



# Hubbard

YOUR CHOICE, OUR COMMITMENT



## Edito

**Chers lectrices, lecteurs et partenaires,**

Merci de nous rejoindre une nouvelle fois pour partager les informations importantes chez Hubbard.

Pour vous et avec vous, nous travaillons dur pour améliorer la rentabilité de vos opérations, malgré un environnement qui ne nous a pas épargné depuis un an. La forte augmentation des matières premières sur le 2ème semestre 2012, les épisodes sanitaires, les aléas de marchés dans certains pays mettent une nouvelle fois à l'épreuve une industrie qui reste néanmoins en croissance au niveau mondial.

Chez Hubbard, nous pensons sincèrement que cette industrie va continuer à croître dans les années qui viennent. Il nous appartient de vous aider à fournir tous les éléments pour cette croissance future. Par définition la sélection génétique participe activement à produire plus avec moins de ressources, en rendant les animaux plus efficaces à produire leur viande. Sélectionner sur l'efficacité alimentaire est un leitmotiv chez Hubbard depuis de très nombreuses années, comme le prouve la performance de nos produits, unanimement reconnus comme, ou parmi, les plus efficaces sur ce point. Nous avons donc décidé de lancer lors du dernier VIV ASIA 2013 notre nouvelle communication intitulée « Less Feed, More Meat » (« Moins d'aliment, Plus de Viande ») illustrant parfaitement le but poursuivi par l'entreprise : vous proposer une large gamme de poulets de chair adaptés à vos marchés, avec un Indice de Conversion alimentaire sans cesse amélioré, dans le but de produire le meilleur rendement en viande totale.

Le logo joint que vous retrouverez désormais sur l'ensemble de nos communications sera la marque de fabrique de Hubbard.



Sélectionner sur l'efficacité alimentaire a bien sûr pour objectif d'améliorer la rentabilité de vos entreprises, mais a aussi pour objectif de rendre nos filières plus durables dans le temps. Depuis le début de ce siècle, tout le monde a pris progressivement conscience que le rythme actuel de développement de la population mondiale ne pourrait plus se faire sur les schémas d'organisation du siècle dernier.

Comme à son habitude, le Groupe Grimaud, au travers de ses différentes filiales, a décidé d'être pro-actif pour embrasser ce nouveau défi qui est de rendre nos industries avicoles durables dans le temps, pour continuer à nourrir les populations. Chez Hubbard, nous contribuons donc activement à cet objectif en produisant plus de viande avec moins d'aliment, mais aussi en travaillant activement sur la robustesse et la rusticité des produits que nous vous proposons.



Nous avons regroupé les grands objectifs que nous poursuivons dans le « Natural Concept » que vous retrouverez dans cette Newsletter et illustré par le logo ci-dessus.

Vous trouverez dans cette édition les dernières nouvelles concernant nos principaux produits et les raisons de leur succès dans un certain nombre de pays.

Les équipes Hubbard se tiennent à votre disposition pour vous renseigner et je me joins à elles pour vous souhaiter une agréable lecture et vous réitérer notre volonté de toujours mieux vous satisfaire.

**Olivier Rochard** - Hubbard CEO

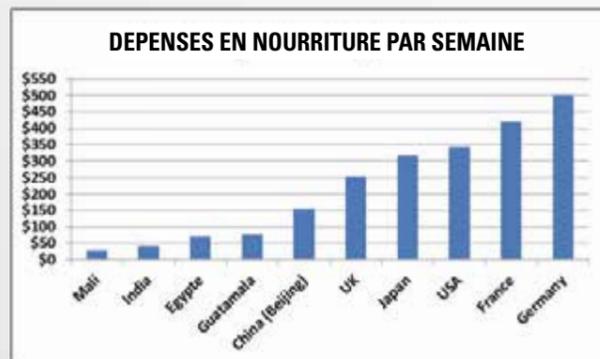


## Edito 2

Des solutions pour une production alimentaire durable

**Frédéric Grimaud, Président Directeur Général du Groupe Grimaud, a présenté "Natural Concept" à la foire internationale de Hanovre, EuroTier 2012. Ce Concept vise à promouvoir une production de protéines animales s'appuyant sur des méthodes durables permettant de concilier des besoins en nourriture croissants et des ressources limitées.**

Entre 2035 et 2085, la population mondiale devrait se développer par région. L'Asie et l'Afrique sont vraisemblablement les régions du monde qui devraient être les plus touchées par cet accroissement rapide de la population. De plus les pays en voie de développement opèrent une transition notable d'un régime alimentaire essentiellement à base de légumes et de céréales vers une alimentation composée de produits alimentaires transformés comparable à celle des familles des pays les plus développés ce qui entraîne donc une augmentation des dépenses de nourriture par famille et par semaine (voir graphique ci-dessous).



Revenir à des méthodes de production organiques, comme cela est prôné par certains, n'est pas selon nous la bonne solution pour subvenir aux besoins d'une population mondiale en expansion. Elle correspond en effet à une demande spécifique et à un marché de niche et ne propose pas de solution durable permettant d'augmenter la production.

C'est dans ce but que nous avons développé le "Natural Concept". Un concept de d'élevage avicole durable s'appuyant sur cinq principes clés :

1. Privilégier robustesse et efficacité alimentaire dans nos orientations de sélection,
2. Mieux prévenir les risques infectieux grâce à une gestion écologique et bactérienne de l'environnement de l'élevage,
3. Stimuler le système immunitaire des animaux : - naturel par compétition – acquis par vaccination,
4. Parce qu'elles sont très précieuses, n'utiliser les «super-molécules» chimiques qu'en cas de pathologie avérée ou en prévention de stress importants,
5. Redonner à la terre les nutriments nécessaires par le compostage des sous-produits organiques.

## SOMMAIRE

> Actualisation avec les besoins des marchés.....	3
> Les équipes R&D du Groupe Grimaud R&D partagent leur connaissance.....	4
> Hubbard investit des millions d'Euros pour son centre R&D en France.....	4
> RUSSIE : La Hubbard F15, un concept dont le succès est démontré chez les producteurs intégrés de poulets de chair les plus performants du marché.....	5
> L'introduction de la Hubbard F15 aux Etats-Unis.....	6
> INDE : Pasupati Group met en place son exploitation de grand-parentaux en association avec Hubbard.....	6
> AMERIQUE LATINE : Les reproducteurs Hubbard Classic se positionnent avec succès sur le marché latino-américain.....	7
> CANADA : Hubbard entre sur le marché canadien avec le produit Hubbard Classic.....	7
> BRESIL : Le Hubbard Flex change la donne au Brésil.....	8
> USA : Le reproducteur mâle Hubbard M99 va de succès en succès sur le marché américain.....	8
> La gamme des produits colorés Hubbard : Des produits qui combinent BIEN-ETRE ANIMAL, QUALITE ET PERFORMANCE.....	10
> NUTRITION.....	11
> Le site internet de Hubbard sera bientôt doté d'un logiciel d'analyse d'ouverture des oeufs.....	13
> FINLANDE : Hubbard et Suomen Broiler Oy signent un accord historique.....	14
> CHINE : New Hope Liuhe organise un Séminaire Technique – Lancement des ventes de reproducteurs Hubbard en Chine.....	15
> Anhui Minyihe et les Services Techniques Hubbard démontrent les avantages du "spin-feeding" en Chine.....	15
> Hubbard en phase avec la croissance du marché Algérien.....	16
> Les clients Hubbard se rencontrent en Thaïlande.....	17
> IRAN : Un accord GP pour les Hubbard F15.....	18
> VIV ASIA 2013.....	18
> Réunion des Distributeurs GP Hubbard, Bangkok « Less Feed, More Meat ».....	19
> La Génétique Hubbard – Aux Enjeux de la Filière.....	20
> Hubbard F15 : le Séminaire Technique Hubbard 2013 s'est tenu en Turquie.....	21

## 1

### HUBBARD R&D

#### > Actualisation avec les besoins des marchés

L'un des principaux objectifs de l'équipe R&D Hubbard est l'actualisation des programmes de sélection en phase avec les besoins des marchés. Comment faire fonctionner les programmes de sélection des lignées pures au niveau Elite en conditions optimales et protégées (afin de maximiser l'expression du potentiel génétique tout en garantissant un statut sanitaire irréprochable) et, en même temps, sélectionner pour plus de robustesse et de capacité à exprimer le potentiel dans des environnements variés ?

Cette difficile équation est résolue de la façon suivante :

- sélection des lignées pures en environnement protégé avec un haut niveau de biosécurité,
- mise en place de mesures sur collatéraux en conditions terrain de challenge.

Dans les deux types d'environnement les poussins pédigrés sont toujours élevés comme des poulets de chair. Les tests sur collatéraux sont réalisés en Europe (climat tempéré) et en Asie du Sud-Est (climat chaud et humide). Les informations collectées sur les collatéraux seront intégrées dans l'indexation génétique des lignées pures. L'évaluation du potentiel génétique en conditions terrain de challenge 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.

Afin de répondre aux demandes des marchés, les généticiens doivent également inclure de nombreux objectifs dans les programmes de sélection. L'un des plus importants est l'indice de consommation. Depuis le début des années 80, Hubbard délivre à l'industrie avicole des gains d'indice significatifs et réguliers. A côté des méthodes dites classiques d'amélioration de l'indice de consommation (à savoir la mesure de l'indice en cages individuelles), la technologie RFID (Identification par Fréquence Radio) permet la mesure individuelle de l'indice dans des parquets au sol, sur une période plus longue et dans un environnement plus en lien avec les conditions terrain. Cette technologie donne aussi accès à des informations relatives au

comportement alimentaire (nombre de repas / jour, taille des repas, etc.).

Robustesse et bien-être font également partie de la liste prioritaire. De nombreux critères sont enregistrés dans le dispositif d'environnements multiples (fermes pédigrées et stations de testage de collatéraux en conditions terrain de challenge) : défauts d'aplombs (valgus, varus, rotation du tibia, etc...), dyschondroplasie tibiale, lésions de pododermatites, brûlures de tarse. Les causes de mortalité dues à des troubles métaboliques sont enregistrées : ascites, mort subite, retards de croissance. La saturation du sang en oxygène, un caractère associé à la résistance à l'ascite, est mesuré sur les candidats à la sélection. Des traitements statistiques appropriés fourniront aux généticiens l'opportunité de sélectionner les individus présentant le meilleur potentiel génétique sur ces critères dans des conditions variables, y compris de challenge.

"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 cuisses et en viande totale passe par la découpe de collatéraux. Des programmes de recherche relatifs à la qualité de viande et à l'intérêt du pH ultime en tant que critère de sélection sont également en cours.

Dans le contexte "Less Feed, More Meat", nous avons abordé les stratégies en œuvre sur le broiler au niveau des performances commerciales (vif et rendements) ainsi qu'au niveau de la robustesse et du bien-être. Pour boucler la boucle 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 d'œuf, la qualité de coquille, l'éclosabilité. En ce qui concerne les lignées mâles l'accent est mis sur la fertilité en condition d'accouplement naturel.

Grâce aux liens qui lient Hubbard avec ses clients et les marchés, tous ces objectifs de sélection sont régulièrement réévalués et mis à jour afin d'être en phase 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.

## Fertilisation croisée

> Les équipes R&D du Groupe Grimaud R&D partagent leur connaissance



Comme chaque année s'est tenue en France la réunion plénière annuelle R&D du Groupe Grimaud réunissant des représentants des équipes de sélection génétique animales ainsi que biopharmaceutiques. Sur 2 journées les équipes ont échangé sur des thèmes aussi variés que la génomique, les derniers développements des technologies RFID, la sélection en conditions challenges, l'alimentation et l'immunité. Ce fut aussi l'occasion de restituer les conclusions des groupes de travail transversaux travaillant au long de l'année sur des sujets choisis, et constater une nouvelle fois la richesse de cette fertilisation croisée.

