

HUBBARD

**CHERS LECTEURS,
CHERS CLIENTS,
CHERS PARTENAIRES,**

Les attentes sociétales et obligations réglementaires demandent à nos filières de savoir travailler sans antibiotique. C'est pourquoi la qualité sanitaire de nos poussins qui vous sont livrés figure au même niveau de première priorité que leur potentiel génétique. Cet objectif commun du 0 antibiotique nous oblige à revenir aux basiques du démarrage des poussins venant de naître, fondamentaux bien trop souvent oubliés.

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

*Olivier Rochard
Directeur Général*

 À LA UNE

Séminaire Technique Hubbard 2016

Chaque année, Les équipes Hubbard proposent une session de formation technique de production et d'accoupage à leurs clients du monde entier. L'édition 2016 s'est tenue dernièrement à Chattanooga, dans le Tennessee.

Elle a rassemblé plus de 50 participants de 17 pays différents, durant 2 semaines. Le temps passé avec nos clients est aussi un moment précieux pour renforcer les liens et apprendre à mieux se connaître, à la fois personnellement et professionnellement.

Les premiers jours ont été consacrés à l'accoupage avec des présentations sur un large choix de thèmes, allant du diagnostic de la mortalité embryonnaire précoce à l'application de procédures sanitaires, en passant par la vaccination. Le groupe a également consacré un temps important à la visite du couvoir Hubbard de Pikeville.

Ensuite, le volet production de la formation a permis de passer en revue le fonctionnement d'un programme de sélection génétique, les recommandations pour une bonne gestion des reproducteurs parentaux et grand-parentaux, le contrôle de leur état sanitaire, de leur productivité, des programmes lumineux, de la nutrition, l'enregistrement des données et l'analyse des résultats. Les participants se sont

rendus dans plusieurs fermes et, après la douche obligatoire, le groupe a bénéficié d'une formation pratique sur l'ensemble des aspects liés à la conduite d'un élevage. La dernière visite d'un site d'abattage de poulets de chair a permis d'observer les toutes dernières technologies disponibles.

Tous les aspects de notre secteur d'activité ont été abordés : les évolutions des marchés des poulets de chair aux États-Unis et dans le reste du monde, l'industrie agroalimentaire américaine ainsi que les marchés du poulet premium, niche de marché, mais en croissance rapide sur lequel Hubbard joue son rôle de leader innovant. Les méthodes « qualité » d'audits des laboratoires ainsi que le « concept de succès » vu par le service technique de l'équipe américaine de Hubbard ont aussi été exposés.

La dernière soirée s'est achevée par une cérémonie de remise des diplômes, laissant à tous les membres du groupe des souvenirs impérissables, avant que chacun ne rejoigne son pays.

Poultry Summit Europe : Vers un monde sans antibiotique ?

« Un monde sans antibiotique ? » était le thème du dernier « Poultry Summit Europe » auquel Hubbard a participé par la voix de Olivier Demeure, Directeur Scientifique du Groupe Grimaud, en mai dernier à Utrecht. Les améliorations de la robustesse et du bien-être des animaux sont au cœur de la R&D Hubbard, dont l'expertise s'illustre par la volonté de maintenir la diversité génétique et de sélectionner les animaux sur des critères spécifiques : résistance aux stress biotiques et abiotiques, moindre agressivité et meilleure efficacité alimentaire. L'originalité du Groupe Grimaud est de s'appuyer sur le développement de vaccins et l'utilisation de flores bactériennes contrôlées pour garantir le statut sanitaire des animaux.

EN BREF



HUBBARD vous donne rendez-vous :

13 – 16 Septembre 2016 :
SPACE – Rennes – France

4 – 7 Octobre 2016 :
SIMA SIPSA – Alger – Algérie

15 – 18 Novembre 2016 :
EuroTier – Hanovre – Allemagne



www.hubbardbreeders.com

Notre site internet Hubbard est maintenant disponible en Chinois, Portugais et Arabe.



Vite ! Ne ratez aucune information

Inscrivez-vous pour recevoir la Newsletter électronique Hubbard sur <http://www.hubbardbreeders.com/fr/newsletter/newsletters.html>

Retour sur les derniers salons...

Les poulets Premium de Hubbard sont sous le feu des projecteurs et ont fait l'objet des derniers événements de la filière tels que l'IPPE en janvier 2016 aux États-Unis, les Jédis de la WPSA en France, la conférence *Poultry Focus Asia* en Thaïlande et la foire du LIV Venray aux Pays-Bas en mars 2016, ou encore du *Pig & Poultry Show* au Royaume-Uni en mai 2016...

