



Hubbard

YOUR CHOICE, OUR COMMITMENT

Edito

Chers lecteurs, clients et partenaires

Merci de nous rejoindre une nouvelle fois pour prendre connaissance des dernières informations ou événements concernant Hubbard à travers le monde.

Vous allez découvrir une actualité riche de vos succès, forts d'une large gamme de produits, adaptée à vos besoins et à votre environnement. Le point commun entre tous ces succès réside dans l'efficacité alimentaire des croisements proposés par Hubbard, pour vous permettre de toujours produire plus de viande de qualité, avec moins d'aliment.

Les produits Hubbard prouvent partout à travers le monde leur point fort sur ce critère de poids vif par kilogramme d'aliment. Le lancement il y a maintenant 1 an de notre communication sur le "Less Feed, More Meat" est le point de convergence de l'efficacité de notre

industrie et de sa durabilité dans le temps pour nourrir notre population toujours croissante.

Soyez persuadés que nous réitérons notre engagement à investir plus de moyens humains et financiers pour innover en sélection génétique et ainsi vous proposer les produits qui continueront à faire votre succès dans les années à venir.

Dans cette publication, nous apportons un éclairage sur les excellentes performances PS et broiler et ce, dans de nombreuses régions du monde.

Toutes les équipes Hubbard se joignent à moi pour vous souhaiter une bonne lecture et restent toutes entières dédiées et motivées à vous livrer des poussins de grande qualité, puis vous accompagner à exprimer tout leur potentiel génétique.

Sincèrement,

Olivier Rochard
Directeur Général Hubbard



SOMMAIRE

1 Le Zoom de l'Édition 2 - 4

Le Service Technique Hubbard 2 - 4

2 Le Réseau de Distribution Hubbard 4 - 7

Amériques 4

Asie 5 - 6

EMOA 6 - 7

3 L'Actualité Hubbard 8 - 12

Monde :

La génétique au service des populations 8 - 9

Amériques :

Le support logistique chez Hubbard LLC 10 - 11

EMOA :

Séminaires Poulet de Chair en Algérie 11

Nouveaux investissements en France 12

4 Récents mouvements dans l'Équipe Hubbard.. 12

Sean Holcombe 12

Josh Cox 12

Patrick Nicholls 12

Amandine Canin 12

Gary Millar 12

"Observer pour anticiper de la meilleure façon possible"

1

Le ZOOM de l'Édition... LE SERVICE TECHNIQUE HUBBARD

Hubbard s'est donné pour vocation d'apporter les meilleures réponses produits à ses clients et aux opérateurs du domaine avicole, et ce, quelles que soient leurs contraintes administratives, géographiques, économiques, sanitaires ou culturelles.

Une fois les produits en place, Hubbard accompagne le client dans la conduite d'élevage et dans la recherche des meilleures performances produits sur le terrain, en s'appuyant sur une équipe technique mobile proactive et réactive et forte de spécialistes dans les différents domaines propres à nos métiers.

Ainsi nous retrouvons Mathieu Lardière qui a intégré le Service Technique chez Hubbard depuis 2 ans pour nous parler du suivi technique dont il a la charge chez l'un de nos distributeurs, l'opérateur SUOMEN BROILER OY ("Suomen Broiler") en Finlande.



Interview...

① *Depuis combien de temps travaillez-vous avec Suomen Broiler OY (cf information page 6) ?*

"Je travaille avec l'équipe de Suomen Broiler depuis Avril 2013.

② *Combien de déplacements avez-vous fait chez Suomen Broiler depuis avril 2013 ?*

J'ai effectué sept visites techniques chez notre client finlandais d'environ une semaine chacune.

③ *En quoi consiste votre travail chez Suomen Broiler ?*

Mon travail chez Suomen Broiler OY se divise en deux parties : d'une part le suivi technique des lots grands-parentaux mis en place et d'autre part le suivi technique des parentaux (au moins deux visites par lot sont prévues : une en élevage et une en production).

④ *Comment définiriez-vous la "Technique" en aviculture ?*

La technique en aviculture se décompose en plusieurs phases :
① Dans un premier temps l'analyse des données techniques

terrain. Cette analyse permet de cibler à la fois les points positifs et les points d'amélioration.

② Dans un deuxième temps la visite des lots. Lors de ces visites, l'observation des animaux, de leur comportement et des conditions d'ambiance est essentielle. Cela nécessite de rester un minimum de temps dans le bâtiment.

③ Enfin ces deux étapes débouchent sur des recommandations qui se font lors de réunion et via des rapports écrits avec illustrations. Ces recommandations sont bien évidemment adaptées aux conditions d'élevage du client.

Nous pourrions définir la technique en aviculture par : *Observer pour mieux anticiper le futur.* L'appui technique est avant tout une démarche proactive.

⑤ *Pourquoi la technique est-elle importante dans le succès d'un client ?*

Le support technique permet au client de mieux connaître nos produits et ainsi d'adapter le management du produit à ses conditions d'élevage. Le technicien est donc là pour soutenir, expliquer et accompagner le client dans ce travail afin de maximiser les performances des produits Hubbard.

⑥ *Quelles difficultés peut-on rencontrer ?*

L'accès à des données fiables est primordial mais est parfois un travail chronophage pour les techniciens. Or ces informations sont essentielles pour pouvoir offrir un appui technique de qualité.

⑦ *Comment se constitue l'équipe autour de vous chez Hubbard ?*

Nous pouvons diviser l'équipe Hubbard en trois parties :

① Les services qui contribuent quotidiennement au succès de nos clients : Production, Couvoir, Qualité, Logistique, Commercial, Marketing et Technique.

② Les spécialistes : de nombreux spécialistes dans différents domaines permettent d'apporter la réponse la plus précise dans des cas spécifiques tels que Broiler, Qualité, Nutrition, Couvoir, Vétérinaire...

③ L'équipe technique permet d'avoir de nombreuses expériences terrains différentes avec des environnements et des problématiques différentes. Cette diversité de l'équipe permet d'apporter toujours la meilleure solution à nos clients."

Meilleure interaction...

Selon les besoins exprimés par le client ou par sa propre équipe technique, le suivi technique Hubbard peut prendre la forme de séminaires personnalisés afin de répondre au mieux aux besoins, et de s'assurer de la bonne connaissance des produits et des techniques possibles pour leur optimisation, à la faveur d'échanges nombreux et de visites terrain.

Ainsi par exemple, Alastair Lewin, Ingénieur Technique Sénior travaille en Asie et au Moyen Orient notamment, auprès de

nos partenaires nouant ainsi des relations très actives avec les équipes sur place, et œuvrant pour une optimisation des moyens et des résultats.

