



*ANA HOP*

Brasserie Lefebvre:  
Etude de cas

---



## ***Agenda***

- ***Présentation de la brasserie***
- ***Contexte***
- ***Ana Hop : c'est quoi ?***
- ***Ana Hop : pourquoi ?***
- ***Ana Hop : comment ?***
- ***Ana Hop : Risques & Défis?***

# Brasserie Familiale belge depuis 1876

## Source de vos célébrations depuis 6 générations

Paul Lefebvre

Ingénieur industriel - Meurice - 2002

Responsable Prod, R&D et Env from 2002 à 2012

CEO & Co-proprétaire 2012

EBC ExTeam depuis 2014

Administrateur BB  
depuis 2018



Gardiens de la tradition et de l'indépendance,  
nous brassons des bières uniques et innovantes

17 recettes différentes  
Classiques Belges Fortes  
Classiques Belges légères  
Unplugged  
Fermentations Hautes, Basses et LowAlc



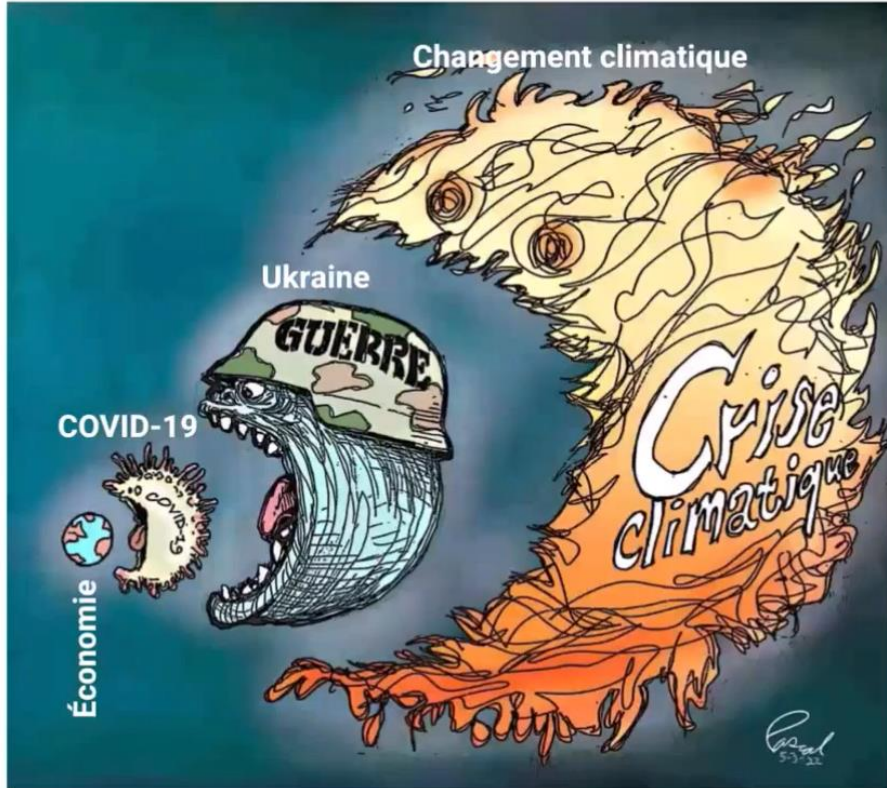
46 Collaborateurs

74 000 hL en 2022, 80% d'export



2023

# Contexte : Permacrise et Post Croissance



## GLOBAL

- + **Covid et Guerre**
- + **Crise climatique**  
OBJ : + 1,5°C (par rapport à l'ère pré-industrielle)  
=> Neutralité climatique en 2050
- + **Vieillessement de la population;**
- + **Fragilité des chaînes d'appro;**
- + **Raréfaction et accès limité ressources**

# Bières et Brasseurs Belges : tendances

		2022	2021	2022 VS 2021	2019	2022 VS 2019	2013	2022 VS 2013
				%		%		%
Vente totale de bières (Vente en Belgique (Loc + Imp) + Export)	Mhl	23324	23796	-1,98%	25183	-7,38%	19095	22,15%
PVM	E/hl	168	153,55	9,41%	149	12,75%	121,9	37,82%
Consommation Intérieur (Loc + Imp)	Mhl	6934	6452	7,47%	7035	-1,44%	8023	-13,57%
Exportations de Bières Belges	Mhl	16391	17345	-5,50%	18406	-10,95%	11073	48,03%
Exportations de Bière Belges hors EU	Mhl	2944	4288	-31,34%	5287	-44,32%	2827	4,14%
Nombre de brasseries	Unité	430	408	5,39%	340	26,47%	160	168,75%

Source : Belgian Brewers



# Autres tendances et résumé



NABLAB : 5,2% à 8% de marketshare en EU entre 2011 et 2021



NABLAB :+ 16% 2022 VS 2021 en EU  
0% 2022 VS 2021 en B (nab montent)



Offre BBW 2023 : 16 NABLAB (vs 7 en 2019)  
*Marchés matures ES, DE, NL,... vs Marché EU en développement, dont B*



Intérêt des NABLAB dans les 5 années à venir (sous conditions)



Vente de bière en Belgique et de Bière Belge à l'export



&  
Nombre de brasserie en Belgique







# Marque connue ou Innovation?

? sans alcool d'une marque connue?



