

HUBBARD



À LA UNE

HUBBARD prend un Nouvel Envol

Le 15 février 2018 marque le changement d'actionnaire pour Hubbard, quittant le Groupe Grimaud pour rejoindre le Groupe Aviagen. La société Hubbard conserve sa propre identité et demeure totalement indépendante au sein du Groupe Aviagen, avec ses propres équipes de Recherche et Développement (R&D), ses propres équipes commerciales, services support et administratifs. Le siège de la société demeure en France.

Avant ce changement d'actionnaire, la société Hubbard a traversé des moments très difficiles. Les restructurations opérationnelles et stratégiques nécessaires résultant de la transition ne devraient être complètement achevées qu'en fin d'année 2019.

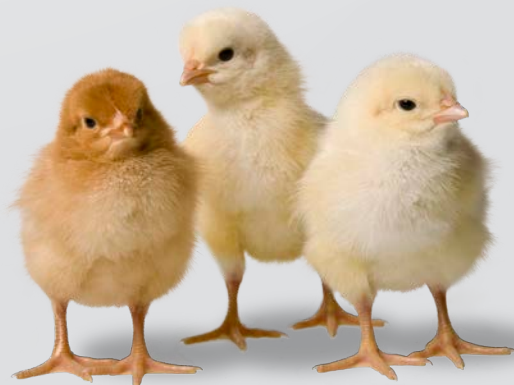
Le bénéfice immédiat pour Hubbard est la mise à disposition par le Groupe Aviagen de ressources humaines et financières très significatives, en particulier dans la R&D. Notre objectif principal est très clairement l'accélération des progrès génétiques sur plusieurs critères déterminants, notamment l'indice de consommation, le rendement viande et la robustesse.

Au cours l'année écoulée, c'est avec une très grande volonté que nous avons opéré les changements nécessaires pour assurer les succès futurs de nos clients, et assurer l'avenir de notre société et de nos employés. Le résultat final de nos efforts doit conduire à la fourniture de produits

et de services toujours améliorés, répondant aux besoins des différents marchés mondiaux. Aujourd'hui, et demain davantage encore, nous réitérons avec fierté notre objectif principal : "Hubbard : Votre Choix, Notre Engagement"!

Régulièrement, nous vous tiendrons informés des nouveaux développements et investissements.

Au nom de toute l'Équipe Hubbard, je souhaite à tous nos clients et partenaires commerciaux un avenir prospère et serein.



EN BREF

Réservez votre date !

3^{ÈME} FORUM HUBBARD PREMIUM
20-22 MAI 2019 - BARCELONE

Uniquement sur invitation ! Les informations seront transmises par les Responsables Commerciaux Hubbard.



Ne ratez aucune information !

Inscrivez-vous pour recevoir la Newsletter Electronique Hubbard sur le site internet, ou en flashant ce code :



EN BREF



Hubbard
vous donne rendez-vous :

23 - 27 avril 2019
Pamed - Hammamet - Tunisie

28 - 30 mai 2019
Meat and Poultry Industry - Moscou - Russie

10 - 13 septembre 2019
SPACE - Rennes - France

10 - 13 octobre 2019
SIMA-SIPSA - Alger - Algérie

Pakistan :
GPP participe avec succès au dernier
salon IPEX



Grand Parent Poultry (GPP), Distributeur historique de Hubbard au Pakistan, a accueilli de nombreux visiteurs sur son impressionnant stand lors du dernier IPEX (Exposition Internationale Avicole), qui s'est tenu à Lahore du 26 au 29 septembre dernier. Pas moins de 175 entreprises locales et 46 entreprises étrangères ont exposé, faisant de cet événement un succès croissant et une date importante pour la filière. L'équipe Hubbard a profité de cette occasion pour échanger avec les nombreux visiteurs, mais aussi pour participer au séminaire organisé par GPP la veille du salon.

DOSSIER HUBBARD

DEUX POINTS-CLÉS DE LA PRÉPARATION D'UNE POULETTE JA PREMIUM

Atteindre un bon niveau d'homogénéité n'est pas le plus grand défi de la phase d'élevage des souches Premium. En effet, le temps de consommation assez long permet de dépasser 85% d'homogénéité dès le jeune âge pour perdurer pendant toute la période d'élevage.

