

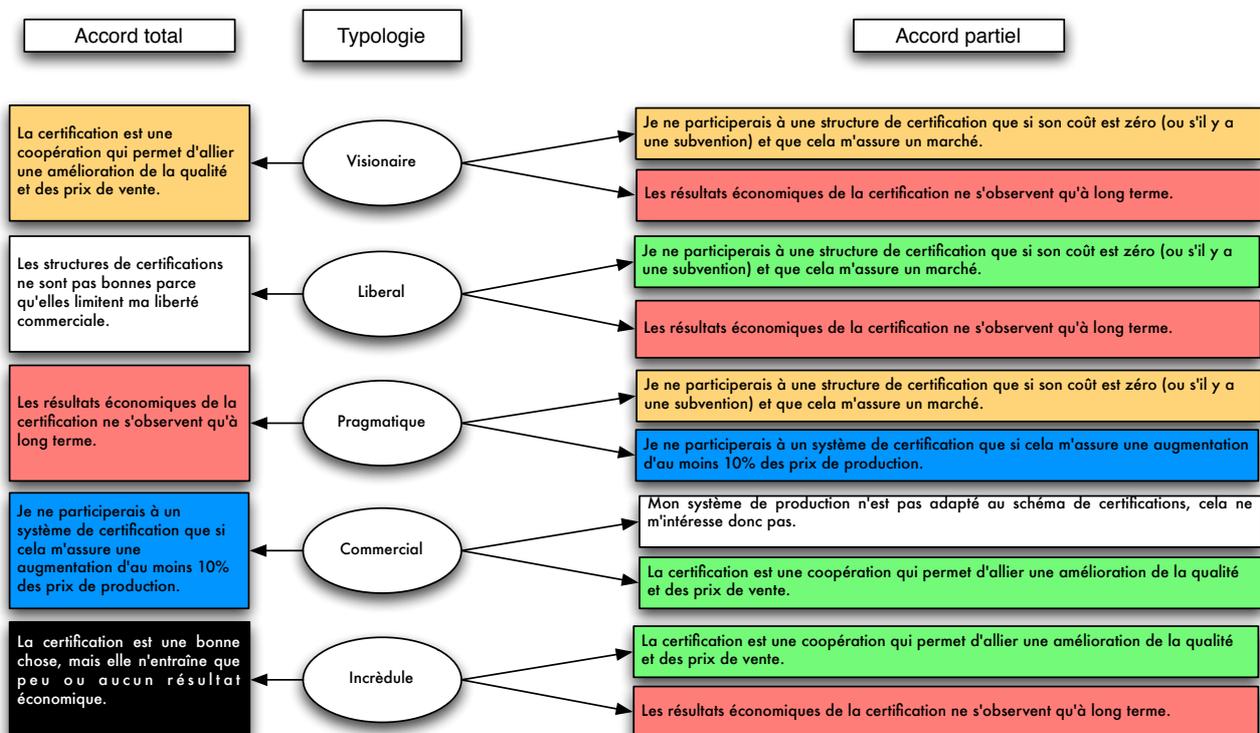
Analyse de la grille de classement

De façon générale, les éleveurs qui font face à une grille, qui les oblige à classer des assertions simples par rapport à leur niveau de connaissances ou de motivations concernant leur participation à des programmes de certification, ont signalé des points de vue vraiment différents sur le thème.

Un premier aspect important de la grille de classement est celui de sa valeur de différenciation du degré de connaissances sur le thème à évaluer : savez-vous ce que sont les certifications ? Sur les 30 personnes qui ont répondu, 21 se sont prononcées sur ce système. 57% des personnes correspondant aux facteurs 1 et 5 ont déclaré savoir ce que sont les certifications (par une négation).

Des 5 facteurs, 4 présentent un facteur économique par rapport à au moins deux dimensions : le coût de la certification et les bénéfices qui en proviennent en termes commerciaux. Il est clair que pour le groupe de recherche, le fait d'adopter un système de certification implique un coût qui doit entraîner une augmentation du prix de vente du produit certifié. Les bénéfices perçus vont d'une augmentation du prix de vente en termes concrets à des bénéfices considérés comme beaucoup plus intangibles, comme dans le cas d'un changement de la relation entre les éleveurs et l'industrie (le système donnant-donnant à long terme).

Tableau No 16 . Résumé des typologies des éleveurs classés



4.4.- Résultats de la grille générale de réponses

La grille de réponses correspond à l'analyse des résultats de classement des 32 assertions produites à partir des entretiens réalisés auprès d'informateurs qualifiés. Il s'agit d'une opinion de la population bien plus riche en ce qui concerne les contenus des opinions obtenues, non seulement sur la connaissance des bénéfices et des coûts des systèmes de certification d'innocuité et de qualité, mais aussi sur le fond de l'adoption de ceux-ci (lié à la relation entre les éleveurs, les abattoirs et l'État).

Tableau No 17. Caractéristiques statistiques des facteurs

	1	2	3	4	5
Nombre de personnes qui composent chaque facteur	6	6	7	4	3
Coefficient de corrélation	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Fiabilité composée	0,960	0,960	0,966	0,941	0,923
Erreur type du facteur	0,20	0,20	0,186	0,243	0,277
Pourcentage qui explique la variation	18%	13%	9%	8%	7%

Dans leur ensemble les 5 facteurs sélectionnés expliquent 55% de la variation de l'échantillon. La présentation des facteurs ne cherche pas à mettre en exergue la représentativité statistique en tant que telle par rapport à la quantité des personnes, mais l'opinion du groupe qui se trouve derrière ce concept.

Tableau No 18. Corrélation entre facteurs

	1	2	3	4	5
1	1	0,1501	0,2871	0,0786	0,1909
2	0,1501	1	0,1660	0,0651	0,0536
3	0,2871	0,1660	1	0,2176	0,1724
4	0,0786	0,0651	0,2176	1	0,2852
5	0,1909	0,0536	0,1724	0,2852	1

Au niveau de la grille générale des réponses, nous n'avons pas identifié de facteurs avec des niveaux de corrélation très élevés (comme nous avons pu l'observer dans la grille de classement).

Cela indique que les facteurs sont indépendants et qu'ils représentent des points de vues différents par rapport au problème relevé.

