

# HUBBARD



À LA UNE

**Le contexte de blocage quasiment mondial nous oblige à travailler ensemble, au-delà de nos missions quotidiennes habituelles, afin d'assurer la continuité de vos livraisons. Les principales difficultés auxquelles nous avons été et sommes toujours confrontés à l'heure actuelle, restent liées à l'effondrement des offres de fret aérien, la plupart des compagnies ayant réduit ou supprimé leurs rotations.**

Je veux profiter de cette newsletter pour remercier l'ensemble de nos partenaires commerciaux ainsi que tous les employés Hubbard. Les efforts et la patience nécessaires pour mener à bien et en toute sécurité l'ensemble de nos livraisons dans un tel contexte démontrent la fiabilité des équipes et la résilience dont il faut faire preuve dans une période aussi difficile. L'épidémie de la COVID-19 est toujours en cours, nous savons que l'avenir reste incertain et que seul un programme de vaccination mondial semble être l'espoir d'une sortie de crise.

Notre filière a la chance d'être vitale dans l'alimentation de la population, et affronte la crise plus facilement que d'autres secteurs de l'économie.

Par conséquent, soyons positifs et regardons plutôt les derniers développements chez Hubbard. Au cours de l'année écoulée, nous nous sommes concentrés sur le lancement de la reproductrice Hubbard Efficiency Plus, et les premières livraisons de Grands-parentaux et parentaux. Notre service Support Clients dédié et la collecte de données nous ont permis de fournir les meilleurs conseils pour optimiser la production dans des environnements variés.

Malgré des déplacements physiques dans les fermes très limités en raison du virus, nos équipes ont maintenu un accompagnement pointilleux grâce notamment à une utilisation renforcée des outils numériques pour communiquer en temps réel et échanger des informations. Nous réalisons qu'il est même plus efficace de travailler de cette façon plutôt que d'attendre de visiter la ferme pour échanger avec vous.

Les performances obtenues par les lots de parentaux sont très encourageantes. Avec plus de 100 lots après pic et jusqu'à 55 semaines d'âge, nous pouvons confirmer que la reproductrice Hubbard Efficiency Plus surpasse nos objectifs initiaux de performance ponte. Les niveaux de fertilité dépassent également nos attentes et la production de poussin est supérieure au standard établi. C'est un début très positif !

Les premiers lots de poulets de chair Hubbard Efficiency Plus affichent des résultats très prometteurs en termes de viabilité, de robustesse, ainsi qu'une très bonne croissance avec de faibles indices de consommation. Les données collectées sur un large éventail de pays et de conditions montrent que les performances sont très cohérentes dans tous les domaines, avec des avantages significatifs par rapport à la concurrence

lorsque les températures sont supérieures à 25-30 °C.

Cela ne fait aucun doute : Hubbard est entré dans une nouvelle ère avec le soutien du groupe Aviagen. Nous sommes fiers de continuer à vous servir avec une génétique et des performances sans cesse améliorées. Dans cette recherche d'amélioration continue, notre objectif est de travailler plus étroitement avec chacun de nos clients, en échangeant autant que possible les données pour nous aider à comprendre le comportement de nos animaux dans différents environnements, et ainsi vous fournir le meilleur conseil terrain nécessaire, basé sur un large spectre de données collectées de par le monde.

Restons tous vigilants ! Nul doute que nous surmonterons cette crise ensemble.

**Olivier  
Rochar**  
Directeur  
Général





## EN BREF



La situation sanitaire actuelle limite fortement nos déplacements et nous empêche de nous rassembler lors des événements majeurs de la filière.

Par e-mail, téléphone ou visioconférence, le Support Clients Hubbard reste à votre service.

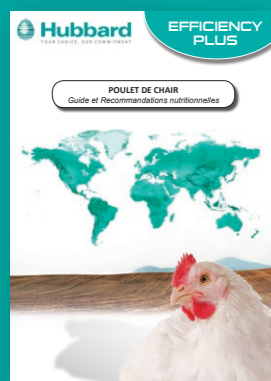
Nous sommes là pour vous !

