



Valeur ajoutée des protéines laitières : le point de vue des acheteurs, leurs besoins et leurs attentes

Christophe Lafougère, Guy Kientz, Gira

Forum : Valoriser les protéines et les coproduits laitiers transformés

Jeudi 9 Novembre 2023

Qualité

1- Les pré-requis

Conformité réglementaire et sanitaire
Adapté au process de fabrication et au produit fini

2- Les "plus"

Ajout de valeur aux produits finis
Réduction des coûts de production
En accord avec la démarche de développement durable de l'acheteur

Délais

2- Les "plus"

Approvisionnement sécurisé

En cette période de baisse de la production laitière, la sécurisation de l'approvisionnement devient la base!

1- Les pré-requis

Livraison la plus rapide possible

Prix

1- Les pré-requis

Prix le plus « bas » possible!

2- Les "plus"

Transparence sur les facteurs influençant les prix
Mise en pace de modèles et fFormules de prévision de prix entre fournisseur et acheteur
Flexibilité sur la durée des contrats

Qualité: les pré-requis

 Les exigences de qualité de base ne sont pas si triviales

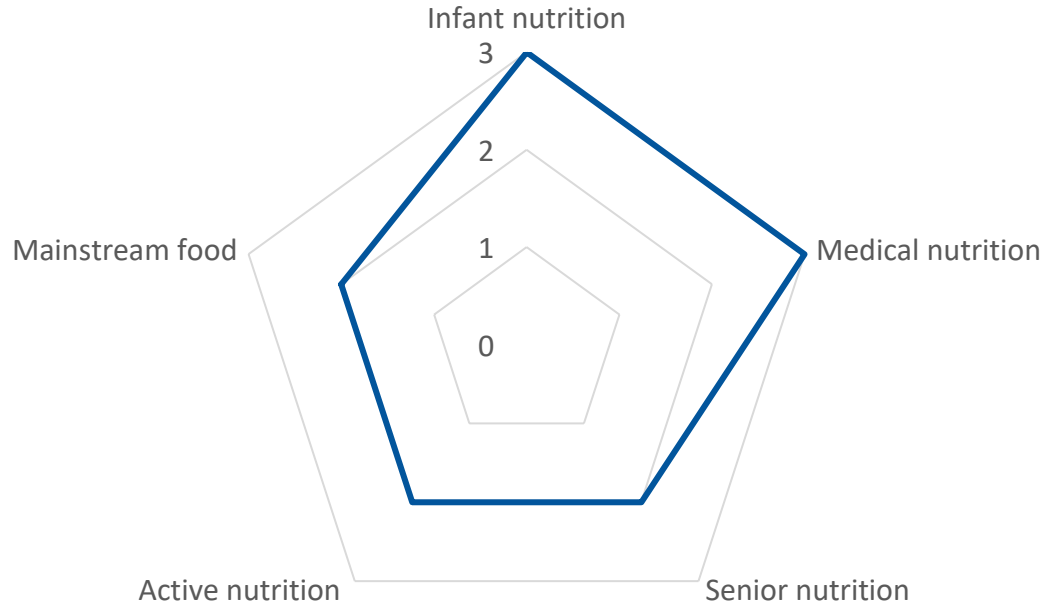


Exemple: la qualité microbiologique

Les plus fortes exigences sont en nutrition infantile et médicale

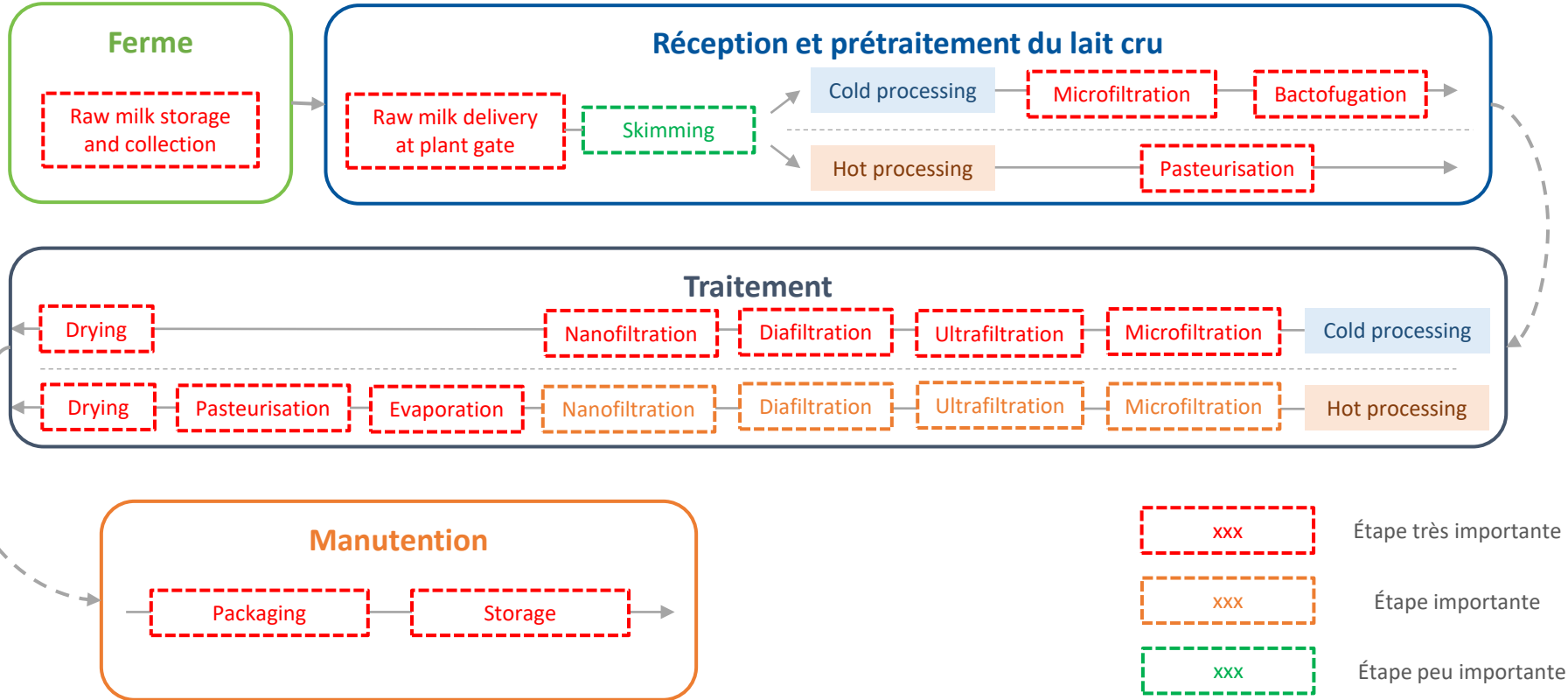


Qualité microbiologique de la poudre par segment de marché
(1= low ; 3 = strict)