Suivons le parcours d'Alastair et notons les résultats très positifs obtenus par les clients Hubbard Classic, et mis à jour lors des réunions organisées par Hubbard en partenariat avec ses distributeurs au Bangladesh, en Inde et en Egypte.

❶ En avril dernier, l'équipe technique de Hubbard dirigée par Alastair Lewin et Ehsanul Kabir (Mosru), Responsable Technique pour Hubbard au Bangladesh, s'est rendue sur les fermes de grands-parentaux et de parentaux des entreprises Paragon Poultry et AFTAB, toutes deux clientes Hubbard Classic.

Paragon Poultry Ltd

Au cours de la réunion qui s'est tenue au siège de l'entreprise à Dhaka, tous les points techniques soulignés lors de la visite ont été passés en revue et discutés avec les responsables de Paragon : Yasmin Rahman, Directrice, Zahidul Islam, Directeur du service technique, et Dr. Lutfor, Directeur du laboratoire de Paragon.



AFTAB Bahumukhi Farms Ltd

Les nouvelles installations grands-parentales, ici à droite, bâtiment poussinière et production situés à Chunarughat, hébergent un premier troupeau GP qui évolue bien. La nouvelle conception des bâtiments d'élevage sur deux étages renforce le contrôle sanitaire. Chaque étage dispose en effet de ses propres douches, et tous les employés se douchent avant d'entrer dans le bâtiment. La partie avant de la construction comporte une zone de quarantaine destinée à l'accueil des employés revenant sur le site, et offre d'excellentes conditions d'hébergement.



❷ En Inde, l'équipe technique est dirigée par Alastair Lewin et Kapil Manwal, le Responsable Technique de Hubbard en Inde. Les deux hommes ont présenté leurs rapports après une période entièrement consacrée aux visites techniques des fermes d'élevage de parentaux dans le Karnataka, le Tamil Nadu et la région de Nashik, et de grands-parentaux chez le client Hubbard Classic, Suguna.

-Les clients PS Hubbard Classic :

Région de Karnataka :

au second plan le DG, Dr Gangadharan (à droite), face au Dr Karunakaran et au 1er plan les Responsables de fermes.



Région de Nasik : M. Pemmaiah DG (à droite), et son équipe.



-Le client GP Hubbard Classic Suguna :

Dr. Joshua Coilraj entouré des Responsables GP.



La reproductrice Hubbard Classic

a fait d'excellents progrès. Les résultats sont conformes, et vont même au-delà des standards dès le départ. Les éleveurs sont conquis par une conduite d'élevage rigoureuse mais très accessible, et le maintien d'une très bonne uniformité.

Nos clients apprécient également la facilité avec laquelle ils élèvent le mâle reproducteur **Hubbard Mgg**. La quantité d'aliment nécessaire pendant la période de production est très économique (environ 15g/jour de moins que la quantité consommée par les mâles reproducteurs de la concurrence), et les éleveurs obtiennent une excellente fertilité avec un nombre de mâles moins important.

❸ En Egypte, la femelle Hubbard Classic

renforce sa position sur le marché par d'excellents résultats sur le terrain.



En février 2014, l'équipe technique Hubbard a organisé plusieurs réunions destinées aux directeurs techniques et techniciens employés par les clients utilisant la reproductrice Hubbard. Hubbard tient à rappeler l'importance du travail en équipe et des échanges techniques auxquels ces séminaires peuvent donner lieu pour obtenir un rendement maximal et de meilleurs résultats sur le terrain.

La principale rencontre a eu lieu avec **Cairo Poultry Grand Parents**, notre distributeur Hubbard Classic historique. Cette concertation a réuni l'équipe technique, dirigée par l'ingénieur Ezzat, les membres-clés du service Production GP et l'équipe technique Hubbard. Leurs efforts continus et leur enthousiasme, associés à la confiance dans le produit leur ont permis d'atteindre de très bons résultats en 2014, aussi bien au niveau des parentaux qu'au niveau des poulets de chair.



De droite à gauche : Ing. Ezzat, Responsable de l'équipe technique de Cairo Poultry Grand Parents, Ing. Medhat, Ing. Enas, Thomas Verrey et Jean-Louis Gac (Hubbard), Ing. Mohamed Samy, Ing. Osama Khalil, Ing. Attalla, et Dr. Ahmed Hassan.

Au cours de ce même séjour, Hubbard a organisé d'autres réunions, avec notamment les clients de longue date Dakahlia Poultry et Egyptian Saudi, pour procéder à un examen technique et échanger sur les points clés et les ajustements du management. Les équipes ont fait preuve d'un grand enthousiasme lors de la présentation des résultats obtenus sur le terrain, ce qui confirme la solidité de la position des produits Hubbard Classic sur le marché égyptien.

Josh Cox, Responsable du Service Technique chez Hubbard LLC, est en charge du suivi des troupeaux depuis son arrivée dans la société il y a 4 ans. La photo ci-dessous, prise lors de l'une des nombreuses visites du service technique de Josh, montre quelques-uns des nombreux troupeaux de reproductrices Hubbard Classic dans une ferme d'élevage. "La souche présente bien des avantages, et nous pouvons être fiers de la robustesse et de l'adaptabilité de la Hubbard Classic dans un grand nombre de situations. Le nord de l'État de Géorgie fait partie des endroits les plus difficiles pour élever les volailles et obtenir une performance de reproduction optimale. Le succès remporté par la Hubbard Classic s'explique par la conjugaison de plusieurs facteurs, dont un élevage équilibré et une ponte généralement persistante", commente Josh Cox.



2

Le réseau de DISTRIBUTION HUBBARD

AMÉRIQUES

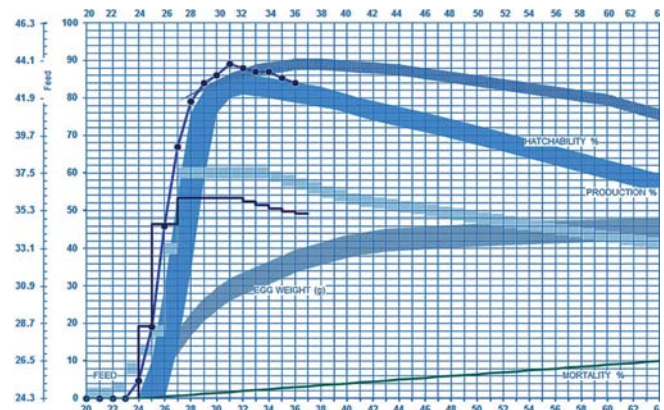


MORRIS INTRODUIT LA FEMELLE HUBBARD CLASSIC SUR LE MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

Morris Hatchery est une entreprise basée aux États-Unis qui se dédie à l'approvisionnement en œufs à couver sur de nombreux continents. L'entreprise, originaire de Floride, exporte aujourd'hui des œufs à couver vers un large éventail de clients répartis sur plusieurs continents, et commercialise 1,7 million de parentaux, essentiellement dans l'État de Géorgie. Elle dispose d'un tout nouveau couvoir broiler de pointe dans l'État de New York, pour répondre aux besoins de sa large clientèle sur le marché canadien. Morris possède également deux autres couvoirs au sud de la Floride qui fournissent d'autres types de reproducteurs : cailles, pondeuses et dindonneaux.