## INVESTISSEMENT DE HUBBARD À COURTENAY

> Hubbard investit des millions d'Euros pour son centre R&D en France

Hubbard a réalisé un plan d'investissement de plusieurs millions d'Euros pour sa Recherche et Développement à St Loup d'Ordon, situé à 1 heure au sud de Paris.

Depuis 2 ans, Hubbard a complètement renové 12 bâtiments. Les anciens bâtiments ont été démolis et remplacés par de nouvelles constructions sur le même site. Les nouveaux bâtiments utilisent les dernières technologies et répondent aux normes de biosécurité les plus élevées.



A l'origine ce centre de production avait été choisi dans les années 60 par Mr Shaver pour son excellente implantation proche de Paris et par sa région indemne d'aviculture. Au fil des années, ce site est devenu le centre de production et Recherche et Développement pour la gamme des produits colorés Hubbard.



Hubbard est impliqué depuis plus de 40 ans dans le développement des marchés spécifiques de qualité tels que "Label Rouge", free range, "Certifié" et plus récemment "Freedom Food" et le standard qualité+. A travers la large gamme des reproductrices colorées Hubbard et des mâles reproducteurs Hubbard, les clients peuvent faire leurs propres combinaisons pour mieux répondre à leurs besoins spécifiques. Même si l'économie a ralenti dans les dernières années, on peut malgré tout, conclure que le marché du poulet coloré a montré une forte croissance et on peut encore s'attendre à une augmentation dans les prochaines années.

Avec la Redbro Hubbard, Redbro M et P6N, la femelle reproductrice "Hubbard JA 57" est l'un des produits les plus utilisés pour les différents marchés alternatifs dans le monde entier, en misant sur le goût, la tradition et la qualité.

En 2008, Hubbard a mis sur le marché un nouveau produit, la reproductrice "Hubbard JA 87" qui répond aux changements de mode de consommation et offre un bon compromis entre le prix de revient du poulet alternatif et la demande de conformation de viande de qualité en adéquation avec les exigences du bien-être.

## 2

## LES PRODUITS HUBBARD HUBBARD F15

> RUSSIE : La Hubbard F15, un concept dont le succès est démontré chez les producteurs intégrés de poulets de chair les plus performants du marché

Les 12 dernières années ont vu une transformation et une amélioration drastiques de la filière avicole russe. La production totale a triplé en 12 ans grâce à l'augmentation du nombre de volailles mises en place et une amélioration de rendements. La Russie dispose à présent d'une filière ultramoderne totalement intégrée produisant plus de 3 millions de tonnes de poulet de chair par an avec près de 20 millions de parentales chair mises en place par an.

Hubbard a été présent dès le début de cette "révolution" du marché du poulet de chair en Russie grâce à son distributeur, ISABALT qui dispose de deux fermes GP dans les environs de St Petersburg (depuis 1995) et à Belgorod (depuis 2007). La Hubbard F15 a dominé le marché russe par le passé et se maintient toujours et de loin en tête; que l'on considère l'ensemble du pays ou les 10 plus grandes sociétés opérant sur ce marché, avec une production moyenne de 200 000 tonnes/an.

Ce succès n'est rien moins que la démonstration de l'adéquation de la Hubbard F15 à un système de production extrêmement intensif cherchant à produire des poulets de chair dont le poids vif se situe entre 2 et 2,4 kg destinés à être vendus sous différentes formes (carcasse entière + découpes).

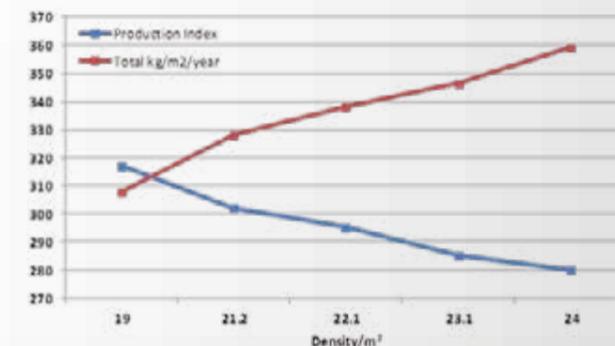
La Hubbard F15 a réussi à atteindre et conserver une position dominante sur ce marché en rapide développement grâce à son efficacité. Celle-ci repose sur trois facteurs clés:

- Une meilleure productivité /m2 :

Cela se voit de façon significative au niveau des parentales avec un rendement 20% supérieur par m2, ou plus simplement dit, avec plus de 200 œufs à couver en moyenne par m2 !!

	Density/m <sup>2</sup>	19,0	21,2	22,1	23,1	24,0
Production Index		317	302	295	285	280
Total kg/m <sup>2</sup> /cycle		39,9 kg	42,0 kg	43,7 kg	45,3 kg	47,4 kg
Cycles/year		7,7	7,8	7,7	7,6	7,6
Total kg/m <sup>2</sup> /year		307,7 kg	328,1 kg	338,0 kg	346,4 kg	359,0 kg
Live cost/kg (roubles)		36,15	36,02	36,02	36,01	35,99

Mais c'est aussi vrai au niveau du poulet de chair dont la qualité supérieure de la litière et des pattes est reconnue. Cela donne la possibilité à nos clients russes de réussir à travailler avec des densités élevées sans véritable contrepartie. Même si l'indice européen de production (European Production Index - EPI) baisse lorsque la densité augmente, le coût au kilo demeure stable avec une production annuelle pouvant aller jusqu'à 350 kg/m2/an !!



- La meilleure efficacité alimentaire jamais atteinte :

Si l'on ajoute l'excellent IC du poulet de chair aux économies d'aliments faites au niveau des parentaux, on obtient en moyenne, pour les poulets de chair, 100 g d'aliment par kg de poids vif en moins par rapport à toutes les autres races disponibles sur le marché.

- De bons résultats à l'issue du processus de transformation :

Comme dans la plupart des pays aujourd'hui, une bonne aptitude à la transformation ne se juge plus uniquement sur le rendement en filet, mais sur la performance totale à l'issue du processus de transformation (rendement total en viande, % de pertes, % de bonne qualité, niveau d'uniformité des carcasses et de la viande). Si l'on prend en compte l'ensemble de ces critères, les poulets de chair Hubbard F15 peuvent se confronter sans crainte à toute autre solution présente sur le marché!!

Le produit Hubbard F15 est un véritable "feedsaver" qui génère de réelles économies d'aliment sur le marché russe. C'est une parfaite illustration du concept développé par Hubbard : "Less Feed, More Meat".

## > L'introduction de la Hubbard F15 aux Etats-Unis

Le lancement officiel sur le marché américain des reproductrices Hubbard F15 a eu lieu lors de leur mise en place début avril 2013 sur la totalité d'une installation. Ce complexe basé en Arkansas a accueilli les premières femelles Hubbard F15 accouplées avec le mâle Hubbard M99 et prévoit la mise en place de 400 000 reproducteurs par an.



Avant la mise en place initiale, Hubbard a convié l'ensemble des intervenants du complexe à une réception en l'honneur des fermes d'engraissement lors de laquelle la Hubbard F15 a été présentée. Les 120 éleveurs présents ont été chaleureusement accueillis par le personnel de Hubbard, venu en nombre pour l'occasion. On comptait notamment Mark Barnes, Yves Jégo, Sean Holcombe, Steve Crosson et Gary Warren. Des cadres dirigeants du producteur intégré de poulets de chair étaient également présents dont le Vice Président de la Division, le Vétérinaire Sénior et le Vice Président des Services Techniques en charge des animaux vivants.

Sean Holcombe, le Directeur Technique de Hubbard LLC a brièvement présenté les performances du produit Hubbard F15 en termes de reproducteurs et de poulet de chair et les développements futurs envisagés pour le complexe. Les responsables des différents départements du complexe (production d'animaux vivants, reproducteurs, poulets de chair) assistés de leurs équipes techniques étaient également présents et à l'écoute de tous. En 2010, ce complexe avait déjà accueilli deux troupes de M99xF15 qui avaient démontré d'excellentes performances. Malheureusement, des changements dans la gamme de produits et au niveau du personnel de l'établissement ont retardé cette étape fondamentale pour Hubbard à cette année malgré le grand intérêt suscité dans cette société par les performances de la Hubbard F15 dans le monde entier. Ce lancement est donc une fantastique opportunité, reconnue comme telle par tout le personnel technique et commercial de Hubbard qui a été informé de la signification et de l'importance des parentaux. Le succès de cette première mise en place d'un grand nombre de Hubbard F15 aux Etats-Unis servira de tremplin à la croissance des ventes de Hubbard F15 sur le reste de la filière américaine.



La décision de choisir Hubbard résulte de la réussite d'une série d'essais au niveau des reproducteurs et des poulets de chair commencée en 2011/2012. Le propriétaire de Pasupati Feed Mill, M. Prakash Rout a commenté cet accord : «La combinaison des parentaux Hubbard Classic avec les reproducteurs mâles Hubbard M99 donne vraiment des résultats fantastiques. Elle a démontré son extrême compétitivité sur le terrain en Inde où les températures montent régulièrement au dessus de 40°C. Nous avons besoin de reproducteurs pouvant produire un nombre maximal de gros poussins et de poulets de chair pouvant résister à la rigueur du climat et des conditions environnementales en Inde. Ce produit Hubbard répond à toutes nos exigences. Je n'ai pas pris cette décision à la légère. J'ai auparavant voyagé dans un certain nombre de pays avoisinants où Hubbard a une forte présence sur le marché. J'ai recueilli des données de performance et discuté avec d'autres utilisateurs en plus de ma propre expérience du produit afin de m'assurer de sa qualité.

Le support technique de Hubbard au niveau local et international a été instrumental dans la planification et la conception des nouvelles fermes de quarantaine et de grand-parentaux. Le but est de terminer ces constructions afin de pouvoir accueillir les premiers grand-parentaux Hubbard Classic avant fin 2013. Hubbard est bien implanté dans la région et son équipe est expérimentée. Les éleveurs commerciaux sont extrêmement satisfaits des performances du poulet de chair mais l'offre est limitée. Ceci explique notre décision d'investir dans des installations de quarantaine et de grand-parentaux afin de booster notre production et d'assurer l'indépendance de nos approvisionnements nécessaire à l'expansion de notre activité.»

## HUBBARD CLASSIC

### > INDE : Pasupati Group met en place son exploitation de grand-parentaux en association avec Hubbard



Pasupati Feed Mill, un groupe basé aux environs de Calcutta dans l'est de l'Inde a conclu un accord sur les grand-parentaux avec Hubbard lors du salon VIV Asia (Bangkok) en mars 2013. C'est un des opérateurs majeurs de la filière dans l'est de l'Inde avec des unités de production d'aliment, de reproduction et d'élevage. Pasupati Group possède actuellement plus de 200 000 reproducteurs mais envisage prochainement de doubler ce nombre. Il a son propre élevage intégré de poulet de chair, réputé pour la qualité de ses produits dans la région. Le groupe est actuellement en train de finaliser la construction de fermes de quarantaine et de grand-parentaux.



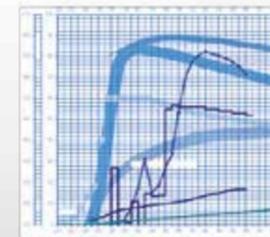
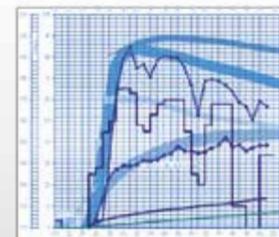
Ce projet est à présent bien avancé grâce à une équipe résolue et efficace: David Fyfe – Directeur Commercial Hubbard Asie, Alastair Lewin – Directeur Technique Sénior Hubbard, Dr. A.G. Rao – Consultant Technique Pasupati Feeds, M. Prakash Rout – Directeur Général et Propriétaire de Pasupati Feeds, Subhasis Sahu "Brother" – Directeur de l'Ingénierie Pasupati Feeds et Kapil Manwal – Directeur Technique Régional Hubbard.