Pour trouver votre contact local Hubbard, flashez ce code :



Téléchargez la dernière documentation Hubbard disponible depuis le site internet

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



DOSSIER HUBBARD  
Hubbard  
YOUR CHOICE, OUR COMMITMENT  
DÉPLACEMENTS LIMITÉS ?  
SALONS ANNULÉS ?  
NOUS SOMMES LÀ POUR VOUS !  
LE SUPPORT CLIENTS HUBBARD EST À VOTRE SERVICE :  
marketing.hubbard@hubbardbreeders.com

# MAINTENIR LE SERVICE SUPPORT CLIENTS – LE CHALLENGE POSÉ PAR LA COVID-19

Hubbard a la chance d'avoir réuni une équipe expérimentée de spécialistes répartis dans le monde entier, experts non seulement en management des Grand-parentaux, des parentaux et des poulets de chair, mais aussi d'autres domaines tels que le suivi vétérinaire, la nutrition et le management couvoir. Être proche de nos clients pour comprendre les exigences de leur entreprise et les aider à atteindre les performances attendues des produits Hubbard est une priorité essentielle. L'un des principaux défis aujourd'hui est de s'assurer que les clients reçoivent l'accompagnement dont ils ont besoin non seulement, pendant le confinement dû à la COVID-19, mais aussi dans le monde de l'après confinement. Alors, que prévoyons-nous ?

1. **Gardez le contact avec une stratégie de réunion flexible.** Que ce soit par téléphone, e-mail, réseaux sociaux ou réunions en ligne, le **Support Clients Hubbard** reste disponible pour répondre à vos questions et demandes d'assistance. L'importance de ces échanges s'est considérablement renforcée pendant la période de confinement et jouera un rôle majeur à l'avenir, non seulement en raison de la circulation du virus,

mais aussi par notre effort commun de réduire les déplacements qui ont un impact sur l'environnement. Les réunions en ligne prennent de nombreuses formes, remplaçant les appels téléphoniques par de plus grandes conférences. Jusqu'à présent, Hubbard a considéré les réunions en visio-conférence comme étant les plus utiles pour effectuer les analyses régulières ciblées avec les clients, ou pour de courtes présentations ciblées sur un sujet-clé avec le personnel dédié. La technologie signifie que l'ordre du jour, la fréquence, les participants et la durée des réunions peuvent être très dynamiques et flexibles. Cette approche « ciblée et flexible » sera étendue et adaptée aux besoins des clients, et permettra des contacts réguliers.

2. **Le partage de données avec les clients devient une question majeure.** Cela aide non seulement à résoudre les problèmes en cours à distance, mais aussi à repérer les tendances susceptibles de révéler des problèmes de performance, à un stade précoce. L'accès et le partage des données, qu'il s'agisse de données de performance, de données environnementales ou sanitaires, seront plus importants pour la filière.

Et ceci, non seulement pour les responsables du suivi de fermes multiples et qui ne pourront pas visiter fréquemment les sites, mais aussi pour fournir des conseils de management.

**Le partage et l'analyse des données en routine** sont bien plus puissants que ceux réalisés uniquement lorsque de graves problèmes de performances surgissent. Hubbard reste déterminé à accompagner ses clients, non seulement par des conseils sur la collecte-même de leurs données, mais aussi dans l'approfondissement et la fréquence du programme d'analyses de leurs données.

3. **Malgré l'utilisation de la technologie, il ne faut pas oublier l'importance des rencontres entre éleveur et technicien, et l'importance de l'observation des animaux, pour trois raisons principales.**

• **Observation** - Une observation d'une vingtaine de minutes, en bâtiment, assis au milieu des animaux, permet de ressentir et prendre note des comportements.

Personnellement, je considère comme un privilège d'avoir acquis et enrichi mon expérience de la production avicole grâce à l'observation des animaux et des méthodes de travail dans plus de 50 pays.

• **Réseaux scientifiques** - L'industrie avicole est une industrie mondiale dynamique avec de nombreux réseaux internationaux bien établis permettant une diffusion rapide de l'information scientifique et un service support fourni localement et internationalement. Il ne s'agit pas seulement de visites de fermes, de couvoirs ou d'usines mais de réunions, de conférences et de salons avicoles. Nombreuses sont les personnes de cette filière ayant tissé non seulement des liens professionnels de par le monde, mais aussi, des amitiés durables depuis de nombreuses années. Les réunions en face-à-face ont été un élément-clé pour constituer ces réseaux et, bien que la technologie contribue à les maintenir



en partie, nous devons travailler dur pour maintenir les relations, en particulier entre les chercheurs universitaires et l'industrie avicole.