L'introduction de la femelle **Hubbard Classic** a été une véritable réussite pour Morris depuis son placement initial en 2012, un succès que l'accoureur avait déjà connu avec le mâle Hubbard M99. "L'entreprise cherchait des mâles reproducteurs avec des caractéristiques de reproduction exceptionnelles et des poulets de chair à croissance rapide autosexables à l'aile. Dans le domaine de l'accoupage, le coût de l'œuf est déterminant, et Hubbard a été en mesure de fournir cette option", explique Jay Daniels, Responsable Grands Comptes chez Hubbard LLC, et en charge de Morris Hatchery. Il ajoute : "Comme nous avons déjà réalisé d'excellentes ventes avec le mâle Hubbard M99 grâce à de nombreuses années de coopération, l'ajout de la femelle Hubbard Classic à leur gamme de produits s'est fait naturellement."

Comme vous pourrez le constater par le graphique ci-dessous, le nombre d'œufs obtenu et l'excellent pic de production chez Morris Hatchery parlent en faveur de la Hubbard Classic. Cette performance est reproductible chez un grand nombre de troupeaux et d'élevages.



Hubbard LLC va poursuivre son programme d'expansion agressive en 2014 et 2015 en multipliant les mises en places de la reproductrice Hubbard Classic chez de nombreux intégrateurs et fournisseurs d'œufs à couver indépendants.

ASIE



HUBBARD EN INDONÉSIE : D'UN SUCCÈS À L'AUTRE

Hubbard est fier d'être associé à Sujaya Group, le distributeur officiel des produits Hubbard Classic en Indonésie. Le groupe a créé la ferme d'élevage baptisée Satwa Borneo Jaya Breeding Farm (SBJ) à l'ouest du Kalimantan. Cette ferme grand-parentale des plus modernes a été bâtie en vue de produire des troupeaux de

parentaux de première qualité, destinés, dans un premier temps, à fournir leurs propres fermes, puis à l'avenir, le marché local.

Toutes les 13 semaines, les grands-parentaux sont mis en place dans des installations flambant neuves soumises à un contrôle technique et sanitaire strict, approuvé et encouragé par Hubbard. L'objectif est de doubler la capacité de production dans les deux années à venir.

Les Directions de Sujaya et de Hubbard ainsi que le gouvernement local de la Province de Kalimantan Ouest ont assisté à l'inauguration.

Par ailleurs, la ferme d'élevage de parentaux SBJ a récemment été certifiée par le Ministère de l'Agriculture indonésien comme un compartiment indemne de grippe aviaire. Leurs parentaux sont de ce fait acceptés par toutes les provinces, un véritable exploit accompli en un laps de temps très court.



Ici la famille propriétaire : M. et Mme Tetiono, leur fils Hendra à gauche, et leur beau-fils Surya à droite..

La ferme d'élevage de parentaux Satwa Borneo Jaya (SBJ) sert de terre d'adoption à la femelle Hubbard Classic en Indonésie. SBJ va dans un premier temps recevoir 24 000 femelles reproductrices et doublera sa capacité d'accueil en 2015.

SBJ, membre du groupe Sujaya, est en voie de devenir l'entreprise leader sur l'île de Kalimantan et l'un des leaders en Indonésie de par son volume de mises en place de GP Hubbard Classic. Sujaya Group est un intégrateur complet et jouant pleinement son rôle de partenaire, va ajuster sa production d'aliment. Il prévoit de passer de 10 000 tonnes d'aliment actuellement produites par mois, à un volume de 50 000 T/mois. Le groupe vise également une production commerciale de poussins d'un jour équivalente à 240 000 000 unités/an. Leurs fermes de poulets de chair sont équipées de systèmes cages. Enfin, leurs fermes de production PS, broiler et l'abattoir sont situés sur des sites différents pour répondre aux normes de contrôle sanitaire élevées.



De gauche à droite : M. Anthony Directeur du Développement, Suryo Suryenta et Jeff Sharp, Hubbard.

David Fyfe,

Directeur Commercial pour Hubbard en Asie, est à la fois fier et heureux d'être associé au groupe Sujaya : "Nous sommes sûrs que la Hubbard Classic va produire d'excellents résultats en Indonésie. Nous travaillons avec une société vraiment professionnelle, et nous allons fournir le support technique requis pour aider l'entreprise à atteindre ses objectifs, et faire de Hubbard le leader sur le marché."

VIETNAM : DABACO SE LANCE DANS LA PRODUCTION GRAND-PARENTALE



Dabaco, l'un des plus grands intégrateurs du pays, se trouve dans la province de Bac Ninh, à une heure de route de Hanoi. Principalement producteur d'aliment pour son propre usage et pour la vente locale, Dabaco élève également des reproducteurs ponte et chair. L'entreprise s'est récemment lancée dans un nouveau projet d'élevage équipé d'un système de cages, avec une capacité d'accueil de 150 000 PS. Hubbard l'accompagne dans cette nouvelle étape, et a mis à sa disposition le savoir-faire de son équipe technique, notamment autour d'une formation sur le programme d'insémination artificielle.

Hubbard et Dabaco entretiennent de bonnes relations commerciales depuis plus d'une décennie, qui se renforcent de jour en jour. Dabaco fait entièrement confiance à la qualité des produits Hubbard et à son support technique.



L'année a mal commencé pour l'industrie avicole vietnamienne qui a traversé un épisode de grippe aviaire. Cependant, un grand intégrateur tel que Dabaco a moins souffert et a pris la décision d'orienter l'ensemble de son activité volaille vers les produits colorés Hubbard. Elle importe depuis plusieurs années déjà la femelle **Hubbard JA 57ki**, la meilleure femelle PS récessive, et l'accouple à ses reproducteurs locaux. Le nom donné à ce croisement est "J-Dabaco". Il est très réputé pour sa qualité, son excellent taux de croissance, son faible indice de consommation et la bonne texture de sa viande. Ce nouveau site de production chez Dabaco hébergera désormais les femelles PS Hubbard JA57ki et les mâles locaux, mais aussi leurs pondeuses reproductrices, à savoir les femelles NOVOgen Brown.

Hubbard est très heureux d'assister à ce développement et souhaite à Dabaco beaucoup de succès.

contrôle de qualité strictes d'Hubbard et acheminés dans des véhicules de transport adéquats. Le programme de contrôle sanitaire est parfaitement en adéquation avec celui d'Hubbard et prévoit lui aussi une étroite surveillance de la salmonelle.