Mais son excellente performance reproductrice n'est pas le seul caractère caractéristique du Hubbard Classic; sa résilience et sa rusticité ont été démontrées lorsque des troupes fortement sous-alimentés pendant la phase de production ont été capables de recouvrer leur capacité de production après avoir reçu à nouveau un niveau d'alimentation adéquat (voir graphique ci-dessous).

### > AMERIQUE LATINE : Les reproducteurs Hubbard Classic se positionnent avec succès sur le marché latino-américain

Le 21 juin a été une date importante pour le développement de Hubbard LLC. La première cargaison de M99 x Classic a été livrée à l'un des principaux couvoirs de la province du Québec au Canada. Une autre cargaison de parentaux Hubbard Classic sera livrée le mois prochain à une société sœur dans la province.

FLOCK ID / HATCH DATE	04-11-12	15-11-12	01-12-12	05-11-12	05-11-12	01-12-12
HATCH DATE	24-Mar-12	15-Mar-12	24-Mar-12	10-Mar-12	10-Mar-12	20-Mar-12
HOURS TYPE	Broiler	Broiler	Broiler	Broiler	Broiler	Broiler
INITIAL BIRDS	20,905	23,413	9,606	25,311		12,033
BODY WEIGHTS, g						
4 wk	389	400	516	454		485
8 wk	780	851	889	809		880
12 wk	1210	1407	1,366	1,264		1,278
16 wk	1623	1795	1,808	1,672		1,710
20 wk	2160	2183	2,311	2,225	2,220	2,200
24 wk	2973	3051	2,992	2,951	2,933	2,948
BIRDS AT 25 WK	26,063	10,964	10,917	7,772	12,094	12,075
LIVABILITY, %	92.2	92.8	90.3	95.4		93.1
PEAK PRODUCTION, %	85.6	80.0	80.0	87.0	92.0	91.0
AGE AT PEAK, wk	31	32	32	34	31	30
WEEKS OVER 90%	10	14	14	7	12	11
ACTUAL AGE, wk	34	44	42	37	42	42
ACTUAL PRODUCTION, %	90.8	61	62	64	79	78
TOTAL EGGS/CHICK HOUSED	141,312 (1)	291,312 (2)	184,512 (3)	148,112 (4)	91,512 (5)	94,112 (6)
PERSISTENCE, %/pp/wk	-1.08	-2.74	-2.77	-1.20	-1.18	-1.08
ACTUAL BIRDS	24,449	10,320	10,451	7,723	11,554	11,611
LIVABILITY, %	91.3	96.4	95.1	88.8	95.6	96.2



Le poulet de chair Hubbard Classic est autosexable à l'aile. Dans les conditions existant en Amérique Latine, il a montré une croissance rapide au démarrage, une bonne conformation et un excellent indice de consommation, un caractère génétique commun à tous les poulets de chair Hubbard.

### > CANADA : Hubbard entre sur le marché canadien avec le produit Hubbard Classic

Le 21 juin a été une date importante pour le développement de Hubbard LLC. La première cargaison de M99 x Classic a été livrée à l'un des principaux couvoirs de la province du Québec au Canada. Une autre cargaison de parentaux Hubbard Classic sera livrée le mois prochain à une société sœur dans la province.



Hubbard LLC est particulièrement satisfait de ces commandes car cela signifie qu'il a fermement repris pied sur le marché canadien, l'un des plus anciens et traditionnels marchés d'exportation de Hubbard aux Etats-Unis. Ces récents développements sont également dus à l'excellent travail de Rock La Roche, le représentant commercial de Hubbard LLC pour les provinces du Québec, de l'Ontario et des Maritimes.

En septembre dernier, Hubbard LLC a reçu les représentants de ces deux couvoirs canadiens dans ses bureaux de Walpole, NH. Mark Barnes, le Directeur de Hubbard LLC, Sean Holcombe, le Directeur Technique et les généticiens Gerald Herbert et Fariba Izadi leur ont présenté une analyse détaillée de Hubbard et de ses produits. Matt Greenwood, le nutritionniste de Hubbard LLC a également contribué à cette réunion par téléphone.

Une des décisions les plus importantes prises lors de cette réunion a été de tester de façon approfondie les poulets de chair M99 x Classic à partir des Etats-Unis. Grâce aux efforts de Jay Daniels et du département de planification de Hubbard LLC, plusieurs essais en poulet de chair ont été organisés en étroite collaboration avec Morris Hatcheries. Les résultats se sont avérés très favorables pour les producteurs québécois qui sont donc logiquement passés à l'étape suivante: la mise en place de reproducteurs M99 x Classic dans la province.

Nous espérons pouvoir élargir les ventes de notre produit Hubbard Classic sur l'ensemble du territoire canadien dans un futur proche.



Le Couvoir Ramsay Inc. et le Couvoir Scott Ltée ont visité Walpole en compagnie de Nicolas Neyra – Développement Commercial Hubbard et Rock Laroche – Représentant Commercial.

## HUBBARD FLEX

### > BRESIL : Le Hubbard Flex change la donne au Brésil

La filière volaille brésilienne a récemment enregistré un taux de croissance très rapide; sur les 10 dernières années, la mise en place des reproducteurs est en effet passée de 30 millions à 46 millions par an. Compte tenu de la survenue d'événements majeurs au niveau mondial tels que la grippe aviaire en 2006 qui a incité de nombreuses personnes à travers le monde à limiter leur consommation de viande de volaille par peur d'être contaminées ou la crise économique mondiale qui a débuté en 2008, cette croissance de 52 % est vraiment impressionnante.

Même dans ce contexte, les dirigeants des sociétés brésiliennes ont compris que la croissance de leurs sociétés les aiderait à devenir plus compétitifs. Doté d'un fort esprit d'entreprise, la filière bénéficiait en outre de la plus grande production de céréales au monde, d'investissements lui permettant d'améliorer sans cesse ses performances, de la mise en place d'un strict contrôle des coûts jamais vu auparavant et d'un marché intérieur énorme avec une population accédant à de meilleurs salaires et par conséquent consommant plus: le succès n'était qu'une question de temps.



C'est au milieu de cette période que Hubbard a à nouveau pris position sur le marché brésilien avec le package Hubbard Flex. La plupart des producteurs de poulet de chair brésiliens ont apprécié le retour de Hubbard car cela leur a donné "une autre source d'approvisionnement en reproducteurs".

Même si au départ peu d'entre eux ont choisi de mettre en place des produits Hubbard, ces premiers troupeaux ont démontré au reste du marché que le poulet de chair Hubbard était vraiment compétitif.

Aujourd'hui, fort de sa supériorité par rapport à ses concurrents : 6 points de mieux en Indice de Consommation et 2 grammes de mieux en Gain Moyen Quotidien, le Hubbard Flex n'est plus juste "une autre option", c'est "la meilleure option" pour le marché brésilien !

COMPANY A - 2013	FLEX	COBB SF	COBB FF	ROSS 308
Age (d)	48.0	47.5	47.5	47.5
Mortality	3.6%	3.8%	3.4%	3.80%
LW (g)	2,983	2,896	2,866	2,864
ADG (g/d)	62.1	60.9	60.3	60.3
Age at 2.85 kg	46.4	46.9	47.3	47.3
FCR	1.76	1.81	1.79	1.87
FCR at 2.50 kg	1.72	1.80	1.79	1.86
EPI	340	324	325	311

COMPANY B - 2013	FLEX	COBB SF	ROSS 308
Av. Age (d)	46.5	46.3	46.8
Av. Mortality	3.0%	3.7%	3.7%
Av. LW (g)	2,785	2,717	2,694
Av. ADG (g/d)	59.8	58.6	57.6
Av. Age at 2.50 kg	42.8	43.4	44.2
Av. FCR	1.72	1.77	1.80
Av. FCR at 2.50 kg	1.64	1.70	1.74
Av. EPI	336	320	308

## HUBBARD M99

### > USA : Le reproducteur mâle Hubbard M99 va de succès en succès sur le marché américain



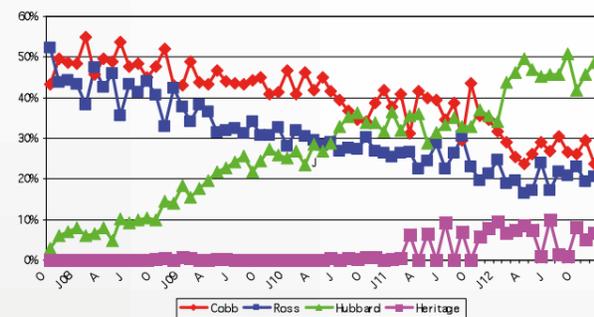
Hubbard fait depuis longtemps partie de la filière poulet de chair américaine, depuis nos débuts dans le New Hampshire. Aujourd'hui, à l'approche de notre centième anniversaire, cette association est plus solide que jamais.

Ce n'est qu'il y a quelques années que le reproducteur mâle Hubbard M99 a été introduit chez notre plus grand client, dans quelques installations au sud des Etats-Unis. Ce qui a débuté par littéralement quelques Hubbard M99 s'est depuis transformé en dominance de la filière poulet de chair américaine. Les chiffres actuels montrent bien que le mâle Hubbard M99 est de loin le leader des mâles reproducteurs chair de la filière américaine et l'écart se creuse de mois en mois.

Le reproducteur mâle Hubbard M99 transcende non seulement la filière du poulet de chair aux Etats-Unis mais aussi dans le reste du monde. Il est virtuellement présent dans tous les systèmes de production intégrés aux Etats-Unis, dans tous les Etats leaders dans la production de volaille, et chez toutes les principales entreprises d'accoupage.

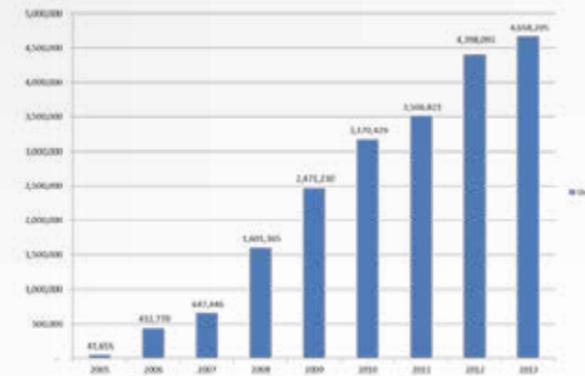
Le graphique suivant montre la progression des mâles Hubbard M99 capitalisés (après transfert des poulettes en poulailler de ponte) dans la filière américaine d'octobre 2007 à décembre 2012. Début 2012, le mâle Hubbard M99 devient leader sur ce marché et la progression du nombre de mâles Hubbard M99 capitalisés n'a pas cessé depuis.

### Mâles Capitalisés par Genetic co. Agri Stats – Oct. 07 à Déc. 12



Les ventes de Hubbard M99 continuent donc de progresser aux Etats Unis comme le montre l'histogramme suivant illustrant la croissance des ventes de 2005 - date d'introduction du produit sur le marché - jusqu'à 2013. Hubbard LLC a réussi à augmenter en parallèle sa production et ses ventes aux cours des huit

dernières années grâce à un programme de sélection génétique cohérent.

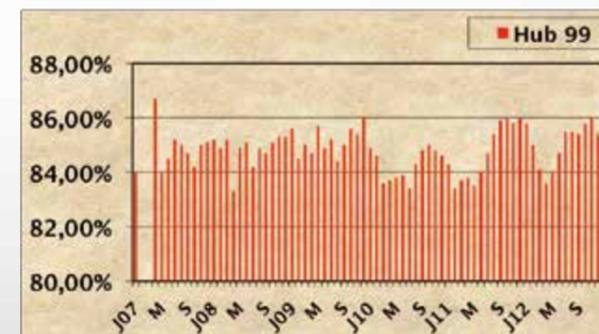


Pour faire face à l'augmentation de la demande des consommateurs, Hubbard LLC a mis en place des installations GP ultramodernes avec un haut niveau de biosécurité sur l'ensemble des complexes du Tennessee (photo ci-dessous) et de la Caroline du Nord. Il est actuellement prévu de construire des installations dans un troisième état voisin pour subvenir aux besoins de la filière.



