement à décider plus vite ;
- identifier les avantages qui modifient votre dépense ;
- distinguer une économie réelle d'une impression d'économie.

Une idée à garder en tête
Économiser sur quelque chose que vous aviez décidé d'acheter n'est pas la même chose que dépenser parce que vous avez l'impression d'économiser.

Ouvrez maintenant l'outil « Mon décodeur d'achat »

Étape 1 - Revenez à ce que vous aviez prévu d’acheter

Avant de regarder la réduction, le cadeau ou l’avantage annoncé, revenez quelques secondes à votre intention de départ.

Pour ce faire, il suffit de répondre aux trois questions suivantes :

- Aviez-vous déjà prévu cet achat ?
- Aviez-vous déjà une idée de la quantité, du modèle ou du budget ?
- Auriez-vous probablement acheté ce produit aujourd’hui sans cette offre ?

Cette dernière question est particulièrement utile. Une promotion sur un achat déjà décidé peut réellement réduire votre dépense. Une promotion qui crée l’achat mérite simplement d’être regardée autrement.

Exemple
Vous aviez prévu d’acheter un produit à 40 €. Il est proposé à 32 €. Si le produit correspond toujours à ce que vous recherchiez, l’offre peut représenter une économie de 8 €. Mais si vous n’aviez pas prévu de l’acheter, vous ne venez pas d’« économiser 8 € » : vous avez d’abord dépensé 32 €.

Il ne s’agit pas de conclure que l’achat est inutile. Il s’agit seulement de nommer correctement ce qui se passe.

Étape 2 - Regardez ce que vous payez réellement

Les offres commerciales attirent souvent l'attention sur l'avantage : « -30 % », « le deuxième à moitié prix », « 3 pour le prix de 2 », « livraison offerte à partir de… ». Pour décider, revenez à ce que vous allez réellement payer et obtenir grâce aux questions suivantes :

- Quel montant auriez-vous probablement dépensé sans l'offre ?
- Quel montant total allez-vous payer avec l'offre ?
- Quelle quantité allez-vous réellement obtenir avec l'offre ?
- Quelle quantité auriez-vous achetée sans l'offre ?
- Pensez-vous utiliser réellement la quantité supplémentaire éventuelle ?

Une offre par lot peut réduire le prix à l'unité tout en augmentant la dépense totale. Cela peut être intéressant si vous utilisez réellement la quantité supplémentaire. Cela l'est moins si une partie reste inutilisée ou si l'offre vous conduit simplement à consommer davantage.

Prix à l'unité et dépense totale ne répondent pas à la même question.
Le prix à l'unité aide à comparer la valeur de l'offre. La dépense totale indique ce que cette décision retire réellement de votre budget.

Étape 3 - Repérez ce qui vous pousse à décider maintenant

Certaines présentations commerciales modifient le temps que nous pensons avoir pour décider.

Dans l'outil, vous pourrez d'abord repérer la présence éventuelle de :

- une offre limitée dans le temps ;
- un compte à rebours ;
- une quantité ou un stock présenté comme limité ;
- un message indiquant qu'il ne reste que quelques articles ;
- un avantage réservé à une décision immédiate.

Puis vous répondrez à cette question centrale :

« Est-ce que cette urgence change la manière dont vous auriez décidé sans elle ? »

Si la réponse est non, l'urgence n'a peut-être pas beaucoup d'importance. Si la réponse est oui ou peut-être, un peu de recul peut parfois suffire à retrouver votre propre rythme de décision.

Étape 4 - Regardez les avantages qui vous font dépenser davantage

Un avantage commercial peut être réel tout en vous conduisant à augmenter votre dépense. L'outil reprend les mêmes situations, dans le même ordre :

- ajouter un produit pour atteindre la livraison offerte ;
- acheter davantage pour bénéficier d'une réduction par lot ;
- augmenter le panier pour recevoir un cadeau ;
- dépenser maintenant pour obtenir des points ou un avantage futur ;
- choisir une version plus chère.

Après avoir repéré la situation éventuelle, vous retrouverez cette question :

> « Si cet avantage disparaissait, choisiriez-vous quand même cette quantité, ce produit ou ce montant de dépense ? »

Il n'est pas nécessaire de refuser ces offres. L'objectif est simplement de comparer l'avantage obtenu avec la dépense supplémentaire nécessaire pour l'obtenir.

Étape 5 - Distinguez économie réelle et impression d'économie

Pour terminer, le parcours et l'outil utilisent les quatre mêmes situations. Demandez-vous laquelle correspond le mieux à votre achat :

Cas 1 - L'offre réduit le coût d'un achat prévu
Vous aviez prévu le même produit, dans la même quantité, au même moment. Vous payez finalement moins cher.

Cas 2 - L'offre modifie la quantité ou le produit
Vous dépensez davantage que prévu, mais vous obtenez aussi davantage. Regardez si ce supplément vous est réellement utile.

Cas 3 - L'offre déclenche un achat non prévu
Vous pouvez décider que cet achat vous fait plaisir ou qu'il vaut son prix. Mais une nouvelle dépense est apparue.

Cas 4 - L'offre accélère une décision
L'achat était peut-être envisagé, mais pas maintenant. Regardez ce que cette anticipation change pour votre budget ou vos autres priorités.

Une bonne affaire n'est pas définie uniquement par le pourcentage affiché. Elle dépend aussi de ce que vous aviez prévu, de ce que vous allez réellement utiliser et de la place que cette dépense prend pour vous.

Et maintenant ?

Le parcours vous a donné les repères. L'outil vous permet maintenant de les appliquer à une offre réelle, en suivant exactement le même chemin :

- Étape 1 - revenir à ce que vous aviez prévu d'acheter ;
- Étape 2 - regarder ce que vous payez réellement ;
- Étape 3 - repérer ce qui vous pousse à décider maintenant ;
- Étape 4 - regarder les avantages qui vous font dépenser davantage ;
- Étape 5 - distinguer économie réelle et impression d'économie.

Garder la main ne signifie pas résister à toutes les techniques commerciales. Cela signifie pouvoir profiter d'une offre lorsqu'elle vous convient, sans perdre de vue votre décision initiale.

Ouvrez maintenant l'outil « Mon décodeur d'achat »

Prochaine étape

À l'étape 4, nous élargirons la comparaison. Nous verrons pourquoi le produit le moins cher à l'achat n'est pas toujours celui qui coûte le moins dans la durée, et comment comparer autrement avant de choisir.