

Les consommateurs se disent prêts à payer plus pour des produits portant des labels superflus ou trompeurs

4 février 2021

Dans un [article](#) publié en janvier dans la revue *Food Policy*, des chercheurs de l'université de Purdue, aux États-Unis, ont étudié le phénomène selon lequel les consommateurs sont prêts à acheter plus cher des produits portant des labels superflus ou trompeurs. Ils ont interrogé 1 122 individus américains sur leur consentement à payer pour trois types de labels superflus : un sel sans OGM, un jus d'orange sans gluten et du poulet élevé sans hormones (les hormones sont interdites pour cet élevage aux États-Unis). Selon les résultats (voir tableau ci-dessous), 40 à 58 % des individus se disent prêts à payer davantage pour des produits portant ces labels que pour d'autres non labellisés. De manière générale, les personnes ayant le plus de connaissances (scientifiques et/ou sur l'agriculture) ont un consentement à payer moindre pour ces labels. Par ailleurs, lorsque des informations leur sont données expliquant en quoi le label est trompeur, 39 à 43 % des répondants diminuent leur consentement à payer, mais 30 % l'augmentent.

Différence moyenne et médiane de consentement à payer pour un produit portant un label superflu et pour un produit non labellisé, selon les labels, avant et après information

Mean and Median Premiums for Labelled Products.

	Before Information				After Information			
	mean	std. dev.	median	% positive	mean	std. dev.	median	% positive
Organic Apple	\$0.19	\$1.06	\$0.12	57.9%	-	-	-	-
Non-GMO Salt	\$0.08	\$0.58	\$0.02	46.9%	\$0.07	\$0.48	\$0.00	38.7%
Gluten-free OJ	-\$0.04	\$0.95	\$0.00	40.9%	\$0.04	\$0.85	\$0.00	37.6%
No Hormone Chicken	\$0.21	\$1.29	\$0.13	58.6%	\$0.34	\$1.27	\$0.09	55.6%

Source : *Food Policy*

Source : [Food Policy](#)