

# NEWSLETTER HUBBARD

## ÉDITORIAL

Cher lecteur et partenaire commercial,

Ayant rejoint HUBBARD en Mai 2012, c'est un grand honneur pour moi de m'adresser à vous pour la première fois dans cet Éditorial en tant que Directeur Général. Comme par le passé, notre objectif est de vous tenir informés des derniers développements de HUBBARD dans le monde.

Laissez-moi tout d'abord me présenter. Je travaille depuis maintenant 13 ans au sein du Groupe GRIMAUD, et participe au développement de ses activités en pleine collaboration avec ses formidables équipes. Après avoir travaillé deux ans aux États-Unis pour « Grimaud Farms of California », j'ai pris la responsabilité de la société « Ecllosion » devenue « Grimaud Frères Sélection » en 2010 (spécialisée dans l'élevage de canards, oies, pigeons et pintades). Ayant grandi dans une ferme élevant volailles et moutons, j'ai à la base une solide culture agricole. Je me suis ensuite spécialisé dans les productions animales, par des études d'ingénieur à l'Institut National Agronomique de Paris que j'ai plus tard complétées par une formation en management. Je suis très heureux d'appartenir maintenant à cette grande équipe HUBBARD dont vous faites partie et de continuer à développer et consolider cette excellente société.

Attentifs aux récentes évolutions des marchés, et toujours soucieux de répondre aux besoins particuliers des différents segments, nous avons atteint un grand nombre d'objectifs au cours des dernières années, consolidant encore la place de Hubbard sur l'échiquier mondial. Voici parmi d'autres, quelques exemples de nos réussites :

- **Hubbard LLC** confirme sa réussite dans la commercialisation du mâle **Hubbard M99** sur le plus grand marché mondial du poulet de chair. Le mâle Hubbard M99 représente aujourd'hui plus de 50% de la filière poulet de chair aux États-Unis. C'est à présent le moment de lancer la reproductrice **Hubbard H1FF**, un produit pour lequel nous attendons prochainement de très bons résultats terrain.

- **Hubbard do Brazil** a été intégralement créé il y a quelques années et connaît un succès grandissant avec le croisement **Hubbard Flex**, actuellement considéré comme le poulet de chair le plus performant sur ce qui est le second marché mondial.

- Le « **concept Mini** » ou concept « d'économie alimentaire », croisement qui utilise des reproductrices « mini », est adopté dans de nombreux pays comme une vraie alternative économique aux femelles reproductrices conventionnelles lorsqu'il s'agit de produire des volailles de petites ou moyennes tailles (jusqu'à 2,4 kg / 5,25 lbs. de poids vif). Vous êtes de plus en plus nombreux à constater ou à être convaincus des économies réalisées en matière de coûts de l'aliment

reproducteurs. La forte progression du prix des matières premières en fait un produit-clef de la gamme HUBBARD. Par ailleurs, nos produits conventionnels sont également reconnus par la filière comme les poulets de chair les plus performants disponibles sur le marché.

Particulièrement adapté aux climats chauds, le croisement **Hubbard Classic** gagne de nombreuses parts de marché grâce à ses caractéristiques très appréciées : d'excellentes performances PS, une croissance rapide du broiler et un excellent indice de consommation.

- Notre gamme de produits **Colorés Hubbard** constitue toujours un marché de niche. Elle répond à une demande en terme de viande de poulet de qualité haut de gamme, mais elle pourrait très bien aussi être la réponse à la forte demande des consommateurs de voir une réduction de l'utilisation des antibiotiques dans l'industrie avicole.

Notre environnement est en perpétuel changement et la filière avicole doit notamment faire face à une montée en flèche des prix des matières premières. Les changements majeurs qui secouent les marchés consolident les structures les plus réactives et affaiblissent celles qui n'ont pas su anticiper. HUBBARD a confiance en ses points forts et je crois personnellement que l'équipe HUBBARD a choisi la bonne voie. Nous avons en effet anticipé les augmentations des coûts des matières premières en développant au cours des dernières années les meilleurs produits avec les indices de consommation les plus bas. La population à travers le monde souhaite consommer de la viande de poulet à un prix acceptable et ce malgré le coût des céréales. Notre travail consiste donc à développer des opportunités dans un tel contexte. Le succès de notre mâle Hubbard M99 n'est à ce titre qu'à ses débuts. Le reproducteur Hubbard M99 commence à être reconnu par l'ensemble de la filière comme le meilleur mâle existant. De part sa rusticité, il est adapté à tous les pays et à tous les environnements. En offrant de loin la meilleure combinaison mâle-femelle et le meilleur indice de consommation du secteur, le mâle M99 est la preuve de la qualité constante du travail de nos précieux collaborateurs.

HUBBARD maintient son engagement de toujours répondre à vos attentes afin de trouver les meilleures solutions possibles dans un secteur avicole en constante évolution.

Dans l'attente d'avoir le plaisir de travailler avec vous et de vous rencontrer très prochainement, je vous souhaite une très bonne lecture.

Olivier ROCHARD  
**Directeur Général de HUBBARD**



LE ZOOM DE L'ÉDITION...

**LE MÂLE HUBBARD M99 DEVIENT LE PRINCIPAL REPRODUCTEUR SUR LE MARCHÉ AMÉRICAIN**



En dépit d'une compétition internationale très vive, les Etats-Unis conservent toujours la plus grande industrie du poulet de chair au monde. Leur réussite s'explique par des coûts de production compétitifs, des économies d'échelle, des connaissances techniques et un contexte historique. Depuis ses débuts dans le New Hampshire, HUBBARD fait partie intégrante de la filière poulet de chair américaine. Cette présence est aujourd'hui plus forte que jamais.

