



# Hubbard

YOUR CHOICE, OUR COMMITMENT



## Edito

Chers lecteurs, Chers clients,  
Chers partenaires,

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

L'actualité forte du moment en Europe de l'Ouest et en Amérique du Nord est l'apprentissage de la filière à travailler sans utilisation d'antibiotique. De nombreuses évolutions et adaptations sont nécessaires pour atteindre cet objectif visé depuis bien des années. La première de toutes est la volonté de l'ensemble de la chaîne de production de travailler dans cette même direction. Hubbard ne manque pas d'apporter sa contribution et fait figure de pionnier avec :

- les croisements Hubbard à croissance plus lente et très rustiques. Ceux-ci sont utilisés depuis plus de 45 ans en France. Le Royaume-Uni a suivi depuis et l'orientation pris par les Pays-Bas avec le « Poulet de demain » ou « Chicken of Tomorrow » est un autre exemple des nouvelles attentes des consommateurs.
- le mâle à peau blanche Hubbard M99 unanimement reconnu comme particulièrement efficace et rustique sur le plan digestif, et reconnu comme LE mâle leader aux USA.
- de très faibles taux de pododermatites et brûlures de tarses, résultant d'une bien meilleure litière chez les poulets de chair issus des lignées Hubbard.
- des lignées pédigrées GGP et GP ne recevant plus d'antibiotiques depuis plus de 10 ans, renforçant ainsi la résistance et la rusticité des produits Hubbard.

Hubbard saura continuer à vous apporter des solutions pour produire mieux et plus de viande, avec toujours moins d'intrants. Conditions nécessaires pour suivre la demande du consommateur.

Toutes les équipes Hubbard se joignent à moi pour vous souhaiter une excellente lecture. Nous restons pleinement dédiés et motivés à vous livrer des poussins de grande qualité, et vous accompagner dans la meilleure expression de leur potentiel génétique.



Olivier Rochard  
Directeur Général Hubbard

## SOMMAIRE

### 1 Le Zoom de l'Édition..... 2 - 5

Hubbard Partenaire Pionnier des  
Marchés Premium :  
Aux Etats-Unis ..... 2 - 3  
En Europe ..... 3 - 5

### 2 Le Réseau de Distribution Hubbard ..... 5 - 7

Asie  
Philippines : des économies  
alimentaires grâce à une  
génétique innovante ..... 5

EMOA  
Jordanie : Hubbard et Al Jazeera  
célébrent les 10 ans de leur  
partenariat ..... 6

Retour sur l'histoire du Distributeur  
finlandais Suomen Broiler Oy ... 6 - 7

### 3 L'Actualité Hubbard ..... 7 - 8

EMOA  
Les poulets de chair issus de la  
Hubbard JA87 validés pour le  
programme Freedom Food ..... 7

Amériques  
Hubbard LLC reçoit ses clients  
d'Amérique Latine ..... 8

### 4 Récents mouvements dans l'Équipe Hubbard ..... 8

Nicolas Neyra .....  
Alexis Carfantan .....  
Billy Hufford .....  
Dale Fowler .....



## Le ZOOM de l'ÉDITION...



### L'INDUSTRIE DU POULET DE CHAIR AUX ÉTATS-UNIS : UN PAYSAGE EN PLEINE MUTATION

Il ne fait pas de doute que la volonté des consommateurs est en train de modifier l'industrie américaine du poulet de chair. La demande d'un poulet sans antibiotique (AntiBiotic Free "ABF") a récemment connu une vraie recrudescence.

La perception est différente de la réalité : alors que les maladies d'origine alimentaire ont diminué de 41% entre 2002 et 2011, la récurrence de ce thème dans les médias a augmenté de 150% sur la même période. Les antibiotiques sont des antimicrobiens produits par un micro-organisme qui peuvent tuer ou inhiber le développement d'autres micro-organismes. Par exemple, la pénicilline créée à partir du champignon *Penicillium* est utilisée pour combattre de nombreuses bactéries. Les gens pensent qu'il existe une résistance aux antibiotiques à cause de la faible résistance sous-thérapeutique à la maladie. En réalité, la manière dont la résistance se développe n'est pas entièrement connue. Elle serait probablement due à un changement de l'ADN, qui de manière spontanée et accidentelle serait le résultat de l'exposition à un antibiotique ou alors d'un transfert d'ADN à un autre, selon le Dr Richard Raymond présent le 7 octobre 2014 au « Delmarva condemnation meeting ».

#### Quel est la problématique des antibiotiques?

Les antibiotiques sont utilisés sur le bétail pour prévenir des maladies et accompagner la croissance des animaux. En 2011, environ 13 millions de kilos d'antibiotiques ont été vendus pour la production de viande et de volaille. En comparaison, 3,4 millions de kilos ont été vendus pour un usage humain, selon le Pew Charitable Trusts.