• **Avenir** - Nous ne devons pas oublier que ces réseaux permettent également aux jeunes qui se destinent à exercer en aviculture d'acquérir une expérience pratique et des connaissances scientifiques précieuses.

La bataille contre la COVID-19 a perturbé le fonctionnement de ces réseaux mais nous devons nous adapter pour les maintenir. Lorsqu'il est possible de le faire en toute sécurité et en conformité avec les réglementations internationales et locales, les visites terrain seront principalement axées sur « le bâtiment » : en consacrant le temps essentiel à l'observation des animaux, ou dans les couvoirs lorsque cela est nécessaire.

Soyez assurés que nous avons hâte de vous rencontrer ou de vous revoir, clients, contacts filiales, amis, que ce soit en ligne ou en face-à-face.

N'hésitez pas à contacter le Support Clients Hubbard : « Nous sommes là pour vous ! »

James Bentley, Directeur Technique Hubbard Monde •



## Hubbard do Brasil : des investissements majeurs pour votre succès !

Ce sont des investissements majeurs qui ont été initiés sur les installations Hubbard do Brasil à Luziana (Goiás - Brésil) en octobre 2019. Ce plan de rénovations qui devrait s'achever d'ici début 2021, vise à renforcer les infrastructures et les procédures biosécurité de la filiale, qui réaffirme par là même son engagement envers l'ensemble de ses clients du Brésil et du Cône Sud.

La biosécurité est renforcée en profondeur, avec des procédures répondant aux normes les plus élevées en matière de qualité, de sécurité et de fonctionnement au sein du service production.

Des projets spécifiques visant à améliorer la maîtrise l'environnement, de la température et de la lumière ont été mis en œuvre. L'utilisation de nouveaux équipements permet d'optimiser l'uniformité et les conditions d'élevage des troupeaux Grand-parentaux, en diminuant significativement le stress provoqué par les fortes températures. Ces investissements offrent un environnement de production plus adapté tout en respectant pleinement les principes d'excellence de Hubbard en matière de bien-être animal, de manipulation des animaux et des œufs produits, et contribuent à l'obtention d'une descendance de qualité supérieure. Au couvoir, des investissements majeurs ont aussi été réalisés pour renforcer la

biosécurité et les procédures de travail, et ont permis d'optimiser la productivité. Parallèlement, une trieuse a été installée pour renforcer la qualité, mieux gérer le poids des OAC et obtenir ainsi une meilleure homogénéité des poussins. Il en résulte une amélioration significative de la qualité des livraisons, permettant à nos clients d'obtenir de meilleures performances.

Dernier point et non des moindres : les conditions de sécurité et l'environnement de travail global des employés demeurent prioritaires et ont également été revus en profondeur.

Ces investissements bientôt achevés renforcent la biosécurité, le bien-être animal, la productivité et la sécurité pour les équipes. Combinés avec les très bons retours sur les produits Hubbard Efficiency Plus, c'est l'ensemble des équipes Hubbard do Brasil qui réaffirme une volonté forte de fournir des poussins de qualité toujours améliorée et d'assurer ainsi le succès de ses clients. •



## Tunisie – Pisso : un retour d'expérience gagnant avec la reproductrice Hubbard Efficiency Plus !



De gauche à droite : Othmen Ben Khalifa (Technicien), Larbi Brahmi (Responsable Couvoir), Dr Hiba Guellim (Vétérinaire), Jasser Lahmar (Directeur Général), Hassen Zhir (Responsable Maintenance), Ahmed Baatout (Technicien) and Makram Zanned (Directeur Technique).

Propos de Jasser Lahmar, Directeur Général Pisso, recueillis par Lamine Youssef, Support Clients Hubbard.

### Pouvez-vous nous présenter votre société et votre historique avec Hubbard ?

La société familiale *Dindy* a été fondée par mon père, Mohamed Lahmar, en 1997. À l'époque, elle regroupait la production de poussins chair et ponte. En décembre 2013, nous avons fait le choix de segmenter l'activité, et le couvoir chair « *Pisso* » est né. J'en suis le Directeur Général.