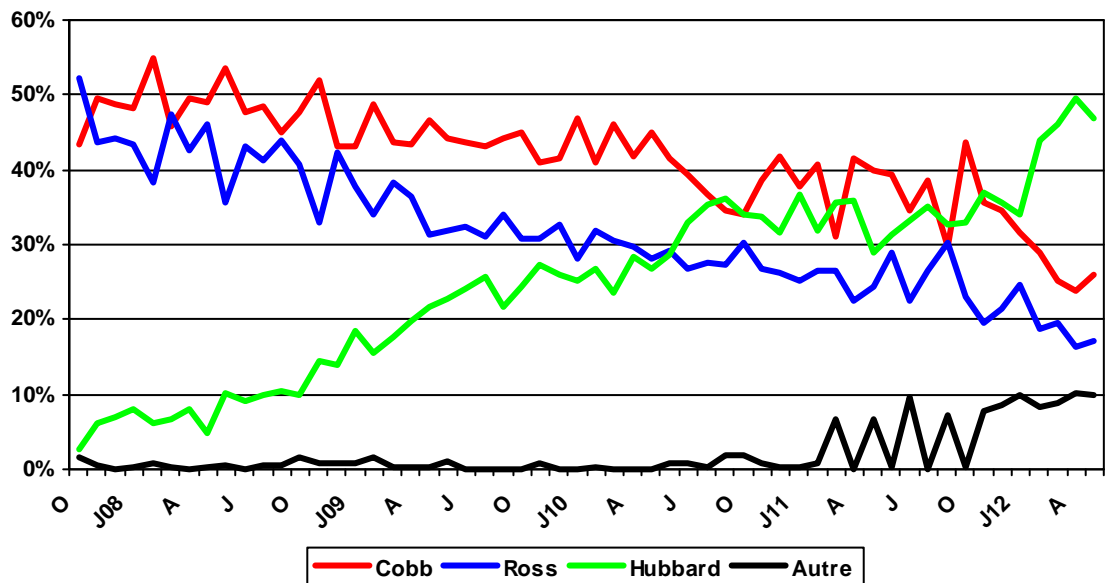
Le mâle Hubbard M99 a été introduit dans quelques fermes chez notre plus gros client il y a de cela quelques années seulement. C'est là le point de départ de l'histoire de notre reproducteur qui domine aujourd'hui le secteur avicole aux Etats-Unis. Les calculs actuels et la demande du secteur indiquent que le mâle Hubbard M99 est le premier reproducteur de la filière américaine et le fossé se creuse davantage de mois en mois avec la concurrence.

En conséquence, notre équipe de support technique dirigée par Sean Holcombe est forte aujourd'hui de trois techniciens expérimentés lui permettant de suivre ce produit chez nos clients, toujours plus nombreux. Le succès du mâle Hubbard M99 prend de plus en plus d'ampleur et s'étend non seulement aux Etats-Unis mais aussi à travers le globe. Le mâle Hubbard M99 est ainsi présent chez quasiment tous les intégrateurs américains et chez toutes les principales sociétés d'accoupage. Les avantages du mâle Hubbard M99 sont nombreux mais ce produit est principalement reconnu pour les performances suivantes :



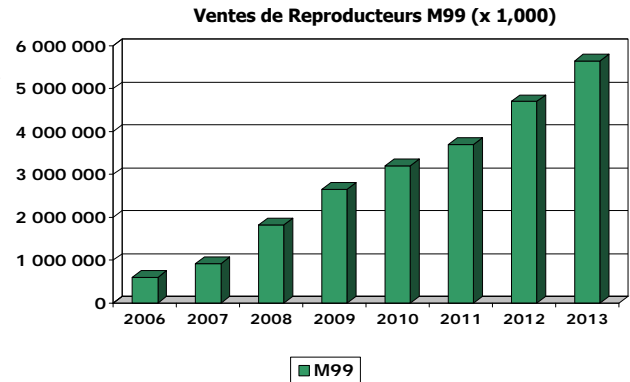
- Excellente viabilité
- Rendement alimentaire
- Maturité précoce et à des poids plus légers
- Excellente éclosabilité
- Agressivité adéquate mais non excessive
- Excellente qualité de la voute plantaire et des pattes
- Production d'un poulet de chair exceptionnel avec d'excellentes caractéristiques de production
- Facilité d'adaptation aux installations industrielles
- Excellente capacité d'accouplement quelque soit la femelle
- Excellent rendement viande global

Le graphique suivant montre la progression des mâles Hubbard M99 capitalisés dans la filière américaine d'octobre 2007 à mai 2012 par rapport aux souches commercialisées par nos compétiteurs.



LE ZOOM DE L'ÉDITION

Les ventes de Hubbard M99 continuent donc de progresser aux Etats Unis comme le montre l'histogramme ci-contre illustrant la croissance des ventes PS de 2006 à 2013.



Les **caractéristiques poids vif** du poulet de chair issu du reproducteur Hubbard M99 sont reconnues dans le monde entier, et, comme le tableau ci-dessous l'indique, à un poids de 5,00 lbs./2,23 kilos, il représente tout simplement le meilleur choix possible. Les coqs Hubbard M99, en association avec les femelles reproductrices Hubbard H1, se sont avérés offrir le meilleur coût vif aux entreprises du secteur avicole américaines.