Les déclarations de *Chick-fil-A*\* interviennent alors qu'une prise de conscience du problème de la résistance aux antibiotiques est en train de naître. L'agence américaine des produits alimentaires et médicamenteux (US Food and Drug Administration) a déclaré que l'utilisation d'antibiotiques sur le bétail contribuait à l'apparition de bactéries dangereuses. Beaucoup d'antibiotiques utilisés par les éleveurs sur des cheptels à viande sont également utilisés pour soigner des maladies chez les humains.

\**Chick-fil-A* est une chaîne de restaurants de sandwichs au poulet originaire d'Atlanta, fondée en 1967, et qui compte aujourd'hui plus de 1 700 restaurants aux Etats-Unis.

#### Enquête: Une production américaine de poulets de chair sans antibiotiques doublée d'ici 2019 (issue de la revue WATT-Rennier)

Les personnes interrogées lors de l'enquête WATT-Reiner sur l'indice de confiance de la volaille constatent que la production américaine de poulets de chair élevés sans antibiotique est en croissance et près de 50% d'entre eux s'attendent à ce qu'au moins une chaîne de restaurants suive l'exemple de *Chick-fil-A* dans les cinq prochaines années.

Date de publication : 10/06/2014

Une enquête WATT-Renier sur l'indice de confiance de la volaille (Poultry confidence index) révèle que 58% des personnes interrogées prédisent que la production américaine de poulets de chairs sans antibiotique (ABF Chicken) devrait au moins doubler dans les cinq prochaines années, d'ici 2019. Environ un tiers de ces personnes pensent que cette même production pourrait tripler voire quadrupler.

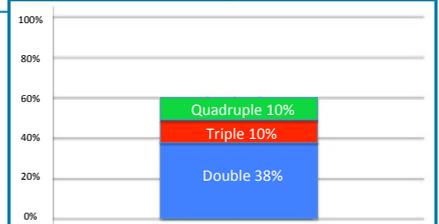
La chaîne de restaurants *Chick-fil-A* a annoncé en février qu'elle s'engageait à ne servir que des volailles élevées sans antibiotiques dans l'ensemble de ses restaurants d'ici cinq ans. Les personnes interrogées pensent que cette annonce pourrait accélérer la demande de consommation globale. Près de 50% des personnes interrogées s'attendent à ce d'autre restaurant annonce un projet similaire à celui de *Chick-fil-A* dans les cinq prochaines années.

#### *Chick-fil-A* se tourne vers le poulet sans antibiotique :

En février, le Président et directeur général de *Chick-fil-A* Dan Cathy a décrit cette transition vers des poulets de chair élevés sans antibiotique comme une étape de plus dans l'engagement de la chaîne de restauration rapide à ne servir que des ingrédients de grande qualité.

\*Extrait de l'article paru dans the WATTAgNet.com : [www.wattagnet.com/Survey\\_\\_US\\_antibiotic-free\\_broiler\\_production\\_to\\_double\\_by\\_2019.html](http://www.wattagnet.com/Survey__US_antibiotic-free_broiler_production_to_double_by_2019.html)

58 % des personnes interrogées prédisent le doublement de la production américaine de poulets de chair sans antibiotique d'ici 5 ans.



Une enquête WATT-Renier sur l'indice de confiance de la volaille révèle que 58 % des personnes interrogées prédisent que la production américaine de poulets de chairs sans antibiotiques devrait au moins doubler d'ici 2019.

## Autres acteurs de l'industrie américaine promouvant l'abandon des antibiotiques



**Perdue Foods franchit une nouvelle étape dans la réduction d'antibiotiques et établit des standards pour une utilisation raisonnée** - Salisbury, Maryland (sept., 2014) – Perdue Foods vient d'annoncer qu'il avait supprimé tous les antibiotiques de ses couvoirs, ce qui représente une étape supplémentaire dans l'établissement de standard définissant une utilisation responsable des antibiotiques dans la production de volailles. Depuis 2007, Perdue n'utilise plus d'antibiotiques pour aider la croissance dans sa production de poulets. L'entreprise utilise un antibiotique à usage exclusivement animal pour contrôler un parasite intestinal, et utilise des antibiotiques pour traiter et contrôler les maladies sur les troupeaux malades.  
Plus d'information : [www.perduefarms.com](http://www.perduefarms.com).

**Ci-contre la marque commerciale de l'entreprise Fiedale située à Baldwin, Géorgie : promotion de ses produits sans antibiotique**  
Plus d'information : [www.springermountainfarms.com](http://www.springermountainfarms.com)



## Sous le prisme technique

D'un point de vue technique, plusieurs observations-clés ont été faites. La rusticité et la robustesse du mâle **Hubbard M99** jouent un rôle essentiel dans le bon déroulement du programme ABF (production sans antibiotique).

La densité de sujets doit être inférieure à 34 kgs / m<sup>2</sup>. La formulation doit tenir compte de cette donnée. Le contrôle de la lumière est également un élément important à prendre en compte pour ne pas entraîner de dommage génétique : l'intensité lumineuse doit rester inférieure à 5 lumens, et les bâtiments doivent rester dans l'obscurité toutes les 4 à 8 heures.