Retrouvez les informations sur les produits Premium Hubbard sur le site Hubbard : www.hubbardbreeders.com

PAMED en Tunisie

Le PAMED, rendez-vous incontournable des professionnels de l'aviculture en Tunisie, s'est déroulé en mai dernier à Tunis. L'équipe Hubbard a pu accueillir sur son stand de nombreux visiteurs, officiels, éleveurs, industriels ou étudiants, tunisiens, algériens ou libyens.

La réinstauration du système des quotas inscrit le marché tunisien dans un contexte particulier. Hubbard entend bien renforcer ses parts de marché historique par la promotion des souches nanifiées, parfaitement adaptées aux conditions tunisiennes. Elles présentent en effet de hauts niveaux de productivité et disposent aujourd'hui de tous les atouts pour séduire les acteurs de la filière avicole en Tunisie.



DOSSIER HUBBARD

LE DÉMARRAGE DU POUSSIN DE CHAIR : DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE

Durant les 7 premiers jours de vie, le poussin acquiert la capacité à réguler sa température interne et développe en particulier ses systèmes digestifs (y compris la flore intestinale) et immunitaires qui lui seront indispensables pour bien digérer les aliments et résister aux agressions biologiques inhérentes au processus d'élevage. Le démarrage est donc une période importante.

Le démarrage commence bien avant l'arrivée des poussins.

Le lavage du poulailler et des équipements, y compris les circuits d'eau, doit être complété d'une désinfection puis d'un séchage avant la remise en place de la litière et du matériel.

Placer les poussins de 1 jour dans un environnement sain permet aux animaux d'utiliser les nutriments ingérés pour leur croissance plutôt que pour lutter contre les agressions microbiennes.

La réception des poussins : un moment crucial

Évaluer l'état physique d'un échantillon de poussins dès leur réception permet d'anticiper et partiellement corriger immédiatement certaines anomalies :

- Pattes froides : remonter la température de démarrage à 34-35°C pendant 4 à 6 heures. Réévaluer la température des pattes et ne redescendre la température que quand les pattes sont réchauffées.
- Signes de déshydratation : augmenter les points d'abreuvement et rajouter 5 g de sucre par litre d'eau pendant 24 heures.
- Omphalite mal cicatrisé : surveiller et contacter le vétérinaire si nécessaire.

Après avoir réduit l'intensité lumineuse, disposer avec précaution les poussins sur des bandes de papier près des abreuvoirs ou pipettes. Remonter l'intensité lumineuse au maximum lorsque les poussins sont en place.

Comment stimuler la consommation alimentaire ?

De nombreux travaux scientifiques ont démontré que le premier ingéré alimentaire permettait de :

- Déclencher le péristaltisme intestinal qui

déclenche la résorption du vitellus

- Développer rapidement le système gastro-intestinal et les organes annexes impliqués dans le processus de digestion (gésier, pancréas, foie).
- Initier le développement de l'activité enzymatique digestive permettant de digérer rapidement et plus complètement les ingrédients alimentaires complexes.
- Développer les organes immunitaires.
- Favorise le développement des fibres musculaires et la multiplication des cellules satellites gages d'un bon rendement en viande.

En pratique, que les poussins commencent par boire ou par manger n'a que peu d'importance car l'un entraîne l'autre. L'important est que l'eau et l'aliment soient de qualité et facilement accessibles pour tous les poussins.

Il faut garder à l'esprit que sans lumière, les poussins ne mangent ni ne boivent et que leur activité est proportionnelle à l'intensité lumineuse. Rien de tel que l'éclairage naturel à condition qu'il soit complété d'un puissant éclairage artificiel pour la nuit (tableau n°1).

La plupart des éleveurs marchent, plusieurs fois par jour pendant la première semaine, au milieu des poussins pour les inciter à aller boire et manger. Il est possible de compléter cette technique par des coupures de lumière (de 30 minutes) de sorte qu'au rallumage les poussins soient stimulés à se déplacer, boire et manger.

Après ce programme intermittent des 4 premiers jours, nous conseillons de revenir à un programme d'une coupure quotidienne à définir en fonction du type de poulailler, de la souche, du climat et des antécédents de l'élevage.

Le confort thermique doit être également optimal. Cela veut dire : une litière chaude, une température adaptée sans courant d'air et une hygrométrie comprise idéalement entre 40 et 60%. La répartition uniforme des poussins sur toute la zone de démarrage est le témoin du confort thermique.