SRI LANKA : PUSSALLA ÉLARGIT SES ACTIVITÉS ET INTÈGRE UNE OPÉRATION GP PROPRE

La société de transformation de volaille Pussalla, détenue par la famille Dewita et depuis longtemps cliente des reproductrices Hubbard F15, a décidé en 2012-2013 d'étendre son activité commerciale aux grands-parentaux et disposer ainsi d'un schéma de production complet. L'entreprise a choisi la reproductrice Hubbard Classic pour tirer avantage de la combinaison d'excellents résultats de reproduction et d'une croissance de poulets de chair compétitive sur le marché indépendant.

Kapil Manwal, Responsable Technique Hubbard pour le Sri Lanka, a aidé l'entreprise à développer cette installation GP à la pointe de la modernité en adoptant une approche intégrale. Les cages des grands-parentaux ont été fournies par l'entreprise indienne Skylark Hatcheries, une autre société cliente GP de Hubbard.



La ferme grand-parentale se situe dans un environnement complètement protégé et bénéficie de l'excellent état sanitaire dont jouit le Sri Lanka, épargné par la plupart des maladies répandues dans le monde.

Pussalla a commencé l'élevage GP en 2013, réalisant ainsi son objectif d'une intégration totale de la chaîne de production, allant de la fourniture de ses propres fermes en poussins PS d'un jour à la commercialisation de viande dans des points de vente appartenant à la société. Le projet s'étend sur 3 hectares (8 acres) à Bulathsinghala et consiste en 3 fermes à la pointe de la modernité. Chacun dispose d'un système de ventilation sophistiqué et de systèmes d'alimentation et d'abreuvement importés de Thaïlande et de Belgique. Les bâtiments disposent aussi de dispositifs pour l'insémination artificielle.

Les installations de Pussalla ont été auditées par le département qualité d'Hubbard et ont reçu la distinction "niveau de pointe". On envisage à présent de recourir à l'entreprise pour l'export dans les pays voisins de parentaux passés au crible des procédures de

EMOA

LA FINLANDE IMPATIENTE DE VOIR LES PREMIERS POULETS DE CHAIR HUBBARD H1 SUR LE TERRAIN

L'aviculture finnoise attend avec impatience de voir les premiers poulets de chair Hubbard H1 sur le terrain. Suomen Broiler Oy, le distributeur GP nouvellement désigné par Hubbard pour la région scandinave, a livré les premières parentales Hubbard H1 à ses clients fin 2013/début 2014. Il faudra attendre le dernier trimestre 2014 pour connaître les résultats des premiers lots.

Vesa Jokela, Directeur de Suomen Broiler Oy, nous confirme le bon déroulement des opérations : "Jusqu'ici, l'élevage de la femelle PS **Hubbard H1** s'est parfaitement bien déroulé, et les futurs troupeaux reproducteurs nous laissent entrevoir de très bons résultats. Les grands-parentaux donnent eux aussi une bonne production et montrent le potentiel génétique de la souche. Suomen Broiler Oy est convaincu que la descendance saura répondre à la demande du marché du poulet de chair finnois.

La souche Hubbard H1 est réputée pour sa bonne qualité de litière et le très faible taux de pododermatites, ainsi que pour sa croissance optimale et son rendement filet élevé. Les recherches effectuées à l'université de Helsinki montrent que la qualité du filet de la femelle Hubbard H1 est également très bonne, avec des fibres plus nombreuses mais plus minces que celles du produit actuellement disponible sur le terrain. Comme nous travaillons en étroite collaboration avec l'industrie finnoise depuis plus de 40 ans, nous sommes capables de répondre aux exigences spécifiques grâce aux troupeaux GP placés dans nos exploitations en Finlande. Nous avons produit et produisons encore au niveau le plus élevé de la biosécurité et de la qualité."



Satarehu, une organisation finnoise de producteurs d'aliments destinés aux poulets de chair, s'est récemment rendu sur les installations Hubbard implantées en France pour en apprendre davantage sur l'entreprise et sur l'industrie du poulet de chair en France. Les producteurs ont profité de l'occasion pour échanger leurs expériences en matière de croissance de poulets de chair avec l'équipe technique d'Hubbard. Ils ont découvert une des



plus importantes usines de production d'aliment de Bretagne, la Coopérative du Guessant, puis ont terminé leur périple par la visite d'une ferme d'élevage de poulets de chair "Label Rouge", poulets à croissance lente (81 jours au moins à l'air libre) destiné au marché français de grande qualité. Tous ont apprécié leur séjour en France et sont désormais d'autant plus impatients de voir le poulet de chair Hubbard H1 en place dans leurs fermes.

TURQUIE : KESKINOGLU ACCUEILLE LES DÉLÉGATIONS RUSSES ET KAZAKHES ET PARTAGE SON EXPÉRIENCE DE LA HUBBARD F15

BALTISA et Hubbard ont organisé une visite technique en Turquie pour deux délégations Russes et Kazakhes afin de partager les excellents résultats de la **Hubbard F15** qui connaît un grand succès au sein du groupe Keskinoglu.

Keskinoglu : un acteur majeur en Turquie

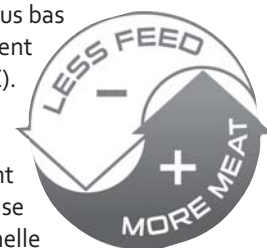
"Keskinoglu Tavukçuluk ve Damızlık İşl. San Tic. A.Ş." est une entreprise familiale basée près de Akhisar dans l'Ouest de la Turquie. Leur histoire dans l'aviiculture est riche et a débuté en 1963 avec seulement 30 poussins pour la ponte.

Aujourd'hui, ils sont l'un des leaders dans l'industrie de la production de viande et d'œufs de consommation. Elle est aussi la première entreprise Turque à pouvoir exporter en Union Européenne. Keskinoglu produit environ 100 millions de poulets de chair (2 300 tonnes de viande) par an. Par ailleurs, au fil des années, ils ont développé d'autres activités comme la production d'huile d'olive, la production d'aliment pour animaux, la production d'engrais biologiques, de cartons d'emballage, de produits médicaux, une entreprise de logistique, et la chaîne de restaurants "Tavvuk". Keskinoglu participe aussi largement au développement de sa région et de son pays à travers différentes contributions à tous les niveaux de l'éducation.