Le régime ABF type aux Etats-Unis est végétarien. Il ne s'agit pas d'une exigence mais c'est devenu la norme pour rester compétitif. Les régimes végétariens sont dépourvus de certains nutriments essentiels, et une formulation nutritionnelle précise est capitale en plus d'une génétique adéquate. Beaucoup de programmes ABF présentent des formules ouvertes à l'élevage lors sont utilisées des génétiques « alternatives » et la

reproductrice **Hubbard Redbro**, issue de la gamme des produits colorés Hubbard est une solution éprouvée pour ce marché.

Le programme ABF aux États-Unis n'utilise pas d'ionophores. Les vaccins anticoccidiens devront être utilisés 6 mois sur 12 et les reproducteurs auront besoin d'une plus grande immunité pour protéger leur descendance. Les accélérateurs de croissance devront être remplacés par des acides organiques, des prébiotiques, des probiotiques et des huiles essentielles. Les reproducteurs ne doivent pas nécessairement être ABF. En annonçant la production de poulets ABF, les entreprises leader mentionnées ci-dessus vont engager d'autres entreprises américaines à opérer le même virage.

Produire de la viande ABF coûte environ 7,3 cents / kg de plus. Un régime ABF comparé à un régime classique coûte environ 11,52 \$ de plus par tonne US (soit 12,70 \$ par tonne). Le contrôle des litières est important et l'ammoniac doit être inférieur à 15 ppm dans les bâtiments de production de poulets de chair. Aussi, le changement de litière et la formulation contribueront à un meilleur contrôle des litières.



## DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS « SPÉCIFIQUES » EN EUROPE

### Introduction générale

Depuis déjà une cinquantaine d'année, Hubbard a développé et commercialisé des souches destinées à répondre aux besoins spécifiques des « marchés alternatifs » en volaille de chair. Parmi ceux-ci on trouvera par exemple le label Biologique, le Label Rouge, le standard « Free Range » (volailles élevées en plein air) ou encore le label « Certifié » et plus récemment le label « Poulet Premium ». En puisant dans la large gamme de reproducteurs **femelles Colorées Hubbard** et **mâles Hubbard**, les clients ont la possibilité de choisir le croisement correspondant le mieux à leurs besoins, y compris les besoins qui ont émergé très récemment en Europe.

Hubbard s'est positionné sur les marchés spécifiques comme en France (« Label Rouge » (81j en parcours libre)) et en Europe

du sud (« Fermier ») considérés comme les premiers marchés alternatifs, dès leur émergence dans les années 60. Plus tard, dans les années 90, les poulets de chair « Certifiés » élevés en intérieur en densité légèrement plus faible pendant 56 jours ont été introduits sur le marché français. C'est à cette occasion que pour la première fois, un croisement entre une reproductrice à croissance lente (**Hubbard JA57**) et un reproducteur conventionnel (**Hubbard M77** (peau jaune) ou **Hubbard M99** (peau blanche)) a été utilisé. Ces marchés étaient guidés par la recherche du goût et de la tradition.

Au cours des dix dernières années, d'autres pays ont développé des produits alternatifs en utilisant des souches à croissance (plus) lente. Il y a environ 15 ans, le Royaume-Uni a été le premier pays à s'intéresser aux poulets « spécifiques », en réaction à l'intérêt grandissant pour le bien-être animal. Après plusieurs essais, le croisement entre les reproducteurs femelle **Hubbard JA57** et mâle **Hubbard M77** est devenu le croisement de choix pour les marchés « Bio », « Free Range-81 jours », et « Free Range-56 jours ».



En s'appuyant sur des études et sur la demande des clients, Hubbard a développé à partir de 2006 une nouvelle femelle reproductrice à croissance lente, la **Hubbard JA87**. Elle est caractérisée par une croissance légèrement plus rapide, un indice de consommation (IC) plus faible et des filets plus développés que sa « sœur » la femelle **Hubbard JA57**. Le mâle **ColorYield** a été développé à la même période et est devenu le reproducteur le plus lourd de la gamme des produits colorés Hubbard. Ce mâle au plumage brun peut être croisé avec n'importe quelle reproductrice Hubbard de la gamme colorée. La descendance est alors plus colorée et offre de très bonnes performances.

En plus de la France et du Royaume-Uni, les femelles **Hubbard JA57** et **JA87** font peu à peu leur apparition dans d'autres pays européens comme les Pays-Bas, l'Allemagne, l'Autriche et le Danemark. Les marchés « premium » y connaissent un réel essor en réponse notamment à une mobilisation croissante en faveur du bien-être animal, pour une meilleure qualité de la viande et une diminution drastique de l'utilisation des antibiotiques.

L'ensemble des marchés premium existants et émergents se distinguent par des exigences différentes en matière d'âge minimum, de type de croissance, de type de bâtiments, de pratiques et/ou d'environnements d'élevage. Il est impossible d'utiliser des souches à croissance rapide sur ces marchés alternatifs sans connaître d'effets négatifs. Il est donc crucial d'utiliser des souches alternatives les mieux adaptées à ces marchés. Par ailleurs, il est capital que toutes les personnes impliquées dans la production de ces volailles spécifiques fassent preuve de réelle conviction car l'approche de l'élevage en actes et en réflexion est totalement différente.