Filière américaine – Coût Vif à 5,00 lbs./2,23 kilos

Souches	Unités placées	Viabilité (%)	IC (ajusté, 1500 lb.)	Coût (¢) par lb.	Coût (¢) par kilo
M99 x Hubbard H1	214 221 449	96,77	1,67	42,31	93,27
M99 x Souche B	415 018 368	96,30	1,71	42,68	94,09
M99 x Souche C	133 001 015	96,18	1,74	43,74	96,43
Souche C x Souche C	486 276 313	95,90	1,75	43,82	96,60
Souche D x Souche E	489 029 217	95,41	1,79	44,92	99,03
Souche C x Souche E	26 489 159	94,59	1,85	46,33	102,14

Les faits illustrés par les statistiques et l'explosion des ventes aux États-Unis démontrent que le mâle Hubbard M99 est indubitablement la meilleure option du marché, et la nouvelle révélation de l'industrie américaine des reproducteurs chair. La sélection génétique et la longévité des lignées permettront grâce au mâle Hubbard M99 des mises en places performantes assurées pendant de nombreuses années à venir. Le reproducteur Hubbard M99 est une réussite mondiale en matière de sélection génétique.



Les Services Technique et Commercial de Hubbard LLC réunis devant le site de Walpole (New Hampshire - E.U.).

## HUBBARD POURSUIT SA RECONQUÊTE DU MARCHÉ BRÉSILIEN

Le Groupe GRIMAUD a maintenant deux bonnes bases de développement au Brésil avec HUBBARD DO BRASIL et PEN AR LAN BRASIL pour servir les plus grandes entreprises du secteur.

Lorsqu'en 2009 les premières Grand-Parentales (ou GP) **Hubbard FLEX** - issues de GGP (Grands Grands-Parentaux) expédiés de France en 2008, entrent en production, le marché Brésilien se souvenait simplement qu'HUBBARD avait quitté le Brésil 10 ans auparavant.

Les tests au niveau broilers restaient positifs, mais il fallait convaincre et confirmer que l'avance significative du produit FLEX en conversion alimentaire allait être décisive et permanente par rapport à nos concurrents bien établis.

Principal exportateur et troisième producteur mondial de viande de poulet, et très gros producteur et exportateur de maïs et de soja, le Brésil reste néanmoins soumis aux conditions de prix des matières premières de l'alimentation animale. L'avantage comparatif de plusieurs points de conversion alimentaire (de 60

à 100gr d'aliment par kilo vif de poulet) est donc un critère déterminant pour la reconquête du marché Brésilien.



Les opérateurs ne s'y trompent pas, qui après deux années d'évaluation, confirment l'intérêt économique évident de cette génétique.

Pour la première fois en mars 2012, les ventes de parentales Hubbard sur le marché libre (entreprises n'ayant pas leurs propres GP) atteignent 10% et dépassent celles du concurrent N°2 (AVIAGEN-ROSS), alors que certains opérateurs commencent aussi à demander le produit FLEX au détriment du N°1

(COBB) bien implanté.

Pour accompagner ce développement des ventes, HUBBARD a choisi de maintenir son site du Goiás pour la production de GP et de fournir quelques gros opérateurs indépendants (Coopératives et clients du Paraná), tandis que le reste des ventes de PS est assuré par un distributeur important ayant déjà une structure de production / multiplication pour accompagner ce développement.



# LE RÉSEAU DE DISTRIBUTION HUBBARD

Le Brésil, comme le reste de l'Amérique Latine, est un marché de GP ; les opérateurs se sont concentrés et intègrent leurs productions de parentales en ayant leurs propres GP. Il était nécessaire d'avoir sur place une capacité de production de GP pour ces marchés.



HUBBARD, avec le soutien clair du Groupe GRIMAUD, a pu mettre en place les structures (fermes, couvoir (photo ci-dessus)) et les équipes nécessaires.

Dans les prochaines années, l'objectif sera de développer ces ventes de GP aux principales intégrations brésiliennes (BRF, MAFRIG, JBS etc.). Il faut savoir que les quatre principales compagnies représentent un volume de reproductrices équivalent à celui de l'Europe des 12 ... ! HUBBARD maintient cependant son objectif de gagner aussi sur le terrain des produits à meilleur rendement en viande blanche (bréchet) et en viande rouge (cuisses), car en fin de compte il s'agit bien de pouvoir produire le kilo de viande de poulet au moindre coût.

## Hubbard do Brasil Avicultura Ltda. à votre service :

À votre droite :

*José Renato Branco – Vétérinaire, Luiz Tadeu Ribeiro – Responsable de Production, Isabela Ferreira – Vétérinaire, Ana Helena Marins – Vétérinaire, Patrick Dolci – Responsable Couvoir, Alberto Minoru Miyasaka – Directeur, Fernando Soares – Responsable Administratif.*



À votre gauche : *Maiara Caixeta, Roberto Roriz, Rodrigo Siqueira, Miriam Alves, Leandro Oliveira et Fatima Spies, tous Assistants Administratifs de Hubbard do Brasil.*

Pour plus d'information, vous pouvez contacter :

### Hubbard do Brasil Avicultura Ltda.

Avenida do Trabalhador  
S/N° - Area 45 - Setor Universitario  
CEP: 72832-000 - Caixa Postal 59  
Luziania / GO - BRAZIL  
E-mail: [fatima.spies@hubbardbreeders.com](mailto:fatima.spies@hubbardbreeders.com)

## AMÉRIQUE CENTRALE : HUBBARD LLC S'ASSOCIE À LA RECONNAISSANCE DU SECTEUR AVICOLE RÉGIONAL



Lors du XXI<sup>e</sup> Congrès d'Aviculture de l'Amérique Centrale et des Caraïbes qui s'est déroulé au Panama à la fin du mois de mai, Hubbard a parrainé une cérémonie de remise de prix actant la reconnaissance des meilleurs professionnels du secteur avicole de la région par toute une profession.

Cette cérémonie considérée comme l'un des événements les plus importants de ce Congrès a eu lieu au Union Club de Panama City dans la soirée du 24 mai. Deux membres de chacun des huit pays participants ont été ainsi reconnus lors de cette soirée et ont reçu les distinctions de « Distinguished Poultry Business Leader » et « Distinguished Poultry Professional ».