4.4.1.- Facteur 1

Tableau No 19. Grille de réponses du facteur 1

+4	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	-4
L'industrie considère que la prise en compte de normes de qualité permet de capter de nouvelles possibilités de marché et d'en avoir de meilleures.	Le client final ne donne pas une grande valeur aux certifications d'innocuité et de qualité provenant de l'industrie. La connaissance des acteurs est privilégiée au détriment des certifications.	Les producteurs ont misé sur l'adoption de la certification de qualité parce qu'il s'agissait d'un signal envoyé par l'État et l'industrie.	La valeur de production de la viande est développée par l'élevage, c'est-à-dire par le producteur.	L'adoption des normes de qualité et d'innocuité oblige les abattoirs à être plus professionnels, ce qui améliore la compétitivité entre ces entreprises et a des effets positifs pour le producteur.	Les efforts de promotion de l'Uruguay devraient se limiter à une marque de pays « Uruguay » et laisser toutes les autres sous la responsabilité du secteur privé.	L'INAC a fait une erreur en certifiant notre viande comme naturelle puisque cela produit des confusions chez l'acheteur et limite la liberté commerciale de l'industrie qui peut proposer un autre produit (viande de station d'engraissement).	L'industrie croit que la certification permet de mettre en place la chaîne d'intégration de la chaîne qu'elle recherche.	La prise en compte des normes de qualité affecte la compétitivité des entreprises, car cela rajoute des coûts.
L'Uruguay a une attitude totalement passive en ce qui concerne la prise en compte des normes de qualité. Il s'agit d'une exigence extérieure sans aucun sens critique de la part de ceux qui payent les coûts et sans savoir quels en sont les bénéficiaires (ex. : traçabilité individuelle, viande naturelle, etc.).	Le marché externe est très dynamique par rapport à ses demandes. Par conséquent, embarquer le pays dans un pari de certifications doit faire partie d'une stratégie à long terme, il faut donc faire attention à la promotion du pays.	Il n'y a pas de vision à long terme sur l'adoption des normes d'innocuité et de qualité faisant partie de l'agenda du secteur.	L'industrie ne signale pas clairement la qualité de bétail au producteur. Souvent, le résultat est le même pour un producteur qui participe à un programme de certification que pour un producteur qui livre toujours ses bêtes au même abattoir.	Il existe de nombreuses idées fantaisistes en ce qui concerne les préférences du consommateur et la demande quant aux certifications de qualité et d'innocuité, et dans le fait que ces facteurs sont ceux qui renforcent la fidélité des relations commerciales.	Le producteur se sent dépassé par la prolifération des normes et des standards, et, face au manque de coordination, il finit par laisser passer et par accepter les choses telles qu'elles sont.	Il existe un risque que l'actuelle structure de forte concentration des abattoirs finisse par dicter des normes privées de qualité.	Les abattoirs ne produisent pas de valeur ajoutée.	Les seuls bénéficiaires des certifications d'innocuité et de qualité sont les entreprises qui vendent ces services.
	Le producteur perçoit une différence entre les abattoirs qui adoptent des normes de qualité et ceux qui ne les adoptent pas.	Les programmes qui sont proposés à l'industrie pour ajouter de la valeur aux produits n'ont jamais donné de bons résultats, parce qu'ils ignorent la base du problème qui est le manque de coordination entre les différents acteurs ; rien ne sert de les remplacer.	Les producteurs ne participent aux programmes de certification que lorsqu'ils s'aperçoivent qu'il est possible d'obtenir de meilleurs prix, cela n'a rien à voir avec le fait qu'ils considèrent qu'il s'agit d'une stratégie de la chaîne de distribution.	Les abattoirs ont une logique entrepreneuriale à très court terme qui empêche tout engagement à long terme, comme le voudrait l'État par rapport à des thèmes stratégiques comme ceux de l'adoption de certaines normes d'innocuité et de qualité.	Le coût des programmes de certification est en fin de compte payé par le producteur sur le prix à la sortie de l'exploitation.	La demande croissante de certifications de qualité n'admet aucune discussion. Il faut l'accepter ou la rejeter.	Il est impossible qu'un producteur s'engage dans un programme de certification pour coopérer avec l'industrie, car il en sort toujours perdant.	
		L'industrie ne paie pas plus pour des bêtes qui proviennent d'un programme de certification, sauf si cela est vraiment nécessaire et qu'elle est contrainte à le faire.	La traçabilité individuelle du bétail est une exigence de vente venant de l'extérieur, mais elle entraîne des coûts, n'est pas facile à mettre en place et n'amène pas de bénéfices évidents pour le producteur.	L'État est inconsistant dans sa gestion du thème de la qualité et dans sa signalisation à la chaîne de production.	La plupart des producteurs ne croient pas que la situation se soit améliorée avec l'adoption de protocoles de certification.	L'INAC ne devrait pas certifier des produits et des processus. Il s'agit d'une activité qui doit être prise en compte par le secteur privé, pas par l'État.		
				La certification est le seul mécanisme qui permet d'ajouter de la valeur au niveau de la production primaire.				
				Les soutiens publics concernant les programmes de certification entraînent de nombreuses attentes et des résultats médiocres pour ceux qui y participent.				

Tableau No 20. Résumé de la grille théorique du facteur 1

Fortement d'accord	D'accord	En désaccord	En fort désaccord
L'industrie a un discours selon lequel l'adoption des normes de qualité permet d'obtenir de meilleures et de nouvelles possibilités de marchés.	Le client ne donne qu'une faible valeur aux certifications d'innocuité et de qualité provenant de l'industrie. Il privilégie la connaissance des acteurs plus que des certifications.	L'industrie croit à la certification comme forme d'intégration en amont de la chaîne de production.	L'adoption de normes de qualité affecte la capacité compétitive des entreprises et augmente les coûts.
L'Uruguay a une attitude totalement passive par rapport à l'adoption des normes et des standards de qualité. Ils sont exigés par l'étranger, sans aucun sens critique par rapport à ceux qui paient les coûts et aux bénéficiaires (ex : la traçabilité individuelle, la viande naturelle, etc.).	Le marché externe est très dynamique quant à ses demandes, il oblige donc le pays à miser sur une certification, qui devient un enjeu stratégique à long terme. Il faut donc faire très attention à la promotion du pays.	Les abattoirs n'ajoutent pas de valeur au produit.	Les seuls bénéficiaires des certifications d'innocuité et de qualité sont les agences de certification qui vendent leurs services.
	L'éleveur perçoit la différence entre les abattoirs qui adoptent des normes de qualité et d'innocuité plus strictes et ceux qui ne le font pas.	Il est impossible qu'un producteur participe à un programme de certification pour coopérer avec l'industrie, car il en sort toujours perdant.	

Le facteur 1 correspond à 18% de la variation de l'échantillon et concerne 6 producteurs sur 26 (23%). Les éleveurs qui intègrent ce facteur sont d'accord avec les deux assertions qui montrent un degré de sensibilité par rapport à la situation de l'industrie et de l'État : ils sont d'accord avec le fait que l'industrie veut vendre des produits pour lesquels des normes de qualité sont adoptées, pour pénétrer sur de nouveaux marchés et améliorer les opportunités commerciales (significatif pour 1 et 5%). Toutefois, ils sont critiques quant à la façon dont ces normes sont adoptées, aussi bien dans le privé que dans le public (comme précédemment, l'assertion présentée est significative pour 1 et 5%).

Ensuite, dans un deuxième temps, les éleveurs ont une attitude liée à la vision de la problématique des abattoirs : ils pensent que le client qui achète de la viande ne voit pas les certifications comme quelque chose qui puisse définir la relation commerciale (significatif pour 1 et 5%), que l'industrie fait face à un marché très dynamique et qu'il faut faire très attention à l'analyse stratégique des décisions qui sont prises et de comment il faut faire la promotion du pays (significatif pour 1 et 5%). Malgré tout, ce groupe d'éleveurs semble percevoir des différences, au sein de l'industrie, entre les abattoirs qui adoptent des normes de qualité et d'innocuité plus strictes et ceux qui ne le font pas (significatif pour 1%).