Nouvelles approches commerciales  
Brand Loyalty  
Groupe cible étendu



=> Version 0,00% - investissements - processus  
complex  
=> Goût proche de l'original attendu



Quelle plus value alors?



Typée bière spéciale  
Transparence des ingrédients  
Transparence du processus  
Range ou Portfolio Loyalty



Transparence : 0,4%  $\neq$  0,00%  
=> Groupes sensibles



# Pour qui?

## Un public et un goût différent

### Profil

- Blonde
- Phénolique et houblonné (bière spéciale)
- 7,5 EBC
- 25 EBU

### Target:

- Cible 14 - 45 ans
- 1st : Local Market
- Beer lovers
- Concerné par sa santé
- Ethique
  - Carbon footprint (Eco-conception, NRJ verte, appro et distribution)
  - Packaging
  - Responsabilité sociale



# ***Pour quand?***



## **Consommateur**

- = Conduire (ou autre activités incompatible)
- = Santé
- = Autres alternatives sont peu convaincantes
- = Tournée minérale, fortes chaleurs
- ≠ Goût différent
- ≠ Un second choix, c'est un choix



## **Brasseur**

- = De la bière
- ≠ Alternative à la conso d'alcool



**UNPLUGGED**



**NEW**



**SASSY  
TASTY  
& BLOND**

**AVAILABLE NOW!**

Taste our know-how wisely

- Brasser librement, sans contrainte;
- Embarquer notre savoir faire;
- Malts locaux issus de l'agriculture régénérative;
- Houblons exotiques;
  
- 3 ème release;
- **Almost No Alcohol;**



12

# Ana Hop : Comment?

## Revue des méthodes pour produire une Nablab:

### **Fermentation stoppée ou limitée**

Mout modifié

Fermentation stoppée par cold crash ou centrifugation

Levure classique de haute ou basse (éventuellement maltotriose -)

=> Obtention d'une LAB (! Worty et Diacétyl)

### **Fermentation spécifique**

Mout léger et modifié

Fermentation naturellement faible

Levure sélectionnée (maltose -)

=> Obtention d'une NAB < 0,5%

### **Désalcoolisation**

Moût et fermentation classique

Méthode Thermique ou Membranaire

=> Obtention d'une 0,00 %

? *Intérêt à combiner*



# Brassage

- Qualité du concassage      **FOCUS !**
- Versement:      **Malt & Froment Local**
- T° d'empatage :      **>60°C**
- Cuve filtre :      **50% du versement**  
optimal OK
- Houblonnage :      **Top quality flavor hop**  
Récolte, Terroir, Variété
- F&B      **F&B**

## Fermentation

---

Souche :      Maltose      (-)      du  
commerce

Fermentation :      36 - 60 h à 20°C

ADF :      15%

Garde :      2 semaines à 2°C

Type :      Unitank



# Préparation & Conditionnement

---

- Centrifugation
- Steinie 330 ml retournable
- **Pasteurisation obligatoire = 50 min**

50 UP



## Suivi

- Evolution du goût - TTT - vieillissement
- Evolution des paramètres physico-chimique à 1/2 vie
  - 7,5           => 9,75 EBC
  - 32            => 20 EBU

# Ana Hop : Récap



## Ingrédients

Agri Régé= -2T/ha  
Orge & Malt **Local**  
E°O = 1/2 E°O Pils extra



## Technique

Fermentation  
spécifique  
**Désalco**



## Energie

Electricité **verte**  
**20% auto-production**  
Gaz - chaudière **low NOX**



## Distribution

Marché **Local**  
Vidanges  
**consignées**



## RSE

Alternative saine et  
savoureuses aux softs et  
aux boissons alcoolisées



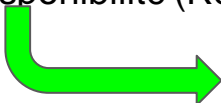


# Future Nablab : Risques

- Maîtrise technique :
  - Pasteurisation impérative
  - Contamination croisée
  - Contrôle Alc
- Transparence de la catégorie & protection des groupes à risques:
  - EX : Belgique  $\leq 0,5\%$  VS  $0,00\%$
- Lisibilité de la catégorie
  - Distinction facile des versions avec et sans alcool
- Désharmonisation réglementaire des boissons LNA
  - Niveau EU : NA  $\leq 0,5\%$ ? LA  $\leq 1,2\%$ ?
- Développement des alternatives LNA
  - Vins, boissons à base de vins & spiritueux



# Futur des NABLAB : Challenges

- Fournisseurs et Brasseurs :  
continuer la recherche sur les solutions techniques
- Créer de l'intérêt chez le consommateur :
  - => Innovation
  - => Diversité
  - => Excellence
  - => Fraîcheur
  - => Disponibilité (Retail, Horeca, Events,...)

Ouverture des opportunités d'exportations
- Augmenter les ventes en allant chercher des parts de marché ailleurs
  - Dans les autres segments de boissons
  - Chez les non consommateurs de NABLAB
- Communication massive (et chiffrée) des avantages de consommer un NABLAB



**UNPLUGGED**

**M e r c i**

**# Team Brasserie Lefebvre**

Thewys Michael - QC & R&D manager  
Kelly Naert - Marketing et Communication  
Gilles Guezou - Directeur de site

**# Team Meurice R&D**

Lauranne Rochefort - Research And Development Engineer

**# Team Brasseurs Belges**

**# Team Brewers of Europe**