HUBBARD s'est donc associé à ce prestigieux événement, accessible sur invitation seulement. Mark Barnes, CEO de Hubbard LLC, était présent. Il était accompagné d'Arnoldo Ruiz, Directeur Commercial Amérique Latine chez HUBBARD et de Juan Diaz, Responsable HUBBARD au Mexique.



*Juan Diaz (second à gauche) et Mark Barnes (au centre) représentant la société HUBBARD, entourés des membres du "Panamanian Poultry Association" lors de la cérémonie de remise des prix.*

Source: *ThePoultrySite News Desk*

## JAPON : HUBBARD ACCUEILLE ZEN-NOH CO. SUR LE SITE DU SIÈGE SOCIAL EN FRANCE

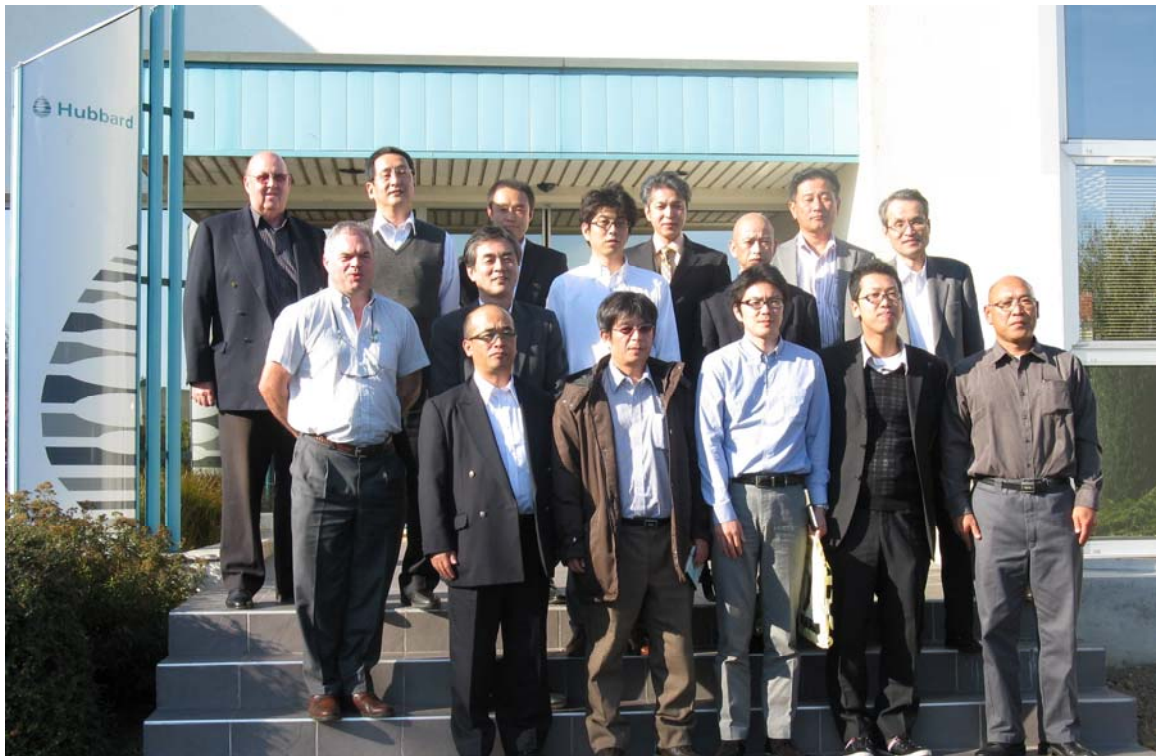


HUBBARD a eu le plaisir d'accueillir sur son siège social en Bretagne une délégation du groupe ZEN-NOH accompagné par des membres du groupe ISHII CO. LTD, distributeur des produits Hubbard Flex au Japon.

ZEN-NOH est un des grands producteurs japonais de viande de poulet ; ce groupe représente 11% de parts du marché japonais. Cette visite faisait partie d'une mission d'étude en Europe et la délégation souhaitait discuter des données les plus récentes concernant les sociétés du Groupe et les produits de la gamme HUBBARD.

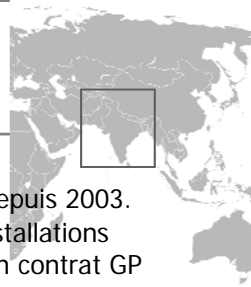
Au cours de cette visite, David Fyfe, Directeur Commercial Asie HUBBARD, a présenté aux visiteurs toute la gamme des sociétés qui constituent le Groupe GRIMAUD en insistant sur le succès durable de la gamme de produits HUBBARD dans le monde. Yves Jégo, Directeur R&D Monde HUBBARD, a quant à lui présenté les résultats FLEX les plus récents accompagnés des tendances futures. Grâce aux caractéristiques de son très solide reproducteur mâle (le mâle M99), HUBBARD est bien placé pour progresser de façon significative sur le marché japonais. En plus de ces présentations, la délégation a visité un des plus récents élevages GP de HUBBARD.

