



# L'effet de la relativité

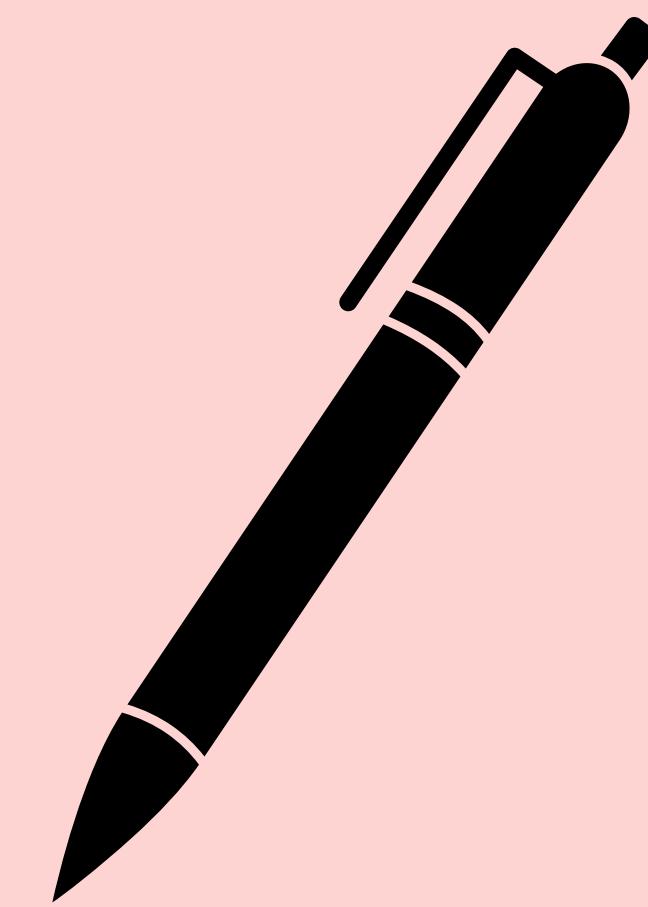
Pourquoi nos décisions  
nous servent pas toujours ?



