

OLIVIER ROCHARD, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE HUBBARD

« Hubbard investit fortement dans sa R & D »

Le sélectionneur français de poulets revendique la place de numéro un du marché mondial du poulet coloré et continue à développer ses positions sur ceux du poulet standard.

■ Que représente Hubbard ?

Olivier Rochard - « Nous sommes 750 personnes avec des unités de recherche-développement et de production réparties entre la France, les USA, le Brésil, et la Pologne. Nous fournissons des reproducteurs sélectionnés dans quatre-vingt pays, aussi bien pour les marchés de poulets colorés (que nous appelons aussi *premium*) que pour ceux conventionnels à croissance rapide (80 % des ventes). Nous sommes leaders mondiaux du segment *premium* avec 75 % de part des marchés accessibles à la génétique. »

■ Quelle est votre présence en France ?

O. R. - « Plus d'un poussin sur deux en France est issu de notre génétique. Nous sommes très présents sur les marchés label rouge, certifié, *premium*, et également le fournisseur du marché du poulet export. Nous développons nos ventes et une collaboration avec des clients positionnés sur le marché du poulet standard. »

■ Quelles sont vos forces ?

O. R. - « Disposer d'un pool génétique riche et varié pour les marchés conventionnels et *premium*, permettant de répondre à tous les segments du marché. Nous sommes reconnus pour nos produits ayant la meilleure efficacité alimentaire. Depuis 2013, nous communiquons sur le « *less feed, more meat* », qui traduit l'aptitude de nos poulets à produire plus de viande de qualité au meilleur coût alimentaire. Nous avons accumulé quatre-vingt quinze

ans de savoir-faire avec des équipes multiculturelles et multidisciplinaires qui ont vraiment l'amour du maillot. Nous accompagnons nos clients du monde entier avec de l'expertise technique sur les GP, parentales, broilers, couvoirs, du conseil (vétérinaire, contrôle qualité, nutrition) et même de l'accompagnement marketing. Une de nos forces principales est d'assurer une qualité des produits aussi bien sanitaire qu'organoleptique, partout dans le monde. »

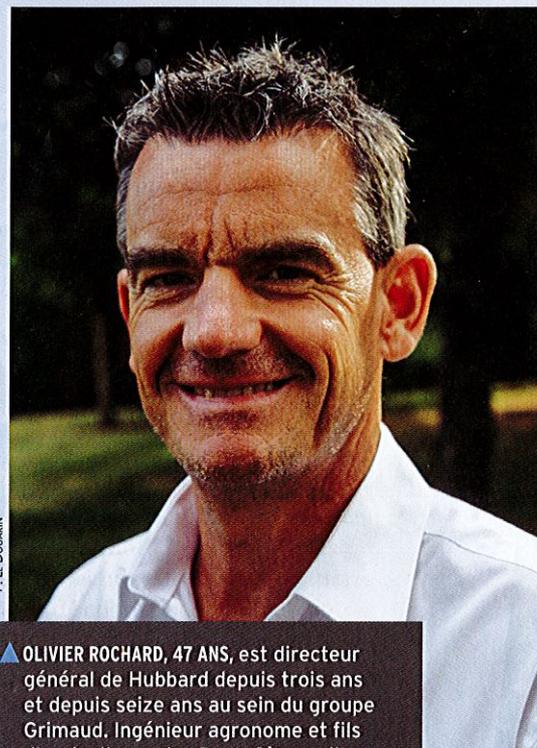
■ Et vos faiblesses ?

O. R. - « Nous estimons que la part du marché mondial qui priorise le rendement filet est de l'ordre de 30 %. Nous sommes moins présents sur ce marché que nous le souhaiterions. Ce critère, éliminatoire pour certains clients, devient néanmoins un avantage là où le prix pour les pattes ou les ailes sont équivalents au filet, voire plus élevés. Tests à l'appui, nous sommes aussi performants, voire meilleurs

que nos concurrents sur les critères recherchés par ces marchés. Cependant, pour pénétrer un nouveau pays, il faut quelquefois du temps pour nous faire connaître et découvrir nos produits et pour trouver la bonne clé d'entrée. »

■ Pourquoi Hubbard est moins présent sur le conventionnel en France ?

O. R. - « Parce que les opérateurs se focalisent sur le rendement filet, même si tous les poulets ne sont pas désossés. Ceci compte dans un pays où notre avantage en rendement cuisson est mal valorisé. Nous travaillons avec les opérateurs



P. LE DOUARIN

▲ **OLIVIER ROCHARD, 47 ANS**, est directeur général de Hubbard depuis trois ans et depuis seize ans au sein du groupe Grimaud. Ingénieur agronome et fils d'agriculteurs des Deux-Sèvres, il a débuté comme technicien de palmipèdes gras en Bretagne.

français pour mettre en adéquation nos produits avec les attentes du marché. »

■ Quelles sont les évolutions génétiques à attendre ?

O. R. - « Après l'intégration par le groupe Grimaud, Hubbard est désormais en plein développement. Nous continuons à investir dans les équipes, leur formation, dans de nouvelles installations avec notre centre de produits *premium* et dans l'Yonne, avec les toutes dernières technologies d'élevage. Notre budget R & D est passé de 12 à 14 % et nous irons dès que possible à 16 % de notre chiffre d'affaires. Nous comptons bien progresser fortement sur le rendement filet, tout en conservant les qualités de reproduction et de rusticité. Nous souhaiterions aussi faire redécouvrir les avantages de nos produits avec leur très bas niveau de pododermatites en poulet standard. » ■

Propos recueillis par Pascal Le Douarin

Retrouvez l'interview complète sur www.reussir-aviculture.com à partir du 27 juillet.