En ce qui concerne les désaccords, ces éleveurs sont fortement contre le fait que les seuls bénéficiaires de la certification sont les entreprises de certifications (c'est-à-dire qu'ils perçoivent que les bénéfices sont partagés entre les éleveurs et l'industrie). Ils considèrent qu'il n'est pas correct d'adopter des normes de qualité et d'innocuité qui augmentent les coûts et réduisent la compétitivité des entreprises. Ce concept est important parce qu'ils perçoivent que la certification n'est pas quelque chose qui entraîne des coûts (au moins de façon appréciable au niveau du producteur).

Le deuxième désaccord important vient des assertions qui signalent la façon dont les éleveurs et l'industrie s'intègrent : ils ne sont pas d'accord avec l'existence d'une coopération entre les éleveurs et l'industrie basée sur des programmes de certification, car l'éleveur en sort toujours perdant. Le discours indique donc qu'il est possible de faire de la certification un élément de partage des bénéfices. Néanmoins, ils ne sont pas d'accord avec le fait que l'industrie, en tant que maillon de la chaîne de distribution, n'ajoute pas de valeur au produit. De plus, ils ont une vision critique par rapport au fait que l'industrie mette en place des certifications pour intégrer la chaîne agro-industrielle.

La vision générale des producteurs qui font partie de ce facteur peut être résumée de la façon suivante : ils ont une vision commerciale de la certification (ils ne la considèrent pas comme fondamentale ou décisive pour leur activité), ils sont mécontents du manque de vision stratégique du secteur à long terme et démontrent qu'ils ont une vision particulière de la position commerciale du niveau suivant au sein de la chaîne, c'est-à-dire des abattoirs. Pour eux, l'industrie, même si elle se différencie en fonction des normes qu'elle adopte, ne semble pas en profiter commercialement.

Nous avons classé ces éleveurs comme des producteurs informés ayant une vision stratégique à long terme et pour lesquels la certification ne semble pas être un élément décisif pour l'avenir du secteur.

Pour ce premier facteur, certaines assertions sont statistiquement significatives pour 1 et 5%, alors que d'autres ne le sont que pour 5% (ce qui en font des affirmations distinctives pour ce facteur). D'autre part, en plus des assertions que nous avons mentionnées précédemment, les affirmations suivantes sont représentatives du facteur (même si elles ne sont pas présentées dans la description) :

L'industrie ne paie pas plus pour un bétail provenant d'un programme de certification, sauf si cela est strictement nécessaire et qu'elle est forcée de la faire (significatif pour 1 et 5%) ;

Les éleveurs ne participent à des programmes de certification que lorsqu'ils s'aperçoivent qu'il est possible d'augmenter le prix du produit, mais pas parce qu'ils le considèrent comme stratégique pour un maillon de la chaîne de distribution (significatif pour 1 et 5%) ;

Il existe un risque par rapport à la structure actuelle de forte concentration des abattoirs. Ceux-ci pourraient commencer à dicter les normes de qualité de façon privée (significatif pour 1 et 5%).

4.4.2.- Facteur 2

Tableau No 21. Grille de réponses du facteur 2

+4	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	-4
Il existe un risque que l'actuelle structure de forte concentration des abattoirs finisse par dicter des normes privées de qualité.	L'industrie ne signale pas clairement la qualité de bétail au producteur. Souvent, le résultat est le même pour un producteur qui participe à un programme de certification que pour un producteur qui livre toujours ses bêtes au même abattoir.	Les producteurs ne participent aux programmes de certification que lorsqu'ils s'aperçoivent qu'il est possible d'obtenir de meilleurs prix, cela n'a rien à voir avec le fait qu'ils considèrent qu'il s'agit d'une stratégie de la chaîne de distribution.	La plupart des producteurs ne croient pas que la situation se soit améliorée avec l'adoption de protocoles de certification.	Il existe de nombreuses idées fantaisistes en ce qui concerne les préférences du consommateur et la demande quant aux certifications de qualité et d'innocuité, et dans le fait que ces facteurs sont ceux qui renforcent la fidélité des relations commerciales.	Il est impossible qu'un producteur s'engage dans un programme de certification pour coopérer avec l'industrie, car il en sort toujours perdant.	La prise en compte des normes de qualité affecte la compétitivité des entreprises, car cela rajoute des coûts.	La demande croissante de certifications de qualité n'admet aucune discussion. Il faut l'accepter ou la rejeter.	La certification est le seul mécanisme qui permet d'ajouter de la valeur au niveau de la production primaire.
L'industrie ne paie pas plus pour des bêtes qui proviennent d'un programme de certification, sauf si cela est vraiment nécessaire et qu'elle est contrainte à le faire.	Le coût des programmes de certification est en fin de compte payé par le producteur sur le prix à la sortie de l'exploitation.	Le marché externe est très dynamique par rapport à ses demandes. Par conséquent, embarquer le pays dans un pari de certifications doit faire partie d'une stratégie à long terme, il faut donc faire attention à la promotion du pays.	Les soutiens publics concernant les programmes de certification entraînent de nombreuses attentes et des résultats médiocres pour ceux qui y participent.	Les efforts de promotion de l'Uruguay devraient se limiter à une marque de pays « Uruguay » et laisser toutes les autres sous la responsabilité du secteur privé.	L'INAC a fait une erreur en certifiant notre viande comme naturelle puisque cela produit des confusions chez l'acheteur et limite la liberté commerciale de l'industrie qui peut proposer un autre produit (viande de station d'engraissement).	Les abattoirs ne produisent pas de valeur ajoutée.	L'adoption des normes de qualité et d'innocuité oblige les abattoirs à être plus professionnels, ce qui améliore la compétitivité entre ces entreprises et a des effets positifs pour le producteur.	L'industrie croit que la certification permet de mettre en place la forme d'intégration de la chaîne qu'elle recherche.
	La traçabilité individuelle du bétail est une exigence de vente venant de l'extérieur, mais elle entraîne des coûts, n'est pas facile à mettre en place et n'amène pas de bénéfices évidents pour le producteur.	Les abattoirs ont une logique entrepreneuriale à très court terme qui empêche tout engagement à long terme, comme le voudrait l'État par rapport à des thèmes stratégiques comme ceux de l'adoption de certaines normes d'innocuité et de qualité.	Les programmes qui sont proposés à l'industrie pour ajouter de la valeur aux produits n'ont jamais donné de bons résultats, parce qu'ils ignorent la base du problème qui est le manque de coordination entre les différents acteurs ; rien ne sert de les remplacer.	La valeur de production de la viande est développée par l'élevage, c'est-à-dire par le producteur.	L'INAC ne devrait pas certifier des produits et des processus. Il s'agit d'une activité qui doit être prise en compte par le secteur privé, pas par l'État.	L'État est inconsistant dans sa gestion du thème de la qualité et dans sa signalisation à la chaîne de production.	Le producteur perçoit une différence entre les abattoirs qui adoptent des normes de qualité et d'innocuité plus strictes et ceux qui ne les adoptent pas.	
		Le producteur se sent dépassé par la prolifération des normes et des standards, et, face au manque de coordination, il finit par laisser passer et par accepter les choses telles qu'elles sont.	Le client final ne donne pas une grande valeur aux certifications d'innocuité et de qualité provenant de l'industrie. La connaissance des acteurs est privilégiée au détriment des certifications.	L'Uruguay a une attitude totalement passive en ce qui concerne la prise en compte des normes de qualité. Il s'agit d'une exigence extérieure sans aucun sens critique de la part de ceux qui payent les coûts et sans savoir quels en sont les bénéficiaires (ex. : traçabilité individuelle, viande naturelle, etc.).	Les producteurs ont misé sur l'adoption de la certification de qualité parce qu'il s'agissait d'un signal envoyé par l'État et l'industrie.	Les seuls bénéficiaires des certifications d'innocuité et de qualité sont les entreprises qui vendent ces services.		
				Il n'y a pas de vision à long terme sur l'adoption des normes d'innocuité et de qualité faisant partie de l'agenda du secteur.				
				L'industrie considère que la prise en compte de normes de qualité permet de capturer de nouvelles possibilités de marché et d'en avoir de meilleures.				