Exemple de croisements Hubbard et leur correspondances / marchés :

Reproductrice	Reproducteur	Type de marché						
		Label Rouge (FR)	81j Free Range (FR / UK)	56j Free Range (FR / UK)	56j Jardin d'Hiver (NL)	56j bât. Fermé / Certifié (FR)	Freedom Food Bât. fermé (UK)	Chicken of Tomorrow (NL / DA)
<b>JA57</b>	Label Rouge	X	X					
	Color-Yield		X	X				
	Conventionnel		X	X	X	X	X	
<b>JA87</b>	Color-Yield			X		X	X	
	Conventionnel			X		X	X	X

En 2006, la première avancée sur le marché du poulet spécifique aux Pays-Bas a été entreprise par une étroite collaboration entre Hubbard, des partenaires issus de l'industrie de la volaille, deux distributeurs et la société néerlandaise de protection des animaux « Dierenbescherming ». Peu de temps après, la Dierenbescherming a introduit le « Beter Leven » (le Vivre Mieux), un label 3 étoiles pour la production de viande. Pour les viandes de poulet de chair, cela signifie :

- 1 étoile : 56 jours + parcours jardin d'hiver
- 2 étoiles : 56 jours + plein air
- 3 étoiles : biologique



Le poulet 1 étoile a été particulièrement bien accueilli par le marché néerlandais. En conséquence, les éleveurs de poulets de chair ont investi dans des parcours extérieurs, voire même dans de nouveaux bâtiments tout spécialement construits pour ce nouveau segment de marché.

Début 2013, en raison des pressions exercées par une ONG utilisant des campagnes marketing fortes contre des points de vente, tous les distributeurs ont décidé de proposer, comme norme minimum pour la vente de viande fraîche, des poulets élevés dans un plus grand respect du bien-être animal, dans l'ensemble des supermarchés des Pays-Bas d'ici 2020 au plus tard. Le « Poulet de demain » est né ! Les exigences minimum pour ces « poulets bien-être » sont essentiellement l'utilisation de souches à croissance plus lente sur une densité d'élevage plus faible, élevés dans des bâtiments standard avec un environnement enrichi. Le premier « Poulet de demain » est devenu réalité en mai 2014 lorsque le distributeur Albert Hein (AH), numéro 1 aux Pays-Bas, a mis en vente le « Hollandse Kip » ( Poulet Hollandais ). Jumbo, deuxième distributeur du pays, a suivi l'exemple en octobre 2014 avec son poulet « New Standard », qui dépasse même les exigences du « Poulet de demain » (voir tableau).

Il y a seulement quelques années, ces changements sur le marché néerlandais étaient inimaginables. Ce sont les consommateurs qui ont rendu cela possible, en acceptant de payer des coûts additionnels garantissant le bien-être des animaux et une plus faible utilisation d'antibiotiques. Il est de la responsabilité des distributeurs d'informer les consommateurs, non seulement

sur la qualité des produits mais également sur les coûts supplémentaires qui peuvent en résulter.

Comparaison entre les principaux schémas de production de poulet de chair aux Pays-Bas :

	Conventionnel (en moyenne)	"Chicken of Tomorrow" (AH)	"New Standard" (Jumbo)	56-jours + Jardin d'hiver
<b>Lignée</b>	Croissance rapide	Croissance plus lente	Croissance plus lente	Croissance lente
<b>GMQ(g/j)</b>	Réel (±60-65 g/j)	<b>Max.</b> 50 g/j	±45 g/j	±42 g/j
<b>Age de réforme (j)</b>	Pas de limite	Pas de limite	<b>Min.</b> 49 jours	<b>Min.</b> 56 jours
<b>Age en pratique (j)</b>	35-42	45-47	49	56
<b>Densité Max. (kg/m<sup>2</sup>)</b>	42	38	30	25
<b>Nb de sujets /m<sup>2</sup> en pratique</b>	21	19	13.5	12
<b>Equipement supplémentaire</b>	Non	Ballots de paille + grains	Ballots de paille + grains	Ballots de paille + grains
<b>Accès terrasse</b>	Non	Non	Non	Jardin d'hiver
<b>Utilisation de fenêtres</b>	Non	Non	OUI	OUI

(poulet-type des rôtisseries) qui pèse 1,40 kg et les volailles légèrement plus grosses pour la découpe (type KFC et Jollibee) ou le désossage, aux alentours de 2 kg.

Suite à l'augmentation significative des prix de l'aliment ces dernières années, et du fait de la prise de conscience simultanée du lien toujours grandissant entre production d'éthanol, prix du pétrole et prix des matières premières, le reproducteur **Hubbard M99** est devenu le mâle leader sur le marché américain avec environ 50% du marché des mâles aux États-Unis. D'après des statistiques américaines, le mâle Hubbard M99 serait le plus économique à produire parmi une large gamme de poids vifs.