Les priorités de la phase d'élevage sont liées à la précocité sexuelle naturelle des poules JA. En effet, si la poulette rentre en ponte précocement, elle n'est pas capable d'ingérer la quantité d'aliment nécessaire pour soutenir son effort de ponte. Cela se traduit par un risque de développement de couveuses et de chute de ponte après pic, ainsi qu'un poids d'œuf réduit pendant plusieurs semaines.

L'objectif est donc à la fois de former une **bonne carcasse** dans les premières semaines, puis entraîner les poulettes à consommer de **grandes quantités d'aliment** et enfin **adapter le programme lumineux** pour retarder l'entrée en ponte. On évitera également toute stimulation nutritionnelle entre 16 semaines et 5% de ponte.

De ce fait, les priorités de la phase d'élevage peuvent être classées en deux points :

1. Développement de l'appétit des poulettes

Atteinte des objectifs de poids durant les 10 premières semaines

Des techniques d'élevage peuvent être mises en place dès l'arrivée des poussins afin de stimuler la consommation d'aliment et favoriser ainsi la prise de poids dès les premiers jours de vie.

- L'utilisation d'un programme lumineux cyclique jusqu'à l'âge de 3-4 semaines (exemple entre J0 et J7 : cycle de 2h30 de lumière et 30min nuit ; à ajuster en fonction du comportement du lot) stimule l'activité des animaux et donc la prise alimentaire.

- L'utilisation d'un aliment Prédémarrage durant les 4-5 premières semaines de vie (2850 Kcal/kg et 19% Protéines Brutes) favorise aussi la prise de poids dès les premières semaines de vie. Par la suite, l'aliment Démarrage (2750 Kcal/kg et 18-19% Protéines Brutes) peut être utilisé jusqu'à 8 semaines d'âge en fonction du poids des animaux.

Aliment et technique d'alimentation

L'appétit des souches Premium se rapproche plus de celui des poules pondeuses plutôt que des poules reproductrices conventionnelles. Le

temps de consommation peut dépasser facilement 4 heures en poussinière. Cela nécessite donc une bonne présentation de l'aliment notamment pour la miette Démarrage (absence de particules fines).

- Le développement du jabot de la poulette est la principale clé pour avoir un bon appétit en phase de production, notamment, lors de la montée en ponte. L'utilisation d'un programme alimentaire 5/7 dès la 6^{ème} semaine de vie (à ajuster en fonction de la vitesse de consommation et sous réserve de la législation en vigueur) est capitale pour augmenter la capacité d'ingestion de la poulette.

- De plus, le passage à un aliment Croissance Plus dilué en énergie (2650 Kcal/Kg) permet de monter en quantité d'aliment et garder ainsi l'appétit physiologique des animaux. La réduction de 100 Kcal/Kg entre l'aliment Démarrage et l'aliment Croissance (vers 8-9 semaines) permet d'augmenter l'aliment de 3 grammes (dans le cas d'une ration de 55g) pour avoir le même ingéré calorique.

- Pour que cette transition soit réussie, le développement de la carcasse doit être démarré dès les 4 premières semaines de vie (poids à jeun dans le standard).

2. Gestion de la précocité de ponte en poussinière (avant 154 jours)

À partir de 11 semaines d'âge, le contrôle de la croissance doit être renforcé pour maîtriser au mieux le développement physiologique des femelles et ainsi minimiser la stimulation de la maturité sexuelle des poulettes par le poids.

En appui du profil de croissance, il existe également des techniques pour maîtriser l'âge de l'entrée en ponte des poulettes :

- L'utilisation d'un **programme dégressif lent** pour les femelles uniquement (voir exemples dans les tableaux ci-dessous) nous permet de retarder le début du développement sexuel de la poulette.

- L'utilisation de l'**aliment Pré-Ponte** uniquement après le transfert (vers 20 semaines) et jusqu'à 1% ponte.

- L'application d'une **faible stimulation lumineuse** (+1H/sem) après 154j. L'intensité lumineuse sera à ajuster en fonction du comportement du lot tout en gardant un seuil minimal de 60 lux. •

Exemple pour la femelle Hubbard JA57

Âge (jours)	Durée de lumière (h)	Intensité lumineuse (lux)
0	24	60
1	22	60
2	22	60
3	20	À ajuster en fonction du comportement et de la prise de poids
4	20	
5	18	
6	18	
7	17	
8	17	
9	17	
10-14	16h30	
15-28	16	
29-35	15h30	
36-42	15	5-10
43-49	14h30	5-10
50-56	14	5-10
57-63	13h30	5-10
64-70	13	5-10
71-77	12h30	5-10
78-84	12	5-10