Hubbard F15 : un grand succès pour Keskinoglu

C'est en 2010 que l'entreprise place ses premiers lots de Hubbard F15 ; depuis la reproductrice représente plus de 60% de leur volume total. Même en conditions de climat chaud et avec une densité de 8,4 femelles par m², la Hubbard F15 obtient des résultats conformes aux standards. Grâce au concept "Feedsaver", une densité des parentales plus élevée que celle des conventionnelles, il est possible d'obtenir 25% de poussins supplémentaire par m² avec 30g d'aliment par poussin en moins, ce qui permet d'obtenir l'un des coûts de production les plus bas. Au niveau du poulet de chair, un IC plus bas permet d'économiser jusqu'à 60-100g d'aliment par kg de viande produite (6-10 points de IC). Tous ces avantages combinés à une viabilité supérieure, une excellente croissance et un niveau de qualité carcasse plus important ont conforté Keskinoglu dans le choix de l'entreprise turque de travailler de plus en plus avec la femelle Hubbard F15. Ces points forts largement reconnus sont d'ailleurs repris par la campagne Hubbard "Less Feed, More Meat".



La délégation russe et kazakhe



Cette délégation était constituée d'acteurs majeurs de l'Aviculture Russe et Kazakhe. Les participants étaient originaires de Sibérie, de l'Oural, du Grand Est et d'Almaty. Ils ont longuement échangé sur les aspects techniques et de gestion avec leurs homologues de Keskinoglu. Bien que les conditions climatiques impliquent des modes de managements différents, ils se sont accordés sur le fait que la Hubbard F15 était la meilleure réponse dans un contexte de hausses des coûts de production.

Cette visite fut très fructueuse pour tous les participants. Les délégations sont rentrées chez elles avec un grand nombre d'informations et de connaissances acquises pour pouvoir obtenir les meilleurs résultats de la Hubbard F15.

3

L'ACTUALITÉ Hubbard

Nourrir durablement le monde : la génétique au service des populations

Nourrir durablement le monde aujourd'hui et demain

La population mondiale croît aujourd'hui au rythme vertigineux de 220 000 personnes par jour (ou 80 millions / an). L'Asie et l'Afrique sont les régions susceptibles de connaître la croissance la plus rapide. Nous assistons également à une transition d'un régime simple à base de céréales et de légumes dans les pays en voie de développement à une alimentation reposant sur des produits alimentaires transformés consommés en famille dans certains des pays les plus développés, ce qui donne lieu à des dépenses alimentaires hebdomadaires par ménage bien plus élevées.

Certains aimeraient renouer avec les pratiques de l'agriculture biologique pour nourrir la population mondiale, mais nous pensons que ce procédé répond juste à la demande spécifique d'un marché de niche et ne pourra pas satisfaire durablement les besoins en nourriture d'une population en pleine expansion.

Le sélectionneur en volaille de chair Hubbard fait partie du Groupe Grimaud, entreprise familiale française basée à Cholet, qui se concentre sur le développement de sa place de leader à l'échelle mondiale dans ses principales branches d'activité : la génétique animale, la biopharmacie au service de l'humain et de la santé animale.

Le Groupe Grimaud a mis au point sa propre philosophie d'entreprise, baptisée "Natural Concept", dans l'objectif d'élaborer une production avicole viable dans le monde entier. Ce concept repose sur cinq points fondamentaux :

- ❶ privilégier les caractéristiques de robustesse et d'efficacité alimentaire dans nos orientations de sélection
- ❷ renforcer la prévention des risques infectieux grâce à une gestion écologique et bactérienne de l'environnement de l'élevage

❸ stimuler le système immunitaire des animaux : naturel par compétition, acquis par vaccination

❹ parce qu'elles sont très précieuses, utiliser les "super molécules" chimiques (antibiotiques) uniquement dans le cas d'une pathologie avérée

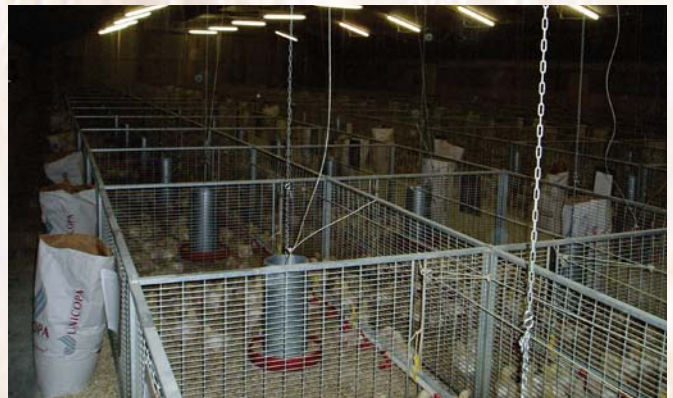
❺ rendre à la terre les nutriments nécessaires par le compostage des sous-produits organiques.

En se concentrant sur son activité commerciale et ses initiatives principales comme le "Natural Concept", le Groupe Grimaud s'efforce d'aider le monde à relever les défis alimentaires et sanitaires. Avec son "Natural Concept", il défend une vision unique de l'élevage durable et de la production de protéines animales.

L'objectif du sélectionneur Hubbard

L'objectif principal que se donne Hubbard est d'améliorer constamment l'efficacité et la rentabilité de l'industrie avicole, qui doit s'affirmer dans un environnement de plus en plus complexe et difficile : la forte augmentation du coût des matières premières, les menaces récurrentes de maladie dans le monde entier, la pression de plus en plus forte pour défendre le bien-être de l'animal et limiter l'utilisation des antibiotiques, ainsi que des incertitudes sur le développement du marché dans certaines régions du monde.

Chez Hubbard, nous sommes sincèrement convaincus que l'industrie avicole continuera de croître dans les prochaines années. Nous nous engageons à l'aider à produire tous les éléments nécessaires à sa croissance future. Par définition, la sélection génétique (*ci-dessous un exemple de ferme recevant des poussins qui seront soumis à différents types de tests aliments, environnements, etc...*) participe activement à produire plus avec moins de ressources, en rendant les animaux plus efficaces à produire leur viande. Sélectionner sur le critère de l'efficacité alimentaire est une pratique courante chez Hubbard depuis de très nombreuses années, comme le prouve la performance de nos produits, unanimement reconnus comme, ou parmi, les produits les plus efficaces sur ce point.




**Natural
Concept™**

Nous avons donc décidé de lancer lors du VIV ASIA 2013 notre nouvelle communication intitulée "**Less Feed, More Meat**" qui illustre parfaitement l'objectif principal visé par l'entreprise : proposer une large gamme de poulets de chair adaptés aux besoins du marché avec un indice de conversion alimentaire sans cesse amélioré, en vue de produire le meilleur rendement en viande totale.

La sélection sur le critère de l'efficacité alimentaire vise bien sûr à améliorer la rentabilité de l'industrie du poulet de chair mais a également pour objectif de garantir un futur plus durable. Le Groupe Grimaud, au travers de ses différentes filiales, a décidé d'être proactif pour relever ce nouveau défi qui est de rendre l'industrie avicole viable sur le long terme, pour qu'elle puisse continuer à nourrir la population mondiale en pleine expansion. Chez Hubbard, nous contribuons activement à cet objectif en produisant plus de viande avec moins d'aliment, tout en travaillant sur la robustesse et la rusticité des produits que nous proposons.