Une approche équilibrée de la sélection génétique a permis à la filière de réaliser à quel point la performance du Hubbard M99 était exceptionnelle sur tous les caractères associés à la performance de l'animal vivant tout en gardant le caractère associé à l'éclosabilité important tant pour les clients que pour les services de production d'animaux vivants.

### Eclosabilité moyenne des lignées mâles – Troupeaux installés Janvier 2007 à Décembre 2012



Les caractères liés au poids vif des poulets de chair Hubbard M99 ont été clairement remarqués par la filière américaine du poulet de chair. De plus, comme le montre le tableau suivant, si l'on compare des poulets de chair de 2.2kg en prenant en compte des millions d'animaux, le Hubbard M99 est tout simplement la meilleure option disponible sur le marché. Les meilleurs coûts vifs ont été obtenus sur l'ensemble du territoire américain avec les reproducteurs mâles Hubbard M99 en association avec les femelles utilisées par la filière américaine, et plus spécifiquement avec la reproductrice Hubbard H1.

Breed	Number	Liv (%)	FCR (ADJ, 1500 lb) or 3,300 KCal	Cost (\$ per lb)	Cost (\$ per Site)
Hubbard M99	428,870,733	95.91	1.74	47.94	\$1.06
Cobb	53,809,821	95.56	1.73	48.18	\$1.06
Ross	1,306,902,782	95.83	1.74	48.35	\$1.07
Cobb MX	353,528,734	96.24	1.74	48.78	\$1.08

Face à l'accroissement de notre clientèle, nous avons renforcé, au cours des quatre dernières années, l'équipe de support technique Hubbard dirigée par Sean Holcombe. Elle comprend trois techniciens expérimentés et reconnus dans leur domaine d'expertise qui ont la charge de suivre le produit. Chaque technicien a une longue expérience dans le domaine de la production d'animaux vivants. Leur expérience cumulée dans la filière volaille est de plus de 70 ans.



**WILLIAM "BILLY" TYSON**  
Conseiller Technique  
Région Sud-est - USA

**JOSH COX**  
Conseiller Technique  
Région Sud-est et mi-Atlantique- USA

**STEVE CROSSON**  
Conseiller Technique  
Région Ouest - USA.

• Cette équipe prépare des tableaux de bords et des bulletins techniques adaptés qui sont envoyés à nos clients lors de chaque livraison :



Une augmentation de la production de mâles Hubbard M99 a été planifiée pour les prochaines années. Cela inclut la construction d'installations GP supplémentaires de même que l'embauche de personnel technique plus qualifié afin de mettre en valeur ce beau produit alors qu'il prend la place qu'il mérite dans les annales de la filière américaine du poulet de chair.

## LES PRODUITS COLORES HUBBARD

> La gamme des produits colorés Hubbard : Des produits qui combinent BIEN-ETRE ANIMAL, QUALITE ET PERFORMANCE

### Le programme de sélection génétique et la gamme Hubbard en produits colorés

Trouver le juste équilibre entre prix et qualité, répondre aux nouvelles attentes sociétales, conserver les qualités des méthodes de sélections traditionnelles tout en appréciant les avantages d'une recherche innovante; voici tout ce qu'il y a derrière le programme de sélection génétique en produits colorés Hubbard. Depuis plus de 40 ans déjà, le potentiel génétique coloré Hubbard est sélectionné en France en vue de répondre aux exigences du marché mondial en se focalisant sur le bien-être de l'animal, la qualité et le goût. Les différentes races de la gamme de produits colorés Hubbard sont élevées et sélectionnées dans le respect des traditions locales dans plusieurs régions françaises, Bretagne, Vallée de la Loire et Bourgogne.

Avec sa large gamme de spécialités, Hubbard couvre l'ensemble des marchés, de l'organique au standard Qualité+. Les clients de Hubbard ont la possibilité de réaliser leur propre combinaison répondant au mieux à leur besoin en choisissant dans la gamme de femelles parentales colorées Hubbard (détaillée ci-dessous) et la large gamme de mâles parentaux Hubbard.



### JA57 / JA87 Hubbard, des produits hors normes

Nombreux sont les éleveurs et consommateurs de poulet issus des reproducteurs Hubbard JA57 et JA87 qui reconnaissent la valeur de ce type de production qui va bien au delà des standards des poulets conventionnels. Nos produits colorés offrent de nouvelles possibilités de production de poulets de chair pour un marché en recherche de qualité supérieure.

Depuis plusieurs années la parentale Hubbard JA57 répond à de nombreux besoins : en France pour les poulets de chair "Label Rouge" et les produits "Certifiés"; plus récemment au Royaume-Uni pour les poulets de chair de 56 jours d'âge élevés en plein air, les poulets de chair de 81 jours d'âge élevés en plein air et les poulets de

chair bio ; aux Pays-Bas pour les poulets de chair à 56-jours d'âge (élevage au sol avec accès à un jardin d'hiver) ("1-star").

La parentale Hubbard JA87 a été introduite en 2008 en réponse à un changement des comportements alimentaires en Europe. Elle offre un parfait équilibre entre un mode de production économiquement viable de poulets alternatifs et les exigences en matière de conformation et de qualité de viande combinées à d'excellents caractères associés au bien-être animal. Ce produit comble parfaitement le fossé entre le poulet de chair standard et le poulet à 56 jours d'âge (plein air), et – tout comme la JA57 – est conforme aux "Freedom Food standards" au Royaume-Uni et à la législation sur le bien-être animal aux Pays-Bas. Ce produit sert de base à la production en élevage au sol du poulet de chair "Freedom Food" au Royaume-Uni et correspond également très bien aux exigences du projet "Kip van morgen" (le poulet de demain) aux Pays-Bas ou pour tout autre marché similaire cherchant à combiner production économique et bien-être animal.

Les produits Hubbard JA57 et JA87 ont fait la preuve qu'ils pouvaient apporter à nos clients des avantages considérables sur le plan des caractères associés au bien-être animal tels qu'un comportement actif, un taux faible de brûlures du jarret et de lésions des coussinets plantaires combinés aux meilleurs résultats techniques pour les reproducteurs et les poulets de chair par rapport à tous les autres produits chair colorés disponibles sur le marché. La qualité de la litière dans les poulaillers chair est remarquablement bonne et les taux de mortalité sont très bas. Il y a donc moins (ou pas) besoin de changer la litière ou d'utiliser des antibiotiques. Les coûts additionnels nécessaires pour produire un produit final de qualité sont donc beaucoup moins élevés qu'avec des poulets de chair traditionnels.



Données	F915	JA987	JA957	JA887	I857
Age à 2200 g	35,6	41,5	44,0	45,0	47,5
IC à 2200 g	1,52	1,82	1,88	1,97	2,06
RDT PAC à 2200 g	100,0	101,0	99,1	99,2	98,6
RDT Filet/Vif à 2200 g	100,0	98,9	92,7	93,1	89,6
RDT Cuisse/Vif	100,0	99,8	98,9	98,5	96,2
RDT Filet + Cuisse/Vif à 2200 g	100,0	99,4	96,3	96,2	94,6

Rendements exprimés en base 100F915

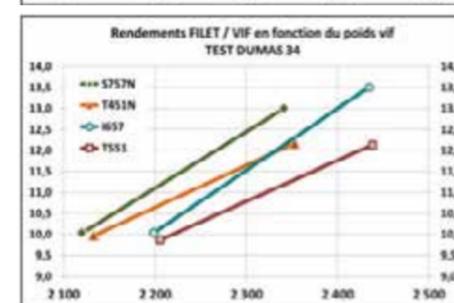
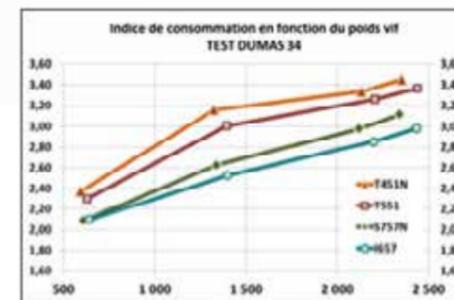
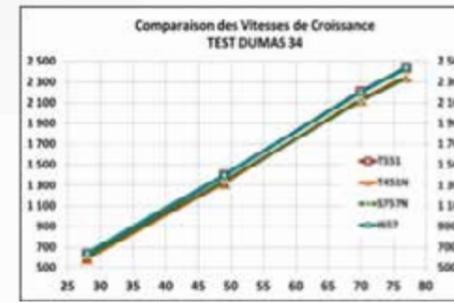
Nourrir le monde avec de produits à la fois bons au goût et bons pour la santé tout en respectant les exigences des consommateurs et les règles essentielles du bien-être animal, telle est la mission de Hubbard.

### Résultats des tests en France

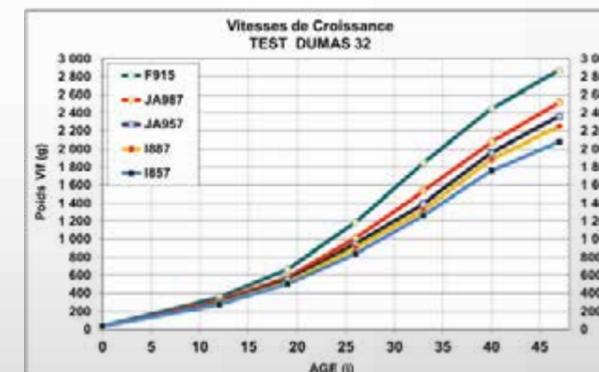
Les résultats de tests récents confirment que les produits Hubbard

JA répondent aux besoins des différents segments du marché :

- Le dernier test utilisant des races certifiées Label Rouge montre un avantage net en termes d'indice de consommation et de rendement en viande tout en maintenant le potentiel de croissance adapté aux contraintes imposées par le Label Rouge et par les marchés "à croissance lente".



- Un autre test montre que pour les marchés à "croissance différenciée" deux mâles Hubbard (ColorYield et M99 ou M77) et deux femelles Hubbard (JA57 et JA87) couvrent l'ensemble des besoins, du concept "standard+" avec une croissance légèrement plus lente que celle du poulet de chair conventionnel jusqu'au taux de croissance inférieur à 40 g/jour.



## 3

## LE SUPPORT TECHNIQUE HUBBARD

### > NUTRITION

**Comment faire face à des coûts en aliment élevés ? Existe-t-il des perspectives nouvelles en matière de nutrition des poulets de chair ?**

**J. MICHARD** – Nutritionniste Hubbard

Si l'on peut se réjouir de la croissance continue de la production de viande de poulet de chair dans le monde, cette perspective est néanmoins assombrie par les prix élevés et volatiles de l'aliment. L'aliment est en effet l'élément principal du coût de production, comptant pour approximativement 60-70 % du coût total. Selon les estimations de l'OECD et de la FAO, les prix des tourteaux de soja et de maïs, les principaux ingrédients des aliments, devraient rester élevés.

Par le passé, la filière s'intéressait surtout au taux de croissance et à l'indice de consommation. Cette attention s'est à présent déplacée vers le coût par kg vif ou par kg de viande en fonction du marché final. Cette tendance devrait s'affirmer à l'avenir. Cela implique donc de revoir tous les concepts nutritionnels des plus basiques aux solutions les plus innovantes.

En plus de l'apport en acides aminés, la concentration énergétique et la forme physique de l'aliment, de nombreux autres facteurs doivent être pris en compte comme les facteurs nutritionnels, environnementaux, sanitaires ou de gestion et les coûts des matières premières. Tous ces éléments peuvent en effet affecter les performances et la rentabilité des poulets de chair. Ce ne sont pas des éléments nouveaux mais sous la pression des coûts élevés de l'aliment, ils ont gagné en importance.

