



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Agroscope

Le prix peut-il stimuler la consommation de viande labellisée et bio?



Si le prix des produits bio baisse, les consommateurs-trices les achètent davantage; dans le cas de la viande labellisée, les prix des produits conventionnels jouent également un rôle. La viande de porc issue d'un élevage respectueux des animaux présente le plus grand potentiel.

Les consommateurs-trices suisses sont certes très sensibles aux conditions de détention des animaux de rente. Pourtant, les ventes de produits avec un label de bien-être animal (viande labellisée ou bio) stagnent depuis quelques années. Le prix des produits labellisés ou bio serait-il trop élevé pour de nombreux consommateurs-trices? Dans une étude effectuée pour le compte de la Protection suisse des animaux, Agroscope a analysé la réaction des consommateurs-trices aux changements de prix, en utilisant des données de consommation réelles.

La baisse des prix des produits bio favorise la vente de la viande de bœuf et de porc bio

Selon le mode de production (conventionnel, label, bio) et la catégorie de produits (bœuf, porc, volaille), les consommateurs-trices réagissent différemment à une baisse de prix. Ce sont les produits bio qui ont le plus grand potentiel. Si le prix de vente baisse de 10 %, les ventes de viande de bœuf augmentent jusqu'à 27 %, tandis que celles de viande de porc peuvent augmenter jusqu'à 32 %. Quant à la viande de volaille, elle n'enregistre pratiquement pas d'augmentation des ventes.

La viande de porc labellisée profite de la hausse des prix des produits conventionnels

Le nombre de consommateurs-trices «switcher», qui alternent entre les produits carnés conventionnels et les produits labellisés, est limité dans le cas de la viande de bœuf et de volaille. En revanche, ce comportement s'observe davantage dans le cas de la viande de porc: une augmentation de 10 % du prix des produits conventionnels par rapport aux produits labellisés peut entraîner une augmentation des ventes pouvant aller jusqu'à 34 %.

Ce résultat peut s'expliquer par les différences de prix plus prononcées entre la viande conventionnelle et la viande labellisée dans le cas de la viande de bœuf. Autrement dit, la viande de bœuf labellisée reste trop cher pour de nombreux consommateurs-trices. Il est également possible que l'offre de produits varie fortement d'un magasin à l'autre et que les consommateurs-trices n'aient donc pas toujours accès à tous les produits labellisés.

Conclusion

- Les réductions de prix des produits bio attirent les consommateurs-trices; dans le cas de la viande labellisée, les prix des produits conventionnels jouent également un rôle.
- La viande de porc enregistre le résultat le plus net. Dans ce secteur, une augmentation des ventes pouvant aller jusqu'à environ 30 % est possible: d'une part, grâce à une réduction de 10 % du prix dans le cas de la viande de porc bio et, d'autre part, grâce à l'augmentation du prix des produits conventionnels dans le cas de la viande de porc labellisée.

Présentation finale (en allemand):

[Zimmert F.](#), [Gazzarin C.](#)

Studienergebnisse ÖTA (Ökonomische Tierwohlanalyse): Marktanalyse im Auftrag des Schweizer Tierschutzes.

Ed. Agroscope, Schlusspräsentation, 30. September, 2020

 [Téléchargement allemand](#) (7449 kB)

ID publication (Code web): [44504](#)

Contacts

[Zimmert Franziska](#)

[Gazzarin Christian](#)

Dernière modification 30.09.2020

https://www.agroscope.admin.ch/content/agroscope/fr/home/actualite/newsroom/2020/09-30_vienne-labellisee.html