

# HUBBARD

## 2016, DE NOUVELLES PERSPECTIVES...

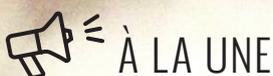
Je vous transmets tous mes meilleurs vœux pour 2016 !

L'année 2015 a été très riche et conforte le beau maintien de notre leadership sur les marchés Premium. 2016 marquera la continuité de nos efforts d'investissements en R&D pour anticiper les besoins des marchés, et d'accompagnement client pour permettre aux produits Hubbard d'exprimer pleinement leur potentiel, quelles que soient les conditions d'élevage.

Nouvelle année, nouveau format pour notre Newsletter Hubbard. Nous vous proposons désormais deux rendez-vous annuels sur une version papier concise, et bimensuels sur une version électronique plus développée. Pour la recevoir, remplissez le formulaire d'inscription accessible sur notre site internet : [www.hubbardbreeders.com](http://www.hubbardbreeders.com).

Bonne lecture à tous,

**Olivier Rochard**  
Directeur Général Hubbard.



À LA UNE

## La R&D, le cœur vibrant de Hubbard

Chez Hubbard, la R&D constitue le cœur vibrant des activités. Face aux besoins exprimés par des marchés en évolution permanente, notre rôle est d'anticiper sur 5 à 10 ans les attentes des consommateurs.

L'exigence majeure récurrente reste une production alimentaire efficace qui passe par l'amélioration de la productivité, de la croissance et de la conversion alimentaire. À celle-ci s'ajoute désormais une double demande portant sur la réduction drastique de l'utilisation des antibiotiques et la qualité de la viande.

Dans certains pays développés, on observe également chez les consommateurs une volonté grandissante de voir s'améliorer le bien-être des poulets de chair. Sur ce point, Hubbard a déjà intensifié sa sélection pour répondre aux dernières tendances et a récemment finalisé un investissement de plusieurs millions d'euros dans son centre de R&D et de

production pour sa gamme de produits Hubbard Premium en France. En outre, Hubbard poursuit ses efforts en matière d'investissements et de développement de ses lignées conventionnelles afin d'offrir la meilleure réponse aux marchés demandeurs de produits capables de s'adapter aux différentes exigences de climat, d'installations, de nutrition, etc., tout en proposant un produit final de la meilleure qualité. Pour cette raison, nous suivons une stratégie claire et nous nous concentrons sur la productivité, l'efficacité, la robustesse, les critères liés au bien-être, la conformation et la qualité de la viande pour l'ensemble des lignées Hubbard, dans le but final d'éliminer tout recours aux antibiotiques.

## Le Service Production chez Hubbard France

Le suivi technique des élevages et la modernisation des outils de la Production chez Hubbard France sont sous la Direction de Jacky Michard et la responsabilité d'une équipe récemment renforcée, qui œuvrent pour la qualité des productions issues des GGP et GP Hubbard. Voici une présentation de l'équipe à laquelle il convient bien sûr de rajouter les éleveurs et l'ensemble des salariés des élevages :

- Le suivi administratif et la gestion des troupeaux (fermes internes et en contrat zones Quintin/Chateaubourg) sont assurés par Murielle Mercier, Morgane Zadick et Béatrice Gault.
- Le suivi technique des élevages est assuré par Alain Le Borgne et Rachel Denoual, Techniciens GP Sénior, ainsi que Estelle Poher, Didier Chevance, Philippe Cotillard et Anthony Pasco qui les ont rejoint récemment, sur la région Bretagne.
- Sur la région de Courtenay, les différentes missions de suivi technique et administratif sont assurées par Olivier Delachaussee, Romain Chagnet et Benoît Delarce.

Flashez ce code pour retrouver l'intégralité de cet article sur notre site internet





VIV MEA 2016  
15 - 17 février 2016

L'équipe Hubbard vous donne rendez-vous à Abou Dabi pour ce premier VIV Middle East Africa.