Depuis 2014, le couvoir Pisso travaille exclusivement avec la génétique Hubbard, et depuis juillet 2019, avec la reproductrice Hubbard Efficiency Plus. Actuellement, nous produisons environ 200 000 poussins par semaine, et nous comptons poursuivre le développement de notre activité. Pour cela nous avons étoffé notre équipe support, et fait l'acquisition de deux nouveaux couvoirs.

### Comment avez-vous reçu l'annonce de la nouvelle souche Hubbard Efficiency Plus ?

Lorsque l'on nous a annoncé l'introduction de la nouvelle femelle Hubbard Efficiency Plus, et décrit ses caractéristiques de performances, nous avons tout de suite été réceptifs à son excellente efficacité alimentaire. Nous avons rapidement mis en place un premier lot de reproducteurs en juillet 2019. Puis nous avons basculé la totalité de notre production sur cette souche. Actuellement nous mettons en place notre 4<sup>e</sup> lot, soit environ 80 000 reproductrices, et nous ne regrettons pas ce choix stratégique.

### Êtes-vous satisfait des performances de la reproductrice Hubbard Efficiency Plus ?

Les performances de la souche Hubbard Efficiency Plus sont à la hauteur de nos espérances. Les lots affichent des pics de production et d'éclosion à plus de 90 % et les persistances sont excellentes. Le croisement avec le mâle Hubbard M77 se fait parfaitement. De plus, les animaux sont faciles à manager. En élevage, les objectifs d'homogénéités sont aisés à atteindre. Le produit s'adapte parfaitement à nos conditions locales et les viabilités sont excellentes. D'ailleurs nos clients qui élèvent les poulets de chair apprécient beaucoup notre qualité de poussin.



Lot Hubbard Efficiency Plus en début de production, à 25 semaines.

### Quels sont les retours du marché concernant le poulet de chair ?

Nous avons d'excellents échos concernant les performances du poulet de chair. La majorité des lots atteignent les 1,6 kg à 28 jours avec d'excellents indices de consommation. Un éleveur de poulet vif a annoncé atteindre 2,5 kg à 37 jours avec des indices de consommation de 1,57 et une viabilité à 97 %. D'ailleurs, les professionnels de l'élevage de volailles de chair nous affirment que la souche Hubbard Efficiency Plus résiste mieux à la chaleur que la souche concurrente sur le marché. Au niveau de l'abattoir, les performances ne sont pas en reste avec des rendements en viande optimaux.

### Comment envisagez-vous l'avenir avec le produit Hubbard Efficiency Plus ?

Nous sommes sereins sur l'avenir du produit. Nos clients sont très satisfaits, et nous développons progressivement nos parts de marché. Avec cette génétique équilibrée chaque acteur de la filière est gagnant, et nous sommes convaincus que chacun y trouvera son compte. L'avenir s'annonce prometteur sur un marché qui s'industrialise chaque jour un peu plus. •



**Mohamed Lamine Youssef** a rejoint l'équipe Hubbard au mois d'avril 2019, pour assurer le Support Clients Hubbard en local, en soutien de Florian Allègre, Responsable Commercial Régional, et Paulo Paz, Support Clients Hubbard. Sa mission consiste à assurer le suivi des livraisons de reproducteurs et veiller au bon déroulement des réceptions de poussins. Il assure également le suivi auprès des clients Hubbard.

Après avoir obtenu un diplôme d'ingénieur agronome à l'Institut National Agronomique de Tunis, et complété sa formation avec un master professionnel à l'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier en 2012, il acquiert une expérience solide en aviculture en tant que Directeur de Production chez *Savinord* (Groupe *Chahia*) entre 2013 et 2017. Il effectue en 2018 une mission de direction technique au couvoir *Miamys* en Tunisie avant de rejoindre l'équipe Hubbard.