Tableau No 22. Résumé de la grille théorique du facteur 2

Fortement d'accord	D'accord	En désaccord	En fort désaccord
Du fait de la forte concentration des abattoirs, il existe le risque que l'industrie commence à dicter les normes de qualité de façon privée.	L'industrie ne signale pas clairement la qualité du bétail à l'éleveur. Souvent, le résultat entre un éleveur qui participe à un programme de certification et un producteur qui envoie toujours ses bêtes au même abattoir est le même.	Les demandes croissantes de certifications de qualité n'admettent pas de discussions. Il faut les accepter ou les rejeter en bloc.	La certification est le seul mécanisme qui permette d'obtenir une valeur ajoutée au niveau de la production primaire.
L'industrie ne paie pas plus pour du bétail qui provient d'un programme de certification, sauf si cela est nécessaire et qu'elle est obligée de le faire.	Le coût des programmes de certification finit par être payé par le producteur sur le prix du bétail.	L'adoption de normes de qualité et d'innocuité rend les abattoirs plus professionnels et améliore la compétitivité entre les entreprises, ce qui est positif pour l'éleveur.	L'industrie met en place des certifications pour intégrer la chaîne en amont.
	La traçabilité individuelle du bétail va devenir une exigence commerciale de l'étranger, mais cela entraîne des coûts, n'est pas facile et n'apporte pas de bénéfices clairs aux éleveurs.	L'éleveur perçoit une différence entre les abattoirs qui adoptent des normes de qualité et d'innocuité plus strictes et ceux qui ne le font pas.	

Le deuxième facteur explique 13% de la variation. Ce facteur concerne 4 éleveurs sur 26 (15,3%).

Les éleveurs de ce groupe ont une position plus négative par rapport au résultat et à l'origine du processus d'adoption des normes. Ils sont d'accord avec les assertions qui affirment qu'il existe un risque important du fait de la concentration actuelle de l'industrie (significatif pour 5%) et d'une possibilité d'adoption de normes de qualité privées. Ils ont une attitude critique en ce qui concerne le résultat pratique de l'adoption de normes de fidélisation de la relation commerciale, car ils pensent que l'industrie ne paie pas plus pour du bétail provenant de programmes de certification, sauf en cas de circonstances exceptionnelles (significatif pour 1 % et 5%).

Le deuxième niveau d'accord permet de voir qu'ils maintiennent une cohérence quant à la vision critique de l'industrie et à sa relation avec l'éleveur. Ils indiquent que l'industrie ne signale pas de façon claire la qualité (et donc que le paiement additionnel d'une certification n'est pas différent d'une autre forme d'association permettant d'assurer une offre à l'industrie, comme la vente exclusive). Ils ont une opinion négative par rapport au système de traçabilité et considèrent que les programmes de certification ont un coût qui est toujours payé par l'éleveur sur le prix du bétail.

Les désaccords les plus importants font référence au fait de considérer la certification comme le seul mécanisme permettant d'ajouter de la valeur au produit (car ils croient qu'il y a d'autres façons d'ajouter de la valeur à la production primaire significatives pour 5%). De plus, ils considèrent que l'industrie ne croit pas que la certification puisse intégrer la chaîne en amont (significatif pour 1% et 5%).

Le deuxième niveau de désaccord touche également l'industrie. Ils ne croient pas que l'éleveur soit capable de faire la différence entre les abattoirs qui adoptent des normes de qualité (significatif pour 1% et 5%). Il ne considèrent pas que l'adoption de normes de qualité et d'innocuité par l'industrie la rende plus efficace et améliore sa compétitivité au bénéfice de l'éleveur (significatif pour 5%). Ils considèrent que les certifications de qualité peuvent être discutées, car ils ne sont qu'en désaccord partiel quant au fait qu'il faut les adopter ou les rejeter en bloc.

Ce type d'éleveurs semble être réfractaire à l'idée que les programmes de certification d'innocuité et de qualité sont bons. Ils se méfient de l'industrie et de ses motivations lorsqu'elle demande aux

éleveurs de participer à des programmes de certification qui les intègrent verticalement au sein de l'industrie.

La vision de ces éleveurs montre qu'ils se méfient beaucoup de l'industrie et de tout ce qui provient de ce maillon de la chaîne de distribution, et plus particulièrement les programmes de certification en tant que signalisation de la qualité du bétail.

Il existe d'autres assertions qui se distinguent statistiquement des autres par rapport à ce facteur à 5%.

L'industrie a un discours selon lequel l'adoption de normes de qualité permet d'obtenir de nouvelles et de meilleures possibilités de marchés (5%) ;

Les seuls bénéficiaires des certifications d'innocuité et de qualité sont les entreprises qui vendent ce service (5%).