L'équipe internationale de Hubbard en Asie soutient l'essor commercial sur la Région



L'équipe de Hubbard en Asie a tenu son Assemblée d'Automne en octobre dernier à Bangkok. Au programme : la revue détaillée des résultats obtenus sur la région, les recommandations techniques, et la présentation des nouveaux membres récemment accueillis au sein de l'entreprise. L'équipe de Hubbard qui intervient sur le continent asiatique implique plus de 30 experts de 14 nationalités différentes.



100

pays livrés par Hubbard en 2015  
ce qui montre son rayonnement international.

Un séminaire Hubbard très suivi chez Shandong Yisheng



Shandong Yisheng, un important client de Hubbard en Chine, a reçu l'immense soutien de plus de 200 de ses clients nationaux lors d'un séminaire de deux jours organisé à Yantai. Une équipe dirigeante de chez Hubbard a présenté diverses études très pertinentes. Un rapport détaillé des performances actuelles obtenues par les produits Hubbard en Chine a confirmé la fiabilité des lignées Hubbard, reconnues de très haute qualité par les opérateurs.



# NE PAS SOUS-ESTIMER LE RÔLE DE LA DISTRIBUTION D'ALIMENT !

En élevage de reproducteurs, certains fondamentaux touchant à la distribution d'aliment ne sont a priori pas toujours bien appliqués sur le terrain. Ainsi des erreurs sont souvent commises au moment de la détermination du temps de distribution ou encore de la gestion du dernier repas. Or, ces dysfonctionnements peuvent pénaliser les performances et limiter l'expression du potentiel génétique des animaux. E. Viénot (*Filières Avicoles*)

L'objectif recherché en élevage de reproducteurs : c'est produire un maximum d'œufs fertiles au coût le plus faible. Mais pour atteindre cet objectif, cela suppose de réunir un certain nombre de pré-requis :

- avoir un lot homogène en termes de maturité sexuelle, ce qui sous-entend une bonne homogénéité des poids (distribution homogène de l'aliment, quantité de matériel suffisant...) et une gestion adéquate des programmes lumineux (poussinières obscures). Il ne faut pas stimuler trop tôt afin d'avoir le maximum de poules réceptives. L'âge à la stimulation est variable selon la souche, le poids moyen et l'homogénéité du troupeau. Souvent elle se situe entre 147 et 154 jours.
- avoir une bonne persistance de ponte, ce qui dépend aussi de l'âge à l'entrée en ponte (entre 22 et 25 semaines selon les souches). Trop tôt, la persistance de ponte pourra être moins bonne, trop tard, c'est le nombre d'OAC qui sera pénalisé.
- avoir une bonne viabilité grâce au respect des barrières sanitaires, des règles de biosécurité, des plans de prophylaxie et à la distribution d'une alimentation équilibrée (formules, qualité, ration d'aliment adaptées, augmentation rapide de la ration à partir de 5-10% de ponte pour atteindre une ration maximum vers 50-60% de ponte).

« Si tous ces fondamentaux sont bien maîtrisés, les performances seront au rendez-vous : c'est à dire égales, voire supérieures aux standards », souligne Michel Clech, en charge du suivi des

reproducteurs pour les couvoirs clients de la société Hubbard en France et au Maghreb. Malheureusement, force est de constater que ce n'est pas toujours le cas sur le terrain... Et fréquemment, l'une des explications aux contre-performances observées en élevage vient selon lui d'une gestion inadaptée des distributions d'aliment. Une analyse que partage son collègue Mathieu Lardière, également en charge du suivi des reproducteurs en Europe/Moyen-Orient et Maroc, en plus de son activité R&D.

Et c'est d'autant plus dommageable que cette qualité de distribution d'aliment pénalise directement la réussite du lot, et ce, en dépit de la qualité de l'aliment et de tous les efforts et du savoir-faire qui auront pu être déployés par ailleurs.

## Les fondamentaux à savoir et à respecter

Quels sont les secrets d'une bonne distribution d'aliment ? Michel Clech et Mathieu Lardière nous les ont résumés en quelques lignes en ce qui concerne les chaînes plates, sachant que les principes d'une bonne qualité de distribution s'appliquent également aux autres types d'équipements (chaîne assiettes, spin feeder).