Récemment vu sur LinkedIn : la campagne Hubbard Efficiency Plus



Suivez l'actualité Hubbard sur



## Égypte - CAIRO 3A Poultry : nouveau Distributeur Hubbard Efficiency Plus

Au printemps 2020, Cairo 3A Poultry est devenu le Distributeur Hubbard en Égypte pour les reproductrices Hubbard Efficiency Plus. Cairo 3A Poultry fait partie du groupe Cairo 3A, considéré comme l'un des plus gros opérateurs de la filière avicole en Égypte. Outre l'acquisition de plusieurs entreprises du secteur, Cairo 3A Poultry voit les choses en grand et a dédié une acquisition de 12 000 hectares à Wahate pour accueillir son méga-projet intégré comprenant donc l'élevage des Grand-parentaux, des parentaux et la production des poulets de chair commerciaux. Ce projet a été mis en place pour assurer la fourniture sur le marché égyptien de 60 000 tonnes de viande / an dans un premier temps, puis 120 000 tonnes de viande / an dans une seconde phase. Cette production supplémentaire devrait assurer à l'Égypte une autosuffisance en viande de poulet de chair.

La femelle Hubbard Efficiency Plus est l'équilibre parfait entre les meilleures performances possibles en production parentale et commerciale. La filière égyptienne va pouvoir bénéficier de ses avantages : production élevée d'OAC et de poussins, un poulet de chair sain à croissance rapide associé à un haut rendement de viande de qualité. De plus, son excellent indice de consommation sera aussi bien un avantage économique pour les producteurs qu'un atout environnemental.

L'entreprise Hubbard est très fière d'accueillir Cairo 3A Poultry dans son réseau de distribution, et ne doute pas que la collaboration sera longue et fructueuse. « Cairo 3A Poultry ambitionne non seulement d'être leader de la filière avicole égyptienne mais aussi d'être un véritable modèle pour les intégrations de poulets de chair au Moyen-Orient. Nous sommes convaincus que notre partenariat avec Hubbard est la première étape vers cet objectif », ajoute M. Amir Iskander, Directeur Général de Cairo 3A Poultry. •



Dr. Amir Iskander, Directeur Général Cairo 3A Poultry



M. Ayman El Gamil, Président Cairo 3A Poultry

## Équateur : Genetica Nacional S.A et Hubbard, une relation fructueuse depuis de nombreuses années

Genetica Nacional S.A. commercialise des poussins d'un jour Hubbard Redbro depuis sa création en 2007. Avant la création même de l'entreprise, ses principaux actionnaires, Juan Carlos Monge et Javier Jaramillo, étaient déjà producteurs de volailles et clients Hubbard. C'est lors d'une brève rencontre entre Juan Carlos



Monge et le Directeur Régional de Hubbard début 2003 que le partenariat commercial est scellé, avec l'achat des 1 000 premières reproductrices Hubbard Redbro S et leurs mâles respectifs. Depuis cette date, le développement de ce produit en Équateur n'a cessé de croître. Aujourd'hui, l'entreprise produit et commercialise plus de quatre millions de poussins chaque année. Genetica Nacional S.A. est installée dans la ville de Montecristi (province de Manabí) sur la côte nord du pays sur une surface de 2,3 km<sup>2</sup>. Les fermes et le couvoir produisent les poussins d'un jour. Ceux-ci sont livrés chez des revendeurs agro-vétérinaires à travers tout le pays, qui les commercialisent auprès des petits éleveurs pour leur production fermière.

Selon les chiffres officiels, en décembre 2019, les revenus les plus bas en Équateur touchaient 25 % de la population, atteignant jusqu'à 41,8 % en milieu rural. Pour cette raison, les autorités locales (communes et préfectures), associées à plusieurs ONG, ont développé depuis une dizaine d'années des projets sociaux visant à relier les familles aux ressources les plus limitées à la production alimentaire. Parmi ces projets se distingue la production du « Poulet Criollo », le poussin de chair issu de la reproductrice Hubbard Redbro, la souche préférée pour sa rusticité et sa croissance rapide. L'idée est de livrer les poussins et l'aliment équilibré pour les nourrir auprès de ces familles afin qu'elles puissent démarrer leur élevage. Elles sont également accompagnées pour élever correctement leurs futurs poulets et mener à bien leur projet. Les résultats sont très concluants car aujourd'hui l'élevage et la production des « Poulets Criollo » sont devenus la principale source de revenus pour des milliers de familles à travers le pays.