David Fyfe a commenté cette visite : « Nous sommes ravis que ZEN-NOH ait choisi de visiter HUBBARD lors de son séjour en Europe. Les tests du croisement Hubbard Flex mis en œuvre au Japon l'année dernière ont montré que notre produit était très compétitif sur ce marché des volailles lourdes et sous présentation finale d'une viande de poulet entièrement désossée. Le Japon est un marché important en Asie et nous avons bon espoir de gagner des parts de marché dans les prochaines années. Nous pensons que grâce à son reproducteur équilibré et à son excellente performance commerciale, notre produit représente la volaille de l'avenir pour le Japon et d'autres pays de la région. »



*Le Groupe ZEN-NOH entouré des membres de ISHII Co. Ltd. et des responsables de HUBBARD sur le site du siège social en Bretagne.*

## INDE : SKYLARK HATCHERIES PVT. LTD. ET HUBBARD RENFORCENT LEUR PARTENARIAT



Skylark Hatcheries Pvt. Ltd (Skylark) basée en Inde, et HUBBARD sont associées depuis 2003. Pour renforcer ce partenariat, les dirigeants-clés de Skylark sont venus visiter les installations de HUBBARD et du Groupe GRIMAUD. Cette visite s'est conclue par la signature d'un contrat GP et un accord de distribution des produits HUBBARD en Inde.

Skylark Hatcheries Ltd. était dignement représentée par Jagbir Singh Dhull - Directeur Général de Skylark Hatcheries Ltd., Jasbir Deshwal - Directeur de Skylark Hatcheries Ltd., Surender Singh Dhull - Directeur de Skylark Hatcheries Ltd. et Satish Pal - Société Surya Farms, Associé de Skylark Hatcheries Ltd. Ils étaient accompagnés tout au long de leur voyage par Kapil Manwal Responsable Commercial HUBBARD.

Skylark est un des acteurs majeurs du marché du poulet de chair en Inde du Nord. En signant ce contrat avec HUBBARD, Skylark a ainsi obtenu l'autorisation de distribuer les produits HUBBARD sur l'ensemble du territoire indien. Le Directeur Général de Skylark, Jagbir Singh a commenté cet accord : « HUBBARD et Skylark travaillent ensemble depuis de nombreuses années dans une réelle relation de confiance. La signature de ce nouveau contrat avec HUBBARD va considérablement contribuer au développement commercial de Skylark sur l'ensemble de l'Inde. Ce sera un réel avantage pour les deux sociétés qui pourront ainsi accroître leurs activités dans le pays. »

David Fyfe, Directeur Commercial Asie HUBBARD a quant à lui fait le commentaire suivant : « Skylark est un groupe au solide savoir-faire technique allié à une excellente connaissance de l'activité poulet. Ce contrat avec Skylark va permettre à HUBBARD d'accroître encore davantage ses parts de marché et de consolider sa présence en Inde. »



*Les membres de Skylark Hatcheries Ltd. en visite sur le site du Siège social de Hubbard auprès des Responsables de la société :*

*De gauche à droite :*

*Au premier plan : Alice Remingol - Assistante Commerciale HUBBARD, Jagbir Singh Dhull - Directeur Général de Skylark Hatcheries Ltd, David Fyfe - Directeur Commercial HUBBARD.*

*Au second plan : Kapil Manwal - Responsable Technique et Commercial HUBBARD, Skylark Hatcheries Ltd: Jasbir Deshwal et Surender Singh Dhull - Directeurs, Satish Pal de Surya Farms, Associé de Skylark.*

### **A propos de Skylark**

Skylark a commencé son activité en 1980 par l'élevage de poulet de chair, puis l'a élargie aux poulets de chair reproducteurs en 1986. En plus des GP Hubbard F15, Skylark possède à présent 650 000 PS Hubbard F15 et produit 1,2 million de poulets de chair chaque semaine. La société est propriétaire de trois unités de fabrique d'aliment avec une capacité de production de 1 000 tonnes d'aliment par jour.





## INDONÉSIE : HUBBARD DÉVELOPPE SON RÉSEAU DE DISTRIBUTION GRÂCE A LA SIGNATURE D'UN CONTRAT AVEC SUJAYA GROUP



HUBBARD a le plaisir d'annoncer la signature d'un contrat GP avec la société Sujaya Group Ltd. basée à Kalimantan en Indonésie pour la production et la vente de poussins de type Hubbard Classic. La Hubbard Classic est connue pour sa facilité de management et sa remarquable capacité de production de poussins notamment au niveau des poulets de chair (de récentes études montrent qu'il est possible d'atteindre 158 poussins à 65 semaines) et un poulet de chair reconnu comme ayant l'une des croissances les plus rapides sur le marché. Toutes ces forces font aujourd'hui de la Hubbard Classic une combinaison difficile à battre. La Hubbard Classic est largement commercialisée en Amérique Centrale, en Amérique du Sud, en Afrique au Moyen-Orient et dans le Sud-Est Asiatique.

L'Indonésie est l'un des acteurs majeurs en termes de poulets de chair en Asie du Sud-Est et représente, avec une population d'environ 240 millions de personnes, un énorme potentiel de développement pour la production de volailles. En 2010, environ 1 226 million de poussins ont été produits et entre 2000 et 2010 la consommation de volaille a augmenté de 5,5% par an passant de 2,3 kg à 3,9 kg par habitant.

Vincent Baumier, Responsable Commercial HUBBARD, explique « HUBBARD a une longue histoire avec l'industrie de la volaille en Indonésie notamment avec notre distributeur Wonokoyo Jaya Corporation basé à Surabaya. Cette nouvelle opportunité avec Sujaya Group va étendre le réseau de distribution HUBBARD et renforcer la présence de HUBBARD grâce à la reconnaissance sur le marché local des produits HUBBARD et leurs excellentes performances. »

« La société Sujaya Group Ltd. est une entreprise intégrée verticalement dans le domaine du poulet de chair, mais nous avons aussi des intérêts dans d'autres activités comme la ponte, la production de chariots d'œufs, de fertilisants et d'huile de palme. Nous sommes très enthousiastes à propos de ce nouveau partenariat avec HUBBARD et espérons développer notre activité dans un futur proche » a déclaré Mr Tetetiono, Président de Sujaya Group Ltd..