La Recherche et Développement (R&D) à l'écoute des exigences du marché



L'amélioration constante des programmes de sélection en phase avec les besoins des marchés est l'un des objectifs principaux poursuivis par l'équipe R&D Hubbard. L'un des plus grands défis auxquels les généticiens se trouvent confrontés est l'exécution des programmes de sélection des lignées pures au niveau Elite en conditions optimales et protégées (afin de maximiser l'expression du potentiel génétique et de garantir un statut sanitaire irréprochable), tout en sélectionnant les animaux en vue d'obtenir plus de robustesse et de capacité à exprimer le potentiel dans une grande variété d'environnements.

Cette difficile équation est résolue de la manière suivante :

- 1) sélection des lignées pures dans un environnement protégé avec un haut niveau de biosécurité
- 2) mise en place de mesures sur collatéraux en conditions terrain fortes, les poussins présentant un lien de parenté avec les candidats de sélection.

Dans les deux types d'environnement, les poussins pédigrés sont toujours élevés comme des poulets de chair. Les tests sur collatéraux sont effectués en Europe (climat tempéré) et en Asie du Sud-Est (climat chaud et humide). Toutes les informations collectées pour un individu sont intégrées dans

l'indexation génétique des lignées pures. L'évaluation du potentiel génétique en conditions terrain extrêmes est particulièrement importante pour les caractères associés à la robustesse et au bien-être : viabilité, problèmes locomoteurs (défauts d'aplombs, dyschondroplasie tibiale), brûlures de tarse et lésions de pododermatite. Les causes de mortalité due à des troubles métaboliques sont enregistrées : ascites, mort subite, retard de croissance, etc. La saturation du sang en oxygène, un caractère associé à la résistance à l'ascite, est aussi mesurée sur tous les mâles candidats à la sélection. Ces traitements statistiques adaptés permettent aux généticiens de sélectionner les individus présentant le meilleur potentiel génétique garant des traits de robustesse et de bien-être dans différents environnements.

"Less Feed, More Meat" est un objectif également atteint par un travail équilibré sur les rendements des différentes portions (filet, cuisse) et du rendement en viande totale. Le "score de conformation" (note globale intégrant la longueur, largeur, forme, rebondi du filet) et l'échographie par ultrasons permettent d'indexer pour le rendement en viande blanche. La prise en compte du rendement en viande totale passe par la découpe des collatéraux. Les généticiens d'Hubbard collaborent également avec des instituts de recherche pour étudier de plus près les critères de qualité comme le pH de la viande.



Dans le contexte "Less Feed, More Meat" nous avons abordé les stratégies mises en œuvre sur le poulet de chair au niveau des performances commerciales (vif et rendements) ainsi qu'au niveau de la robustesse et du bien-être. Pour conclure le tout, il nous reste à expliquer les travaux relatifs à la production de poussins. Les lignées femelles sont sélectionnées sur le nombre d'œufs, le poids de l'œuf, la qualité de la coquille, l'éclosabilité. Pour les lignées mâles, l'accent est mis sur la fertilité mesurée en condition d'accouplement naturel.

Grâce aux liens étroits qui lient Hubbard à ses clients et aux marchés, tous ces objectifs de sélection sont régulièrement réévalués et mis à jour pour garantir leur conformité avec les demandes de l'industrie avicole.

Au sein du Groupe Grimaud, les synergies entre les équipes R&D multi-espèces donnent accès à une expertise de haut niveau sur les innovations et technologies de demain : génomique, méthodes statistiques et RFID.

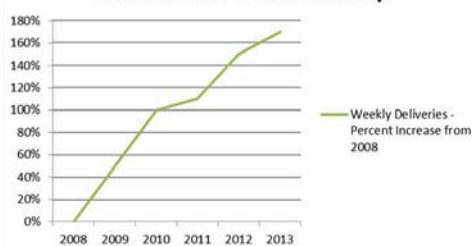
AMÉRIQUES



EXPANSION DU TRANSPORT - HUBBARD LLC

Jay Daniels, Directeur des Opérations chez Hubbard LLC aux Etats-Unis, donne un aperçu de l'importance du Service Logistique pour les ventes de Hubbard et la croissance de son activité constatée au cours des dernières années.

Hubbard LLC - Chick Delivery



Pour répondre à un marché national en forte demande pour le mâle reproducteur **Hubbard M99** aux Etats-Unis, Hubbard LLC a triplé le nombre de ses livraisons hebdomadaires de poussins depuis 2008. Cette expansion continue a

conduit à une réorganisation du Service Logistique chez Hubbard LLC.

Le processus de transformation s'est effectué selon trois objectifs clairement définis :

- ① garantir un excellent service au client en effectuant les livraisons en temps et en heure,
- ② maximiser la qualité des poussins en utilisant les véhicules de transport spécialement conçus pour notre activité,
- ③ maximiser l'efficacité du transport en améliorant les chargements et l'entretien préventif des véhicules.

Actuellement, Hubbard LLC dispose de plus de 20 véhicules d'entreprise, et de plus de 20 conducteurs qui vivent pour la plupart dans le Tennessee. L'entreprise maintient aussi ses activités en Caroline du Nord et en Arkansas. La plateforme logistique d'Arkansas peut livrer jusqu'à quatre commandes avec un seul camion et répartir ensuite les commandes individuelles entre quatre véhicules pour livrer nos clients situés à l'ouest du Mississippi.

En Caroline du Nord, tout comme au Tennessee, le Service Logistique collecte les œufs produits par les fermes de production sous contrat et les transporte en toute sécurité jusqu'à la plateforme locale où seront entreposés les œufs. Le service en charge de la collecte des œufs organise une rotation hebdomadaire vers le New Hampshire pour la collecte des OAC Elite et GGP, et deux rotations hebdomadaires à notre dépôt d'œufs de Caroline du Nord pour la collecte des OAC GGP et GP.

Sous

la direction du

tandem formé par James Shockley (livraison de poussins) et Bob Sapp (collecte des OAC), les vingt conducteurs professionnels détenteurs d'un permis d'exploitation spécifique sont le cœur des opérations. Ces professionnels dévoués travaillent toute la nuit pour assurer les livraisons en temps voulu. Leurs missions les mènent jusqu'au Canada, à la frontière du Mexique, à la pointe sud de la Floride et au centre de la Californie. Pour se rendre à l'adresse de livraison, il leur faut entre une heure et trente-six heures de route.