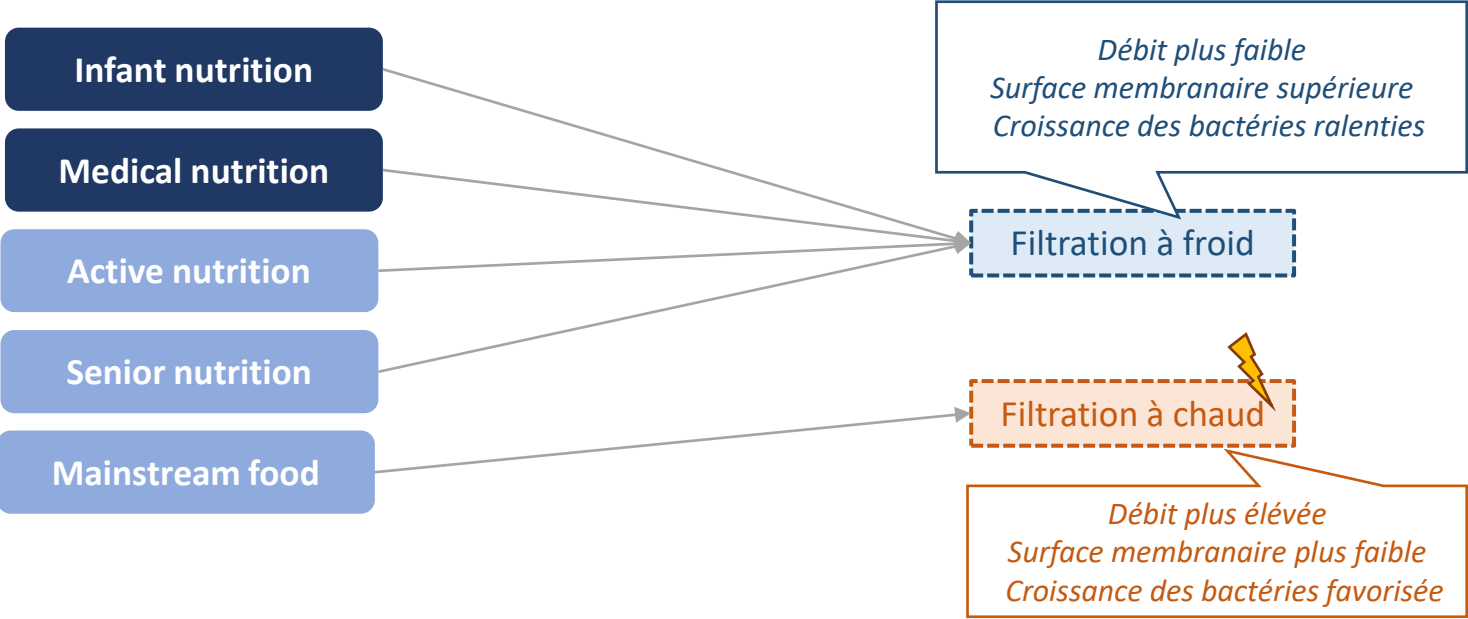




La qualité microbio: enjeu clé à chaque étape de la production!

De la ferme au stockage des produits finis



La filtration à chaud/froid dépend du secteur des produits finis



-  Strong microbiological requirements
-  Medium microbiological requirements

→ Equipment design requirement



High risk of protein denaturation

Exemple: les fonctionnalités des poudres

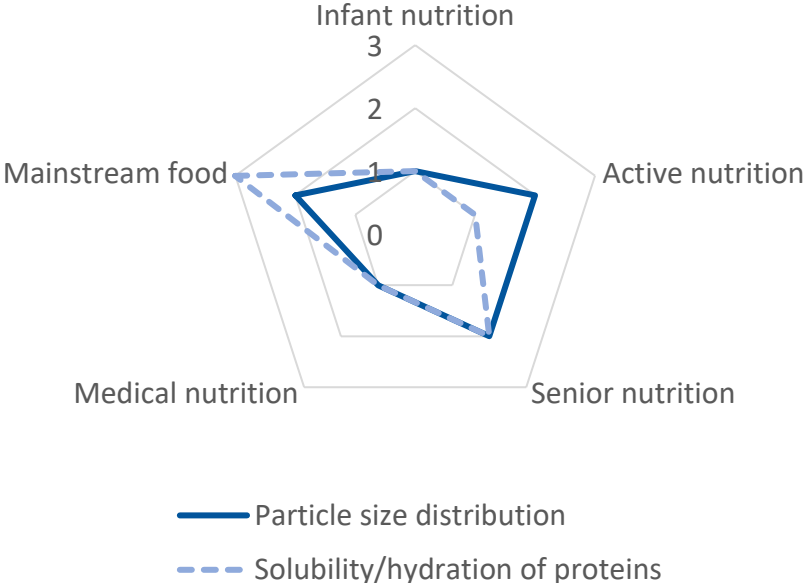
Il y a la poudre et puis il y a la poudre...