Exemple pour la femelle Hubbard JA87

Âge (jours)	Durée de lumière (h)	Intensité lumineuse (lux)
0	24	60
1	22	60
2	22	60
3	20	À ajuster en fonction du comportement et de la prise de poids
4	20	
5	18	
6	18	
7	17	
8	17	
9	17	
10-14	16	
15-28	15h30	
29-35	15	
36-42	14	5-10
43-49	13	5-10
50-56	12	5-10
57-63	11	5-10
64-70	10	5-10

DU COTÉ DE NOS CLIENTS

Norvège : le Prix de l'Acte Responsable récompense l'introduction de la souche Hubbard Premium



Merete Forseth (gauche) récipiendaire du Prix

Merete Forseth, Responsable Vétérinaire et Bien-Être animal chez Norsk Kylling - Hugaas Rugeri, a reçu fin août 2018 le prix « REMA 1000 Responsibility Award ». Ce prix est décerné aux personnes impliquées dans les activités de REMA 1000 qui se sont démarquées par un effort particulier mené en faveur de la société, de l'environnement, ou du bien-être animal.

Merete Forseth a reçu cette récompense pour avoir choisi et mené à bien l'introduction des produits Hubbard Premium Reproducteurs et Poulets de chair (JA787) chez Norsk Kylling et REMA 1000. Selon le jury, Hubbard est considérée à ce jour comme le choix le plus responsable mis en œuvre chez REMA 1000.

Norsk Kylling est un intégrateur producteur de poulets de chair basé à Støren en Norvège et fait partie du groupe REMA 1000 (franchise de supermarchés) depuis 2012. De grandes ambitions animent l'entreprise en terme de croissance et de développement. Elle place la sécurité alimentaire, le bien-être animal, le bien-être des employés et le respect de l'environnement au cœur de ses priorités.

En recherchant la souche convenant le mieux à ses objectifs, Norsk Kylling a décidé en 2017 d'introduire progressivement les produits Premium Hubbard JA787. En novembre 2018, l'intégrateur avait déjà remplacé 100% de sa production initialement en volailles conventionnelles par les produits Hubbard Premium maintenant distribués dans tous les supermarchés REMA 1000 en Norvège.

Les producteurs et membres de Norsk Kylling sont aujourd'hui vraiment très fiers de la nouvelle souche de poulets qu'ils ont contribué à introduire sur le marché norvégien. •

Vietnam : DABACO se développe sur le marché Premium

DABACO, l'une des plus grandes intégrations du Vietnam, va bientôt connaître une forte montée en puissance de sa capacité de production. Le nouveau site très bientôt opérationnel basé dans le sud du pays va permettre en effet, d'atteindre un volume total de production de près de 250 000 reproducteurs.

Pour le marché Premium, DABACO utilise une femelle reproductrice récessive de sorte que le phénotype du mâle reproducteur soit transmis à la descendance. DABACO a choisi la femelle Hubbard JA57Ki, récessive sur la couleur et très productive. À 64 semaines, la femelle produit environ 211 œufs à couver par poule départ avec un poids moyen de 54 grammes et un poids vif final de 2,2 kg.

Les mâles reproducteurs utilisés par DABACO sont issus d'une souche domestique, sélectionnée spécifiquement pour sa robustesse et les préférences locales.

Les animaux issus de ce croisement offrent pour les femelles un poids de 1,8 à 2,0 kg en 100 jours, et pour les mâles un poids pouvant atteindre 2,5 à 2,8 kg. •



Canada : Ingenious AG Investments choisit les produits Hubbard Premium

En 2017, Ingenious Ag Investments a observé sur le marché canadien de la volaille, l'émergence d'une demande croissante de produits de meilleure « valeur ajoutée » tels que les produits biologiques et sans antibiotiques (ABF – Antibiotic-free). La filière devait répondre aux préoccupations des consommateurs en matière de santé, d'environnement, de bien-être animal, de goût et de qualité.

Après avoir testé les produits Premium Hubbard, Ingenious Ag Investments a constaté que les coûts de production et le niveau de qualité de ces poulets Premium Hubbard se situaient entre ABF et les marchés biologiques, qui représentent actuellement 2% du marché, soit 10 millions de poulets par an.

Les épicerie fines et les points de ventes de produits haut de gamme cherchant à fournir ce type de produit "Tradition" qualitatif est la première cible de Ingenious Ag Investments, viennent ensuite les marchés en vif et lieux de vente directe de produits fermiers.