Aurélie Jouanigot

Consultante neuromarketing

**Supposons  
que vous devez  
acheter un stylo  
et une veste.**

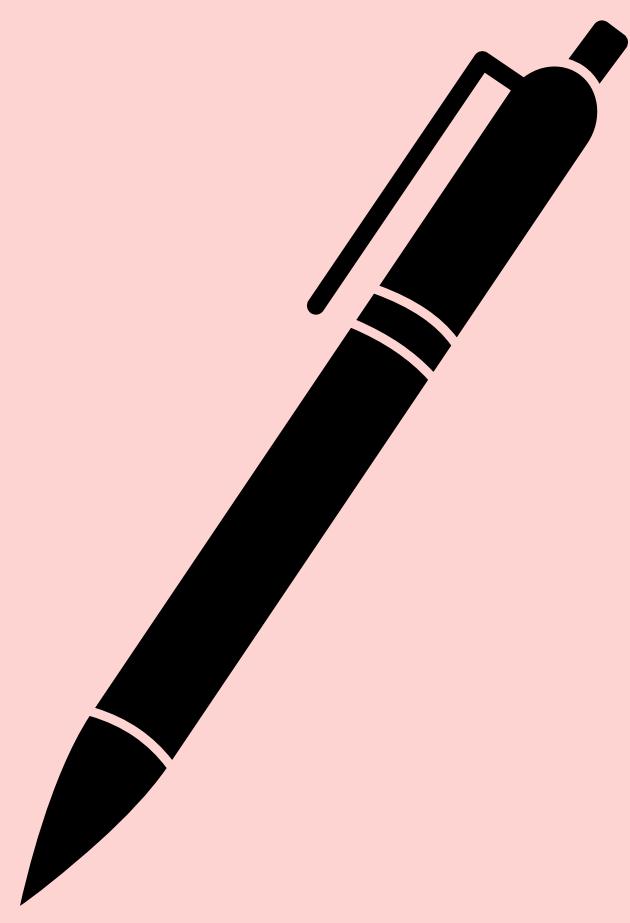


**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

**Le stylo coûte 10 CHF  
à la papeterie du coin.**

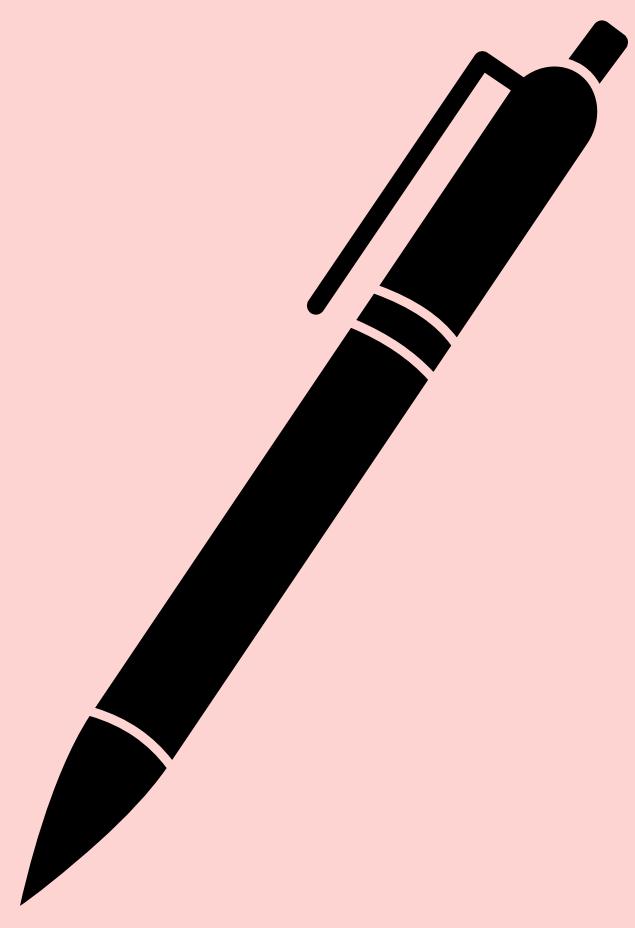
**Il vous plaît beaucoup.**



**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

**Vous avez vu  
le même stylo à 5 CHF  
dans une autre boutique  
à 15 min à pied.**

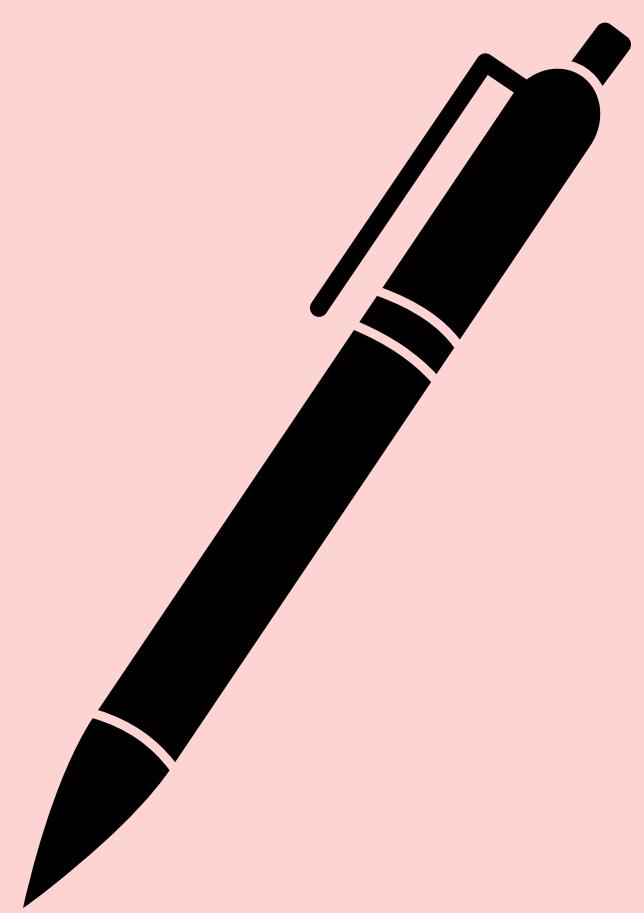


**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

# Lequel prenez-vous ?

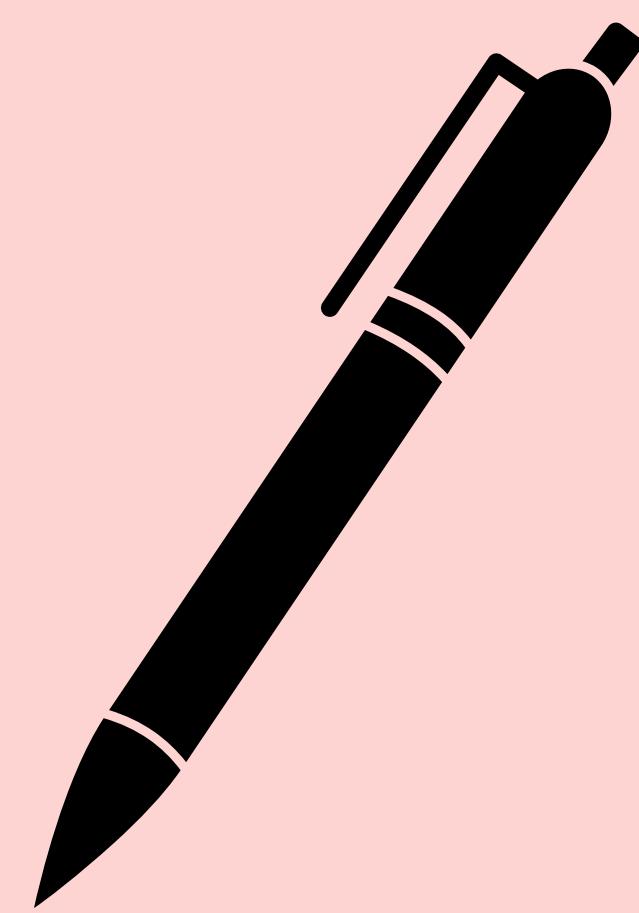
A



**10 CHF**

maintenant

B



**5 CHF**

15 min de marche



**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

**Si vous avez répondu B,  
vous faites partie de la  
majorité des gens.**

**Vous marchez 15min  
pour économiser 5 CHF.**

(on continue)



**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

**Vous craquez maintenant  
pour une veste .**



**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

**La veste coûte 100 CHF.**

**Vous êtes prêt.e.s  
à l'acheter.**



**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

**Mais voilà, on vous souffle  
à l'oreille que la même  
veste est disponible  
à 95 CHF  
à 15 min à pied.**



**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

# Laquelle prenez-vous ?

A



**100 CHF**

disponible de suite

B



**95 CHF**

15 min de marche



**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

**Si vous avez répondu A,  
vous faites partie de la  
majorité des gens.**

**Vous ne marchez pas  
15min pour économiser  
5 CHF.**



**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

# C'est quoi ce gag ?!?



Aurélie Jouanigot

Consultante neuromarketing

**Il y a 2 min vous étiez  
prêt.es à marcher 15 min  
pour économiser 5 CHF  
sur un stylo et plus  
maintenant ?**



**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

**Pourtant dans les 2 cas,  
que ce soit le stylo ou la  
veste, c'était une  
économie de 5 CHF.**

(pourquoi ?) →



**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

**C'est tout l'effet  
de la relativité.**



**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

**Nous jugeons la valeur de l'économie en termes relatifs (50 % d'économie sur le stylo VS. 5 % sur la veste) et non en termes absolus (5 CHF économisés dans les deux cas).**



**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

**Nos décisions sont  
influencées par la manière  
dont les options nous sont  
présentées et comment  
nous les comparons.**