*Au centre du groupe : Mr Tetetiono, Président de Sujaya Group Ltd., et Vincent Baumier, Responsable Commercial HUBBARD.*

# LE RÉSEAU DE DISTRIBUTION HUBBARD

## JAPON : SUCCÈS INCONTOURNABLE DE LA FEMELLE HUBBARD REDBRO



La « Hubbard Redbro Association » regroupe des producteurs japonais qui opèrent selon le même état d'esprit pour produire de la viande de poulet d'excellente qualité issue de poulets colorés. Cette association a fait état d'une augmentation de ses ventes pour le premier semestre 2012 et en particulier pour le mâle Hubbard ColorYield.

Tsuyoshi Yamamoto et Mitsuo Yamamoto sont des partenaires de longue date de HUBBARD. On peut les voir sur la photo ci-dessous prise lors de l'Exposition IPPS Nagoya 2012 qui s'est tenue dans les locaux de Yamamoto Hatcheries au Japon. Cette équipe père-fils produit et distribue des poulets de chair colorés Hubbard Redbro au Japon depuis plus de 35 ans en s'appuyant sur le réseau de la « Hubbard Redbro Association ».

Tsuyoshi Yamamoto a ainsi commenté cette hausse de la demande du produit Hubbard Redbro sur le marché Japonais : « Le Japon est un des marchés les plus compétitifs du monde en ce qui concerne la production de viande de poulet. Ceci est d'autant plus important sur le marché des hauts de cuisse et pilons qui se vendent presque quatre fois plus chers que le blanc. La Hubbard Redbro est une magnifique reproductrice, facile à élever avec un fort rendement en poussins d'un jour et des pourcentages avantageux en viande au niveau des cuisses, morceaux très appréciés par nos consommateurs. Il y a cependant des limites, même au Japon, à ce que nos clients sont prêts à payer, la compétition est donc acharnée. Avec l'introduction, il y a quatre ans, du reproducteur Hubbard ColorYield, nous avons bénéficié d'une amélioration significative de l'IC pour produire un kilo de viande de cuisse et nous l'avons répercuté au consommateur japonais, ce qui a en retour généré une demande accrue tant au niveau des particuliers que de la restauration . »



De gauche à droite : Tsuyoshi Yamamoto - Responsable de Production et Mitsuo Yamamoto - Directeur.

## SERBIE : PERUTNINA PTUJ – TOPIKO EN VISITE SUR LES TERRES DE HUBBARD EN FRANCE



HUBBARD a reçu dans ses locaux de Quintin, France, une délégation du Groupe Perutnina de Serbie, le plus gros intégrateur de volailles de ce pays. Perutnina Ptuj – Topiko appartient au Groupe slovène Perutnina Ptuj qui comprend 18 sociétés sur six pays (Slovénie, Croatie, Bosnie Herzégovine, Serbie, Roumanie et Autriche) avec 3 600 employés et 500 coopératives.

En février 2012, une équipe de Perutnina a réceptionné le premier troupeau de reproductrices Hubbard F15 associées au mâle Hubbard M99. Cette équipe a souligné l'excellente qualité des poussins à la livraison avec moins de 2 % de mortalité à 14 semaines.

Le « Concept Mini » avec les reproductrices F15 a bien été compris par Dr. Dragan Milic, le Directeur de Production. « Ce concept nous permet de produire des poussins de chair d'excellente qualité à moindre coût en raison de la faible consommation d'aliments des femelles parentales F15. Les poulets de chair F15 sont réputés en Serbie pour leurs bonnes performances à tous les niveaux (IC, croissance, qualité de la litière, peu de lésions de pododermatites, carcasse de bonne qualité...). La meilleure façon de produire des poulets de chair en Serbie est donc d'utiliser des F15 dont les qualités intrinsèques correspondent parfaitement à la demande du marché et pour lesquels les coûts de production sont plus faibles que ceux de nos compétiteurs. »

Lors de leur visite, nous avons discuté avec les membres de cette délégation de Perutnina du management des poulets de chair reproducteurs et des performances techniques de haut niveau que l'on peut à présent obtenir pour les poulets de chair. Enfin nous avons présenté les outils techniques utilisés pour exprimer le potentiel génétique des reproducteurs et des poulets de chair afin de garantir les meilleures performances économiques de nos produits HUBBARD.



*De gauche à droite : Dragan Salapura - Directeur Usine d'aliment, Jozef Nemeth - Responsable Technique et Commercial HUBBARD, Phd Dragan Milic - Directeur de Production, Nemanja Blagojevic - Agent HUBBARD, Sladana Zec - Responsable PS, Bruno Briand - Responsable Commercial HUBBARD, Gabriela Bencik - Vétérinaire en Chef.*

## ÉTATS-UNIS : HUBBARD ORGANISE SON FORUM GP SUR SON SITE DE PIKEVILLE



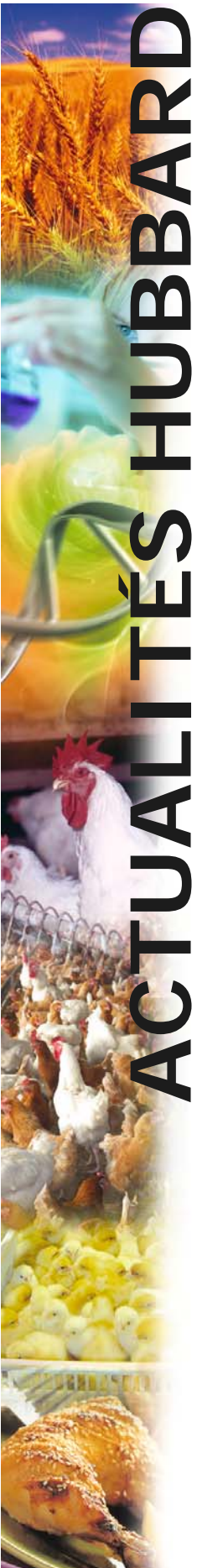
En 2012, Hubbard a organisé un Forum GP très apprécié pour certains de ses clients Classic et H1 d'Amérique, Asie et Moyen Orient. Cette année, c'est à Hubbard LLC que revenait l'organisation de cet événement important qui s'est tenu du 23 au 27 Avril sur le site de production américain et à l'hôtel Sheraton Read House de Chattanooga.