Le premier lot de reproducteurs Hubbard Premium a été placé en juillet 2018, et 2019 devrait voir une accélération des mises en place. Ingenious Ag Investments poursuit aussi les tests avec différentes autres souches Hubbard Premium afin de répondre à d'autres marchés ciblés.

Hubbard se réjouit de la belle croissance annoncée d'Ingenious sur le marché canadien. •

Japon : nouvelle organisation pour la "Japan Premium Chicken Association"

La "Japan Premium Association" (J.P.A.) a tenu sa première assemblée générale début octobre 2018 à Miel Parque, à Kyoto, au Japon. L'événement a été un franc succès, réunissant 30 dirigeants de 13 des plus grandes entreprises du marché japonais premium Akadori*.



L'association J.P.A. a récemment été créée afin d'élargir le marché premium et sa reconnaissance auprès des clients, de la distribution et des restaurants japonais. Elle est fondée sur la précédente et bien connue association "Japan Hubbard Color", qui était davantage une plate-forme d'échanges de bonnes pratiques pour les utilisateurs des reproducteurs Hubbard Premium au Japon au cours des 30 dernières années.

Outre les clients PS Hubbard Premium et les anciens membres de l'association "Japan Hubbard Color", plusieurs nouveaux clients commercialisant les poulets Hubbard Premium ont rejoint l'association J.P.A. nouvellement constituée. Au cours de cette première Assemblée Générale, l'association a décidé de son logo et du dépôt de sa marque, et a également créé un "Comité d'experts" chargé de promouvoir et de renforcer la qualité supérieure des poulets Premium ou Akadori* sur le marché.

David Fyfe (Directeur Commercial Global Hubbard), Frédéric Fagnoul (Directeur R&D Hubbard) et Yann Thoueille (Directeur Technique Asie Hubbard) ont participé à cette première Assemblée Générale. Au cours des 3 séances matinales, ils ont partagé plusieurs présentations et mises à jour sur différents aspects clés des produits Hubbard Premium, tels que les récents développements remarquables de la R&D Hubbard Premium et une analyse des performances des Reproducteurs et des poulets de chair Hubbard Premium. •

* Akadori: poulet de qualité supérieure en japonais, désignation générale des poulets premium.

EN BREF



HUBBARD LLC partenaire du National Poultry Congress au Panama



ANAVIP
Asociación Nacional de Avicultores de Panamá

Hubbard a participé au XXI^e Congrès de l'Élevage en fin d'année dernière, au Panama. Il s'agit de l'événement annuel majeur de l'industrie avicole dans le pays, organisé par l'Association panaméenne de la filière, l' ANAVIP. Mark Barnes (Directeur Général Hubbard LLC) et Arnoldo Ruiz (Responsable Commercial et Technique Régional Hubbard) ont ainsi pu rencontrer les nombreux visiteurs nationaux et internationaux qui reconnaissent largement les performances des mâles reproducteurs Hubbard et de la gamme Hubbard Premium. Par ailleurs, le changement d'actionnaire de la société Hubbard a véritablement renforcé le sentiment de sécurité et l'optimisme de la filière quant à l'avenir de Hubbard dans la région.

LA FILIÈRE AVICOLE DU BANGLADESH EXAMINE UN PLAN D' ACTIONS CONTRE LA LPAI



Le Conseil Central des Industries Avicoles du Bangladesh (BPICC) a organisé le 25 septembre 2018 un séminaire intitulé "L'influenza aviaire faiblement pathogène (H9N2) : une pathologie mondiale et les outils de prévention", organisé au Radisson Blu Water Garden Hotel de Dacca. Des experts mondiaux ont été invités afin de livrer leurs avis et échangés avec les professionnels de la filière. Le Dr Olivier Léon, Directeur des Services Vétérinaires de Hubbard, a donné une présentation détaillée très suivie sur les outils de biosécurité et ses recommandations auprès d'un public attentif.

La reconquête des marchés conventionnels en Afrique

Depuis maintenant 2 ans, Hubbard confirme sa reconquête des marchés de poulets conventionnels en Afrique grâce à sa génétique poulet lourd et conformé. Après sa success-story en Asie et notamment en Chine où Hubbard poursuit sa forte progression, le poulet lourd Hubbard ne cesse d'enthousiasmer par ses performances. Le programme de sélection Hubbard, enrichi par l'utilisation d'outils issus des nouvelles technologies, a permis un progrès spectaculaire désormais visible sur le terrain.