- La distribution d'aliment doit être effectuée rapidement (moins de 4 minutes, généralement à un débit de 36 m/minute). Des trémies relais peuvent être ajoutées si la durée de distribution est trop lente.
- Il faut installer des grilles de rationnement (grilles + tuyaux si besoin) afin d'éviter que les coqs ne consomment l'aliment des femelles.

- Bien régler les chaînes en hauteur en fonction de la taille des animaux.
- Bien nettoyer les circuits d'alimentation pour éviter l'accumulation de litière et plumes dans la chaîne qui peut limiter le débit d'aliment.
- Ne pas utiliser tous les circuits d'alimentation au démarrage du lot : si les animaux ont trop de place, cela peut aussi créer de l'hétérogénéité (animaux voraces). L'observation du lot au moment de la distribution d'aliment permettra d'ajuster au mieux la place requise. En général, les animaux auront accès à la totalité des circuits à partir de 8-10 sem (comptez entre 12 et 15 cm/sujet selon les souches).
- Veiller à avoir le même niveau d'aliment dans tous les circuits (même ouverture de trappe), sachant qu'avec les vibrations, les vis de fixation ont tendance à se desserrer. Il faut donc les contrôler régulièrement.
- Bien évaluer le temps nécessaire pour assurer une bonne distribution d'aliment : c'est le temps au bout duquel le niveau d'aliment « retour » sera identique au niveau d'aliment « aller » dans tous les circuits (niveau satisfaisant : bonne épaisseur d'aliment sans débordement).
- Gestion du dernier repas (cf. encadré ci-contre).

## Gestion du dernier repas...

Lorsque la quantité d'aliment restante dans la trémie ne permet pas de réaliser un tour complet des circuits avec le débit habituel, et que l'on n'est pas présent dans le bâtiment au moment de la distribution, il est recommandé de jouer sur l'horaire du dernier repas plutôt que de modifier le débit. La procédure consiste à vérifier le matin à son arrivée dans le bâtiment, la quantité d'aliment restante dans la trémie à l'issue de la distribution, trois situations peuvent se présenter :

- 

Soit la trémie est vide, cela signifie que la quantité d'aliment qu'il restait à distribuer n'a pas été nécessairement bien répartie sur la totalité des circuits et qu'une partie des animaux n'a potentiellement pas consommé sa ration. Il faut donc avancer l'heure de distribution du dernier repas, pour que les mangeoires puissent être remplies de manière homogène sur l'ensemble du circuit.
- 

Soit il reste trop d'aliment dans la trémie (5, 10 kg et plus), cela signifie que les animaux n'ont pas consommé toute leur ration, il faut donc retarder l'heure du dernier repas.
- 

L'idéal est qu'il reste quelques kilos d'aliment (2 à 5 kg) dans la trémie pour assurer une bonne distribution (cette quantité restante représente souvent moins d'un gramme par sujet, cela n'aura donc pas d'incidence sur les performances).

L'éleveur doit régulièrement ré-ajuster l'horaire du dernier repas notamment avant 50-60% de ponte et après 32 semaines (après pic de ponte), périodes durant laquelle la ration des animaux augmente ou baisse régulièrement.

Il faut veiller à avoir le même niveau d'aliment dans tous les circuits (même ouverture de trappe), sachant qu'avec les vibrations, les vis de fixation ont tendance à se desserrer. Mieux vaut donc les contrôler régulièrement.



Article extrait de *Filières Avicoles* et de *Avimag*, Oct. 2015.



## CE QU'IL EN DIT

« La bonne qualité de distribution permet l'obtention du bon poids physiologique, néanmoins en dessous de 80% d'homogénéité, les performances et le potentiel génétique de l'animal ne s'expriment pas de manière optimale. »

Michel Clech.



## DU CÔTÉ DE NOS DISTRIBUTEURS

### Jordanie : beau succès de la 9<sup>e</sup> Poultry School

Al Jazeera, Distributeur des produits Hubbard en Jordanie et sur les pays alentours, a organisé sa 9<sup>e</sup> Poultry School, sous l'égide de son Président, l'Ingénieur Abdel Nasser Al Huseini, à Amman les 20 et 21 octobre derniers.