4.4.3.- Facteur 3

Tableau No 23. Grille de réponses du facteur 3

+4	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	-4
Les producteurs ne participent aux programmes de certification que lorsqu'ils s'aperçoivent qu'il est possible d'obtenir de meilleurs prix, cela n'a rien à voir avec le fait qu'ils considèrent qu'il s'agit d'une stratégie de la chaîne de distribution.	La valeur de production de la viande est développée par l'élevage, c'est-à-dire par le producteur.	Il n'y a pas de vision à long terme sur l'adoption des normes d'innocuité et de qualité faisant partie de l'agenda du secteur.	Le producteur perçoit une différence entre les abattoirs qui adoptent des normes de qualité et ceux qui ne les adoptent pas.	La plupart des producteurs ne croient pas que la situation se soit améliorée avec l'adoption de protocoles de certification.	Les abattoirs ont une logique entrepreneuriale à très court terme qui empêche tout engagement à long terme, comme le voudrait l'État par rapport à des thèmes stratégiques comme ceux de l'adoption de certaines normes d'innocuité et de qualité.	La certification est le seul mécanisme qui permet d'ajouter de la valeur au niveau de la production primaire.	Les efforts de promotion de l'Uruguay devraient se limiter à une marque de pays « Uruguay » et laisser toutes les autres sous la responsabilité du secteur privé.	L'INAC ne devrait pas certifier des produits et des processus. Il s'agit d'une activité qui doit être prise en compte par le secteur privé, pas par l'État.
L'État est inconstant dans sa gestion du thème de la qualité et dans sa signalisation à la chaîne de production.	Les soutiens publics concernant les programmes de certification entraînent de nombreuses attentes et des résultats médiocres pour ceux qui y participent.	Le marché externe est très dynamique par rapport à ses demandes. Par conséquent, embarquer le pays dans un pari de certifications doit faire partie d'une stratégie à long terme, il faut donc faire attention à la promotion du pays.	La demande croissante de certifications de qualité n'admet aucune discussion. Il faut l'accepter ou la rejeter.	Il existe un risque que l'actuelle structure de forte concentration des abattoirs finisse par dicter des normes privées de qualité.	Les producteurs ont misé sur l'adoption de la certification de qualité parce qu'il s'agissait d'un signal envoyé par l'État et l'industrie.	Les abattoirs ne produisent pas de valeur ajoutée.	Le client final ne donne pas une grande valeur aux certifications d'innocuité et de qualité provenant de l'industrie, la connaissance des acteurs est privilégiée au détriment des certifications.	Il est impossible qu'un producteur s'engage dans un programme de certification pour coopérer avec l'industrie, car il en sort toujours perdant.
	Le producteur se sent dépassé par la prolifération des normes et des standards, et, face au manque de coordination, il finit par laisser passer et par accepter les choses telles qu'elles sont.	La traçabilité individuelle du bétail est une exigence de vente venant de l'extérieur, mais elle entraîne des coûts, n'est pas facile à mettre en place et n'amène pas de bénéfices évidents pour le producteur.	Les programmes qui sont proposés à l'industrie pour ajouter de la valeur aux produits n'ont jamais donné de bons résultats, parce qu'ils ignorent la base du problème qui est le manque de coordination entre les différents acteurs ; rien ne sert de les remplacer.	L'industrie croit que la certification permet de mettre en place la forme d'intégration de la chaîne qu'elle recherche.	L'industrie ne paie pas plus pour des bêtes qui proviennent d'un programme de certification, sauf si cela est vraiment nécessaire et qu'elle est contrainte à le faire.	L'Uruguay a une attitude totalement passive en ce qui concerne la prise en compte des normes de qualité. Il s'agit d'une exigence extérieure sans aucun sens critique de la part de ceux qui payent les coûts et sans savoir quels en sont les bénéficiaires (ex. : traçabilité individuelle, viande naturelle, etc.).	Les seuls bénéficiaires des certifications d'innocuité et de qualité sont les entreprises qui vendent ces services.	
		L'adoption des normes de qualité et d'innocuité oblige les abattoirs à être plus professionnels, ce qui améliore la compétitivité entre ces entreprises et a des effets positifs pour le producteur.	L'industrie considère que la prise en compte de normes de qualité permet de capturer de nouvelles possibilités de marché et d'en avoir de meilleures.	L'INAC a fait une erreur en certifiant notre viande comme naturelle puisque cela produit des confusions chez l'acheteur et limite la liberté commerciale de l'industrie qui peut proposer un autre produit (viande de station d'engraissement).	L'industrie ne signale pas clairement la qualité de bétail au producteur. Souvent, le résultat est le même pour un producteur qui participe à un programme de certification que pour un producteur qui livre toujours ses bêtes au même abattoir.	La prise en compte des normes de qualité affecte la compétitivité des entreprises, car cela rajoute des coûts.		
				Il existe de nombreuses idées fantaisistes en ce qui concerne les préférences du consommateur et la demande quant aux certifications de qualité et d'innocuité, et dans le fait que ces facteurs sont ceux qui renforcent la fidélité des relations commerciales.				
				Le coût des programmes de certification est en fin de compte payé par le producteur sur le prix à la sortie de l'exploitation.				

Tableau No 24. Résumé de la grille théorique du facteur 3

Fortement d'accord	D'accord	En désaccord	En fort désaccord
Les éleveurs ne participent à des programmes que lorsqu'ils entrevoient la possibilité d'obtenir de meilleurs prix pour leur produit, et non parce qu'ils considèrent qu'il s'agit d'une stratégie en tant que maillon de la chaîne de distribution.	La valeur de la production de viande est définie lors de l'étape primaire, c'est-à-dire qu'elle est définie par l'éleveur.	Les efforts de promotion de l'Uruguay devraient se limiter à une marque Pays "parapluie" et laisser tout le reste entre les mains du privé.	L'INAC ne devrait pas certifier des produits ou des processus. Il s'agit d'une activité qui doit être développée par le privé, non par l'État.
L'État n'est pas capable de gérer le thème de la qualité et la signalisation de la chaîne.	Les soutiens publics de programmation de la certification entraînent de nombreuses attentes, mais peu de résultats pour ceux qui participent aux programmes.	Le client final ne donne que peu de valeur aux certifications d'innocuité et de qualité provenant de l'industrie. Il privilégie la connaissance des acteurs plus que les certifications.	Il est impossible qu'un producteur adopte un programme de certification pour coopérer avec l'industrie, car il en sort toujours perdant.
	Le producteur se sent dépassé par la prolifération des normes et des standards, face au manque de coordination, il finit par laisser faire et par accepter les choses telles qu'elles sont.	Les seuls bénéficiaires des certifications d'innocuité et de qualité sont les entreprises de certification qui vendent ce service.	

Le facteur 3 explique 9% de la variation. Ce facteur concerne 3 éleveurs sur 26, soit 11% du total.

À la différence des précédents, les éleveurs de ce facteur déclarent avoir une forte motivation économique lorsqu'il s'agit d'adopter un programme de certification, car ils sont totalement d'accord avec l'affirmation selon laquelle ils ne participeraient que si le produit a son prix majoré et qu'ils ne considèrent pas cela comme stratégique (en tant que partie de la chaîne de distribution).

De plus, ils considèrent que l'État n'est pas capable de gérer la qualité et la signalisation de la chaîne de la viande (significatif pour 1% et 5%). Dans un deuxième temps, ces éleveurs considèrent que la valeur du produit provient de la production primaire; ils ressentent les programmes publics de soutien à la certification comme un discours qui produit de nombreuses attentes, mais peu de résultats pour ceux qui y participent (significatif pour 1% et 5%).

Ils perçoivent que le processus d'adoption des normes est un point supplémentaire de l'agenda du secteur, mais que les éleveurs sont dépassés par le manque de coordination et qu'ils se sentent comme des éléments passifs du marché.

En ce qui concerne les désaccords, les éleveurs regroupés dans ce facteur considèrent que l'État (avec l'INAC) doit participer à la certification des produits ou du processus (significatif pour 1% et 5%). D'autre part, ils considèrent qu'il est possible qu'un éleveur participe à une structure de coopération basée sur des certifications, étant donné que les bénéfices sont partagés par les parties (réponse négative) (significatif pour 1 et 5%).