### 1. Utilisation d'additifs alimentaires pour optimiser la nutrition

Les acteurs de la filière de l'alimentation animale portent une attention accrue aux additifs alimentaires et les producteurs ont de plus en plus tendance à les incorporer dans leur programme d'alimentation.

- Des enzymes peuvent être utilisées pour compenser l'augmentation des prix des tourteaux de soja et de maïs mais leur effet est limité. Il est cependant toujours bénéfique d'utiliser des xylanases et des phytases qui permettent de réaliser des économies sur le coût de l'aliment de l'ordre de 5 à 10 €T (en fonction de la composition des matières premières). Nombreux sont ceux qui pensent que l'utilisation de nouvelles protéases pourrait engendrer un gain supplémentaire de l'ordre de 3 à 6 €T.

- Prévention des Mycotoxines : Le moyen le plus facile à >>>

mettre en œuvre pour prévenir les problèmes de mycotoxines est d'utiliser in vivo un produit anti-mycotoxines dont l'efficacité est scientifiquement prouvée, avec un dosage approprié, et plus particulièrement dans l'alimentation de démarrage des poulets de chair.

• Certains composés permettent d'assurer l'utilisation des nutriments (améliorateurs de digestibilité) et d'optimiser le bon fonctionnement intestinal (promoteurs de croissance). Au cours des dernières années, les acteurs de la filière ont commencé à s'intéresser de très près à certains des composés prébiotiques, probiotiques, acides et phytogéniques utilisés comme alternatives aux antibiotiques promoteurs de croissance. Cependant, il est nécessaire d'avoir une meilleure compréhension de leur mode de fonctionnement pour pouvoir élaborer des programmes d'additifs alimentaires compatibles et contrôler la santé intestinale.

### 2. Sélection et évaluation des ingrédients. Utilisation de matières premières "alternatives"

L'amélioration continue du potentiel génétique des poulets de chair rend nécessaire une réévaluation régulière des spécifications en nutriments dans les matières premières et dans les aliments composés pour exploiter au mieux le potentiel du poulet de chair moderne.

L'utilisation d'aliments locaux peut être un facteur clé de la durabilité des systèmes de production avicoles dans de nombreuses régions du monde. Le sorgho, le blé et les sous-produits céréaliers tels que la drêche de distillerie de maïs séchée avec solubles (DDSS) sont utilisés en remplacement partiel du maïs dans certaines régions. Des sources de protéines alternatives sont également disponibles comme le tourteau de canola, le tourteau de tournesol, le lupin et d'autres légumes. Un aliment qui peut être considéré comme non-traditionnel dans certaines régions peut être en fait un aliment traditionnellement utilisé depuis de nombreuses années dans d'autres. Néanmoins le prix de ces sources alternatives de protéines est souvent lié au prix des ingrédients traditionnels. Par conséquent une tendance à la hausse du prix du maïs entrainera une tendance similaire du prix du blé ou du sorgho.

D'autres facteurs tels que la **disponibilité**, la valeur nutritionnelle et les limitations doivent également rentrer en ligne de compte dans la décision d'utiliser des **ingrédients alternatifs**.

### 3. Intérêt d'un régime alimentaire de faible densité ?

Les poulets de chair sont capables de prospérer avec des régimes alimentaires très variés mais leur alimentation est en général composée de céréales pauvres en fibres et de sources de protéines fortement digestibles. La formulation génère un régime alimentaire de moindre coût correspondant à certaines spécifications prédéterminées pour l'aliment. Elle ne prend pas en compte la rentabilité de l'ensemble du processus de production. On peut donc passer à coté d'opportunités si le nutritionniste ignore la réponse du poulet aux nutriments, en particulier à une densité plus faible en nutriments. C'est cet aspect que nous devons ajouter à notre méthodologie d'évaluation d'un ingrédient ou d'un programme d'alimentation.

La détermination de la valeur d'énergie métabolisable (EM) des régimes alimentaires de volaille est sans doute la décision la plus importante que doit prendre le nutritionniste. Comme l'énergie contribue approximativement à 60-70% du coût d'alimentation du poulet de chair, la sélection d'un niveau énergétique maximisant le profit est donc un élément extrêmement important.

Dans des poulaillers ouverts (voir photo 1), Hubbard a exécuté plusieurs essais sur le terrain utilisant le Hubbard Classic avec une EM standard (3000 Kcal/kg avec des miettes de démarrage et 3075 Kcal/kg avec des granulés de croissance) et avec une EM faible (2850 Kcal/kg; 2925 Kcal/kg ou une dilution de 5 %). Les résultats montrent (voir tableau 2) que lorsque les prix du pétrole, du maïs et du tourteau de soja sont élevés (comme en septembre 2012 par exemple) et que l'on utilise un régime alimentaire sous forme de miettes/granulés sur un marché de volailles entières, la stratégie consistant à opter pour une EM basse s'avère être la solution la plus économique.

D'une façon similaire, Hubbard a exécuté plusieurs essais en poulailler fermé utilisant le Hubbard I657 (voir photo 2) avec 3 types de programmes d'alimentation: EM standard "haute - haute" (2850 Kcal/kg avec miettes de démarrage, 2950 Kcal/kg avec farine de croissance et 3000 Kcal/kg avec farine de finition), EM "faible - élevée" (2850, 2850 et 3000 Kcal/kg) et EM "faible - faible" (2850, 2850 et 2900 Kcal/kg). Cette fois encore, on voit que pour des poulets de chair "à croissance lente", la stratégie consistant à opter pour une EM basse s'avère être la solution la plus économique pour le coût d'aliment/kg vif et le coût d'aliment/kg carcasse (voir tableau 3).



Installations d'essai – Poulet de chair Hubbard au Bangladesh (Bâtiment ouvert)



Installations d'essai en poulailler – Poulet de chair Hubbard en France (Bâtiment fermé – poulets de chair à croissance lente)

Table 2 : Résultats de cinq essais en poulailler ouvert au Bangladesh (Hubbard Classic - Eclosion décembre 2011 - aout 2012)

	Viabilité (%)	Poids à 35 jours (g)	GMO (g/d)	IC	IC à 2.0 kg	IC en Kcal à 2.0 kg	Coût Aliment €/T vif (Sept 11)	Coût Aliment €/T vif (Sept 12)
EM faible	94.8	1,928	55.1	1.87	1.90	5,513	607	740
EM Standard	94.9	1,979	56.5	1.84	1.85	5,651	608	770

Table 3 : Résultats des essais en poulailler fermé en France (Hubbard I657 - Eclosion Décembre 2012)

	Poids à 77 jours (g)	GMO (g/d)	IC	IC à 2.2 kg	IC en Kcal à 2.2 kg	Rdt carcasse %	Coût Aliment €/T vif (Déc. 12)	Coût Aliment €/T carcasse (Déc. 12)
EM Faible-Faible	2,365	30.7	3.00	2.84	8,145	66.3	985	1485
EM Faible -Elevée	2,378	30.9	2.99	2.82	8,192	66.7	995	1492
EM Elevée-Elevée	2,377	30.9	2.99	2.82	8,302	66.8	1,014	1,518

Ces essais ont montré qu'il ne faut pas oublier de prendre en compte la performance du poulet de chair et la rentabilité financière lorsque l'on évalue des densités en nutriment et des ingrédients alternatifs. Face à l'augmentation actuelle des prix des ingrédients alimentaires et à la limitation des sources d'approvisionnement en pétrole, maïs et tourteau de soja, nombreux sont ceux qui découvrent qu'une approche flexible en matière d'adaptation des niveaux énergétiques allée à l'utilisation de matières alternatives peut aider à maîtriser les coûts.

## > Le site internet de Hubbard sera bientôt doté d'un logiciel d'analyse d'ouverture des oeufs

Un nouveau logiciel Hubbard d'analyse d'ouverture des œufs est à présent disponible et pourra bientôt être téléchargé à partir du site internet Hubbard.

**Hatchery Breakout Program**

**Hubbard**  
YOUR CHOICE. OUR COMMITMENT

<b>Configuration</b>	Ajouter/Supprimer le numéro du troupeau Ajouter/Supprimer le nom de la ferme Ajouter/Supprimer les races Ajouter/Supprimer le numéro du couvoir
<b>Saisir les données d'ouverture des œufs</b>	Saisir les données d'analyse d'ouverture des œufs pour obtenir des résultats d'analyses d'ouverture des œufs
<b>Rapport d'analyse d'ouverture des œufs</b>	Utilisé pour réimprimer un rapport d'ouverture des œufs lorsque les données ont été déplacées ou supprimées
<b>Rapport complet d'analyse d'ouverture des œufs</b>	Rapport sur toutes les données collectées – mise à jour des données
<b>Rapport comparatif détaillé</b>	Données d'analyse d'ouverture des œufs actuelles comparées au Rapport de Performance Standard
<b>Fermer le logiciel</b>	Fermer, Enregistrer et Quitter

Ce logiciel est un excellent outil qui propose aux équipes de production un programme complet permettant d'analyser la fertilité du troupeau et les données d'analyse d'ouverture des œufs. Ce logiciel fournit des rapports pertinents qui permettent d'identifier les problèmes potentiels des troupeaux ou des couvoirs afin de faciliter l'amélioration de leur gestion.

Lorsque les données de fertilité du troupeau et/ou d'analyse d'ouverture des œufs sont entrées dans le logiciel de façon hebdomadaire, on obtient non seulement des rapports hebdomadaires mais aussi les tendances par troupeau et des informations au niveau des incubateurs, éclosiers, racks et/ou plateaux.

En plus des tendances, lorsque les troupeaux sont analysés chaque semaine, le logiciel compile l'historique du troupeau. Cette information pourra par exemple être utilisée lorsqu'un troupeau est reformé pour comparer la fertilité de ce troupeau au standard de la société ou de la filière.

#### Ce logiciel :

- permet à l'utilisateur d'identifier des tendances journalières et au cours du temps par troupeau et au niveau des incubateurs, éclosiers, racks et/ou plateaux pour effectuer des analyses et aider à la gestion des troupeaux et couvoirs.
- identifie par catégorie les pourcentages de fertilité réels et le jour approximatif de la mort embryonnaire pendant l'incubation.
- donne à l'équipe technique des informations en temps réel sur l'éclosabilité des œufs fertiles et calcule le taux d'éclosion réel de chaque plateau testé ainsi que le pourcentage global pour l'échantillon prélevé. Ceci est très important car l'éclosabilité des œufs fertiles devrait être utilisée comme standard d'évaluation de la gestion des couvoirs.
- donne les types de mort embryonnaire ce qui permet d'identifier ce qui doit être mieux géré à l'avenir.