### Le « Poulet Criollo », un marché vraiment typique

Dans les zones rurales et autour des grandes villes du pays, il existe une culture ancestrale de l'élevage de poulets fermiers, issus de souches locales (« criollo »), qui sont nourris avec des céréales et des aliments produits localement. Ces poulets sont élevés principalement pour la consommation des familles, mais une partie peut être commercialisée sur les étals des marchés locaux et des petites places de villages. Ils sont alors vendus en vif âgés de 12 à 15 semaines et pèsent entre 4 et 5 kg. Selon les régions, il existe différentes caractéristiques physiques que les poulets doivent présenter. Par exemple, les régions côtières vont préférer les poulets plus légers à cou nu, tandis qu'en région andine, on préférera un poulet plus lourd non cou-nu. Quoi qu'il en soit, le plumage aux nuances rouges est le plus recherché. Les poulets à plumes blanches sont les moins populaires, car considérés comme des poulets de chair conventionnels, et ceux à plumes noires sont bannis pour des questions de superstition.

La cuisine équatorienne est très riche et diversifiée. Nombreux sont les plats typiques à base du fameux « Poulet Criollo ». Les soupes de poulet accompagnées de pommes de terre ou de manioc constituent le plat traditionnel sur tout le territoire, et sont tout aussi typiques que le riz au poulet par exemple.

Remerciements à Juan Carlos Monge – Genetica Nacional S.A. •

## Norvège : REMA 1 000 et Norsk Kylling reçoivent le prix « Good Chicken Award 2020 »



La chaîne de supermarchés norvégienne REMA 1 000 et son intégration de poulets de chair Norsk Kylling ont reçu le prix remis par l'association *Compassion in World Farming* « Good Chicken Award 2020 » en juin dernier. Ce prix est une reconnaissance de leur engagement à respecter le « Better Chicken Commitment » d'ici 2022, et ce pour l'ensemble de leurs produits : frais, congelés et transformés. Au cours de l'année 2018, Norsk Kylling a déjà permuté sa production jusqu'alors 100 % poulets de chair conventionnels en production 100 % Hubbard Premium (JA787), avec une densité d'élevage plus faible et des parcours aménagés. Cet engagement plus récent induit une réduction plus forte de la densité d'élevage à 30 kg/m<sup>2</sup> et reflète l'ambition des deux entreprises d'être le fer de lance du bien-être animal et de la qualité dans les supermarchés norvégiens.

« Nous sommes très fières et reconnaissantes : ce prix signifie beaucoup pour nous ! Nous sommes convaincus qu'une filière avicole durable pour l'avenir passe indéniablement par l'amélioration du bien-être animal. Ce prix « Good Chicken Award » représente la validation de nos efforts en faveur du bien-être animal tout au long de notre chaîne de valeurs. C'est l'empreinte forte de notre contribution à l'amélioration de la filière », déclare Kjell Stokbakken, Président DG de Norsk Kylling. •



Merete Forseth, Responsable Vétérinaire et Bien-être animal, et Hilde Talseth, Directrice des Opérations de Norsk Kylling et Directrice Générale de Hugaas Rugeri AS.



## EN BREF

Téléchargez la documentation  
Hubbard Premium disponible  
depuis le site internet

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



## CONTACTS

### AMÉRIQUES - HUBBARD LLC

1070 Main street  
Pikeville, TN 37367 - U.S.A.  
Tel. +1 (423) 447-6224  
[contact.americas@hubbardbreedersusa.com](mailto:contact.americas@hubbardbreedersusa.com)

### E.M.O.A. - HUBBARD S.A.S.

Mauguérand  
22800 Le Foëil - Quintin - FRANCE  
Tel. +33.2.96.79.63.70  
[contact.emea@hubbardbreeders.com](mailto:contact.emea@hubbardbreeders.com)

### ASIE - HUBBARD S.A.S.

Mauguérand  
22800 Le Foëil - Quintin - FRANCE  
Tel. +33.2.96.79.63.70  
[contact.asia@hubbardbreeders.com](mailto:contact.asia@hubbardbreeders.com)



## DES SOURIRES ET DES HOMMES

### États-Unis : le Centre de Sélection de Walpole poursuit son expansion à l'orée des 100 ans de Hubbard

Le coup d'envoi d'un formidable plan d'expansion du programme de sélection Conventiennelle de Hubbard à Walpole (N.H.) a été donné en juin 2018, et va se poursuivre jusqu'en 2021. Il s'agit de la construction de nouveaux bâtiments dans des unités (fermes) existantes, la rénovation complète du site de « Pleasant Valley » avec l'intégration des dernières technologies de sélection, ainsi que l'acquisition d'une nouvelle ferme d'élevage, baptisée « Centennial », en hommage au centième anniversaire de Hubbard en 2021.

