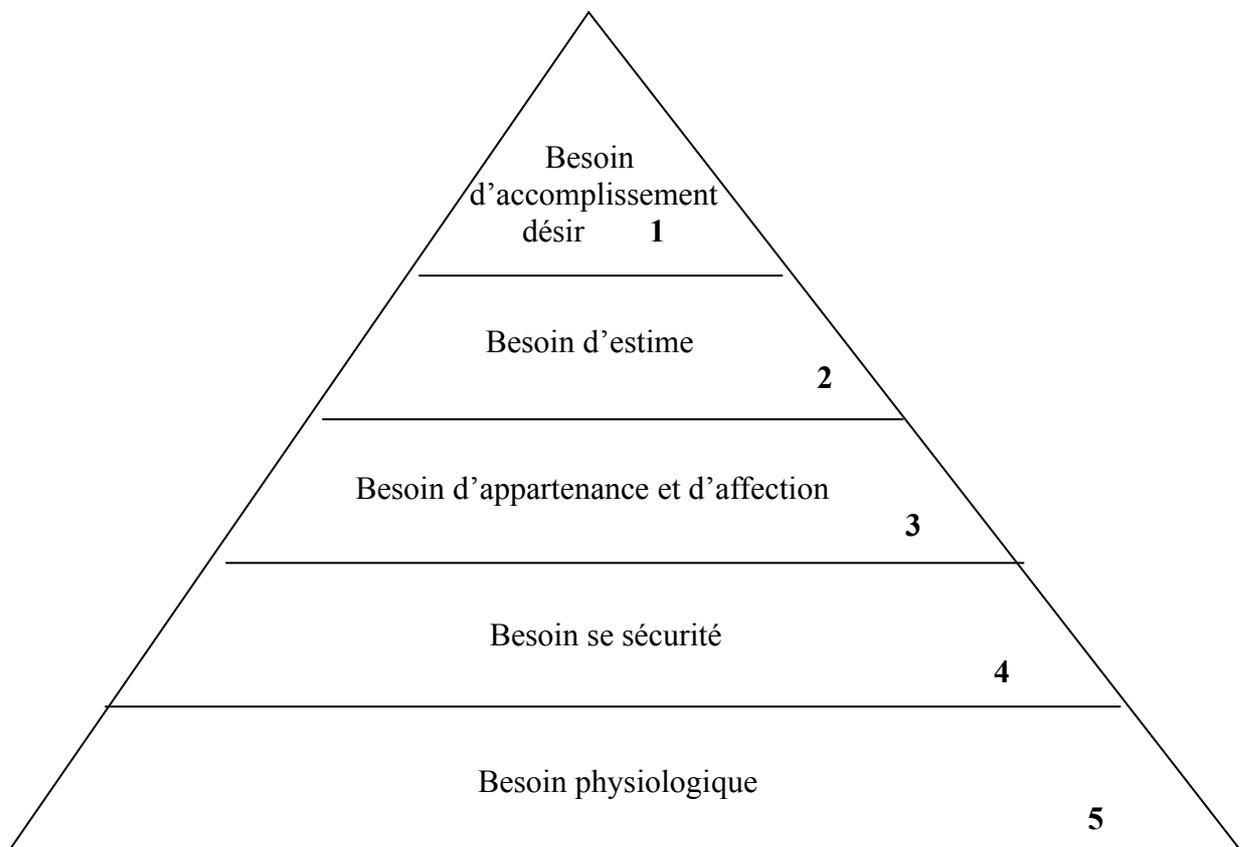


## CLASSIFICATION DES BESOINS

De nombreux auteurs ont cherché à classer de différentes catégories de besoins, cette classification propose des pistes pour expliquer la consommation d'un produit ou analyser la structure d'un marché, nous retiendrons deux classifications :

### La classification de Maslow

La pyramide de Maslow est basée sur l'hypothèse d'une hiérarchie de besoin.



- 1 – Avoir faim, avoir soif ... relative à la santé, à la reproduction de l'espèce.
- 2 – Abri, protection physique et morale, besoin relatif à la sécurité, à la santé.
- 3 – Famille, amis.
- 4 – Prestige, réussite..., besoin de reconnaissance, d'être respecté, d'avoir un rang social.
- 5 – Maîtriser, comprendre, s'exprimer, se dépasser..., besoin de dépassement de soi, de valeur personnelle, de sentir la vie, de repousser ses limites.

A la fin des années trente, le psychologue André Muray a proposé une liste de 11 besoins.

<b>Type de besoin</b>	<b>Exemple du besoin</b>
- Besoin d'acquérir - Besoin d'accomplissement  - Besoin d'exhibition - Besoin de dominance  - Besoin de jeu - Besoin d'ordre - Besoin de reconnaissance  - Besoin de référence  - Besoin d'autonomie  - Besoin d'agression	- Posséder, avoir de la propriété... - Exercer une responsabilité, surmonter les obstacles - Attirer l'attention, exciter, choquer. - Influencer ou contrôler d'autre autrui, guider et diriger, organiser la vie d'un autre. - Se divertir - Arranger, organiser, être précis... - Rechercher la distinction, le prestige social et les hommes. - Admirer et suivre de son plein gré un supérieur, coopérer et servir. - Rechercher la liberté et lutter pour son indépendance. -Attaquer, accuser, blâmer, punir, tuer.