Hubbard		Breed Comparison By Flock Age																		Print	Close
ACTUALS																					
Age	Infertility	1-7 Mort	8-14 Mort	15-21 Mort	22-28 Mort	29-35 Mort	Coll. Clacks	S.E.U.	Farm Cracks	Contamin	Mold	Abscess	Fract. Cracks	Malpex	Dead FIP	Live FIP	HOE	Residue Feeding	Actual Hatch		
32	3.33%	1.33%	0.67%	2.00%	1.33%	0.67%	0.00%	0.00%	0.67%	0.00%	0.00%	0.00%	0.67%	0.00%	0.00%	0.00%	93.79%	96.67%	90.67%		
35	1.44%	2.06%	0.62%	0.62%	1.85%	3.09%	0.41%	0.21%	0.62%	0.62%	1.03%	2.06%	0.41%	1.44%	0.00%	0.00%	91.23%	98.56%	89.92%		
38	1.65%	1.65%	0.82%	1.44%	1.03%	2.47%	0.21%	0.21%	0.00%	0.21%	0.21%	1.23%	0.21%	1.44%	0.00%	0.00%	92.25%	98.35%	90.74%		
43	3.09%	1.85%	0.41%	0.62%	0.62%	4.12%	1.85%	0.00%	0.00%	0.41%	0.00%	1.85%	1.03%	1.44%	0.00%	0.00%	90.21%	96.91%	87.45%		
Act Avg	2.38%	1.72%	0.63%	1.17%	1.21%	2.58%	0.62%	0.10%	0.32%	0.31%	0.31%	1.29%	0.58%	1.08%	0.00%	0.00%	91.87%	97.62%	89.69%		
STANDARD																					
32	3.00%	2.00%	0.85%	0.57%	0.81%	2.08%	0.11%	0.13%	0.12%	0.25%	0.27%	0.36%	0.23%	0.43%	0.18%	0.41%	90.72%	97.00%	88.00%		
35	2.00%	1.81%	0.77%	0.50%	0.82%	1.93%	0.13%	0.13%	0.30%	0.29%	0.34%	0.23%	0.46%	0.18%	0.33%	92.86%	98.00%	91.00%			
38	2.00%	1.77%	0.70%	0.49%	0.80%	1.87%	0.13%	0.10%	0.11%	0.26%	0.29%	0.35%	0.25%	0.40%	0.17%	0.33%	91.84%	98.00%	90.00%		
43	3.00%	1.82%	0.71%	0.49%	0.90%	1.88%	0.17%	0.12%	0.12%	0.32%	0.26%	0.35%	0.24%	0.50%	0.20%	0.33%	91.75%	97.00%	89.00%		
ACTUAL VS. STANDARD																					
32	(0.33)	0.67	0.18	(1.43)	(0.52)	1.41	0.11	0.13	(0.55)	0.25	0.27	0.36	(0.44)	0.43	0.18	0.41	3.07	(0.33)	2.67		
35	0.56	(0.25)	0.15	(0.12)	(1.03)	(1.16)	(0.28)	(0.08)	(0.49)	(0.32)	(0.74)	(1.72)	(0.18)	(0.98)	0.18	0.33	(1.63)	0.56	(1.08)		
38	0.35	0.12	(0.12)	(0.95)	(0.23)	(0.60)	(0.08)	0.11	0.05	0.08	0.04	(1.04)	0.17	0.33	0.42	0.35	0.74				
43	(0.09)	(0.03)	0.30	(0.13)	0.28	(2.24)	(1.08)	0.12	0.12	(0.09)	0.26	(1.50)	(0.79)	(0.94)	0.20	0.33	(1.54)	(0.09)	(1.55)		
ACTUAL VS. STANDARD AVERAGE																					
	0.12	0.13	0.13	(0.66)	(0.38)	(0.64)	(0.48)	0.02	(0.20)	(0.03)	(0.03)	(0.94)	(0.34)	(0.63)	0.18	0.35	0.08	0.12	0.19		
FLOCK SOURCES																					
Age	Flock	Farm																			
32	12345	TRPT																			
35	31	MOOREFIELD																			
38	32149	HUBBARD																			
38	33	MOOREFIELD																			
38	71558	HUBBARD																			
43	14	MOOREFIELD																			

4

**LE RESEAU DE DISTRIBUTION HUBBARD**

**FINLANDE : Hubbard et Suomen Broiler Oy signent un accord historique**

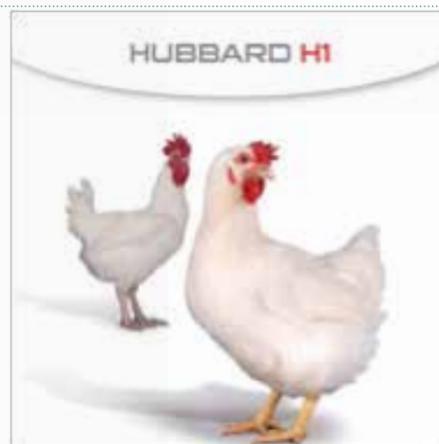
Suomen Broiler Oy et Hubbard SAS ont signé un d'accord pour l'exclusivité de la distribution de Hubbard H1.

Le premier lot de Grands-Parents Hubbard H1 est arrivé par charter à l'aéroport de Turku à la fin du mois d'Avril 2013 dans de très bonnes conditions. Dès la fin de l'année 2013, Suomen Broiler Oy pourra commencer à fournir ses clients en Finlande et dans les pays limitrophes en Parentales Hubbard H1.

Après une collaboration de 25 ans avec Aviagen, Suomen Broiler Oy a décidé de ne plus travailler comme distributeur Ross en Finlande, Estonie, Lituanie et Lettonie ni comme sous-traitant pour la Russie.



Ferme de Production chez Suomen Broiler Oy.



Reijo et Vesa Jokela, Directeurs de Suomen Broiler Oy ont déclaré « nous sommes très enthousiastes à l'idée d'intégrer la famille Hubbard pour aider à développer notre activité en Scandinavie et à l'étranger ». Paul van Boekholt, Directeur chez Hubbard a noté « cet accord est une première étape majeure dans le développement de Hubbard en Scandinavie. Nous sommes confiants sur le futur succès des produits Hubbard dans cette région car nous sommes déjà reconnus pour notre intérêt et notre implication dans le bien-être animal. Par exemple, grâce à des litières plus sèches, nos broilers Hubbard présentent peu de pododermatites et peu de brûlures de tarsi. Nous avons hâtes de coopérer avec Suomen Broiler Oy et de développer nos parts de marché sur l'Europe du Nord.

**> CHINE : New Hope Liuhe organise un Séminaire Technique – Lancement des ventes de reproducteurs Hubbard en Chine**



Anhui Minyihe Poultry Breeding Co. Ltd a achevé le lancement de ses ventes de reproducteurs Hubbard en Chine par un séminaire technique qui s'est tenu sur deux jours à la mi-mars 2013. Certains intervenants venaient de l'étranger : équipes des services techniques de Hubbard en Europe et aux USA et fournisseurs d'équipement tel que Collinson UK qui a parlé de l'utilisation du système d'alimentation "spin feeder". Des intervenants locaux étaient également présents. On comptait en particulier l'université locale, New Hope Liuhe et des personnalités de l'industrie du détail.

Plus de 240 personnes ont assisté à l'événement ce qui montre l'intérêt énorme suscité par la génétique Hubbard et son savoir-faire technique. MM Huang Bing Liang- (Président de Liuhe) et David Fyfe (Directeur des Opérations Hubbard Asie) figuraient parmi les principaux intervenants.



L'équipe Hubbard présente à cette réunion comprenait:

- Dr. Eric Bonjour (France), Directeur Monde des Services Techniques et Vétérinaires
- Jiggs Killroy (USA), Responsable de Couvoir - Hubbard LLC
- Alastair Lewin (Canada), Technicien Expert Sénior pour EMOA & Asie
- Kevin Yuan – Directeur Technique Hubbard pour la Chine

**> Anhui Minyihe et les Services Techniques Hubbard démontrent les avantages du "spin-feeding" en Chine**

Anhui Minyihe Poultry Breeding Co. Ltd, un des clients GP de Hubbard basé en Chine s'est rendu dans l'installation GP Hubbard de Lincoln au Royaume-Uni en 2011 afin d'étudier les avantages du système d'alimentation "spin feeder" (distribution de l'aliment "à la volée" au sol par un disque rotatif) utilisé pour y nourrir 95% des reproducteurs chair. A la suite d'une étude approfondie et de discussions qui ont impliqué non seulement les équipes de Production et les équipes des Services Techniques de Hubbard mais aussi le fabricant de matériel Collinson, Minyihe a décidé d'investir dans un système d'alimentation par "spin-feeding", probablement le premier système de ce genre utilisé en Chine.



La ferme GP est très isolée et entourée de montagnes ce qui offre un cadre unique et d'excellentes conditions de biosécurité. Chaque mise en place comprend 30 000 grands-parentaux de lignée D plus les lignées associées A, B et C. Une fois terminé, le projet sera capable de produire près de cinq millions de parentaux Hubbard.

Les résultats obtenus en utilisant les "spin feeders" en période d'élevage étaient supérieurs aux résultats attendus. Les avantages résultant de l'utilisation de ce système d'alimentation étaient les suivants :



## > Hubbard en phase avec la croissance du marché Algérien

- La densité des animaux a pu être augmentée de 20% en comparaison avec les systèmes d'alimentation traditionnels par chaîne ou par mangeoire. Ceci résultait en l'économie d'un poulailler entier par ferme d'élevage.
- Les volailles, comme on peut le voir sur les photos, sont toujours très propres et ont une santé exceptionnelle. Leur plumage est impeccable. Elles sont très calmes avec un bon comportement alimentaire. Le bon état de la litière est maintenu sans avoir à procéder à des retournements car ce système d'alimentation encourage l'instinct naturel des volailles à gratter le sol. Même lorsqu'elles ont fini de se nourrir, elles continuent à gratter le sol pendant plusieurs heures ce qui les maintient occupées et diminue les tendances à des comportements néfastes.
- Il a été facile d'obtenir un troupeau uniforme. Un taux d'uniformité des volailles d'un même poulailler supérieur à 90% était courant
- La mortalité hebdomadaire était très basse. On enregistrait moins d'1% en moyenne.



Ce projet représentait un véritable défi pour le Service Technique de Hubbard mais c'était en même temps un projet très gratifiant, lui permettant de travailler de façon rapprochée avec le producteur d'aliment afin de s'assurer de la qualité du granulé utilisé et avec le fournisseur d'équipement et le personnel de la ferme afin de mettre en place cette nouvelle technologie et d'assurer la formation des opérateurs. C'est une bonne illustration de la capacité de Hubbard à fournir à ses partenaires sur le terrain l'excellence de sa génétique couplée à la mise en place de technologies pratiques permettant de réduire les coûts.



De gauche à droite : Eric Delarue, Nadjib Tekfa, Jean Francois Hamon - initiateurs et promoteurs de la Société Hubbard Algérie

«Chez Hubbard Algérie notre volonté est de sécuriser le marché avicole national en lui garantissant l'accès permanent au meilleur de la génétique et des services ».

Dès 2006, notre réflexion stratégique prévoyait une production Algérienne et la diversification des sources d'imports depuis au moins deux Pays Européens. La réussite de notre projet a nécessité la réalisation de 6 fermes de 3.500 M2, un couvoir d'une capacité de 2 Millions de sujets reproducteurs par année et plus encore, le recrutement d'environ 100 personnes toutes mobilisées au service du succès.

Au Sipsa 2013 nous étions fiers de confirmer la réalisation complète des engagements donnant ainsi la possibilité à chaque acheteur de choisir entre une provenance Algérienne, Française ou encore Italienne, toutes en parentales Hubbard F15 répondant à des mêmes niveaux d'exigences qualitatives.

Durant ces 5 dernières années, l'aviculture Algérienne a vécu une croissance importante, notre anticipation des besoins, associée à la très bonne adaptabilité génétique Hubbard F15, nous a permis de développer une forte part de marché. Chez Hubbard Algérie l'analyse du futur intègre la confiance dans le développement génétique des lignées Hubbard F15, la complémentarité des outils de production Algériens, Français et Italiens du Groupe, mais aussi les devoirs que confère une position leader en termes de soutien technique des utilisateurs.

Notre séminaire Hubbard Sipsa 2013 portait sur les aspects production impliquant les différents maillons de l'élevage. Renforcer le soutien au marché ne peut s'envisager qu'en

s'assurant la disponibilité des compétences, notre volonté est de renforcer l'appui déjà assuré par Jean Yves Blévin et Michel Clech en y associant Florian Allègre et en développant la proximité avec les vétérinaires conseils dans les différentes régions du Pays. L'administration des ventes Algérie est assurée par Jennifer Fily depuis Mars 2013. Sa présence durant tout le Sipsa lui a permis d'accélérer sa découverte du marché.

