

www.huffingtonpost.fr
Pays : France
Dynamisme : 110



Page 1/3

[Visualiser l'article](#)

Solde 2015 d'été: êtes-vous un collectionneur impulsif? (et toutes les dates des soldes)



SOLDES - Mercredi 24 juin, les soldes d'été sont lancés. L'occasion de renouveler votre garde-robe estivale et pour les commerçants de pouvoir faire place nette avant la rentrée. A moins que vous n'ayez décidé d'investir dans du matériel informatique ou encore de changer votre vieux canapé défraîchi.

Avez-vous plutôt tendance à improviser et à vous laisser porter au gré des étiquettes de réduction?

Les dates des soldes d'été partout en France

Cette année, les soldes d'été se dérouleront du mercredi 24 juin au mardi 4 août. Petites exceptions:

En Corse, ils auront lieu entre le 8 juillet et le 18 août

Dans les Alpes-Maritimes, ils auront lieu entre le 1er juillet et le 11 août

Dans les Pyrénées-Orientales, ils auront lieu entre le 1er juillet et le 11 août

En Guadeloupe, du 26 septembre au 6 novembre

Sur l'île de la Réunion, du 7 février au 20 mars

Guyane du 1er octobre au 11 novembre

Saint-Barthelemy / Saint-Martin du 10 octobre au 20 novembre

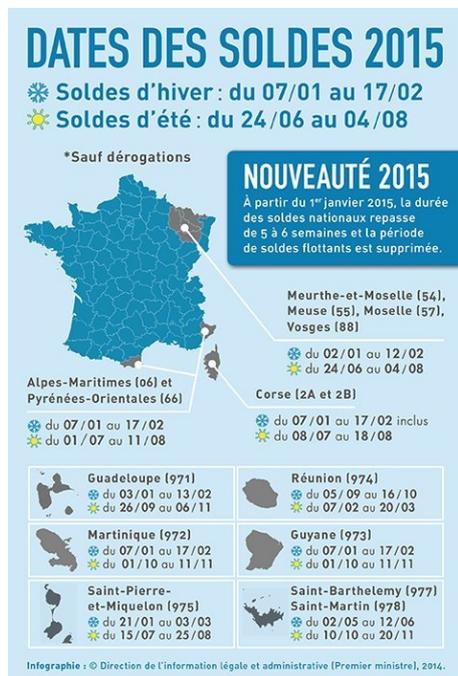
Saint-Pierre-et-Miquelon du 15 juillet au 25 août

En Martinique du 1er octobre au 11 novembre

*Tous les détails sont accessibles **en cliquant ici**.*

www.huffingtonpost.fr
Pays : France
Dynamisme : 110

Page 2/3

[Visualiser l'article](#)

Les soldes, s'ils ne sont plus l'événement shopping incontournable, restent malgré tout un moment où la tentation de vous lâcher est grande. Les comportements des acheteurs sont scrutés par la psychologie, la sociologie et les experts en marketing. Nous avons cherché à savoir quel était l'impact des soldes sur notre comportement en interrogeant Valérie Guillard, maîtresse de conférence en marketing à l'Université Paris-Dauphine, spécialisée dans l'étude du comportement du consommateur, à l'égard notamment des objets d'occasion. Elle a dirigé en 2014 un ouvrage collectif publié aux éditions de boeck, "Boulimie d'objets, l'être et l'avoir dans nos sociétés".

Achète-t-on un produit soldé comme on achète n'importe quel produit?

D'ordinaire, l'acte d'achat se décompose en trois parties. À l'origine, il y a d'abord un besoin et/ou un désir. "Mes chaussures viennent de se casser, il faut que j'en achète une nouvelle paire", voilà l'exemple du besoin. Lorsque le désir intervient, il nourrit une représentation, un fantasme de ce qu'on pourrait être, de ce qu'on aimerait être. "Je veux acheter ce pull parce que je l'ai vu sur une autre personne et que j'aimerais lui ressembler". Il ne s'agit pas d'un besoin basique. Il y a ensuite la recherche d'informations. Cela concerne, entre autres, le prix et le lieu. "Où vais-je trouver ce produit et où vais-je l'acheter au meilleur prix?" Après ces deux étapes, intervient l'achat en tant que tel.

En période de soldes, on remarque deux types de comportements. D'une part, les acheteurs qui ont au préalable repéré l'objet qu'ils vont acheter. Ils veulent faire une bonne affaire et se faire plaisir. Ces personnes ne veulent pas payer le prix fort et se font plaisir en achetant un produit qu'ils ne pourraient ou ne voudraient pas acquérir au prix d'origine. D'autres, flânent et achètent sans avoir réfléchi au préalable, ils sont plutôt dans l'impulsion.

Justement, que deviennent ces achats impulsifs? Les garde-t-on?

www.huffingtonpost.fr
Pays : France
Dynamisme : 110



[Visualiser l'article](#)

Pour certaines personnes, un trou dans un pull n'est pas un motif suffisant pour s'en séparer. Ils éprouvent un attachement sentimental à ce vêtement, un lien affectif. Les personnes qui gardent en règle générale tout, ces "boulimiques d'objets", vont reproduire ce même comportement en période de soldes. Les produits soldés qu'ils vont acheter n'auront pas moins de valeur que les autres. Le prix en baisse pourra même faire grimper la valeur affective de ce produit. Ils auront fait une bonne affaire.

Ces "collectionneurs" ont du mal à se séparer des objets qu'ils acquièrent, cela vaut aussi pour l'argent. La décote représente donc une raison de plus d'acquérir cet objet, une raison de plus d'avoir. Ils sont dans la même logique que les brocanteurs, à la recherche de la bonne affaire et ce même si l'armoire déborde. Ils enrichissent leur collection et c'est le plus important.

Faire une bonne affaire est-elle une fin en soi?

Faire les soldes, c'est aussi l'occasion de jouer sur les quantités. On peut choisir de s'offrir l'objet depuis longtemps convoité ou cumuler les petits achats, cela permet aussi de lever des frustrations. C'est une façon de lâcher prise. C'est donc aussi l'occasion d'achat impulsifs qui une fois passé le moment de l'excitation semblent bien moins attractifs. "Il y avait beaucoup de monde, je n'ai pas essayé". "Je l'ai acheté parce que c'était vraiment très peu cher", se dit-on. En rentrant à la maison, on se rend compte que ce n'était pas nous et on en vient à regretter cet achat non réfléchi. Ce qui prouve bien que ce n'est pas le prix qui dicte l'attachement qui se créera autour du produit, même s'il est déterminant dans l'acte d'achat.