Respecter les normes d'équipement et les transitions

Les besoins en matériel d'abreuvement et d'alimentation sont très difficiles à standardiser car ils dépendent de l'accessibilité des abreuvoirs et assiettes d'engraissement : moins ceux-ci sont accessibles, plus il faut de matériel spécifique de démarrage qu'il faut garder plus longtemps.

L'abreuvement par pipette permet de s'affranchir des abreuvoirs de démarrage à condition de démarrer sur au moins 40% de la surface d'élevage et d'être capable de démarrer avec une température ambiante élevée (tableau n°2).

Le retrait des abreuvoirs et mangeoires de démarrage doit se faire sur 3 jours à raison d'1/3 des équipements par jour pour laisser aux poussins le temps de s'adapter.

Évaluer l'ingéré 24 heures après l'arrivée.

Le test du jabot 24 heures après la mise en place sur 100 poussins prélevés dans plusieurs endroits du poulailler permet d'objectiver la réussite de l'accueil des poussins. L'objectif est d'atteindre plus de 96% de poussins avec le jabot plein et mou.

◀ Poussins de 8 jours homogènes avec duvet soyeux.



▲ Poussin de 1 jour avec jabot plein et souple.

Évaluer le démarrage à 7 jours.

L'objectif est de multiplier le poids des poussins par plus de 4 dans les 7 premiers jours. Comme le poids moyen des poussins varie de 33-35 g en début de production à 46-48 g en fin de cycle des parentales, la multiplication par 4 résulte en une fourchette de 135 à 190 g.

Au-delà du poids, on estimera l'homogénéité des animaux à l'œil, ou mieux en pesant individuellement 100 poussins (objectif d'un CV < 11%). L'aspect du duvet, la rondeur de l'abdomen, la propreté des coussinets plantaires, la brillance et la rondeur de l'œil en disent également très long sur l'état général des poussins et leurs conditions de vie des premiers jours.

Tableau n°1

Âge	Nombre de coupures	Heures d'obscurité	Intensité (lux)
0-4 jours	Poulailler Clair : 3	Poulailler Obscur : 63 x 30 min = 1,5 h	> 50
5-6 jours	1	4 heures	40

Tableau n°2

Équipements	Type de matériel	Normes d'équipement
Abreuvement niveau constant	Abreuvoirs de démarrage	1 pour 100 poussins
	Abreuvoirs ronds automatiques	1 pour 100 poussins (1 cm d'accès / poulet)
Abreuvement Pipette	Pipettes	1/10-15 poussins (débit maxi > 60 ml/mn)
Alimentation	Papier et/ou alvéoles carton	< 80 poussins / m ² ou 1 alvéole / 100 poussins
	Mangeoires de démarrage	1 mangeoire pour 200 poussins
	Assiettes	1 pour 70 poulets (1,5 cm d'accès / poulet)



CE QU'IL EN DIT

« Ce qu'il en dit : Par ailleurs, comme les poids de commercialisation sont quasi stables, les âges d'abattage se réduisent tous les ans. Mécaniquement, la 1^{ère} semaine d'élevage représente une proportion de plus en plus élevée de la durée d'élevage. »

Claude TOUDIC - Ingénieur Agronome - Société HUBBARD
Responsable Technique EMEA & Brésil



DU CÔTÉ DE NOS DISTRIBUTEURS

Paragon se diversifie

Bien que les produits vifs représentent près de 95% du marché de la viande de volaille, le marché des produits issus de la transformation connaît un réel essor.

Pour accompagner cette demande de diversification, Paragon a décidé d'agrandir en 2015 son abattoir situé au nord de Dacca dans la ville d'Ashulia, avec une extension pour la création d'une ligne de transformation.

Cette nouvelle ligne tourne depuis environ 8 mois et complète l'abattoir initial qui tourne à une cadence de 150 000 poulets par mois dont un tiers pour la transformation. L'objectif de Paragon est de proposer à l'abattage uniquement des poulets Hubbard issus de ses fermes avec des objectifs de performances de 1.5 à 1.6kg, âgés de 28 à 30 jours avec un IC de 1.5 à 1.6.

Avec plus de 71 ouvriers, l'abattoir peut produire des nuggets, des saucisses, et d'autres produits pour la grande consommation. Parallèlement, Paragon a décidé de développer son propre réseau de points de ventes (Chittagong, Dacca,...). Enfin Paragon ne compte pas s'arrêter en si bon chemin puisque l'entreprise travaille actuellement pour l'obtention des agréments KFC et Pizza Hut. •



Yamamoto à la rencontre d'opérateurs Premium Hubbard à travers le globe

Au cours du premier semestre 2016, M. Yamamoto, Président de l'association « Japanese Hubbard Redbro Association », fondée il y a 27 ans au Japon, a conduit un petit groupe de clients aux E.U. et en Europe afin de se constituer une vision globale de la diversité et du leadership des produits Hubbard sur le marché premium.