Florian Allègre, Responsable Commercial Régional Hubbard, a dirigé plusieurs séminaires en Côte d'Ivoire, Algérie et Tunisie. Ces événements ont rassemblé de nombreux clients, professionnels de l'aviculture et éleveurs Hubbard qui ont montré un vif intérêt pour les performances des produits Conventionnels Hubbard, actuellement observées sur le terrain.



En Côte d'Ivoire, Hubbard a présenté le nouveau produit conventionnel lors des Journées Nationales Avicoles (JNA) organisées par l'interprofession. Un public averti y a découvert une souche dotée d'une grande capacité d'adaptation et de productivité en zone tropicale, grâce à sa sélection aux Etats-Unis sur des bases d'aliment maïs-soja.



En Algérie, lors de la 14^e édition du SIPSA et sous les couleurs de son Distributeur GP historique, Hubbard a pu confirmer sa position de challenger sur un marché de 6 millions de reproductrices. La nouvelle génétique Hubbard est en effet un produit parfaitement adapté aux conditions régionales qui exigent un poulet lourd et très conformé.

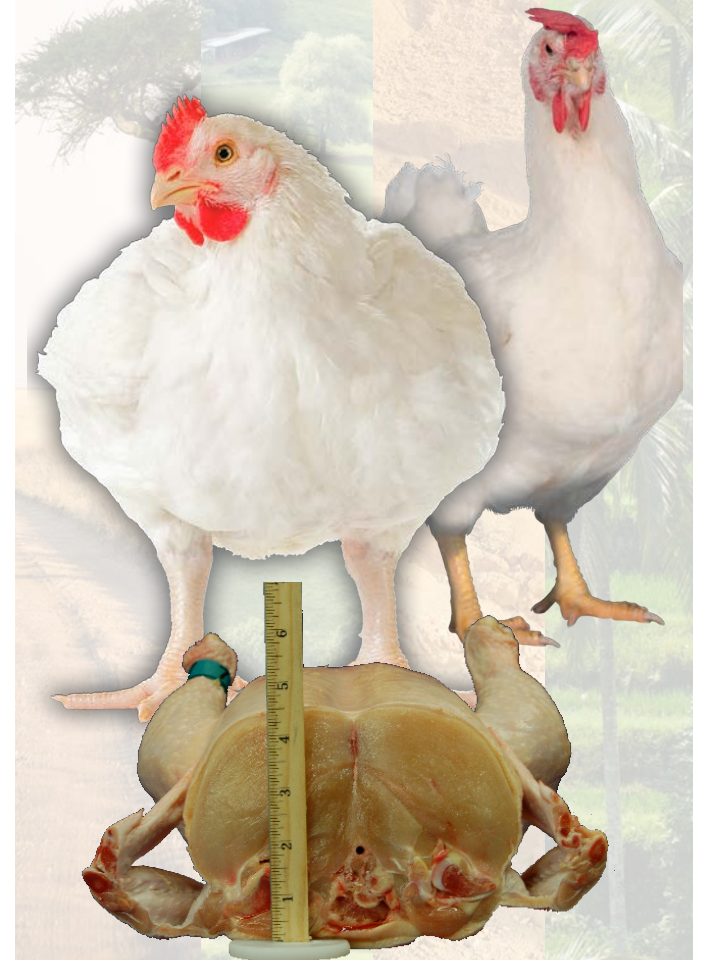


Enfin en Tunisie, Hubbard a clairement affiché ses ambitions de développement en invitant les éleveurs et les spécialistes de la filière à une série de séminaires autour de la souche. Les professionnels ont pu constater que plusieurs lots dépassent le standard de 148 poussins/poule MEP à 64 semaines. De même, les performances en vif se démarquent de la concurrence par de meilleures croissances et de meilleurs indices de consommation.