Prenant exemple sur ce succès, un grand nombre d'opérateurs aux Philippines a testé le concept d'un croisement avantageux entre le mâle Hubbard M99 et une reproductrice Feedsaver Hubbard F15. Les résultats de ces essais ont parfaitement répondu aux attentes.

Au niveau des reproducteurs, les performances ont respecté les standards Hubbard (140 poussins à 64 semaines d'âge), avec seulement 135 grammes d'aliments au plus haut, soit une économie nette de 8 kg d'aliment par femelle, et une économie significative sur le coût des poussins d'un jour. Sur ces gammes plus légères, cela représente une part par kilo du coût total vif plus importante comparé aux segments des poulets de chair médium ou lourds.

Au niveau des performances des poulets de chair, tous les objectifs techniques ont été atteints : croissance par rapport à l'âge, viabilité et IC. Grâce à l'économie faite sur les poussins d'un jour, les coûts de production ont été réduits.

D'un point de vue économique plus global, il est intéressant de croiser un mâle Hubbard M99 avec une femelle Hubbard F15 (donnant le poulet de chair Hubbard 915) plutôt que d'utiliser un reproducteur classique, comme le montre le graphique ci-dessous :



## Le RÉSEAU de DISTRIBUTION HUBBARD

### ASIE



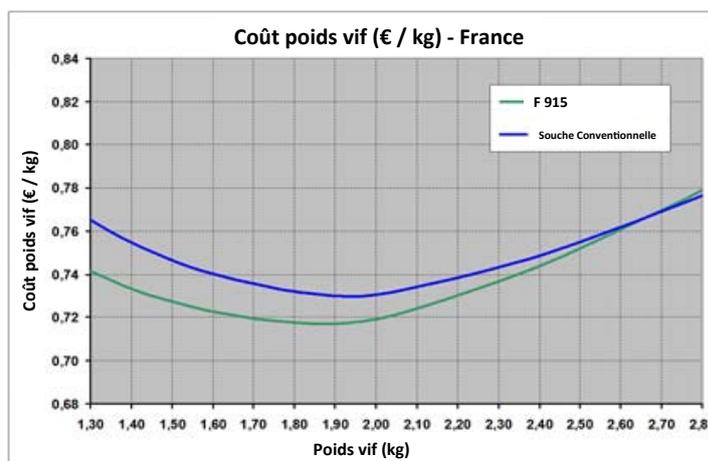
#### LES PHILIPPINES : DES ÉCONOMIES ALIMENTAIRES GRÂCE À UNE GÉNÉTIQUE INNOVANTE

Dans un contexte de prix des matières premières élevés et de poids de carcasse moyen relativement bas, l'utilisation de reproducteurs « Feedsaver » (présentant le gène « mini ») est courante, par exemple en France et en Russie. Cette méthode est autant appréciée par les éleveurs que par les gestionnaires car elle permet de faire des économies d'aliment.

Hubbard est leader mondial en matière de reproducteurs « Feedsaver ». Le gène est utilisé aussi bien dans la gamme conventionnelle avec la femelle **Hubbard F15** que sur les produits colorés ou « alternatifs », secteur dans lequel Hubbard est également numéro un, fournissant près de 3 parentaux colorés sur 4 (à l'exception du marché chinois).



Le prix des matières premières a tendance à être plus élevé aux Philippines que chez certains des pays voisins, avec en outre un poids moyen du poulet de chair d'environ 1,65 kg. Le marché est en effet couvert par le légendaire « Letchon Manok »



Sur la base de ces solides performances économiques, la position compétitive des Philippines est fortement renforcée. Et lorsque les Philippines voudront couvrir de nouveaux marchés, ces moindres coûts leur seront réellement profitables, que ce soit sur le marché domestique qu'à l'export.

## EMOA



### JORDANIE : HUBBARD ET AL JAZEERA CÉLÈBRENT LEURS 10 ANS DE PARTENARIAT

Al Jazeera a fêté les 10 ans de son partenariat avec Hubbard pour la Jordanie et les régions environnantes. Abdel Nasser al Huseini a organisé l'événement en partenariat avec l'équipe Hubbard : Olivier Rochard (Directeur Général), Olivier Behaghel (Directeur Commercial), Thomas Verrey (Responsable Commercial), et l'appui de Nabil Khoury (Agent) et des techniciens l'ingénieur Hammad Hammad et Alastair Lewin, Technicien Sénior.



Le séminaire technique, auquel ont participé des professionnels venant de Jordanie et des pays alentour, était organisé sur deux jours permettant de couvrir les points-clé du management et de la qualité sanitaire. Les présentations ont été données par les spécialistes de l'équipe Hubbard et les intervenants extérieurs.

Un excellent dîner a inauguré cet événement suivi avec grande attention par les professionnels. Tous ont eu l'honneur de partager le dîner de clôture officiel proposé lors de la dernière soirée, en présence de son Excellence le Dr. Akef AlZoubi, Ministre de l'Agriculture, et déjà en fonction il y a 10 ans à la naissance du partenariat.

