



3 questions à Patrick Trotzke

Professeur de psychologie clinique et de psychothérapie à l'Université de Cologne (Allemagne).

Trouble d'achat-compulsif : reconnaître les signes d'alerte

Depuis plus de dix ans, Patrick Trotzke étudie les mécanismes psychologiques impliqués dans les addictions comportementales. Professeur de psychologie clinique et de psychothérapie à la Charlotte Fresenius University of Psychology à Cologne, il s'intéresse notamment au craving, à la réactivité aux stimuli, à la prise de décision et au contrôle inhibiteur. Ses travaux portent en particulier sur le trouble d'achat compulsif (compulsive buying-shopping disorder) et contribuent à mieux comprendre les processus qui favorisent le développement et le maintien des comportements addictifs.

Le terme « addiction aux achats » est souvent utilisé dans le langage courant. Correspond-il à un véritable trouble clinique ? À partir de quel moment le shopping cesse-t-il d'être une habitude anodine pour devenir un problème de santé mentale ?

Il existe plusieurs termes pour désigner ce phénomène. On parle souvent d'« addiction aux achats », mais le terme scientifique aujourd'hui privilégié est le trouble d'achat-compulsif (Compulsive Buying-Shopping Disorder, ou CBSD). Quelle que soit l'appellation utilisée, ces termes renvoient au même phénomène : une perte de contrôle du comportement d'achat.

Le point essentiel n'est pas la quantité d'achats effectués. Certaines personnes peuvent dépenser beaucoup d'argent en shopping sans que cela ne leur pose de problème particulier. Ce qui compte, c'est de savoir si la personne ressent régulièrement une forte envie d'acheter, si elle éprouve des difficultés à résister à ces envies et si elle continue à acheter malgré les conséquences négatives de son comportement.

Par exemple, une personne peut décider à plusieurs reprises d'arrêter de faire du shopping, puis se retrouver à acheter à nouveau quelques jours, voire quelques heures plus tard. Elle peut rencontrer des problèmes financiers, des conflits dans ses relations, une souffrance émotionnelle ou des difficultés au travail, tout en ayant le sentiment de ne pas pouvoir contrôler son comportement.

Ces conséquences peuvent être financières, mais aussi concerner les relations personnelles, le bien-être psychologique, le travail ou d'autres aspects importants de la vie quotidienne.

Ce qui caractérise le trouble d'achat-compulsif, ce n'est ni le nombre d'achats ni la somme dépensée, mais l'association d'envies persistantes, d'une perte de contrôle et d'une souffrance ou de conséquences négatives significatives.

Pourquoi est-il si difficile pour les personnes souffrant d'un trouble d'achat-compulsif d'arrêter d'acheter, même lorsqu'elles savent que cela leur cause des problèmes ? Quels mécanismes psychologiques expliquent cette perte de contrôle ?

Les personnes souffrant d'un trouble d'achat-compulsif ne sont pas simplement irresponsables, matérialistes ou dépourvues de volonté. La difficulté vient du fait que des processus psychologiques puissants peuvent alimenter ce comportement, même lorsque la personne comprend qu'il lui est préjudiciable.

On peut faire un parallèle avec la consommation d'alcool. La plupart des gens savent qu'une consommation excessive peut avoir des conséquences négatives sur la santé, les relations ou le travail. Pourtant, certaines personnes continuent à boire malgré cette connaissance. Le problème n'est donc pas simplement un manque d'information ou de volonté. Des mécanismes psychologiques et biologiques puissants peuvent prendre le dessus sur les bonnes intentions, notamment dans certaines situations émotionnelles.

Il peut se passer quelque chose de similaire avec le trouble d'achat-compulsif. Pour de nombreuses personnes, le shopping permet de réduire temporairement le stress, la solitude, l'ennui ou la tristesse. Il peut également procurer un sentiment d'excitation, d'anticipation ou de soulagement.

Le shopping active notamment le système de récompense du cerveau. Lorsqu'une personne regarde des produits ou effectue un achat, son cerveau peut libérer de la dopamine, un messenger chimique associé à la sensation de récompense et qui contribue à renforcer le comportement.

Au fil du temps, le cerveau peut ainsi apprendre que le shopping est un moyen rapide de se sentir mieux. Une situation stressante ou une émotion négative peut alors déclencher presque automatiquement une envie d'acheter.

De nombreuses personnes décrivent cette expérience comme un cycle :

- elles se sentent stressées, contrariées, ennuyées ou émotionnellement mal à l'aise.
- elles ressentent une forte envie de parcourir des produits ou d'acheter.
- le shopping procure un sentiment de soulagement ou d'excitation de courte durée.
- apparaissent des émotions telles que la culpabilité, les regrets ou les inquiétudes financières.

Ces émotions négatives augmentent la probabilité que la personne fasse à nouveau du shopping pour se sentir mieux. C'est pourquoi de nombreuses personnes souffrant de ce trouble disent : « Je savais que je ne devais pas l'acheter, mais j'avais l'impression de ne pas pouvoir m'en empêcher. La difficulté ne consiste donc pas simplement à prendre la bonne décision. Elle consiste à faire face à des envies puissantes et à des processus émotionnels qui poussent de manière répétée le comportement dans la même direction.

Quels sont les signes qui doivent alerter ? Et que diriez-vous à une personne qui se reconnaît, ou reconnaît un proche, dans cette situation ?

Certaines personnes sont surprises de constater que leur comportement d'achat est devenu difficile à contrôler. Parmi les signes d'alerte possibles, on peut citer :

- des tentatives répétées et infructueuses pour réduire ou arrêter le shopping ;
- le sentiment d'être poussé à acheter, même lorsqu'on a clairement l'intention de ne pas dépenser d'argent ;
- le fait de consacrer beaucoup de temps à penser aux achats, à parcourir des produits ou à planifier de futurs achats ;
- le fait de continuer à acheter malgré l'accumulation de problèmes financiers, émotionnels, relationnels ou professionnels ;
- ressentir de la souffrance, de la honte, de la frustration ou une perte de contrôle en raison de son comportement d'achat ;
- utiliser principalement le shopping comme moyen de faire face à des émotions difficiles.

Si une personne se reconnaît dans ces expériences, le message le plus important est :
Vous n'êtes pas seul(e) et vous ne devez pas vous en vouloir.

Le trouble d'achat-compulsionnel est un trouble de santé mentale reconnu, qui peut toucher des personnes de tous horizons. **Chercher de l'aide n'est pas un signe de faiblesse. C'est souvent la première étape pour reprendre le contrôle.**

Pour les membres de la famille et les amis, l'empathie est essentielle. Les critiques ou les reproches peuvent renforcer le sentiment de honte et rendre plus difficile la démarche pour demander de l'aide. Une approche plus bienveillante pourrait être :
« J'ai remarqué que le shopping semble être une source de stress pour toi, et je tiens à toi. Si tu souhaites être accompagné(e), je suis là pour t'aider. »

La bonne nouvelle, c'est qu'une aide existe. De nombreuses personnes apprennent à mieux gérer leurs envies, à développer des stratégies plus saines pour faire face à leurs émotions et à reprendre le contrôle de leur comportement d'achat. Une prise de conscience et un accompagnement précoces peuvent faire une réelle différence.