

M'influence, ne m'influencera pas*

Objectif

Les publicitaires savent comment intéresser les consommateurs à un produit et influencer leurs habitudes d'achat. Quant aux enfants, ils sont particulièrement vulnérables aux stratégies publicitaires. L'activité qui suit permettra à votre enfant de développer son esprit critique par rapport au marketing, qui peut l'inciter à choisir un produit plutôt qu'un autre.

Préparation

L'emballage des produits influence nos choix. En effet, un même produit a plus de chances d'être choisi par le consommateur si son emballage est attrayant que s'il est ennuyant. À titre d'exemple, demandez ceci à votre enfant :

- Si tu devais choisir entre 2 boîtes de céréales à l'épicerie, sur quoi te baserais-tu pour faire ton choix ?

Déroulement

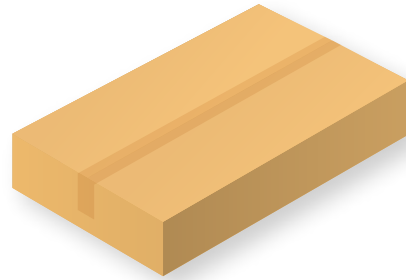
1. Présentez les 2 images suivantes à votre enfant. Demandez-lui :
 - ▷ Si c'était ton anniversaire aujourd'hui, lequel de ces 2 cadeaux aimerais-tu recevoir ? Pourquoi as-tu fait ce choix ?

* Cette activité est inspirée du guide d'activités pédagogiques *D'un commerce agréable et équitable*, d'Établissement Vert Brundtland.

Cadeau 1



Cadeau 2



Il y a de fortes chances que votre enfant choisisse le 1^{er} cadeau, parce qu'il est plus gros que l'autre et qu'il a des couleurs vives, un beau ruban, des étoiles, etc.

Quant à la 2^e boîte, elle attirera probablement moins votre enfant, parce qu'elle est plus petite, que sa couleur est neutre et qu'elle ne présente pas des caractéristiques aussi attirantes que l'autre boîte.

2. Demandez à votre enfant :

▷ Qu'est-ce qu'il y a dans chacune de ces boîtes selon toi ? Pourquoi ?

Il est probable que votre enfant suppose que le contenu d'une boîte attirante est tout aussi attrayant. Par conséquent, à ses yeux, la 1^{re} boîte devrait avoir un contenu plus intéressant, et c'est une des raisons pour lesquelles il l'a choisie au départ.

3. Dévoilez à votre enfant le contenu de chacune des boîtes en lui montrant les images présentées à la [page suivante](#).

4. Posez-lui les questions suivantes :

▷ Es-tu surpris par le contenu de chacune des boîtes ?

▷ Es-tu heureux ou déçu du contenu de la boîte que tu avais choisie au départ ?

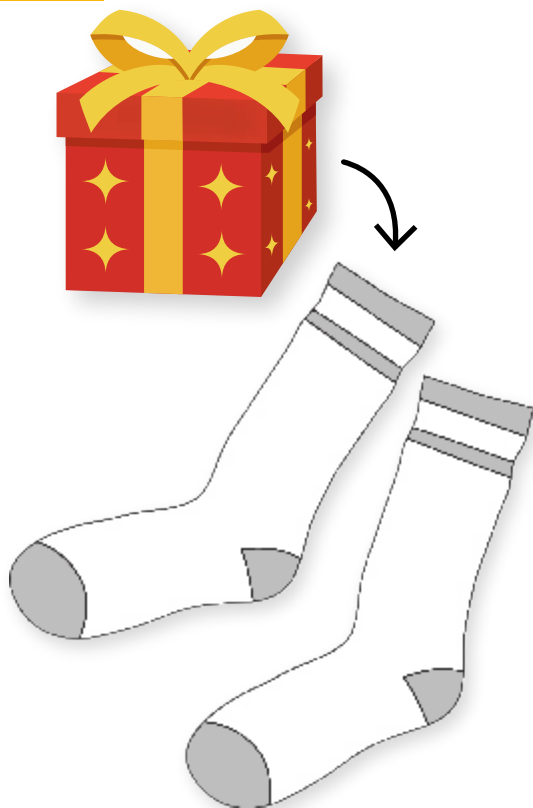
▷ Quel lien fais-tu entre l'emballage de chacune des boîtes et son contenu ?

5. Il existe des facteurs qui peuvent avoir des conséquences importantes sur nos choix. Pour amener votre enfant à en prendre conscience, faites un parallèle entre l'emballage des 2 cadeaux et la publicité : « Tout à l'heure, tu as choisi le cadeau qui te semblait le plus attirant, à cause de son bel emballage. Par la suite, tu t'es rendu compte qu'il ne s'agissait pas nécessairement du choix le plus intéressant. Tu t'es laissé influencer par l'apparence du cadeau. Crois-tu que la publicité procède de la même manière pour influencer nos désirs et nous inciter à choisir un produit ? »

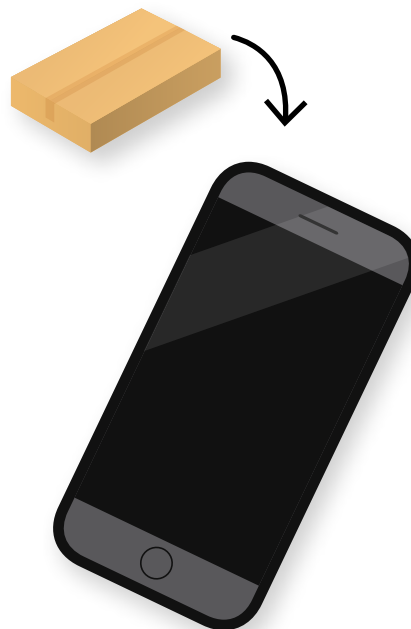
6. Demandez à votre enfant quels sont, à part la publicité, les facteurs qui influencent ses choix et son désir d'acheter quelque chose.

Pistes de réponses : Il peut s'agir de la famille (« Ma grande sœur en a un, pourquoi pas moi ? »), des amis (« Tous mes amis vont au parc d'attractions. Je veux y aller aussi. »), de la mode (« Je veux une casquette, c'est la mode. »), des ressources financières (« J'ai des sous dans ma banque, je peux bien me faire plaisir. »), etc.

Cadeau 1



Cadeau 2



Conclusion

Pour conclure, demandez à votre enfant ce qu'il retient de l'activité.

Rappelez-lui que le meilleur moyen de se prémunir contre l'influence de la publicité et contre les autres facteurs d'influence est de bien déterminer ses besoins d'abord et de les respecter. Plus on se laisse influencer, moins on est libre de faire les bons choix.