**Diane Myers Miller** prendra sa retraite à la fin de l'année 2020 après une carrière riche de plus de 40 ans chez Hubbard. Son successeur, **Lucas Harrington**, originaire de l'Arkansas, est diplômé en Sciences Animales et rejoint l'équipe Hubbard fort d'une solide expérience en aviculture.

Lorsque Hubbard a intégré le groupe Aviagen en 2018, la rénovation et l'agrandissement des installations de R&D ont été immédiatement décidés afin de pérenniser et d'augmenter les gains génétiques, indispensables face aux attentes des marchés mondiaux.

La généticienne **Dez Ann Sutherland** a été recrutée pour accompagner l'augmentation du volume et garantir l'efficacité du programme de sélection.

Les premières rénovations des fermes existantes ont eu lieu entre juin 2018 et octobre 2019. Les adaptations sur les sites de « Pleasant Valley » et « Centennial » constituent la dernière tranche des travaux. Le site de « Pleasant Valley » intégrera deux technologies novatrices pour la sélection : d'une part les « feed stations » vont permettre l'accès à des mesures d'indice de consommation et de comportement alimentaire (LFCR) individuelles, et d'autre part, l'imagerie 3D va permettre de mesurer avec une grande précision, les rendements en viande notamment.

L'augmentation des volumes et de la pression de sélection aura pour effet d'accroître le potentiel génétique des lignées pures (ou Pedigrees), et ainsi répondre à la demande croissante de reproductrices Hubbard Efficiency Plus et de mâles Hubbard M77 et M99.

L'extension du couvoir de Walpole est en cours, avec notamment le doublement de la taille du site existant et l'installation d'équipements de dernière génération. La première éclosion est prévue en octobre 2020 et les travaux devraient être achevés d'ici fin décembre 2020.

En parallèle, des travaux de rénovation sont menés au Laboratoire, afin notamment de pouvoir y réaliser les analyses sur les lignées pures. Pour la réalisation de l'ensemble des analyses en routine et de tous les tests supplémentaires, et afin d'obtenir la certification NPIP\* complète, Hubbard a recruté du personnel qualifié en renfort : **Charles Malcom** et **Korin Albert**.

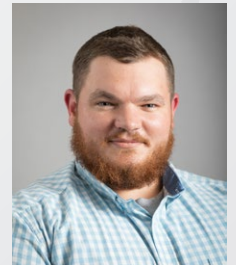
L'agrandissement du Centre de Sélection de Walpole et la multiplication des opérations de sélection ont nécessité le recrutement de nouveaux employés au cours des 12 derniers mois, notamment **Trevor Beaudry**, **Ingrid Kuhlka** et **Charles Susick**. Globalement, le nombre de nouveaux employés pour couvrir l'ensemble des besoins a été quadruplé.

Enfin, la mise en service de la nouvelle ferme « Centennial » prévue en 2021 viendra compléter les effectifs de Sélection. Tous ces changements sont très excitants et l'équipe Hubbard de Walpole est plus que jamais prête à relever les défis, et à établir un solide succès, au moins pour les 100 prochaines années !

\*National Poultry Improvement Plan.



Diane Myers Miller,  
Responsable du Centre de  
Sélection de Walpole



Lucas Harrington,  
Responsable Production -  
Opérations Pedigrees



Dez-Ann Sutherland,  
Généticienne



Christopher Malcom,  
Responsable du Laboratoire



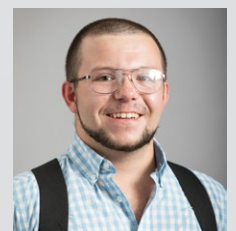
Korin Albert, Responsable  
Technique du Laboratoire



Trevor Beaudry, Responsable  
Qualité, Sécurité, Environnement.



Ingrid Kuhlka, Assistante du  
Responsable Production -  
Opérations Pedigrees



Charles Susick, Service  
Management de Sélection