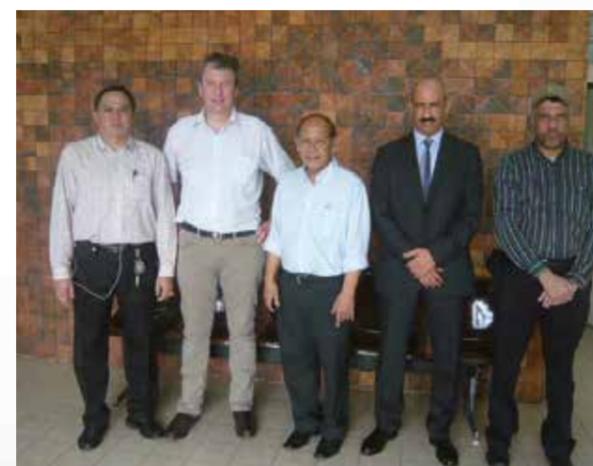
L'équipe Hubbard Algérie œuvre chaque jour pour satisfaire aux demandes et renforcer la confiance de chacun.



Florian Allègre and Jennifer Fily

## Les clients Hubbard se rencontrent en Thaïlande

**Soprina (Maroc) visite la société intégrée, Laemthong en Thaïlande**



La société SOPRINA basée au Maroc a assisté au salon VIV Asia à Bangkok, Thaïlande en mars 2013. Après le salon, SOPRINA était invité par la société Laemthong Corporation, un des distributeurs de grand-parentaux Hubbard en Thaïlande à visiter leur usine de découpe primaire. Laemthong possède

deux autres sites : une usine de découpe secondaire et une usine de cuisson.

El Hachmi Mohemane et Ibrahim El Idrissi de SOPRINA ont visité le site de Laemthong accompagnés par Nakorn Pathom, le Directeur d'Usine, Monthon Khomcharon, le Directeur des Services Techniques Hubbard en Thaïlande et Claude Toudic, Directeur des Services Techniques EMOA. El Hachmi Mohemane a déclaré qu'il était très impressionné par l'accent mis par Laemthong sur la qualité et l'application rigoureuse des contrôles et des procédures ISO et HACCP.

### A propos de SOPRINA :

Le Maroc est pour le moment toujours un marché essentiellement axé sur la vente d'animaux vivants. El Hachmi Mohemane et ses frères sont propriétaires d'une des plus grandes sociétés de production de volaille au Maroc avec 450 000 parentaux. Il y a quelques années, ils ont construit une nouvelle usine d'aliment qui peut à présent produire 100 000 tonnes par mois d'aliment traité thermiquement. Ils continuent également à développer et agrandir de nouvelles fermes de poulets de chair.

### A propos de LAEMTHONG :

Laemthong est une société totalement intégrée dont l'activité comprend la fabrication d'aliment, la production de grand-parentaux, parentaux et poulets de chair, les découpes primaires et secondaires et la transformation en produit élaborés. Laemthong met en place plus de 800 000 parentaux par an et a une capacité de production de 2,2 millions de poulets de chair par semaine. C'est une des sociétés les plus anciennes de Thaïlande qui se maintient parmi les plus grosses sociétés totalement intégrées du marché. Laemthong a développé des relations commerciales avec Hubbard depuis plus de trente ans. Hubbard lui fournit sa lignée de reproducteur mâle de renommée mondiale, le Hubbard M99 accouplé avec sa femelle parentale Flex.

« Grâce à ces produits Hubbard, on obtient une excellente fertilité au niveau des reproducteurs avec des indices de consommation faibles, de bons taux de croissance et une bonne viabilité ainsi qu'un rendement total élevé pour les poulets de chair. Laemthong obtient donc un des meilleurs coûts vif de la filière thaïlandaise. Comme le coût des aliments reste obstinément élevé et que la compétition dans la filière poulet est rude tant au niveau national qu'à l'export, le coût vif a toujours une influence majeure sur la rentabilité globale de toute opération », a commenté Vipavadee Niyamacom, le Responsable Régional des Ventes de Hubbard.

Regional Sales Manager of Hubbard.

## > IRAN : Un accord GP pour les Hubbard F15

Lors du salon VIV Turkey 2013, Hubbard et Mazrea Holding, une compagnie iranienne, ont signé un accord à long terme pour la production et le développement de parentales Hubbard F15 en Iran.

À l'issue de plusieurs tests en conditions locales, Mazrea Holding a décidé de devenir le distributeur en Iran de Hubbard F15. Par l'intermédiaire de sa filiale "Poultry Chain Management Company", Mazrea Holding va mettre en place de nouvelles installations GP à la pointe de la technologie ainsi qu'une chaîne de distribution de haut niveau et un service de support et vulgarisation afin d'améliorer la filière avicole iranienne.

Sur la base de sa propre expérience, Mazrea Holding est sûre que la Hubbard F15 apportera des grands avantages à la filière iranienne de production de poulet de chair : des besoins en aliments très inférieurs pour produire les œufs à couver et les poussins et un Indice de Consommation dans les conditions locales permettant de gagner plus de 6%. Voilà la mise en application sur le terrain du concept Hubbard "Less Feed, More Meat" qui aboutit à une production de poulets de chair plus performante en Iran.



**M.A. Bizhanikia**, Directeur Général de Iranian Modern Farms Holding et **Olivier Behaghel**, Directeur Commercial Hubbard EMOA confirmant le nouveau partenariat entre les deux sociétés.

## HUBBARD DANS LA PRESSE

### > VIV ASIA 2013

Du 13 au 15 mars 2013, le Groupe Grimaud a à nouveau réuni quatre de ses filiales de sélection : Grimaud Frères Sélection, Hubbard, Novogen et Choice Genetics, sur un stand commun à l'occasion du salon «VIV Asia» qui s'est tenu à Bangkok, Thaïlande.

Depuis 2009, les équipes se sont rapprochées et sont aujourd'hui parfaitement complémentaires sur un marché asiatique extrêmement diversifié et représentant un fort potentiel commercial.

L'accueil reçu pour ce stand Groupe nous a poussés à choisir de réitérer cette organisation commune pour le prochain Space. En septembre nous aurons donc sur un même espace : Hypharm, Grimaud Frères Sélection, Hubbard et Novogen dans le Hall 10A du parc des expositions de Rennes.



## > Réunion des Distributeurs GP Hubbard, Bangkok « Less Feed, More Meat »

En mars dernier à Bangkok – Thaïlande, Hubbard a organisé une grande réunion dédiée à l'ensemble de ses Distributeurs GP dans le monde. Cet événement s'est tenu dans le très bel hôtel 5 étoiles Banyan Tree de Bangkok. L'accent a été mis sur le nouveau thème "Less Feed, More Meat" que les équipes Hubbard ont présenté ensuite lors du « VIV Asia », le Salon International de l'Aviculture de Bangkok du 13 au 15 Mars 2013.

### Focus sur "Less Feed, More Meat" : « Moins d'Aliment, Plus de Viande »

L'orientation du groupe Hubbard sur le « Moins d'Aliment, Plus de Viande » est en parfaite adéquation avec le projet « Natural Concept » lancé par le groupe Grimaud à la fin de l'année 2012. Ce concept reprend la philosophie du groupe Grimaud : nourrir la population mondiale dans les décennies à venir tout en soutenant le développement durable. Il souligne la façon dont le Groupe Grimaud et l'ensemble de ses filiales développent et mettent en place les meilleures pratiques en matière de sélection génétique et de production de protéine animale pour nourrir une population mondiale en constante augmentation.

Les coûts liés à l'aliment représentent 70% des coûts de production d'un poulet, le plus haut niveau jamais relevé dans l'histoire de l'aviculture et risque de se maintenir à un niveau élevé dans les années à venir. L'attention particulière de Hubbard sur ses programmes de sélection génétique, pour développer les performances de l'alimentation et améliorer le niveau de production de viande, a conduit à une gamme de produits qui offrent les meilleures réponses à l'industrie de l'aviculture : réductions des coûts liés aux aliments tant au niveau du reproducteur que du poulet.

- Pour la production d'un poussin de chair, le concept "Feedsaver" des reproductrices JV et F15 fait économiser environ 15% d'aliment par rapport à une reproductrice conventionnelle.
- Tous les poulets Hubbard ont un excellent indice de conversion comparé aux autres souches.

Ceci permet aux clients d'utiliser moins de kg d'aliment pour produire 1 kg de vif, 1 kg de carcasse ou 1 kg de viande !



### Les récents succès partagés

Les récents succès d'Hubbard à travers le monde ont été partagés avec les nombreux distributeurs GP présents. Hubbard continue de gagner des parts de marchés à travers le monde :

- **Hubbard LLC** aux États-Unis reconferme son succès grandissant avec le mâle reproducteur Hubbard M99 sur le plus grand marché mondial du poulet. Le mâle reproducteur **Hubbard M99** représente aujourd'hui plus de 50 % de l'industrie du poulet et fournit la plupart des entreprises avicoles des États-Unis.
- **Hubbard do Brazil** a été créé en partant de zéro il y a quelques années et connaît un succès grandissant notamment avec la **Hubbard Flex**. Son poulet de chair est aujourd'hui reconnu comme le plus économe en aliment sur le deuxième plus grand marché mondial. Hubbard fournit maintenant plus de 15% du marché « libre » brésilien. Les prévisions pour cette année confirment d'encore plus grandes parts de marchés pour 2013.
- **Le concept Feedsaver** qui utilise la reproductrice « Mini » (ou naine), telles que les JV et F15, est aujourd'hui considéré dans de nombreux pays comme une très bonne alternative économique aux reproductrices conventionnelles. Le concept Feedsaver continue d'ailleurs de conquérir de nouveaux marchés en Europe, Afrique, Moyen-Orient et même aux États-Unis.
- **La Hubbard Classic**, particulièrement dans les zones chaudes et tropicales, gagne des parts de marchés, notamment grâce à ses excellentes performances reproductrices, à la croissance rapide de son poulet de chair et à son bon indice de conversion.
- **La Hubbard H1** est aussi reconnue comme étant un bon produit pour le marché du poulet lourd et du désossé, marchés sur lesquels l'attention est portée sur une masse importante de viande par poulet, à savoir les filets, les pattes et les ailes.
- La gamme de produits **Hubbard Colorés** couvre l'ensemble du marché encore considéré comme une niche. Déjà prête pour répondre à la demande de nouveaux adeptes de produits de qualité supérieure, cette gamme de produits pourra aussi être une bonne réponse à la volonté des consommateurs de réduire l'utilisation des antibiotiques dans l'aviculture.

Outre la croissance des ventes de ses reproducteurs dans l'ensemble de ses filiales, Hubbard confirme aussi l'intérêt qu'on lui porte au travers de contrats Grand Parents signés récemment dans différentes parties du monde. Depuis plusieurs années, Hubbard est leader de marché notamment sur le Moyen-Orient, l'Afrique et la Russie avec plus de 50% des parts de marché sur ces zones. La présence de Hubbard sur l'Asie se développe au travers de nouveaux contrats GP signés depuis peu sur cette zone et confirme les relations d'affaires déjà existantes sur cette zone.

Il y a plus à venir et de bonnes nouvelles seront annoncées bientôt !

## > La Génétique Hubbard – Aux Enjeux de la Filière

Les 25 et 26 Mars 2013, une partie des acteurs de la filière nous a retrouvés pour partager les sujets d'aujourd'hui qui feront demain. Les thèmes relatifs à l'incubation, à la génétique, à l'alimentation et au management poulet ont été abordés :



- Paul DEGRAEVE (DG PETERSIME) a fait part des dernières innovations au niveau de l'incubation et éclosion.
- Yves JEGO a présenté une partie des travaux de sélection. L'équipe génétique Hubbard associée aux autres équipes du groupe Grimaud a montré et illustré ce qui a été fait, pour vos produits d'aujourd'hui. Sans trahir les secrets et dévoiler ce qui peut ou pourra faire l'avance de demain, le travail réalisé en terme d'indice de conversion continue et se renforce, il permettra de continuer à bénéficier d'animaux capable de convertir un minimum d'aliment en un maximum de viande.
- Alimentation : La présentation de l'aliment démarrage reste un sujet majeur, Jacky MICHARD l'a montré à nouveau à l'occasion d'un test récent sur le micro granulé : l'intérêt est indiscutable. Autre sujet, plus spécifiquement lié à l'alimentation des reproducteurs, la distribution de granulés grâce au « spin feeding »
- Une étude intéressante faite par Claude TOUDIC montre clairement l'impact de certains critères environnementaux sur l'expression du potentiel génétique : éclairage, température, ventilation ont un effet significatif sur la performance vif mais aussi sur les rendements viande.
- La première session s'est terminée par une vision nouvelle sur les modes de consommations et les perspectives de changement dans le monde. Frédéric GRIMAUD a exposé un concept qui tient à cœur à l'ensemble des équipes du groupe Grimaud : le « NATURAL CONCEPT ».