Le deuxième niveau de désaccord comprend des assertions qui affirment que les bénéficiaires des programmes de certification ne sont pas seulement ceux qui certifient. Ils estiment que les clients des abattoirs valorisent les certifications (négation), que le pays doit adopter des programmes de certification qui transcendent les marques génériques (au niveau public) et que ces aspects ne peuvent pas être laissés entre les mains du privé.

L'ensemble des éleveurs de ce groupe indique **une motivation économique évidente quant à leur participation, mais ils dénoncent les problèmes d'articulation de la chaîne, aussi bien en ce qui**

concerne la signalisation de la qualité que la communication correcte sur les coûts et les bénéfices des systèmes de certification (à qui reviennent les coûts, les bénéfices et la vision stratégique de ceux-ci).

Même s'ils critiquent l'inconsistance de l'État, ils considèrent qu'il faudrait faire un effort pour que l'État prenne en compte la certification, y compris par rapport au développement des marques génériques (marques 'parapluies').

Il est à noter que ceux qui s'identifient avec ces réponses signalent que les certifications sont importantes pour l'industrie (afin d'augmenter la clientèle), puisqu'ils répondent négativement à l'assertion. Néanmoins, ils veulent retirer des bénéfices concrets de leur participation, car ils pensent que la valeur du produit provient de l'étape de l'élevage.

D'autres éléments distinctifs de ce facteur sont :

Il existe un risque par rapport à la structure actuelle, qui entraîne une forte concentration des abattoirs, ce qui pourrait les amener à dicter des normes privées de qualité (5%) ;

L'industrie ne paie pas plus pour du bétail provenant d'un programme de certification, sauf si cela est strictement nécessaire et qu'elle y est contrainte (1 et 5%).

4.4.4.- Facteur 4

Tableau No 25. Grille de réponses du facteur 4

+4	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	-4
La valeur de production de la viande est développée par l'élevage, c'est-à-dire par le producteur.	Les producteurs ont misé sur l'adoption de la certification de qualité parce qu'il s'agissait d'un signal envoyé par l'État et l'industrie.	L'adoption des normes de qualité et d'innocuité oblige les abattoirs à être plus professionnels, ce qui améliore la compétitivité entre ces entreprises et a des effets positifs pour le producteur.	Le marché externe est très dynamique par rapport à ses demandes. Par conséquent, embarquer le pays dans un pari de certifications doit faire partie d'une stratégie à long terme, il faut donc faire attention à la promotion du pays.	Les soutiens publics concernant les programmes de certification entraînent de nombreuses attentes et des résultats médiocres pour ceux qui y participent.	La prise en compte des normes de qualité affecte la compétitivité des entreprises, car cela rajoute des coûts.	Il existe de nombreuses idées fantaisistes en ce qui concerne les préférences du consommateur et la demande quant aux certifications de qualité et d'innocuité, et dans le fait que ces facteurs sont ceux qui renforcent la fidélité des relations commerciales.	Les abattoirs ne produisent pas de valeur ajoutée.	L'INAC a fait une erreur en certifiant notre viande comme naturelle puisque cela produit des confusions chez l'acheteur et limite la liberté commerciale de l'industrie qui peut proposer un autre produit (viande de station d'engraissement).
Les producteurs ne participent aux programmes de certification que lorsqu'ils s'aperçoivent qu'il est possible d'obtenir de meilleurs prix, cela n'a rien à voir avec le fait qu'ils considèrent qu'il s'agit d'une stratégie de la chaîne de distribution.	Il existe un risque que l'actuelle structure des abattoirs finisse par dicter des normes privées de qualité.	L'industrie considère que la prise en compte de normes de qualité permet de capter de nouvelles possibilités de marché et d'en avoir de meilleures.	L'industrie ne signale pas clairement la qualité de bétail au producteur. Souvent, le résultat est le même pour un producteur qui participe à un programme de certification que pour un producteur qui livre toujours ses bêtes au même abattoir.	L'industrie croit que la certification permet de mettre en place la forme d'intégration de la chaîne qu'elle recherche.	Il est impossible qu'un producteur s'engage dans un programme de certification pour coopérer avec l'industrie, car il en sort toujours perdant.	La traçabilité individuelle du bétail est une exigence de vente venant de l'extérieur, mais elle entraîne des coûts, n'est pas facile à mettre en place et n'amène pas de bénéfices évidents pour le producteur.	L'État est inconsistant dans sa gestion du thème de la qualité et dans sa signalisation à la chaîne de production.	L'Uruguay a une attitude totalement passive en ce qui concerne la prise en compte des normes de qualité. Il s'agit d'une exigence extérieure sans aucun sens critique de la part de ceux qui payent les coûts et sans savoir quels en sont les bénéficiaires (ex. : traçabilité individuelle, viande naturelle, etc.).
	La certification est le seul mécanisme qui permet d'ajouter de la valeur au niveau de la production primaire.	La demande croissante de certifications de qualité n'admet aucune discussion. Il faut l'accepter ou la rejeter.	Les programmes qui sont proposés à l'industrie pour ajouter de la valeur aux produits n'ont jamais donné de bons résultats, parce qu'ils ignorent la base du problème qui est le manque de coordination entre les différents acteurs ; rien ne sert de les remplacer.	Les seuls bénéficiaires des certifications d'innocuité et de qualité sont les entreprises qui vendent ces services.	Les abattoirs ont une logique entrepreneuriale à très court terme qui empêche tout engagement à long terme, comme le voudrait l'État par rapport à des thèmes stratégiques comme ceux de l'adoption de certaines normes d'innocuité et de qualité.	Le producteur perçoit une différence entre les abattoirs qui adoptent des normes de qualité et ceux qui ne les adoptent pas.	Le producteur se sent dépassé par la prolifération des normes et des standards, et, face au manque de coordination, il finit par laisser passer et par accepter les choses telles qu'elles sont.	
		Le coût des programmes de certification est en fin de compte payé par le producteur sur le prix à la sortie de l'exploitation.	Le client final ne donne pas une grande valeur aux certifications d'innocuité et de qualité provenant de l'industrie, la connaissance des acteurs est privilégiée au détriment des certifications.	La plupart des producteurs ne croient pas que la situation se soit améliorée avec l'adoption de protocoles de certification.	L'industrie ne paie pas plus pour des bêtes qui proviennent d'un programme de certification, sauf si cela est vraiment nécessaire et qu'elle est contrainte à le faire.	Les efforts de promotion de l'Uruguay devraient se limiter à une marque de pays « Uruguay » et laisser toutes les autres sous la responsabilité du secteur privé.		
				L'INAC ne devrait pas certifier des produits et des processus. Il s'agit d'une activité qui doit être prise en compte par le secteur privé, pas par l'État.				
				Il n'y a pas de vision à long terme sur l'adoption des normes d'innocuité et de qualité faisant partie de l'agenda du secteur.				