Abdel Nasser a tenu à remercier toutes les personnes qui ont oeuvré à ses côtés au succès de son projet, et leur a remis une plaque en signe de sa profonde reconnaissance et de sa confiance sur le futur. En effet, la création de **Hubbard Jordan** ouvre une nouvelle page à ce beau partenariat sur la décennie à venir.

### FINLANDE : RETOUR SUR L'HISTOIRE DU DISTRIBUTEUR SUOMEN BROILER OY



Suomen Broiler Oy est une entreprise familiale basée à Masku en Finlande. Elle importe des Grands-parentaux et produit des parentaux destinés aux marchés de volaille de chair finlandais et d'exportation. La troisième génération de la famille Jokela (Vesa, Klaus et Perttu) travaille aujourd'hui dans l'entreprise.

Le grand-père Kaino Jokela a commencé son activité avec des poules pondeuses après la deuxième guerre mondiale. Il a développé son affaire dans les années cinquante, et s'est lancé dans l'élevage du poulet de chair dans les années soixante, époque à laquelle l'industrie de volaille de chair s'est développée en Finlande. Son premier contrat d'élevage avec un abattoir finlandais va durer cinq ans. Kaino Jokela n'a pas oublié son expérience positive des poulets de chair et il s'intéresse alors à des espèces étrangères plus performantes. Obtenir les permis d'importation et des allocations de devise était très difficile à la fin des années 60, mais il y est finalement parvenu.

1968 marque la création de Suomen Broiler Oy et la première importation de Grands-parentaux. L'année suivante marque l'arrêt de l'élevage de poules pondeuses pour concentrer l'activité sur la production de poulets de chair, dont les premières ventes ont lieu en 1969. L'activité se développe progressivement et Suomen Broiler Oy devient fournisseur de reproducteurs et de poulets de chair auprès de nombreux éleveurs en Finlande.



La ténacité du Directeur Reijo Jokela (2<sup>ème</sup> génération) est récompensée au tournant du millénaire par les premières exportations de parentaux. C'est la consolidation de l'industrie de poulets de chair finlandaise qui conduit Suomen Broiler Oy à mettre un terme à cette production de poulets en 2001 pour se concentrer uniquement sur la sélection et la commercialisation de parentaux.

L'entreprise exporte dans un premier temps vers la Lituanie, l'Estonie et la Lettonie, avant de poursuivre en Biélorussie et en Russie. Cette époque est marquée par une forte préférence pour les souches occidentales considérées plus performantes par les pays

de l'ex Union-Soviétique Aujourd'hui les exportations s'étendent à l'ensemble des pays scandinaves, ainsi qu'en Europe, en Asie et aux États-Unis.

**Suomen Broiler Oy** importe pour commencer des Grands-parentaux Pilch en provenance d'Irlande puis directement des États-Unis, et poursuit au milieu des années 80 par des Grand-parentaux de souche Ross. Deux troupes de Grands-parentaux ASA furent également importés du Danemark avant que l'entreprise ne se concentre uniquement sur les souches Ross alors importées d'Écosse.

En 2013, **Suomen Broiler Oy** décide de changer pour la femelle **Hubbard H1** et importe les premiers Grand-parentaux dans le but de développer une souche plus performante et de meilleure qualité sanitaire. Le très bon rendement filet associé à l'excellence des aplombs ont été décisifs dans ce changement. En effet, la combinaison Hubbard H1 est reconnue pour sa très bonne qualité de litière et un très faible taux de pododermatites, mais aussi pour son excellente croissance et son rendement filet élevé. Les premières parentales ont été livrées début 2014. A ce jour, cinq lots de Grands-parentaux ont déjà été placés chez Suomen Broiler. L'entreprise est maintenant reconnue pour sa production de poussins parentaux aussi performants que de très grande qualité sanitaire, la distinguant comme un partenaire de choix.



## L'ACTUALITÉ HUBBARD

### EMOA



### LA SOUCHE HUBBARD JA87 POURRA SERVIR DANS LE PROGRAMME "FREEDOM FOOD"

Depuis fin 2014, les poulets de chair Hubbard JA787 et JA987 ont été validés pour les productions plein-air et bâtiments fermés par le programme « Freedom Food » de la RSCPA (*Royal Society for the Prevention of Cruelty to Animals*: association luttant pour la protection des animaux.)

Depuis déjà 15 ans, Hubbard fournit au Royaume-Uni des reproducteurs de qualité pour le marché des poulets à croissance lente avec comme objectif le bien-être, la qualité de la viande et le goût. Les clients Hubbard ont toujours été satisfaits des bonnes performances des reproducteurs et des poulets et de leurs conditions d'élevage faciles. A l'origine, Hubbard est arrivé sur le marché britannique avec la Hubbard JA57 qui correspondait parfaitement aux marchés du bio et du Free Range (plein-air) (81 jours et 56 jours). Un peu plus tard, de nouveaux concepts ont été développés par différents producteurs à la recherche de poulets premium pouvant combler l'écart entre les poulets conventionnels et les poulets Free Range 56 jours élevés au Royaume-Uni. Il y a environ 15 ans, Hubbard a commencé à développer un nouveau produit, la Hubbard JA87. Elle correspondait alors mieux aux nouveaux marchés du poulet de

chair avec une croissance un peu rapide, un indice de consommation plus faible et d'avantage de filets que ceux issus de la Hubbard JA57 aussi utilisée pour les croisements des Label Rouge et Certifiés en France.