**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

**C'est ce même phénomène  
qui s'active quand on doit  
choisir entre :**

**3 offres,  
3 abonnements,  
3 modes de livraison**



**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

# **Envie d'appliquer ce principe sur votre offre ?**

**Contactez-moi.**

(lien en haut de mon profil pour un audit gratuit)



**(sans oublier)**

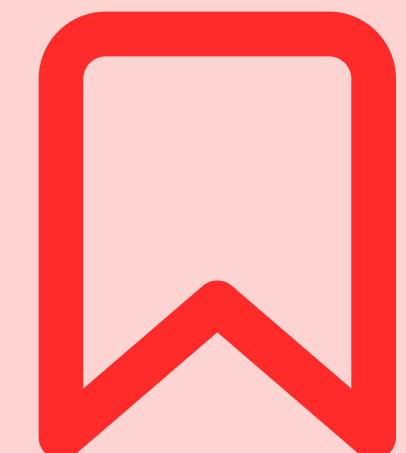
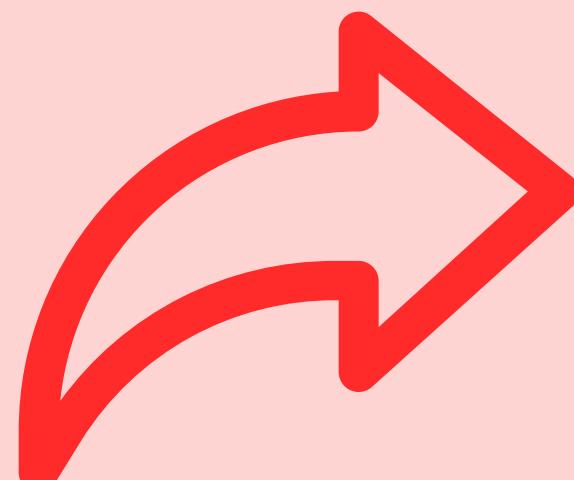
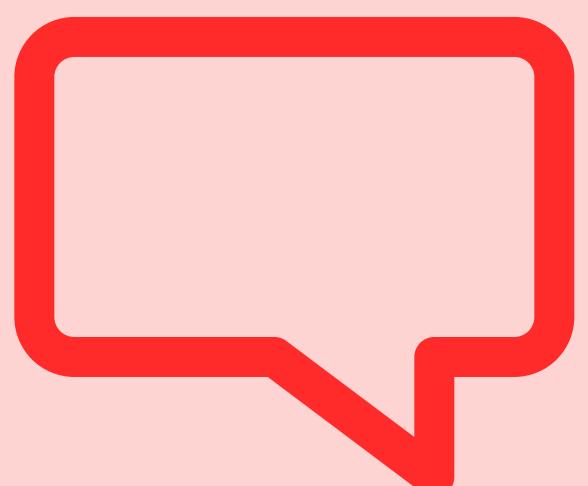
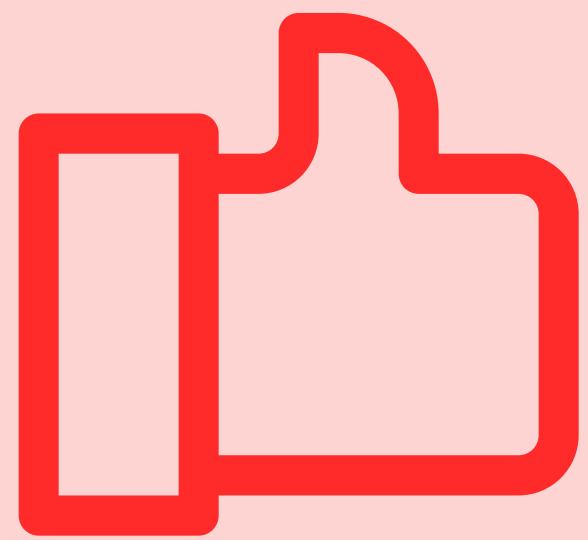


**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing

# Si vous avez aimé ce carrousel...

Vous pouvez lui donner de la visibilité ;)



ou l'enregister !  
(personne ne le verra)