Trois opérateurs ont accueilli la délégation : Joyce Farms aux États-Unis, Campoaves au Portugal et Hook2Sisters au Royaume-Uni. Ces entreprises sont autant d'exemples de la validation des produits Premium Hubbard sur le marché mondial, reflet d'une évolution sociétale dont les choix de consommation s'articulent autour des critères de qualités sanitaire « 0 antibiotique », gustative, du bien-être animal et de robustesse. Ces axes sont développés par Hubbard depuis plusieurs décennies ce qui pose aujourd'hui l'entreprise en leader sur ce segment de marché. Ces visites, illustration d'un partenariat fidèle et de longue date entre Hubbard et Yamamoto, ont achevé de conforter la « Japanese Hubbard Redbro Association » dans son choix d'intensifier la promotion et la production des produits Premium Hubbard au Japon. •

Hubbard SAS livre des PS Premium chez SCP Cambodia grâce à son Distributeur GP Premium Chai-A-ree Co Ltd.

Hubbard assure à son client thaïlandais Chai-A-ree Farm Co. Ltd la fourniture de produits Premium (JA57) depuis plus de 30 ans. Les deux sociétés ont récemment franchi une nouvelle étape dans leur fidèle coopération.

Chai-A-ree, importateur régulier de GP Hubbard Premium est devenu fournisseur de PS Hubbard Premium auprès des clients de régions qui ont dû faire face, soit à des défections logistiques, soit aux embargos mis en place en réaction à la multiplication des foyers d'Influenza Aviaire à travers le monde. Yann Thoueille, Directeur Qualité Globale a validé les opérations export de Chai-A-ree qui rejoint donc les Distributeurs Hubbard accrédités pour la fourniture de PS. Propriétaire de SCP Cambodia, M. Kim est un ressortissant coréen qui investit depuis de nombreuses années dans le développement de la volaille au Cambodge. SCP Cambodia Co, Ltd. a opté pour les produits Hubbard Premium dès le lancement de son activité. Tout récemment, M. Kim et son frère se sont rendus chez Chai-A-ree en Thaïlande où ils ont longuement échangé et visité une ferme commerciale de Chai-A-ree. •

CONTACTS

AMÉRIQUES - HUBBARD LLC

1070 Main street
Pikeville, TN 37367 - U.S.A.
Tel. +1 (423) 447-6224
Fax. +1 (423) 447-6661
contact.americas@hubbardbreeders.com

E.M.O.A. / BRÉSIL - HUBBARD S.A.S.

Mauguérand - P.O. Box 169
22800 Le Foail - Quintin - FRANCE
Tel. +33.2.96.79.63.70
Fax. +33.2.96.74.04.71
contact.emea@hubbardbreeders.com

ASIE - HUBBARD S.A.S.

Mauguérand - P.O. Box 169
22800 Le Foail - Quintin - FRANCE
Tel. +33.2.96.79.63.70
Fax. +33.2.96.74.04.71
contact.asia@hubbardbreeders.com



DES SOURIRES ET DES HOMMES



Rencontre avec :

Bruno Briand, Directeur Commercial EMOA

Bruno Briand a été nommé aux nouvelles fonctions de Directeur Commercial EMOA (Europe, Moyen-Orient, Afrique), sous la supervision du Directeur Général de Hubbard, Olivier Rochard.

Bruno a rejoint Hubbard en 2004, prenant la responsabilité du planning puis parallèlement, les responsabilités commerciales d'une zone grandissante. Bruno est désormais en charge d'une équipe commerciale composée de Florian Allègre (Tunisie, Algérie, Lybie, Afrique de l'Ouest et Ile de La Réunion), Nicolas Lecuit (France et Suisse), Bruno Besnier (Maroc, Afrique Centrale et Afrique de l'Est), Thomas Verrey (Moyen-Orient et Egypte), et Paul van Boekholt (Europe du Nord, Israël et Afrique Australe). Bruno conserve la responsabilité commerciale directe de la Turquie, des pays d'Europe Centrale et d'Europe Méridionale.

Bienvenue à : Subratar Das (Responsable du Service Technique Inde et Sri Lanka) - Zvezdan Kiceek (Consultant Technique Senior - Moyen-Orient) - Nicolas Lecuit (Responsable Commercial - France et Suisse) - Dante Rivera (Spécialiste Incubation)