≠

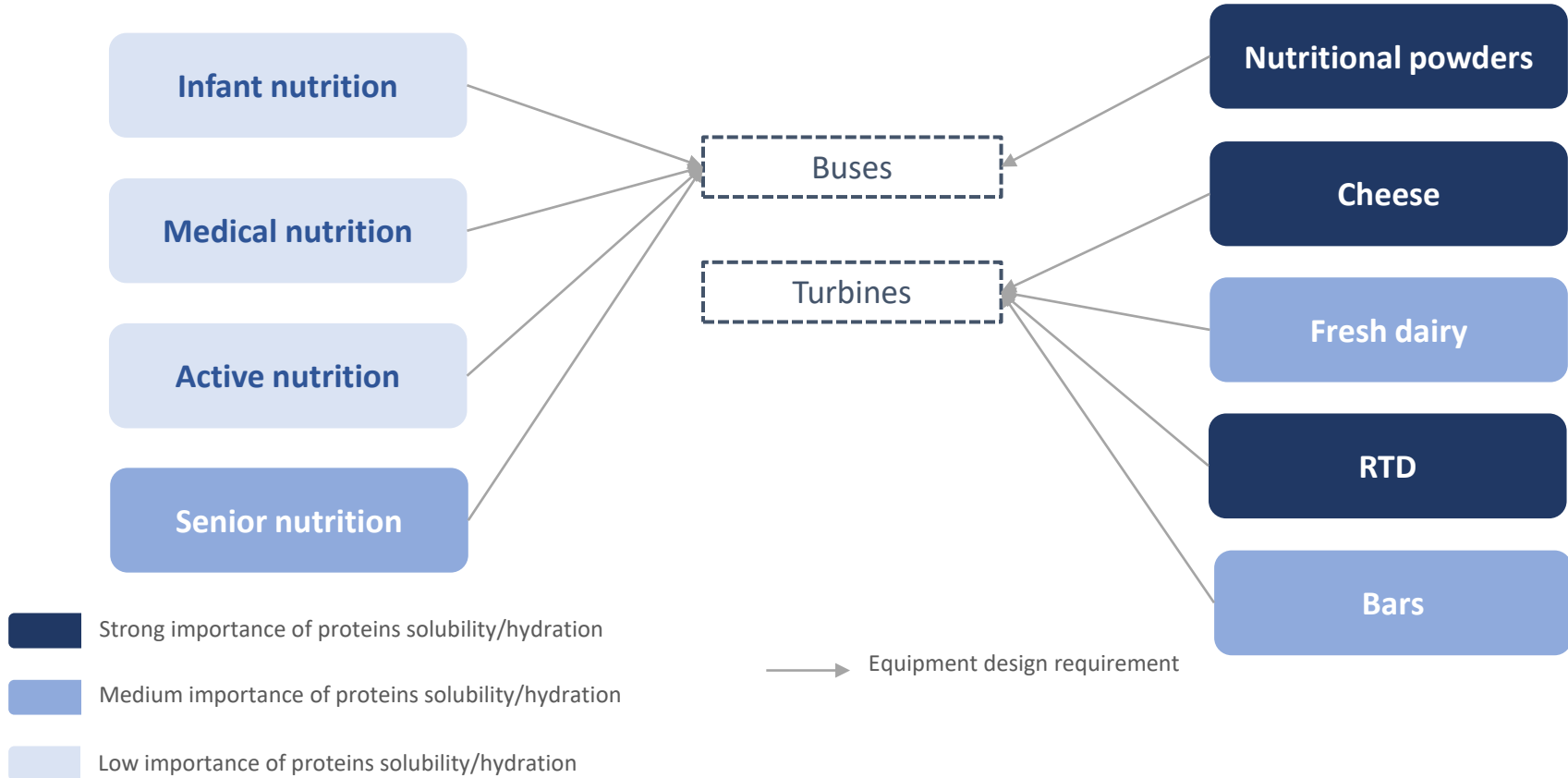


Qualité de la poudre par segment de marché (1= low importance ; 3 = strong importance)



Le type de séchage a un impact sur la solubilité et l'hydratation

Séchage par buses préféré pour une bonne solubilité et hydratation !



Qualité: les « plus »