« Depuis l'introduction de la Hubbard JA87 au Royaume-Uni en 2008, nos prévisions sur ses performances ont été atteintes. Cet objectif réalisé combiné à sa facilité d'élevage font de la Hubbard JA87, une poule merveilleuse à produire tant au niveau de la reproductrice que du poulet de chair », explique Jim Hunnoble de Hubbard UK. « Nous avons toujours étroitement travaillé avec la RSPCA et leur programme « Freedom Food ». Nous sommes ravis qu'en plus de la Hubbard JA57, qui sert de référence dans le processus d'évaluation du bien-être animal mis en place par la RSPCA, la Hubbard JA87 a été validée par le programme Freedom Food pour l'élevage en bâtiment fermé et aussi plein-air. Nos clients étaient en attente de ces validations. C'est aujourd'hui officiel, nous pouvons continuer d'avancer en leur fournissant des produits très performants pour leurs marchés de très haute exigence. La Hubbard JA87 répond aux évolutions de marché en offrant un réel équilibre entre rentabilité économique, exigences de conformation, de qualité de viande et du bien-être animal ».

Le Dr. Marc Cooper, chercheur Bien-être animal au sein de la RSPCA, précise : « C'est une bonne chose que les producteurs de poulets plein-air aient aujourd'hui un autre choix de reproductrice. Dans le cadre d'un accord de collaboration, l'utilisation du poulet Hubbard JA787 / 987 était déjà autorisée pour les bâtiments fermés. Après avoir examiné la pertinence de l'utilisation la souche Hubbard JA787 pour les productions en plein-air, ces poulets peuvent être élevés en plein-air dans les conditions similaires. Nous sommes impatients de continuer à travailler avec Hubbard sur ce sujet ».

Jeremy Cooper, Directeur Général du programme Freedom Food explique « Nous nous félicitons de travailler avec Hubbard et d'apporter de nouvelles avancées dans le bien-être animal. En offrant un plus grand choix de souches aux producteurs, nous avons l'opportunité d'apporter plus de diversité dans le programme Freedom Food et d'élargir ainsi le choix proposé aux consommateurs ».



La femelle Hubbard JA87 a trouvé sa place en Europe aussi bien en France qu'aux Pays-Bas et en Allemagne, sur les marchés premium qui se développent rapidement, influencés par le respect du bien-être animal, la qualité de la viande et l'arrêt progressif des antibiotiques. Hubbard s'est engagé depuis bientôt 40 ans dans le développement des marchés alternatifs tels que le Bio, Label Rouge, Free Range (plein-air), Certifiés et plus récemment les nouveaux marchés premium. Au travers de la large gamme de reproducteurs Hubbard, femelles colorées et mâles Hubbard, les clients peuvent sélectionner la combinaison qui correspondra le mieux à leurs besoins spécifiques. Malgré le ralentissement économique de ces dernières années, le marché du poulet premium a fortement progressé et devrait continuer sa croissance dans les années à venir.

## AMÉRIQUES



### SÉMINAIRE CLIENTS D'AMÉRIQUE LATINE CHEZ HUBBARD LLC - CHATTANOOGA (ÉTATS-UNIS)

Début novembre 2014, Hubbard LLC a organisé pour ses clients d'Amérique Latine, un séminaire de formation au management des parentaux. Les techniciens ainsi rassemblés ont pu approfondir leurs connaissances et échanger avec les experts Hubbard et les spécialistes scientifiques et vétérinaires présents

Ces techniciens sont en charge du suivi des reproducteurs dans leurs firmes respectives telles que Pilgrim's Mexico, Neria Group, Productos Agropecuarios de Tehuacan (PATSA), la División Industrial Pecuaria de Corporación Multi Inversiones (DIP-CMI), ayant des activités au Guatemala (Avícola Villalobos), au Salvador (Avícola Salvadoreña), au Honduras (Compañía Avícola de Centroamérica) et au Costa Rica (Agroindustrial Proave), Aves Reproductoras de Centroamérica (ARECA-FRISA de Guatemala) et Distribuidora Avícola S.A. (DISTRAVES) à Bucaramanga, Colombie.



Les participants ont pu assister aux présentations spécifiques portant sur les conduites de l'incubation et de l'élevage des reproducteurs, le management des reproducteurs en production et la gestion des oeufs à couver, données par les spécialistes techniques Hubbard. d'autres thèmes ont également été abordés : « la Biosécurité chez Hubbard », présenté par Dr María Prado de l'USDA, « Stratégie de vaccination contre la grippe aviaire et la maladie de Marek dans les zones à risque » présenté par Dr Enrique Montiel de Merial et « Nutrition et gestion des nids dans les élevages modernes : avantages et désavantages » présenté par Dr Reynaldo Brouwer de Vencomatic Group.