LE POULET DE CHAIR HUBBARD CONVENTIONNEL

Résistance aux stress
Croissance rapide
Conformation maximale



www.hubbardbreeders.com

"Une équipe de spécialistes dédiés, au service de la génétique la plus performante sélectionnée dans les meilleures conditions, voici la formule du succès de Hubbard." Bruno Briand, Directeur Commercial EMOA Hubbard, confirme également que la progression des performances va encore s'accélérer très rapidement dans les deux années qui suivent grâce à l'utilisation de nouvelles technologies comme la RFID ou le (CT) Scanner. L'objectif de proposer un produit parfaitement adapté aux besoins du marché africain étant déjà atteint, Hubbard termine l'année 2018 avec sérénité et confiance, et poursuit avec détermination ses efforts et objectifs pour 2019. •

GAMME CONVENTIONNELLE



www.hubbardbreeders.com

VOTRE CHOIX
UN POULET ADAPTÉ
À VOS CONDITIONS

NOTRE ENGAGEMENT
UNE GÉNÉTIQUE TESTÉE
SUR TOUS LES TERRAINS



DES POULETS ROBUSTES
SOUS TOUTES
LES LATITUDES

Moyen-Orient : nouvel envol des produits Hubbard Conventionnels

Au cours du dernier trimestre 2018, Hubbard et ses distributeurs en Égypte et au Pakistan ont organisé avec succès deux séminaires techniques pour partager les dernières avancées génétiques et les résultats terrain des produits Hubbard Conventionnels.



Égypte - Le groupe Misr Poultry a organisé la première édition du Séminaire Technique Hubbard Conventionnel au Caire, réunissant plus de 50 des principaux opérateurs PS de poulets de chair du marché. Malgré les conditions locales difficiles, le dernier produit Conventionnel de Hubbard a validé des performances remarquables sur le terrain, avec une robustesse et une productivité excellentes, tant au niveau des reproducteurs (PS) que des poulets de chair. Fort des réactions très positives de nombreux clients, le Dr Mostafa Abd-Alazeez (PDG de Misr Poultry Group) est très confiant dans le développement futur des produits Hubbard Conventionnels et dans sa capacité à reconquérir le marché. Nul doute que l'attention sur ce produit se fera encore plus pressante sur les mois à venir.

Pakistan - Grandparents Poultry (GPP), le Distributeur historique de Hubbard au Pakistan, a également organisé un Séminaire Technique à Lahore, Pakistan, la veille de l'Exposition Internationale Avicole (IPEX). Une équipe de 5 experts Hubbard venus d'Europe a rencontré et échangé avec environ 200 participants de différents segments de la filière avicole pakistanaise : des dirigeants d'intégration ou des éleveurs de reproducteurs ou de poulets de chair, des responsables de ferme et des vétérinaires. Le Dr Mustafa Kamal (Directeur Général de GPP) a rappelé le niveau d'exigence qualitative élevé tant pour les produits que pour les services fournis par Hubbard et GPP au cours des trois dernières décennies, soit 30 années de collaboration fructueuse entre Hubbard et GPP.

Ici de droite à gauche : M. Abdul Basit, Président de Big Bird Group of Companies, et l'invité d'Honneur Dr. Muhammad Aslam offrant une plaque à M. David Fyfe, Directeur Commercial Global Hubbard, qui a, sur sa gauche, le Dr Mohammad Mustafa Kamal Directeur Général de Big Bird Foods (Pvt) Ltd, et Directeur de All Group Companies. •



CONTACTS

AMÉRIQUES - HUBBARD LLC

1070 Main street
Pikeville, TN 37367 - U.S.A.
Tel. +1 (423) 447-6224
Fax. +1 (423) 447-6661
contact.americas@hubbardbreeders.com

E.M.O.A. / BRÉSIL - HUBBARD S.A.S.

Mauguérand
22800 Le Foeil - Quintin - FRANCE
Tel. +33.2.96.79.63.70
Fax. +33.2.96.74.04.71
contact.emea@hubbardbreeders.com

ASIE - HUBBARD S.A.S.

Mauguérand
22800 Le Foeil - Quintin - FRANCE
Tel. +33.2.96.79.63.70
Fax. +33.2.96.74.04.71
contact.asia@hubbardbreeders.com



DES SOURIRES ET DES HOMMES



Rencontre avec : Jean Le Bec Responsable Commercial France et Afrique de l'Est

Ingénieur Agronome de formation, Jean Lebec a rejoint Hubbard en 2015 dans le cadre d'une mission VIE, et devient chargé de développement commercial sur l'Afrique de l'Est.

Fort d'une expérience réussie, Jean se voit confier en 2018 le développement commercial sur la France, un marché en pleine restructuration et qui demeure très exigeant. Parallèlement, Jean conserve une très grande attention sur la poursuite du travail effectué auprès des opérateurs d'Afrique de l'Est, en relation avec le Distributeur Hubbard sur l'île Maurice et la nouvelle recrue VIE, Madame Laure Marie-Noël, qui a pris la suite sur la zone. •