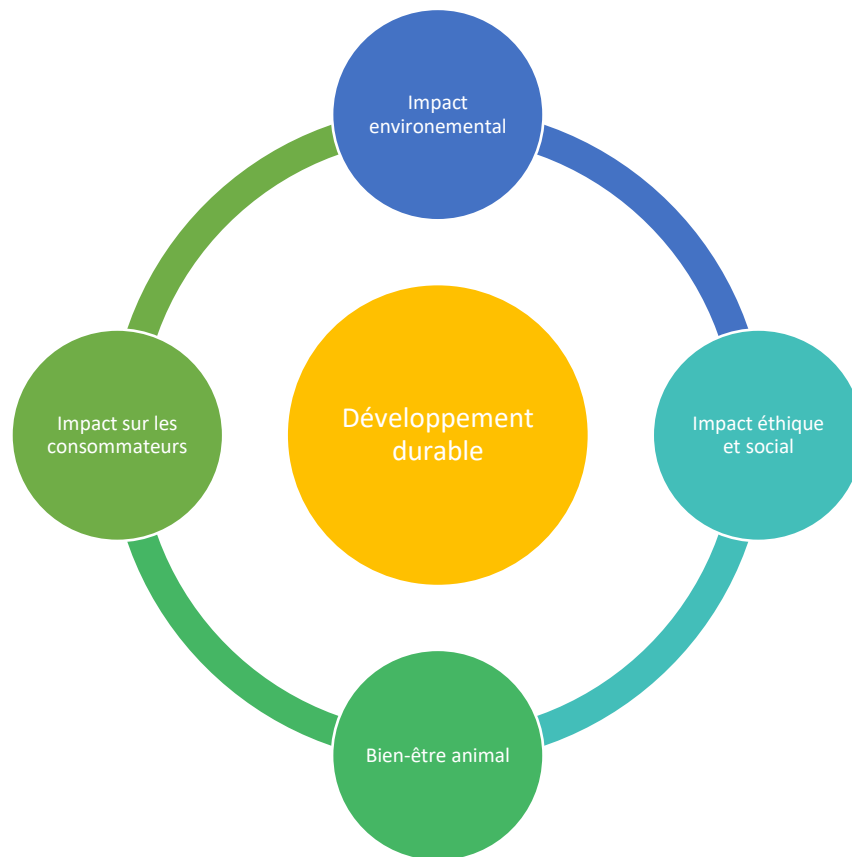
Développement durable :

Une dimension de la qualité de plus en plus importante



Le développement durable : un large champ d'applications

Pas seulement le « zéro carbone »!



Impact sur l'environnement

Approvisionnement en ingrédients issus de l'agriculture régénératrice*



Le cahier des charges environnemental des acheteurs :

- Sur la gestion et la conservation des sols
 - Protéger et développer la qualité du sol et des prairies
 - Éviter la déforestation (palm oil, soy and corn)
- Sur la gestion de l'eau
- Sur les émissions de CO₂ et de gaz à effet de serre
- NB: *L'agriculture régénératrice est, par exemple, définie par le tableau de bord de l'agriculture régénératrice de Danone



☛ Cahier des charges éthique et social des acheteurs :

- Au niveau des exploitations agricoles :
 - Optimiser la résilience et la viabilité économique des agriculteurs
 - Renforcer les moyens de subsistance des agriculteurs en soutenant des projets d'aménagement
 - Donner plus de pouvoir aux agriculteurs en s'engageant dans des relations à long terme et des programmes de gestion des prix adaptés
- Sur le respect des Droits de l'homme et pratiques sociales dans l'approvisionnement :
 - Garantir des conditions de travail équitables et sûres
 - Protection de l'enfance (exploitation des enfants prohibée)
 - Diversité et inclusion



Fair Trade
CERTIFIED™

☛ Cahier des charges des acheteurs sur le bien-être animal :

- Garantir que les animaux ne souffrent pas de:
 - Faim et soif
 - Inconfort
 - Douleur, blessure et maladie
 - Peur et stress
- Politique d'utilisation responsable des antibiotiques
- Recueillir et analyser les indicateurs clés de la santé et du bien-être animal
- Offrir une formation aux agriculteurs sur des sujets clés liés à la santé et au bien-être animal.
- Absence d'OGM dans l'alimentation.