L'événement a été clôturé par la visite des installations Hubbard de Pikeville, Tennessee, et c'est autour d'un barbecue typique du sud des États-Unis que les participants ont pu partager leurs réflexions suite aux exposés et aux débats, dans un sentiment général de satisfaction.

## 4

### Récents mouvements dans l'ÉQUIPE HUBBARD



#### NICOLAS NEYRA : RESPONSABLE DE ZONE POUR LES PAYS BALTES ET CEI

Nicolas a déjà joué un rôle actif dans cette région au niveau technique et a donc une très bonne connaissance des pays de la zone, des clients et distributeurs. Il est aussi un de nos meilleurs spécialistes en incubation. Son expérience technique accumulée depuis de nombreuses années au sein du Groupe dans différentes parties du monde lui permettra d'assurer pleinement le soutien nécessaire. Il coordonne les actions techniques et commerciales sur la région pour Hubbard en relation étroite avec les autres services. Il travaille sous la responsabilité d'Olivier Behaghel, Directeur Commercial Hubbard.



#### BILLY HUFFORD : RESPONSABLE COMMERCIAL - RÉGION OUEST DES ÉTATS-UNIS

La Région Ouest des E.U. couvre les Etats de l'Arkansas, du Missouri, du Minnesota, du Wisconsin, de l'Oklahoma, du Texas, de la Louisiane, du Colorado et de la Californie.

Billy a occupé diverses fonctions en productions porcines et avicoles. Ce parcours lui confère de solides connaissances terrain et une excellente compréhension du schéma industriel avicole américain. Billy rassemble toutes les qualités nécessaires pour oeuvrer au développement des ventes des produits Hubbard sur la Région. Il est idéalement basé au nord-ouest de l'Arkansas, région où de nombreuses intégrations avicoles sont déjà partenaires de Hubbard et où les produits affichent d'excellentes performances de production. Billy travaille sous la responsabilité de Sean Holcombe, Directeur Commercial et Technique Hubbard LLC pour les E.U. et le Canada.

#### ALEXIS CARFANTAN : RESPONSABLE COMMERCIAL CONE SUD (AMÉRIQUE LATINE)



Alexis a 27 ans et vit au Brésil. Diplômé de l'INSEEC (Ecole de Commerce de Bordeaux), il a complété sa formation par un master en marketing et gestion commerciale et par le CS Avicole de Ploufragan. Alexis a ensuite passé 2 ans dans le développement commercial en Espagne, avant de partir au Brésil où il a travaillé dans le secteur du négoce de céréales. Sous la responsabilité d'Olivier Behaghel, Alexis sera rattaché à la filiale brésilienne GBA (Global Breeders Avicola) qui développe les produits colorés Hubbard et les reproductrices NOVOGEN. En coordination avec Sergio Bia Candia (Uruguay/Brésil) et Patricio Liberona (Chili), il renforcera le développement des ventes, le suivi des distributeurs et participera au positionnement marketing des produits Hubbard et NOVOGEN sur la région.

#### DALE FOWLER : RESPONSABLE TECHNIQUE POUR LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS



Dale est le nouveau responsable du Service Technique sur la Région Est et la façade atlantique des E.U. et le Canada. Dale apporte ses 15 années d'expérience dans l'industrie avicole où il a occupé les fonctions de Responsable de Production Reproducteurs et plus récemment Poulet de chair chez l'un des plus grands producteurs de volailles des États-Unis. Dale est donc plus que qualifié pour fournir le meilleur suivi technique possible auprès des clients de Hubbard sur sa nouvelle zone géographique. Le développement commercial des PS Hubbard Classic aux E-U et Canada connaît une très forte croissance, et l'expérience de Dale sur le suivi technique en poulet de chair sera très apprécié des nombreux éleveurs qui ont fait le choix de cette génétique. Dale travaille sous la responsabilité de Josh Cox, Responsable du Service Technique U.S.A. et Canada, et est basé à Cleveland, Géorgie.

**AMERICAS - HUBBARD LLC**  
195 Main Street - P.O. Box 145  
Walpole NH 03608 - U.S.A.  
TEL. +1-603.756.3311 - FAX +1-603.756.9034  
contact.americas@hubbardbreeders.com

**E.M.E.A. / BRAZIL - HUBBARD S.A.S.**  
Le Foail - P.O. Box 169 - 22800 Quintin - FRANCE  
TEL. +33 (0)2.96.79.63.70  
FAX +33 (0)2.96.74.04.71  
contact.emea@hubbardbreeders.com

**ASIA - HUBBARD S.A.S.**  
Le Foail - P.O. Box 169 - 22800 Quintin - FRANCE  
TEL. +33 (0)2.96.79.63.70  
FAX +33 (0)2.96.74.04.71  
contact.asia@hubbardbreeders.com