Tableau No 26. Résumé de la grille théorique du facteur 4

Fortement d'accord	D'accord	En désaccord	En fort désaccord
La valeur de la production de viande provient de l'étape de production primaire, c'est-à-dire qu'elle est due à l'éleveur.	Les éleveurs ont misé sur l'adoption de certifications de qualité parce qu'il s'agit de signaux émis par l'État et par l'industrie.	Les abattoirs n'ajoutent pas de valeur au produit.	L'INAC a commis une erreur en certifiant notre viande comme naturelle, car cela entraîne une confusion chez l'acheteur et limite sans raison la liberté commerciale de l'industrie, qui pourrait proposer d'autres produits (viandes provenant de stations d'engraissement)
Les éleveurs ne participent à des programmes de certification que lorsqu'ils perçoivent une possibilité d'obtenir des prix meilleurs pour leurs produits, et pas parce qu'ils considèrent qu'il s'agit d'une stratégie de participation en tant que maillon d'une chaîne de distribution.	Il existe le risque qu'à cause de la structure actuelle de forte concentration des abattoirs, ceux-ci commencent à dicter des normes privées de qualité.	L'État n'est pas capable de gérer le thème de la qualité et sa signalisation au sein de la chaîne.	L'Uruguay a une attitude totalement passive quant à l'adoption de normes de qualité. Elles sont exigées par l'étranger, sans le moindre sens critique de ceux qui paient les coûts et sans savoir quels sont les bénéfiques (ex. Traçabilité individuelle, viande biologique, etc.).
	La certification est le seul mécanisme qui permet d'ajouter de la valeur à la production primaire.	L'éleveur se sent dépassé par la prolifération des normes et des standards. Et, face au manque de coordination il décide de laisser passer et d'accepter les choses telles qu'elles sont.	

Le facteur 4 explique 8% de la variation. Il concerne 2 éleveurs sur 26, soit 7% du total des personnes ayant répondu à l'entretien.

Ces éleveurs considèrent que la valeur du produit provient de l'élevage, raison pour laquelle ils relativisent la valeur de l'industrie en tant qu'agent capable d'ajouter de la valeur aux produits. Ils considèrent que les éleveurs participent à des programmes de certification lorsqu'ils perçoivent des bénéfices économiques clairs. Pour eux, il ne s'agit pas de quelque chose d'important pour le développement de la chaîne de distribution.

Un deuxième niveau d'accord apparaît lorsqu'ils signalent que les éleveurs ont perçu les signaux envoyés par l'État et l'industrie. Malgré tout, ils voient comme un risque le fait que les abattoirs se concentrent et puissent, à l'avenir, dicter des normes privées de qualité. Ils sont aussi d'accord pour affirmer que la certification est le seul mécanisme permettant d'ajouter de la valeur au niveau de l'élevage.

En ce qui concerne les désaccords, les assertions les plus rejetées sont celles qui mettent l'accent sur l'INAC en tant que structure de certification de la viande uruguayenne comme viande naturelle, et celles qui considèrent que l'Uruguay a une attitude passive par rapport à l'adoption de normes de qualité et d'innocuité (significatif pour 1 et 5%).

Ensuite, ils ne sont pas d'accord avec le fait que l'industrie n'ajoute pas de valeur au produit (ils la voient comme un agrégateur de valeur). Ils défendent le rôle de l'État dans le cadre de la signalisation de la qualité (en répondant négativement à l'assertion selon laquelle l'État n'est pas

capable de gérer la qualité et sa signalisation au sein de la chaîne). Finalement, toujours négativement, puisqu'ils ne sont pas d'accord avec le fait que les éleveurs sont dépassés par l'adoption des normes et qu'ils « laissent passer », ils veulent que les éleveurs jouent un rôle dans le processus de décision concernant le choix des normes à adopter.

Ce type d'éleveurs a une attitude claire de défense de la valeur en tant qu'attribut de la phase de production primaire, mais ils revendiquent un partage des rôles, même s'il est moindre que l'industrie. Tout cela démontre que cette adoption de normes de qualité et d'innocuité était le signal attendu par une partie des différents acteurs (surtout l'État et l'industrie), même si la concentration industrielle est ici perçue comme un risque. L'assertion selon laquelle la certification est la seule possibilité d'ajouter de la valeur au niveau de la production primaire est importante. Les éleveurs qui font partie de ce facteur défendent aussi le rôle de l'État par rapport à la promotion de la viande uruguayenne, mais ils n'acceptent pas de rôle passif quant à l'adoption des normes. Ils veulent que l'éleveur ait une voix active au moment de déterminer ce qui doit être adopté et comment.

Nous avons défini les éleveurs qui font partie de ce facteur comme des producteurs revendicatifs pour qui la valeur provient de la production primaire, qui ne font pas confiance à l'industrie et qui ont une vision positive des initiatives de l'État. Ils mettent l'accent sur le fait que les éleveurs jouent un rôle en tant qu'acteurs du processus de définition des normes et des standards.

Les autres assertions qui distinguent ce facteur et qui ont une signification statistique sont les suivantes:

Les seuls bénéficiaires des certifications d'innocuité et de qualité sont les certificateurs qui vendent le service (1 et 5%) ;

La traçabilité individuelle du bétail est une exigence de l'étranger au moment de la vente, mais elle entraîne des coûts, n'est pas facile à mettre en place et n'apporte pas de bénéfices évidents à l'éleveur (1 et 5%) ;

Le producteur perçoit une différence entre les abattoirs qui adoptent des normes de qualité et d'innocuité plus rigoureuses et les autres (1 et 5%).