En janvier 2009, Hubbard LLC s'est associé avec les transports Ryder et Smithway (un fabricant d'équipement de transport de poussins) qui l'ont aidé à mettre au point des calendriers d'entretien préventif. Ryder a établi le principe d'une inspection sur le site et a doté notre couvoir de Pikeville d'une plateforme d'entretien. Les mécaniciens accrédités par le fabricant nous aident à accomplir notre travail d'entretien préventif et nos réparations. Rien que pour nos boîtes Smithway, ils ont mis au point un processus d'inspection en 29 points exécuté à un intervalle de 60 jours. Ce programme s'accompagne d'un DVCR (rapport du conducteur sur l'état du véhicule) que les chauffeurs remplissent après chaque voyage.

Toujours dans le souci d'améliorer le programme d'entretien des véhicules de transport de Hubbard LLC, nous avons décidé de réduire le nombre de fournisseurs. Nous recourons aujourd'hui à trois types d'équipements Freightliner pour optimiser le rendement : une remorque qui permet de livrer jusqu'à 100 000 poussins, un camion qui peut contenir jusqu'à 30 000 poussins, ou un Sprinter pour les plus petites livraisons de mâles reproducteurs de moins de 4000 poussins.



Smithway Inc. conçoit et fabrique le système de ventilation et le système électrique garantissant un confort optimal des poussins. Chaque unité Smithway dispose de générateurs d'énergie redondants capables de fournir une puissance à pleine charge en cas de dysfonctionnement de l'autre unité. Grâce à ces mesures de sauvegarde, à des technologies soigneusement conçues et brevetées, et grâce aussi aux formations régulières suivies par les chauffeurs et les mécaniciens, Smithway reste la référence dans le secteur industriel pour le transport de poussins aux Etats-Unis.

Si les poussins ont trop froid ou trop chaud, l'excès d'énergie utilisé pour maintenir la température corporelle limite la quantité d'énergie qu'ils dépensent pour leur croissance et pour se maintenir en bonne santé. L'un des rôles fondamentaux du département des transports Hubbard consiste à limiter le stress lié aux écarts de température susceptibles d'atténuer la qualité du poussin. La vitesse optimale des ventilateurs est déterminée à partir d'une variété de facteurs incluant la taille du camion et le nombre de ventilateurs à pression. Dans chacun

des véhicules de livraison, les réglages optimaux pour maintenir la température interne des poussins entre 39.4 et 40°C ont été mis en place. L'investissement dans des unités de livraison climatisées nous permet de garantir à nos clients qu'ils recevront des poussins toujours en bonne santé et robustes, même dans les pires conditions météorologiques.

Il y a un proverbe que j'ai repris de notre Responsable Couvoir Tony Britt, ancien officier de la marine américaine : nous devons "contrôler le résultat que nous recherchons." Pour chaque voyage effectué à partir de notre plateforme, une sonde de température mémorise la température à laquelle nos œufs ou nos poussins sont exposés. Cette information permet de nous assurer que nos produits n'ont pas été exposés à des températures supérieures ou inférieures aux paramètres prédéfinis. Maintenant que les technologies sans fil progressent, nous travaillons avec les sociétés Smithway et Dirt Road Data à l'obtention de rapports sur nos rotations immédiatement après le déchargement. Grâce à ces documents, nous pourrions non seulement accéder aux graphiques des températures enregistrées mais également à un diagnostic complet comprenant, entre autres données : la tension du générateur, la température de l'air climatisé, la puissance minimale et maximale du compresseur et l'ampérage du ventilateur.

La prévention de la propagation de maladies figurera toujours au centre de nos préoccupations. Les composants clés de notre programme de biosécurité sont basés notamment sur le port de vêtements de protection lors du déchargement de nos produits chez le client, et sur l'utilisation d'un site dédié au nettoyage et désinfection des boîtes poussins et des camions. Ceux-ci sont rigoureusement soumis à un programme de contrôles sanitaires : chaque véhicule est nettoyé et désinfecté à son retour, et les chauffeurs qui arrivent parfois tard la nuit ou tôt le matin savent que leur véhicule de livraison doit être complètement désinfecté avant de rentrer chez eux.

Notre équipe de chauffeurs professionnels qui travaille jusque tard dans la nuit, respecte scrupuleusement la législation sur la conduite de véhicules commerciaux établie par le Ministère des Transports des Etats-Unis (DOT), donne à nos clients une image professionnelle, s'assure que les poussins ne subissent aucun stress pendant le transport en appliquant le protocole de biosécurité, et qui fait preuve d'une flexibilité à toute épreuve en se conformant à un calendrier de livraison sans cesse changeant, mérite amplement tous nos remerciements. Sans elle, cette augmentation de nos volumes de livraisons hebdomadaires garante de notre succès n'aurait pas été possible.

EMOA



TROIS SÉMINAIRES POULET DE CHAIR ORGANISÉS PAR HUBBARD EN ALGÉRIE

Le 16 janvier à Tizi Ouzou, le 18 janvier à Constantine et le 20 janvier 2014 à Oran : au total plus de 300 personnes ont participé aux séminaires Hubbard consacrés à la conduite d'élevage du poulet de chair en conditions algériennes.

La filière volaille chair algérienne subit une grave crise économique, l'aliment représente plus de 70% du coût vif d'un poulet.



Après l'introduction du Dr. Nadjib Tekfa, Gérant de Hubbard Algérie (ici à droite) en 1^{ère} partie de séminaire, Jean-François Hamon, Hubbard SAS (ici à gauche), a insisté sur la décomposition réelle du prix de revient d'un kilogramme de poulet en Algérie, et expliqué pourquoi l'obtention des meilleurs prix de revient passait par l'association d'une meilleure performance zootechnique (IC, viabilité, etc.) avec plus de productivité (kg/m² par année).



En 2^{ème} partie de réunion, Claude Toudic, Spécialiste Technique Poulet chez Hubbard SAS, a passé en revue tous les paramètres techniques susceptibles d'influencer les performances. Depuis la qualité du poussin, la qualité du démarrage, les équipements, les températures, la ventilation, la concentration sont importants, autant que le sont la présentation des aliments, la qualité des bâtiments et bien entendu le rôle de l'éleveur en tant que garant de chaque détail nécessaire à l'optimisation des résultats technico-économiques.



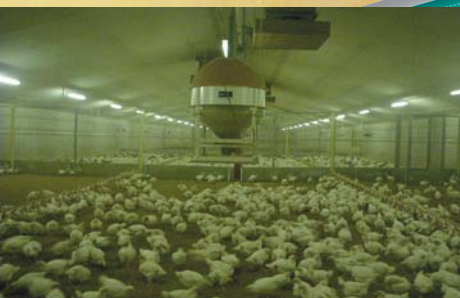
L'augmentation de la consommation de poulet en Algérie passe par la mise à disposition du consommateur algérien d'un poulet répondant à ses attentes de qualité, et bien entendu le prix de revient doit répondre aux exigences.

