

La rencontre des professionnels français. Les leaders du poulet brésilien chez Hubbard

Plusieurs responsables de groupes volailles brésiliens (Sadia, Perdigao, Aurora, Rio Minas integration avicola, Rivelli alimentos...) ont effectué un voyage professionnel d'une semaine – du 11 au 17 septembre – en France, à l'invitation du sélectionneur Hubbard. Leur périple avicole a commencé par le Space et le stand Hubbard où ils ont pu rencontrer leurs collègues brésiliens du groupe Doux Frangosul. « A ce moment-là, rapporte Olivier Behaghel, directeur Business de la firme de sélection et en charge notamment du Brésil, étaient présents sur notre stand l'équivalent de plus de 20 millions de reproductrices chair ! Soit une bonne partie du marché brésilien qui pèse à lui seul quelque 45 millions de repros, autant que l'ensemble de l'Union européenne ».

Après un week-end passé à découvrir les charmes touristiques de la Bretagne, le groupe de professionnels brésiliens a visité les installations du laboratoire LDA 22 au Zoopole de



▲ Au Space, assis de gauche à droite, Olivier Behaghel, directeur business Hubbard en charge du Brésil ; Paulo Pires, directeur commercial de la filiale brésilienne ; Rodrigo Torres du groupe Sadia et Yves Jégo, directeur R & D Hubbard. Debout, de gauche à droite, Carlos Rivelli, p-dg de Rivelli alimentos ; les D' Leocacio de la coopérative Aurora ; Joao Argenta de Perdigao ; Luiz Alberto de Rio Minas integration avicola et Stéphane Duthoit, directeur général Hubbard.

Ploufragan, celles du fabricant d'aliment Le Men dont sa ligne de traitement thermique, quelques opérations grands-paren-

tales Hubbard (via des sas vitrés). Au siège de Hubbard près de Quintin (22), ils ont pu s'entretenir avec les responsables

de la direction technique et vétérinaire du sélectionneur et s'informer des mesures de contrôle sanitaire prises par cette firme qui exporte sa génétique dans une centaine de pays.

Yves Jégo, directeur recherche et développement, leur a présenté ensuite les moyens de sélection mis en œuvre par la firme, l'évolution des différents produits génétiques Hubbard dont les lignées Yield (rendement) et Flex, adaptées au marché brésilien axé sur le coût vif optimal (croissance, IC et viabilité) et la conformation. Le groupe s'est également intéressé aux spécificités du marché européen et français, caractérisé entre autres par la place prise par les lignées mini et celles destinées au secteur alternatif.

Ce voyage intervient alors que Hubbard a mis en place ces deux dernières années une nouvelle filiale au Brésil dans l'état de Goiás non loin de Brasília, avec une ferme de GGP et GP installée sur un site de 250 hectares.

GLB