4.4.5.- Facteur 5

Tableau No 27. Grille de réponses du facteur 5

+4	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	-4
Le marché externe est très dynamique par rapport à ses demandes. Par conséquent, embarquer le pays dans un pari de certifications doit faire partie d'une stratégie à long terme, il faut donc faire attention à la promotion du pays.	L'industrie croit que la certification permet de mettre en place la forme d'intégration de la chaîne qu'elle recherche.	Il existe un risque que l'actuelle structure de forte concentration des abattoirs finisse par dicter des normes privées de qualité.	La traçabilité individuelle du bétail est une exigence de vente venant de l'extérieur, mais elle entraîne des coûts, n'est pas facile à mettre en place et n'amène pas de bénéfices évidents pour le producteur.	Les producteurs ont misé sur l'adoption de la certification de qualité parce qu'il s'agissait d'un signal envoyé par l'État et l'industrie.	L'INAC ne devrait pas certifier des produits et des processus. Il s'agit d'une activité qui doit être prise en compte par le secteur privé, pas par l'État.	Les programmes qui sont proposés à l'industrie pour ajouter de la valeur aux produits n'ont jamais donné de bons résultats, parce qu'ils ignorent la base du problème qui est le manque de coordination entre les différents acteurs ; rien ne sert de les remplacer.	La prise en compte des normes de qualité affecte la compétitivité des entreprises, car cela rajoute des coûts.	Les producteurs ne participent aux programmes de certification que lorsqu'ils s'aperçoivent qu'il est possible d'obtenir de meilleurs prix, cela n'a rien à voir avec le fait qu'ils considèrent qu'il s'agit d'une stratégie de la chaîne de distribution.
La demande croissante de certifications de qualité n'admet aucune discussion. Il faut l'accepter ou la rejeter.	L'industrie ne signale pas clairement la qualité de bétail au producteur. Souvent, le résultat est le même pour un producteur qui participe à un programme de certification que pour un producteur qui livre toujours ses bêtes au même abattoir.	L'industrie considère que la prise en compte de normes de qualité permet de capter de nouvelles possibilités de marché et d'en avoir de meilleures.	Le producteur perçoit une différence entre les abattoirs qui adoptent des normes de qualité et d'innocuité plus strictes et ceux qui ne les adoptent pas.	La plupart des producteurs ne croient pas que la situation se soit améliorée avec l'adoption de protocoles de certification.	Il est impossible qu'un producteur s'engage dans un programme de certification pour coopérer avec l'industrie, car il en sort toujours perdant.	Le client final ne donne pas une grande valeur aux certifications d'innocuité et de qualité provenant de l'industrie. La connaissance des acteurs est privilégiée au détriment des certifications.	L'État est inconsistant dans sa gestion du thème de la qualité et dans sa signalisation à la chaîne de production.	Les seuls bénéficiaires des certifications d'innocuité et de qualité sont les entreprises qui vendent ces services.
	Il existe de nombreuses idées fantaisistes en ce qui concerne les préférences du consommateur et la demande quant aux certifications de qualité et d'innocuité, et dans le fait que ces facteurs sont ceux qui renforcent la fidélité des relations commerciales.	Le coût des programmes de certification est en fin de compte payé par le producteur sur le prix à la sortie de l'exploitation.	La valeur de production de la viande est développée par l'élevage, c'est-à-dire par le producteur.	Le producteur se sent dépassé par la prolifération des normes et des standards, et, face au manque de coordination, il finit par laisser passer et par accepter les choses telles qu'elles sont.	Il n'y a pas de vision à long terme sur l'adoption des normes d'innocuité et de qualité faisant partie de l'agenda du secteur.	L'industrie ne paie pas plus pour des bêtes qui proviennent d'un programme de certification, sauf si cela est vraiment nécessaire et qu'elle est contrainte à le faire.	Les efforts de promotion de l'Uruguay devraient se limiter à une marque de pays « Uruguay » et laisser toutes les autres sous la responsabilité du secteur privé.	
		La certification est le seul mécanisme qui permet d'ajouter de la valeur au niveau de la production primaire.	Les soutiens publics concernant les programmes de certification entraînent de nombreuses attentes et des résultats médiocres pour ceux qui y participent.	Les abattoirs ont une logique entrepreneuriale à très court terme qui empêche tout engagement à long terme, comme le voudrait l'État par rapport à des thèmes stratégiques comme ceux de l'adoption de certaines normes d'innocuité et de qualité.	Les abattoirs ne produisent pas de valeur ajoutée.	L'INAC a fait une erreur en certifiant notre viande comme naturelle puisque cela produit des confusions chez l'acheteur et limite la liberté commerciale de l'industrie qui peut proposer un autre produit (viande de station d'engraissement).		
				L'Uruguay a une attitude totalement passive en ce qui concerne la prise en compte des normes de qualité. Il s'agit d'une exigence extérieure sans aucun sens critique de la part de ceux qui payent les coûts et sans savoir quels en sont les bénéficiaires (ex. : traçabilité individuelle, viande naturelle, etc.).				
				L'adoption des normes de qualité et d'innocuité oblige les abattoirs à être plus professionnels, ce qui améliore la compétitivité entre ces entreprises et a des effets positifs pour le producteur.				

Tableau No 28. Résumé de la grille théorique du facteur 5

Fortement d'accord	D'accord	En désaccord	En fort désaccord
Le marché externe est très dynamique quant à ses demandes et, par conséquent, le fait de miser sur une certification nationale est un sujet stratégique à long terme, il faut donc faire très attention aux produits qui reçoivent une promotion du pays.	L'industrie considère la certification comme un moyen d'intégrer la chaîne en amont.	L'adoption des normes de qualité affecte la capacité compétitive des entreprises, car elle produit des coûts.	Les éleveurs ne participent aux programmes de certification que s'ils perçoivent une possibilité d'augmentation des prix de leurs produits, pas parce qu'ils considèrent qu'il s'agit d'une stratégie en tant que maillon de la chaîne de distribution.
L'augmentation de la demande concernant des certifications de qualité ne peut pas être discutée. Il faut les accepter ou les rejeter en bloc.	L'industrie ne signale pas de façon claire la qualité du bétail à l'éleveur. Souvent, le résultat est le même que lorsque l'éleveur envoie ses bêtes toujours vers le même abattoir.	L'État n'est pas capable de gérer le thème de la qualité et sa signalisation au sein de la chaîne.	Les seuls bénéficiaires des certifications d'innocuité et de qualité sont les certificateurs qui vendent ce type de service.
	Il existe de nombreuses idées fantaisistes par rapport à la préférence des consommateurs et à la demande de certification de qualité et d'innocuité, et par rapport au fait que ces facteurs sont ceux qui fixent les relations commerciales.	Les efforts de promotion de l'Uruguay devraient se limiter à la marque de pays "parapluie" et laisser tout le reste entre les mains du privé.	

Les éleveurs qui font partie de ce facteur expliquent 7% de la variation et représentent 3 producteurs sur 26 (11%).

Ces éleveurs croient que le marché externe est très dynamique, raison pour laquelle les critères des normes adoptées doivent être rigoureux pour le choix du pays. De plus, ils considèrent que les demandes étrangères de certifications doivent être acceptées ou refusées sans discussion (significatif pour 5%).

Ils ont également une opinion particulière de l'industrie parce qu'ils pensent que l'industrie met en place la certification pour essayer d'intégrer la chaîne en amont, mais qu'elle ne signale pas clairement la qualité du bétail à l'éleveur. Ils ont également une vision des préférences du consommateur, moteur des certifications, différente des arguments qu'ils invoquent (il y a de nombreuses idées fantaisistes sur le sujet) comme élément de fidélisation du marché.

En ce qui concerne les désaccords, ils estiment que les éleveurs participeraient à une structure de certification parce qu'ils la considèrent comme une stratégie de liaison avec l'industrie (ils ne sont pas d'accord avec l'opinion selon laquelle les éleveurs ne participent que pour des motifs économiques et non pas parce qu'il s'agit d'une stratégie d'intégration basée sur la certification). Ils ne sont pas d'accord avec le fait que les seuls bénéficiaires des certifications sont ceux qui certifient.

Le deuxième niveau de désaccord concerne l'adoption des normes de qualité et le fait qu'elles n'ont pas vraiment d'effets sur la capacité compétitive de l'entreprise (négation). Ils défendent le rôle de signalisation de la qualité de l'État (également par une négation). Finalement, ils croient que les efforts de promotion de la marque du pays doivent s'appliquer sur autre chose que la marque « parapluie », pour défendre le rôle actif de l'État (négation).

Ce type d'éleveurs est sensible à la problématique du secteur, où la capacité d'ingérence est faible