A l'issue de ces séminaires toutes les présentations ont été remises aux participants et les équipes Hubbard restent à la disposition de chacun pour aider à la mise en œuvre des différents points développés.

FRANCE : POURSUITE DES INVESTISSEMENTS CHEZ UN NOUVEL ÉLEVEUR

Après plusieurs années d'élevage de reproductrices dindes, Thierry Haméon et son épouse ont rejoint le groupe Hubbard en début d'année 2014. Avant de faire la première mise en place en mars, il a été nécessaire de repenser l'aménagement des 4 bâtiments correspondant à 5 000m² de surface. La problématique pour ces éleveurs était de réduire au maximum la charge de travail pendant le vide sanitaire. C'est après avoir vu l'installation d'alimentation en Spin Feeders dans l'élevage de Hubbard "St Gildas", que le choix sur ce type d'équipement a été réalisé.

Une rénovation importante des bâtiments et un réaménagement total de l'équipement intérieur a été entrepris. Chaque ferme est équipée de 5 Spin Feeders, et des cloisons en grillage de 2



mètres
séparent chaque
distributeur, créant ain-
si des parcs de 15m x 15m.
L'abreuvement est assuré par
4 lignes de pipettes, équipées
de coupelles de démarrage.
Le démarrage s'est fait sous
deux lignes de radiants. L'ali-
ment de démarrage a été mis
à disposition des animaux sur

3 bandes de carton d'un mètre de large correspondant à un re-

couvre-
ment de 50% de la sur-
face de la zone de démarrage. Des abreuvoirs
manuels sont venus compléter le dispositif d'abreuvement. Le
passage de la distribution manuelle, à la distribution par le Spin
Feeders à commencer au douzième jour avec passage progressif
sur 1 semaine, de la distribution sur carton à la distribution dans
la litière de copeaux.

Ce type de distribution présente de gros avantages en particulier
en terme de charge de travail au moment du vide sanitaire
et également en terme de facilité d'aménagement de la
poussinière. Cependant notre expérience et celle de nos éleveurs
démontrent également que la qualité de l'aliment granulé est un
facteur majeur de la réussite de la démarche.

4

Récents mouvements dans l'ÉQUIPE HUBBARD

HUBBARD LLC : Sean Holcombe vient d'être promu à la tête de la
nouvelle Direction Technique et Commerciale Amérique du Nord et
Canada - toujours sous la responsabilité de Mark Barnes. Josh Cox
auparavant rattaché au Service Technique de la région Sud-Est des
États-Unis, devient Responsable du Service Technique pour les États-
Unis et le Canada.



SEAN HOLCOMBE : Directeur du Service Technique et
Commercial - Amérique du Nord et Canada

Sean Holcombe travaille pour Hubbard depuis 10 ans et a
passé 10 autres années chez un sélectionneur et intégrateur
de l'Arkansas. Ses succès rencontrés avec les produits
Hubbard l'ont conduit à cette opportunité. L'équipe
commerciale des États-Unis est sous sa responsabilité, et
lui-même sous celle de Mark Barnes, Directeur de Hubbard LLC.



JOSH COX : Responsable du Service Technique Etats-Unis
et Canada

Josh Cox est, depuis qu'il a rejoint Hubbard il y a 3 ans, un
atout formidable. Il continuera d'être sous la responsabilité
de Sean Holcombe. Seront rattachés à lui, Steve Crosson
pour la région Ouest des Etats-Unis et Billy Tyson pour la
région Sud-Est.



AMANDINE CANIN : Ingénieure R&D

Amandine a 25 ans et est Ingénieure Agronome. Avant de
rejoindre Hubbard SAS, Amandine a réalisé un stage chez
un fabricant d'aliment, où elle a conduit plusieurs études
en relation avec les productions de poulet et de dinde.

Basée à Châteaubourg, France, et sous la responsabilité
de Yves JEGO Directeur R&D, Amandine sera en charge des projets
spécifiques R&D.

PATRICK NICHOLLS rejoint l'équipe de
Hubbard au Royaume-Uni



Patrick Nicholls a rejoint l'équipe britannique de Hubbard
en tant que Technicien Avicole depuis fin 2013. Il aura en
charge le suivi technique de nos clients au Royaume-Uni
et en Irlande ainsi que celui de nos sites de production au
Royaume-Uni.

Patrick remplace Nick Lynn parti plus tôt en 2013 et apportera toute la
richesse de son expérience à notre filiale Hubbard UK. Avant de nous
rejoindre, Patrick a occupé successivement les responsabilités dans
les domaines de Production Reproducteurs et Broilers chez de grands
opérateurs britanniques. Patrick est titulaire d'un Diplôme National
en Agriculture à Askam Bryan, York. Il est basé à Shropshire et sera
sous la responsabilité de Jim Hunnable, Responsable Développement
pour Hubbard UK.

Après avoir suivi un vaste programme de formation de 2 mois avec
les équipes Hubbard France et R.U., il travaille aujourd'hui en étroite
collaboration avec nos clients du Royaume-Uni et d'Irlande, et ses
collègues de Hubbard UK.

GARY MILLAR : Responsable du Développement
International pour les Marchés Asiatiques



Originaire d'Irlande du Nord, Gary a fait ses études
au Greenmount College. Il est titulaire d'un diplôme
d'enseignement supérieur en agriculture. Il a complété
son parcours à l'Université d'Edimbourg où il a obtenu
un Master en Affaires ainsi qu'un BSc Universitaire en
Economie de l'Agriculture à l'Université d'Aberdeen.

Gary arrive chez Hubbard avec une expérience de plus de 15 ans en
aviculture dans de nombreux pays en Asie, plus particulièrement en
Inde et en Australie, et apporte une expérience supplémentaire en
développement de projets, projet de construction, gestion d'équipes
de production et une implication tant au niveau GGP que GP et PS.
Gary est basé à Canberra, Australie. Il est sous la responsabilité de
David Fyfe, Directeur Commercial Asie.

AMÉRIQUES HUBBARD LLC

195 Main Street - BP 145 -
Walpole NH 03608 - U.S.A.
TEL. +1-603.756.3311 - FAX +1-603.756.9034
contact.americas@hubbardbreeders.com

E.M.O.A. / BRÉSIL HUBBARD S.A.S.

Le Foeil - B.P. 169 - 22800 Quintin - FRANCE
TEL. +33 (0)2.96.79.63.70
FAX +33 (0)2.96.74.04.71
contact.emea@hubbardbreeders.com

ASIE

HUBBARD S.A.S.
Le Foeil - B.P. 169 - 22800 Quintin - FRANCE
TEL. +33 (0)2.96.79.63.70
FAX +33 (0)2.96.74.04.71
contact.asia@hubbardbreeders.com