Les participants ont pu assister chaque matin à des présentations sur les différents aspects de la gestion des Grand-parentaux Hubbard. Des techniciens ont également présenté leurs expériences individuelles dans différents pays du monde. Les présentations qui ont été données le dernier jour concernaient la nutrition, le couvoir et l'analyse des causes de non éclosion. Les sessions de l'après-midi se sont déroulées dans les établissements de production de Hubbard. Elles comprenaient des visites d'élevages grand-parentaux et du couvoir GP Hubbard de Pikeville, Tennessee dont la capacité est de 12 millions de reproducteurs par an.

Nos clients ont fortement apprécié ce mélange unique de théorie et de pratique. Ils ont en effet pu voir sur le terrain chaque après-midi ce qui avait été traité le matin.



*Réunion des clients GP lors du forum GP Hubbard devant le couvoir Grand-parental de Hubbard à Pikeville - Tennessee - E.U..*



ACTUALITÉS HUBBARD

## PLEIN SUCCÈS POUR LE SÉMINAIRE HUBBARD CLASSIC AU BANGLADESH

« Poultry Consultant & Development Services », l'Agent HUBBARD au Bangladesh, a réuni les professionnels du secteur avicole au cours d'un séminaire organisé le 25 février dernier au Ruposhi Bangla Hotel. Les dernières améliorations génétiques du croisement Hubbard Classic et les dernières avancées techniques ont pu être partagées avec les industriels de l'élevage autant de parentaux que de poulets de chair, qui ont largement répondu à l'invitation de l'agent HUBBARD.

Près de 70 personnes venant de différentes sociétés de production de volailles ont assisté à ce séminaire. Parmi elles, on a pu noter la présence d'opérateurs de premier plan comme Paragon Poultry, Aftab Bahumukhi farms ltd. et Nourish Poultry & Hatchery Ltd.

Rafiqul Haque, Agent HUBBARD au Bangladesh a pris la parole pour délivrer le discours d'ouverture. Abu Luthfe Fazle Rahim Khan, Directeur Général de Aftab Bahumukhi Farms Ltd., et Moshir Rahman, Directeur Général de Paragon Poultry Ltd., ont également proposé des interventions importantes sur les services techniques et la situation actuelle de la grappe aviaire au Bangladesh.

David Fyfe, Directeur Commercial Asie HUBBARD, a mis l'accent dans sa présentation sur les différentes activités du Groupe GRIMAUD et leur rôle dans l'amélioration générale de la génétique avicole.

Ehsanul Kabir Mosru a délivré la présentation technique principale. Cette intervention très instructive et importante portait sur la situation actuelle du Hubbard Classic, en particulier les excellentes performances de la parentale et du poulet de chair dans les conditions existant au Bangladesh.

### Prix des meilleures performances



A l'issue du séminaire, une cérémonie de remise des prix a eu lieu au cours de laquelle notamment trois opérateurs en élevage Reproducteurs ont été reconnus : Nourish Poultry & Hatchery Ltd., Quality Breeders Ltd. et Rashid Krishi Khamar ont reçu un prix pour leurs excellents résultats parentaux obtenus sur l'année 2011. Un représentant de chacune de ces sociétés a donc reçu une plaque honorifique : Towhidul Islam, Directeur Général Adjoint pour le compte de Nourish Poultry and Hatchery Ltd.; Dr. Golam Morshed, Directeur, pour le compte de Quality Breeders Ltd.; Md. Abdul Mannan, Directeur Général Adjoint, pour le compte de Rashid Krishi Khamar.



## FORUM HUBBARD F15 « FEEDSAVER CONCEPT » EN FRANCE

Ce sont plus de 40 participants représentant 14 pays différents d'Europe, du Moyen-Orient, d'Afrique et d'Asie qui se sont rassemblés en France du 16 au 21

septembre pour assister au séminaire technique Hubbard « F15 – Feedsaver ». Le programme des présentations a couvert une vaste gamme de sujets, depuis la gestion technique jusqu'aux aspects sanitaires et alimentaires, et a pu mettre en évidence l'intérêt économique du concept « F15 – Feedsaver » dans des conditions très variées. Complété par des visites de terrain, il a permis aux invités et membres de l'équipe Hubbard de confronter leurs expériences au cours d'échanges professionnels animés et enjoués qui ont fait de cet événement un vrai succès.



## SÉMINAIRE HUBBARD POLSKA TOUJOURS TRÈS APPRÉCIÉ

Le séminaire clients organisé par Hubbard Polska a une nouvelle fois été marqué par un grand succès. 150 clients ont en effet participé à cet événement qui s'est tenu du 16 au 18 mai 2012 au Ossolinski Palace à Sterdyn, à environ 120 km à l'est de Varsovie.

Après le discours de bienvenue du Dr. Andrzej Rosinski (Directeur Général de Hubbard Polska), Aleksandra Golebiowska a centré son intervention sur la gestion de la reproductrice Hubbard Flex et sur les excellents résultats observés sur le terrain avec des lots atteignant des pics de ponte de plus de 88%. Lech Filipiak et Lukasz Sloniewicz ont présenté les résultats techniques des poulets de chair Hubbard Flex et Hubbard F15 très satisfaisants. Ils ont également détaillé les programmes lumineux à utiliser et l'importance des faibles taux de pododermatite observés pour tous les produits Hubbard.