Olivier Behaghel (Directeur Commercial), Thomas Verrey (Responsable Commercial Régional) Nabil Khoury (Représentant Local Hubbard) et les Techniciens Ing. Hammad Hammad, Stéphane Hémon, Olivier Léon et Alastair Lewin ont participé aux débats et présentations.

Orientées sur le management couvoir et poulet de chair et sur les contrôles sanitaires, ces présentations ont été conduites par l'équipe Hubbard et par des intervenants professionnels extérieurs. Un débat très apprécié a suivi entre des responsables de projets chez trois grands clients de Al Jazeera qui ont partagé leurs excellents résultats et exposé les point-clés de leurs réussites.

Cette 9<sup>e</sup> Poultry School s'est achevée par un dîner officiel au cours duquel chaque participant s'est vu remettre un certificat pour son excellente implication. •



### Corée du Sud : un premier séminaire Hubbard Flex réussi

Dongwoo Ltd, grand opérateur Hubbard Flex en Corée du Sud, a rassemblé plus de 200 de ses clients et partenaires lors d'un séminaire co-organisé avec Hubbard en décembre dernier.

Les experts Hubbard ont partagé leurs analyses et recommandations techniques sur les points-clés de la conduite d'élevage des produits Hubbard Flex. Ce séminaire a permis de communiquer plus largement sur le travail de la R&D chez Hubbard dont les avancées, années après années, renforcent les performances des produits obtenues sur le terrain. Gary Millar, Responsable Hubbard en charge du Développement Commercial en Asie, est fier de pouvoir accompagner Dongwoo Ltd. dans son développement commercial, et se félicite du succès de ce rassemblement autour des produits Hubbard Flex. •

### Pérou : Gramogen Distributeur Hubbard

Gramogen a officiellement annoncé son partenariat avec le Groupe Grimaud lors du XXIV<sup>e</sup> Congrès International d'Aviculture d'Amérique Latine qui s'est tenu en Équateur, en septembre dernier.

Gramogen devient ainsi Distributeur des produits chair Hubbard à travers une opération GP, et Distributeur des produits ponte NOVOGEN avec la mise en place de lots PS.

Arnoldo Ruiz, Responsable Commercial Hubbard en Amérique Latine et Caraïbes se félicite « Le croisement de la femelle Hubbard Classic avec le mâle Hubbard M77 a été validé par de nombreux tests préliminaires effectués au Pérou, comme étant le plus compétitif sur ce marché péruvien si exigeant. » •



Mark Barnes (à gauche), Directeur de Hubbard LLC, et Dario Soto Directeur Général de Gramogen.

## 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 Foëil - 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 Foëil - 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 : Julien Recoquillay, Généticien

Sous la supervision d'Yves Jégo, Directeur de la R&D, Julien travaille sur les programmes de sélection génomique des lignées pures Hubbard. Il met en place les méthodes d'évaluation génomique associant les performances des animaux à des marqueurs génétiques selon un certain nombre de critères retenus. Pour cette thématique Hubbard a mis en place un partenariat rapproché avec les équipes du département de génétique animale de l'INRA, avec lesquelles Julien travaille en réelle immersion, et il s'appuie aussi sur l'expertise R&D des autres filiales du Groupe Grimaud.

### Bienvenue à : Nicolas Lecuit

(Responsable Commercial - France) - **Mingdong Zhou** (Responsable de Service Technique - Chine) - **Wei Liang** (Technicien - Chine) - **Julien Recoquillay** (Généticien) - **Paula Dias-Riboulet** (Généticienne) - **Magalie Nonis** (Nutritionniste et Spécialiste Poulet de Chair) - **Andrea Beneventi** (Spécialiste Technique Sénior) - **Grant White** (Responsable Technique Sénior - Asie) - **Saadiqul Islam Saadi** (Assistant Responsable Service Technique - Bangladesh) - **Jonathan Peeples** (Responsable Commercial Sud-Est - USA).