

# Pourquoi notre envie d'acheter est sans fin

**Psycho.** Comment se défaire de la pulsion d'achat ? Pourquoi en veut-on toujours plus ?

Prendre conscience, c'est déjà apaiser notre envie, explique Michel Maxime Egger, sociologue.

## Entretien

**Michel Maxime Egger**, sociologue et auteur de *Se libérer du consumérisme* (Jouvence, 2021).

### Pourquoi continue-t-on à surconsommer, tout en sachant que cela fragilise la planète ?

On vit dans un système fondé sur la croissance infinie. Il ne cesse de produire et de nous inciter à acheter, avec le marketing, la pub, les algorithmes de recommandation. La consommation y est devenue un repère, un lieu pour construire notre identité, être reconnu. On n'achète pas seulement pour satisfaire nos besoins mais pour imiter les autres, les surpasser, leur plaire. Et cela, c'est sans fin. Le système capte nos ressorts profonds pour les mettre au service de la machine à consommer.

### Quels sont ces ressorts profonds ?

D'abord, notre puissance de désir, cette aspiration à la beauté et au bonheur, cette énergie de vie ressentie par tout être humain. On nous fait croire qu'on pourra satisfaire ce désir infini avec des biens de consommation finis. Or, dès qu'on achète, une nouvelle envie surgit. Et à partir d'un



PHOTO : CHARLES DUTERTRE

certain seuil d'accumulation de biens ou de richesses, le sentiment de satisfaction s'inverse en une forme de stress et de saturation. Un autre ressort est la peur du manque. Pendant des millénaires, notre cerveau a appris à prendre tout ce qui était dis-

ponible pour survivre, par crainte de la pénurie. Étrangement, notre cerveau primitif continue à fonctionner ainsi, alors qu'on vit dans une société d'abondance. Il nous envoie une dose d'hormone du plaisir dès qu'on consomme.

### Comment, alors, se défaire de la pulsion d'achat ?

D'abord en prenant conscience de tous ces mécanismes, puis des conséquences du consumérisme pour le vivant et enfin de notre responsabilité. Il ne s'agit pas seulement de le savoir. Mais de laisser notre cœur être touché. C'est l'émotion qui nous permet de nous mettre en mouvement. La clé est de reconnaître nos émotions sur le sujet : peur ; tristesse ; découragement ; culpabilité... Et de les transformer en énergie pour changer nos habitudes.

### Est-ce suffisant ?

On peut ensuite s'interroger honnêtement : *si consommer ne me satisfait jamais durablement, quelles sont mes vraies sources de satisfactions ?* Des relations de qualité avec les autres ou la nature ? Du temps avec moi-même ? Une spiritualité ? Un beau spectacle ? Quand survient une envie d'achat, on peut aussi la différer. Sur un papier, on répond à : *pourquoi je veux cet objet ? En ai-je besoin ? Combien de temps va-t-il me satisfaire ?* On laisse passer deux ou trois jours et on avise.

Audrey GUILLER.

## VENTES FLASH DES MARQUES

Retrouvez notre offre du jour

### Trottinette électrique 1S

Autonomie 30Km



**249€<sup>99</sup>\***

\* avec le code 25EUROS  
au lieu de 274,99€  
dont 1,50€ d'éco-participation



Et toutes vos plus grandes marques

KÄRCHER



ASUS

BOSCH

SAMSUNG

# Cdiscount