Le Professeur Piotr Szeleszczuk de l'Université des Sciences de la Vie de Varsovie est intervenu sur trois domaines différents : « Enterococcus, un vrai problème pour la production avicole en Pologne », « Les dilemmes liés aux Mycoplasmes - Mycoplasma Synoviae, contamination mais pas seulement » et « La Biosécurité dans la production avicole ». Le dernier jour, Paul van Boekholt - Directeur Commercial HUBBARD, a détaillé les récents développements et évoqué la situation actuelle de la production de volailles dans le monde et en Europe. L'aspect social de cet événement bi-annuel n'a pas été oublié avec un spectacle de chasse au faucon, un dîner de gala spectaculaire sur fond de musique des années 80 et une visite du palace qui a été complètement rénové récemment. Le prochain événement aura lieu en 2014, date à laquelle Hubbard Polska organisera son 20ème séminaire clients qui célébrera son 25ème anniversaire.



EMEA : Hubbard S.A.S. – France



**Yoann EON** a rejoint le Service Technique Clients de Hubbard SAS en tant que Technicien Junior. Yoann a intégré l'entreprise en avril 2010 après avoir effectué une mission au sein de Hubbard LLC dans le cadre d'un Volontariat International en Entreprise (VIE). De retour en France, il a poursuivi sa formation au sein des Services Production et Commercial sur le site du Foeil.

Yoann a 28 ans et est Ingénieur en Agriculture, diplômé de l'Ecole Supérieure d'Agriculture d'Angers (ESA). Il est en charge du suivi et de la diffusion des recommandations techniques auprès des clients et travaille en étroite collaboration avec les responsables

commerciaux. Yoann assure ses fonctions sous la direction de Claude TOUDIC, Manager du Service Technique EMEA.



**Jérôme PRELY** a rejoint Hubbard SAS en tant que Technicien Reproduction.

Jérôme a 47 ans, il a travaillé plus de 20 ans à la Coopérative des Fermiers de l'Orléanais en tant que technicien, puis responsable technique et responsable développement. Après une formation de plusieurs semaines, il a intégré Hubbard en septembre 2011 et est rattaché au site de St Loup d'Ordon.

Sous l'autorité de la responsable de site, Nicole VANLAUWE, et en étroite collaboration avec le Directeur de Production, Joël LAUDRIN, Jérôme aura en charge en outre le suivi des éleveurs extérieurs et il sera le relai sur site pour le suivi des travaux du site.



**Mathieu LARDIERE** a rejoint Hubbard SAS en tant que Technicien Junior au sein du Service Technique Clients sur le site du Foeil.

Mathieu a 25 ans, il est diplômé de l'Ecole Supérieure d'Agriculture d'Angers (ESA) et s'intéresse de longue date à la filière avicole qu'il a déjà abordée à travers des expériences professionnelles en génétique et nutrition notamment.

Sous la responsabilité de Claude TOUDIC, et après une formation de plusieurs mois sur le terrain (élevages et couvoirs), Mathieu aura en charge le suivi technique et la diffusion des recommandations techniques auprès de nos clients.

Amériques : Hubbard LLC - USA



**Robin MARSTON** a obtenu son diplôme de Journalisme et Communication dans le secteur agricole de l'Université de l'état du Kansas en 2009. Robin a commencé à travailler au couvoir en janvier 2011 en tant qu'Assistante Administrative de Production. Elle est ensuite devenue la Coordinatrice Planning GP de Hubbard LLC et s'occupe du planning à court terme et de la disponibilité des produits GP/GGP.

Robin a pris ce nouveau poste en septembre 2011 et reporte à Jay DANIELS – Responsable du Service Planning de Hubbard LLC.



**Joanna HANKINS** a obtenu son diplôme d'Administration Commerciale, Logistique et Gestion des Opérations de l'Université du Tennessee à Knoxville en 2005. Joanna travaillait précédemment pour ABS National Auto Services à Knoxville, Tennessee et a rejoint Hubbard LLC en tant que Coordinatrice de Planning PS. Son activité est centrée sur le BPA (Breeder Planning Assistant), un système d'assistance à la planification utilisé pour la prévision à long terme des produits en relation avec notre base de données MTECH et la disponibilité des produits PS. Joanna a pris ce nouveau poste en octobre 2011 et reporte également à Jay DANIELS.



**Fariba IZADI** a rejoint Hubbard LLC en tant que Généticienne en octobre 2011. Elle a obtenue son Ph.D. en Génétique Avicole de l'Université de la Colombie Britannique à Vancouver, Canada en 2011.

Fariba travaille sur notre site R&D de Walpole (NH) aux Etats Unis et reporte à Yves JEGO, Directeur R&D Monde. L'arrivée de Fariba renforce notre équipe R&D qui contribue à la poursuite de notre objectif de devenir le premier fournisseur de reproducteurs pour l'industrie mondiale du poulet de chair.



# Hubbard

## AMERIQUES

HUBBARD LLC

195 Main Street - B.P. 415 - Walpole NH 03608 - ETATS-UNIS

TEL. +1-603.756.3311 - FAX +1-603.756.9034

[contact.americas@hubbardbreeders.com](mailto:contact.americas@hubbardbreeders.com)

## E.M.O.A./Brésil

HUBBARD S.A.S.

Le Fœil - 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](mailto:contact.emea@hubbardbreeders.com)

## ASIE

HUBBARD S.A.S.

Le Fœil - 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](mailto:contact.asia@hubbardbreeders.com)

[www.hubbardbreeders.com](http://www.hubbardbreeders.com)