Impact sur les consommateurs

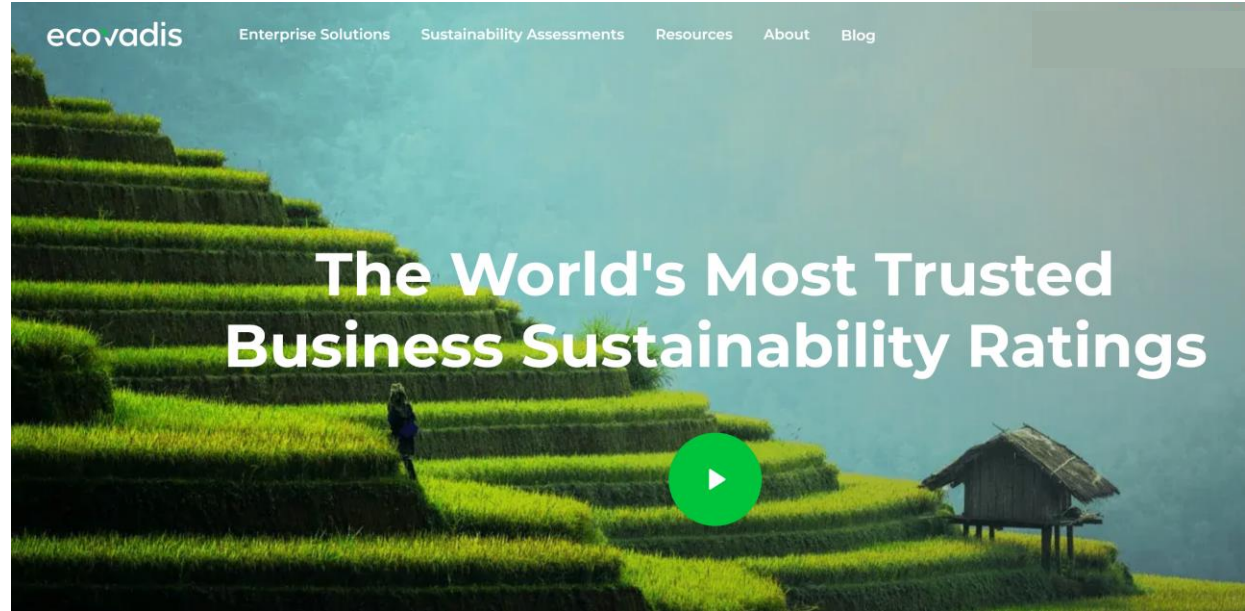
Des ingrédients qui favorisent une plus grande valeur pour les consommateurs



- Valeur nutritionnelle optimisée :
 - Au niveau de l'exploitation: Les pratiques agricoles peuvent avoir un impact sur la valeur nutritive
 - Ex: le profil nutritionnel du lait est plus élevé avec une vache nourrie à l'herbe
 - Au niveau de l'usine: Impact des technologies sur les valeurs nutritionnelles des matières premières
 - L'ultrafiltration améliore le goût et augmente le rapport protéines/lactose dans les produits laitiers
- Approvisionnement local
- Plus de naturalité : Réduire la liste des ingrédients et utiliser des ingrédients naturels
- Essayez de proposer des prix abordables aux consommateurs finaux



- La certification/évaluation des fournisseurs en ce qui concerne leurs engagements en matière de développement durable (démarche RSE)
- EcoVadis est le principal label reconnu