The second day was held in Roussay, the head office of Groupe Grimaud.

La deuxième session s'est tenue Mardi matin dans les locaux de la Corbière.

- Beaucoup de participants ont rejoint la salle de réunion où plusieurs sujets liés à l'alimentation ont été traités
- AVATEC et gène du nanisme
- Performances en poulet label sous différents programmes alimentaires
- Utilisation des minéraux organiques
- D'autres ont préféré découvrir le nouveau laboratoire Filavie.
- Pendant que certains profitaient de leur venue pour une visite extérieure sur le site de compostage.

La réunion s'est terminée par une présentation des autres travaux de sélection du groupe :

- Thierry Burlot nous a rappelé que la sélection est la capacité à donner le potentiel génétique adapté aux conditions du terrain. La méthode fonctionne et Novogen le prouve par son implantation dans plus de 40 pays et d'autres arrivent...
- Bernard RETAILLEAU a, de son côté, montré l'intérêt de la sélection par RFID en complément des moyens de sélections historiques.



Chacun a pu reprendre le chemin du retour après un déjeuner convivial. Partager, échanger et écouter pour avancer ensemble car « le futur n'est plus ce qu'il était mais ce qu'on en fera »

## > Hubbard F15 : le Séminaire Technique Hubbard 2013 s'est tenu en Turquie

### Utiliser le concept "Feed Saver" pour lutter contre des prix d'aliment élevés

Hubbard a tenu son premier séminaire à Izmir en Turquie en mai 2013. Plus de 60 participants, essentiellement des responsables de production de reproducteurs et de poulets de chair de nombreuses sociétés de la filière avicole turque ont assisté à cette session organisée par Bruno Briand, Responsable Régional Hubbard et Dr. Cengiz Güner, Agent Hubbard en Turquie. L'équipe technique du nouveau distributeur de GP F15 en Iran est également venue pour partager son expérience positive avec la Hubbard F15. Le thème principal de ce séminaire portait sur la façon d'utiliser le concept "Feed Saver" de la Hubbard F15 pour diminuer l'impact des prix d'aliment élevés auxquels la filière avicole doit actuellement faire face.



Olivier Behaghel, Directeur Commercial Hubbard, a ouvert ce séminaire en souhaitant la bienvenue aux participants et en expliquant la croissance rapide des ventes des reproductrices Hubbard F15 en Turquie. Sur ce marché en rapide expansion qui subit

néanmoins la pression des prix d'aliment élevés, les producteurs locaux qui utilisent la Hubbard F15 bénéficient pleinement des avantages de ce produit en matière de rendement par m<sup>2</sup> de surface de production, d'économies d'aliment pour reproducteurs et de performance des poulets de chair. En Turquie, comme dans de nombreux autres pays tels que l'Iran, la Hubbard F15 a confirmé ses excellents résultats d'Indice de Consommation et de viabilité, générant une meilleure rentabilité pour les systèmes de production intégrés.

Au total, huit conférences ont eu lieu pendant ce séminaire. On a porté une attention particulière aux méthodes de gestion de production minimisant le coût alimentaire par kilogramme de viande produite. La Hubbard F15 présente la bonne solution génétique pour le marché avicole turc actuel et Hubbard travaille dur pour préparer les solutions répondant aux besoins des marchés de demain. Une collaboration rapprochée entre le marché, le distributeur et le département de R&D garantie que les améliorations futures du potentiel génétique continueront à être traduites en profit pour les producteurs de volailles.

Ce séminaire s'est focalisé sur l'effet positif sur l'ensemble des résultats économiques d'un système de production intégré de poulets de chair généré par la bonne productivité des Hubbard F15. Celles-ci requièrent en effet de plus faibles apports en aliment et permettent la valorisation de technologies limitant l'utilisation des ressources. Etant donné que le prix des matières premières devrait rester élevé au moins jusqu'à la prochaine récolte, il devient d'autant plus intéressant de bénéficier du concept "Feed saver" de la Hubbard F15 permettant de

produire plus de viande par kilo d'aliment que toute autre race utilisée en Turquie dans le contexte actuel.

### De bons résultats sur le terrain

En Octobre 2009, le premier troupeau de reproductrices F15 a été mis en place dans l'un des principaux systèmes de production intégrés en Turquie. Notre client a déclaré que les performances des reproductrices étaient très bonnes avec 141 poussins à 64 semaines d'âge et 8 volailles/m<sup>2</sup> dans le bâtiment de production. Un des nombreux avantages du concept "Feed saver" est de permettre l'augmentation de la densité dans les bâtiments de production car le poids corporel des femelles F15 est plus faible que celui des femelles traditionnelles. On peut donc produire 20% de poussins de plus par m<sup>2</sup>. L'autre avantage est la plus faible consommation d'aliment de la parentale F15 qui est environ inférieur de 10 kg d'aliment par rapport aux femelles reproductrices traditionnelles. Cela résulte en un moindre coût de production par poussin. Ce résultat a été reconnu par l'ensemble de la filière.

De plus, la performance des poulets de chair était excellente avec 5 points d'IC (à 2,2 Kg) de moins que ceux des principaux concurrents sur le marché turc. Tous ces avantages ont poussé ce client à mettre en place plus de 400 000 parentales Hubbard F15 par an.

Le succès de la Hubbard F15 continue avec l'accroissement de notre base de clientèle en Turquie. Il est courant d'obtenir des performances de troupeau exceptionnelles de 145 à 150 poussins à 64 semaines d'âge. Les dernières données collectées en 2013 dans un système de production intégré en Turquie montrent la même tendance positive pour la performance des poulets de chair. Comparé à un autre concurrent possédant un nombre élevé de poulets de chair, l'IC au même poids corporel pour les poulets de chairs issus de la Hubbard F15 est 6 points plus bas avec un taux de mortalité de 1.6 %.

	BREED	
Données	F915	Breeder A
N# Flocks	305	597
N# Chicks Placed	4 628 100	7 544 200
AGE	40,4	39,0
% Mortality	8,4	11,0
LW	2 177	2 157
ADG	53,8	55,1
AGE a 2200 g	40,7	39,6
FCR	1,75	1,80
FCR at 2200 g	1,75	1,81
EPEF	286	282

Les principaux commentaires de nos clients sont : **excellent indice de consommation et excellente viabilité.**

Hubbard met à présent en place de nouveaux troupeaux pour de nouveaux clients sur l'ensemble du territoire turc. Le fait que tous nos clients actuels repassent des commandes pour renouveler leurs troupeaux est un signe que la HUBBARD F15 est le produit pour le marché turc qui permettra à nos clients de réaliser plus de profits. "Less feed more meat", tel est notre slogan.

## ILS NOUS ONT REJOINTS...



### **Suryo Suryanta a rejoint l'équipe technico-commerciale de Hubbard SAS**

Suryo Suryanta a rejoint Hubbard le 1er novembre 2012 en tant que Responsable technico-commercial.

Suryo a été diplômé de la Faculté d'Élevage Animal, Université Gadjah Mada à Yogyakarta-Indonésie en 1995. Il a travaillé pour l'industrie de reproduction de volailles dans un certain nombre de pays d'Asie du sud-est. Sa grande expérience du domaine avicole renforce notre service client et après-vente.

Suryo travaille à la fois pour Novogen et Hubbard. Il est basé à Jakarta, Indonésie et reporte directement à David Fyfe, Directeur Commercial Hubbard en Asie.



### **Norma Fernandez a rejoint le service client de Hubbard LLC**

Norma Fernandez a rejoint Hubbard LLC en tant que Coordinatrice des Ventes Internationales. Elle est responsable de la coordination des ventes, de la documentation sanitaire et de la logistique des transports pour l'Amérique Latine, l'Amérique Centrale, l'Europe, le Moyen Orient, l'Afrique et l'Asie.

Norma a commencé à travailler pour Hubbard LLC le 2 janvier 2013. Elle a près de 5 ans d'expérience en tant que coordinatrice des ventes internationales, bilingue Anglais-Espagnol, pendant lesquels elle a géré de comptes internationaux: requêtes clients, confirmation de commandes, documentation d'expédition, logistique des transports et réconciliation des paiements.

Norma réside dans le Tennessee et est diplômée du Bergen County Community College, Paramus New Jersey. Elle reporte à Jay Daniels et travaille dans les bureaux du Service Client Régional de Pikeville Tennessee.



### **Olivier LEON rejoint le Service Technique de Hubbard SAS**

Olivier a 35 ans et a obtenu son titre de Docteur Vétérinaire en 2002 à Toulouse. Son historique professionnel lui a permis d'acquérir des compétences dans différents domaines de l'aviculture. Après 2 ans passés à l'école vétérinaire de Toulouse en tant que maître de conférences en pathologie aviaire, Olivier a exercé pendant 5 ans aux Emirats Arabes Unis comme chercheur et manager technique du centre national d'élevage d'outardes. Il a ensuite travaillé 2 ans en France au sein d'un cabinet vétérinaire spécialisé en productions avicoles (réseau Cristal).

Olivier travaille sous la responsabilité d'Eric Bonjour – Directeur des Services Technique et Vétérinaire Hubbard.



### **Pierre SIMONET rejoint le Service Technique de Hubbard SAS**

Pierre a 24 ans et est ingénieur agronome. Pierre s'intéresse de longue date à la filière avicole qu'il a déjà abordée à travers des expériences professionnelles, notamment sous l'angle marketing, sélection et nutrition. Pierre n'est pas inconnu dans le Groupe Grimaud puisqu'il a effectué en 2011, un stage de 3 mois dans la filiale Viet-Namienne pour mettre en place et suivre un test sur le canard Pékin de chair.

Sous la responsabilité de Claude TOUDIC, Responsable Technique EMEA & Brésil, il est en formation pendant plusieurs mois sur le terrain, en élevages et en couvoirs au sein d'Hubbard et Novogen. Il est également en charge de la mise à jour des présentations commerciales de nos produits. Dans les mois à venir, Pierre se verra confier des missions technico-commerciales sur l'Asie et la zone EMEA.



### **Pauline Brenaut rejoint le Service R&D de Hubbard SAS**

Pauline a 28 ans, elle est ingénieure agronome et est titulaire d'un Doctorat en sciences du vivant. Pauline rejoint Hubbard SAS en tant que Généticienne au sein du Service R&D sur le site de Châteaubourg.

Sous la responsabilité de Yves JEGO, Directeur R&D Hubbard, Pauline va faire connaissance avec nos processus de sélection sur le site de Châteaubourg avant de rejoindre pour sept mois l'équipe de Walpole aux Etats-Unis, dans le cadre de sa formation interne. Elle rejoindra Châteaubourg en mars 2014 pour prendre la responsabilité du programme de sélection d'une partie des lignées.



**Hubbard**  
YOUR CHOICE, OUR COMMITMENT





# Hubbard

YOUR CHOICE, OUR COMMITMENT

## **AMERIQUES**

### **HUBBARD LLC**

195 Main Street - B.P. 145 - Walpole NH 03608 - ETATS-UNIS

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

contact.americas@hubbardbreeders.com

## **E.M.E.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

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