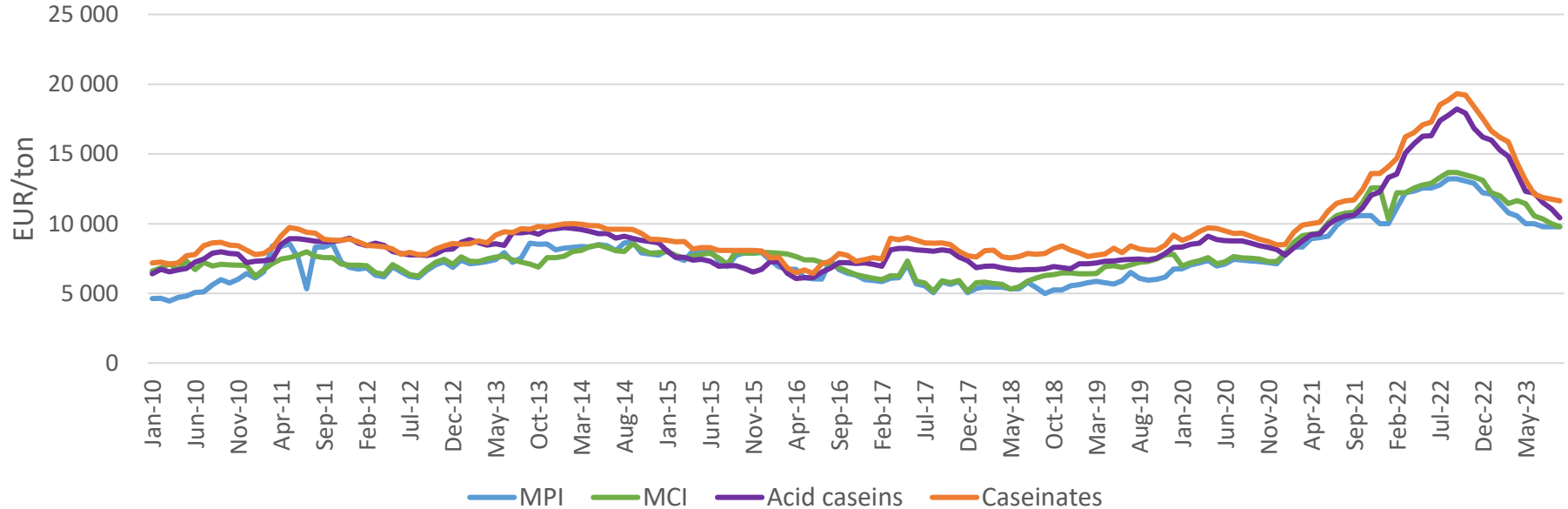


Prix : les pré-requis



Le plus gros problème pour les acheteurs est la volatilité des prix

Milk proteins prices (protein equivalent), 2010-2023



- L'écart de prix par rapport au budget doit être évité
- L'idéal pour les acheteurs est la stabilité et la possibilité d'avoir à disposition des outils de prédiction des prix !

Prix : les « Plus »



- Les acheteurs veulent comprendre les facteurs de prix :
 - Prix du lait cru : valeur protéines/matières grasses
 - Lien entre le produit principal et les co-produits
 - Transparence sur les étapes et les coûts de transformation (matières premières, énergie, main d'œuvre...)
- Les acheteurs veulent comprendre l'importance des intrants sur les primes et les marges
- Des relations basées sur le «fair business»

Les contrats à long terme sont privilégiés

Prix fixe ou prédictions de prix basées sur des formules



- Certaines entreprises sont favorables à l'élaboration de formules de prix pour construire une relation à long terme avec les fournisseurs
 - Activation de la prédiction de prix
 - Possibilité de jouer avec la durée du contrat

- Certaines entreprises ont une politique de contrats à long terme avec des prix fixes
 - Le hedging est de plus en plus employé pour sécuriser les prix

- Les relations à long terme entre acheteurs et fournisseurs permettent une meilleure anticipation du marché, basée aussi sur le partage d'informations.

Les délais : la préoccupation croissante est la sécurisation de l'approvisionnement



Une diminution de l'offre à long terme a été observée (en Europe)

Ce n'est toujours pas un problème pour les plus grands groupes, mais...



- Les acheteurs ont tendance à privilégier des relations étroites avec les fournisseurs dans leur stratégie
 - Les systèmes de gestion des prix donnent la priorité au client
 - Essayer d'être approvisionné dans des conditions « abordables » en période de forte volatilité
 - « Fair business » et des relations à long terme: les acheteurs ne remettent pas en cause les contrats de manière abusive et paient à temps, et les fournisseurs se chargent de constituer des stocks stratégiques!

- Atténuation des risques grâce à :
 - Fournisseurs multiples
 - Plusieurs sites d'approvisionnement
 - Approvisionnement en provenance de différents pays/zones géographiques

Le développement collaboratif : la prochaine étape ?

Des partenariats pour saisir les opportunités de croissance pour l'acheteur et le fournisseur : le rêve de tous les fournisseurs



- Collaboration en R&D pour développer de nouveaux ingrédients et technologies : pour ajouter de la valeur à l'ingrédient, pour aider à sécuriser l'approvisionnement
- Collaboration pour mieux comprendre la chaîne de valeur afin d'améliorer l'efficacité, de réduire le gaspillage et d'optimiser la logistique
- Collaboration sur des sujets de durabilité: augmenter les bénéfices des produits pour la santé, réduire l'empreinte carbone sur l'ensemble de la chaîne de valeur...

Conclusions:

Forces:

- Image verte du Canada
- Sur la durabilité: le bien-être animal; énergie renouvelable; disponibilité en eau...
- Coût des matières premières: Ccasses de lait; excès de protéines
- Potentiel d'augmentation de la disponibilité du lait

Points de vigilances:

- Le produit et le marché déterminent la sophistication de l'équipement de traitement et le niveau de CAPEX et d'OPEX.
- La R&D, le développement de produits et la connaissance des applications sont essentiels
- Répondre aux attentes et la mise en place de partenariats avec les clients accélèrent la mise sur le marché
- Possibilité d'exportation



Pour plus d'informations :

Christophe Lafougere, Guy Kientz
clafougere@girafood.com; gkientz@girafood.com