

Le groupe Grimaud complète son offre génétique multi-espèces

Novogen: un nouvel acteur en sélection de poules pondeuses

Roussay, Maine-et-Loire. A 15 km de Cholet, au détour d'un virage, le siège du groupe Grimaud apparaît discrètement dans la végétation. Des bâtiments simples sans signes ostentatoires... rien ne laisse présager qu'en leur sein se préparent des opérations à l'échelle mondiale, telle la naissance de Novogen fin juillet 2008, filiale dédiée à la sélection et à la commercialisation de reproducteurs ponte *Gallus*.

Un nouveau sélectionneur arrive dans le monde de la poulesse. Novogen a été créée le 24 juillet 2008 par le groupe Grimaud pour la sélection de reproducteurs à destination de la production d'œufs de consommation. Cette entreprise n'est pas née du hasard : cela serait bien mal connaître Frédéric Grimaud et son équipe. « Au milieu des années quatre-vingt-dix, le groupe a acquis différentes lignées auprès de sélectionneurs, et notamment des lignées de type ponte *Leghorn* et *Rhode Island*. Ces lignées ayant exprimé un potentiel intéressant, un travail de sélection a alors commencé ». Mais le rachat de Hubbard en 2005 au groupe pharmaceutique Merial mobilise les moyens du groupe Grimaud. « Notre priorité a été d'intégrer l'unité Hubbard dans le groupe et de la redéployer. Avec cette acquisition, le groupe Grimaud doublait de taille, nous n'avions pas le droit de nous éparpiller ». Le programme génétique a mis l'accent sur



▲ Mickaël Le Helloco, à droite, a été nommé directeur général de Novogen, filiale créée par le groupe Grimaud pour la sélection en poules pondeuses. À gauche, Frédéric Grimaud, président du groupe.

le poulet de chair, principal marché en *Gallus*.

Optimisation des ressources

Une fois l'intégration de Hubbard organisée dans le groupe Grimaud, une fois digérés les 15 millions d'euros investis depuis 2005 en France, au Brésil et aux États-Unis, mais aussi en Angleterre et en Hongrie pour sécuriser sanitaire le gene pool du groupe et multiplier les sources d'approvisionnement de ses clients... « nous nous sommes interrogés sur l'optimisation des ressources du groupe et avons alors consacré de nouveaux moyens à la sélection ponte », précise Frédéric Grimaud. De nombreuses syner-

gies existent avec l'amont : la recherche et développement, et en aval avec le réseau commercial mondial : « par les réseaux commerciaux Hubbard et Grimaud Frères, nous avons accès à l'ensemble des marchés et aux principaux intervenants ». De plus, « cette sélection est stratégique dans notre volonté de construire une offre globale multi-espèces ».

Avant le lancement de cette nouvelle activité, « nous avons réévalué des produits dont le potentiel nous est apparu satisfaisant pour nous adresser à court terme au marché ». Par ailleurs, trois questions cruciales ont trouvé une réponse positive : est-ce une activité pertinente ? le groupe dispose-t-il des mo-

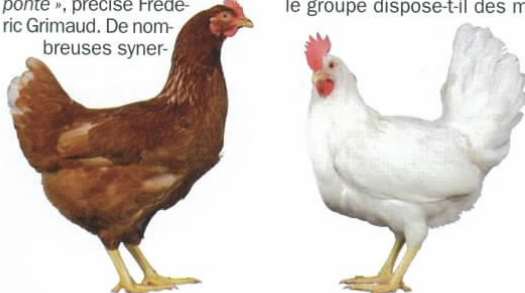
yens industriels nécessaires ? at-il les moyens financiers pour mener à bien ce projet ? « Nous disposons aussi des éléments de rupture technologique en sélection qui nous permettra d'accélérer la sélection en ponte », ajoute Frédéric Grimaud.

Côté production, Novogen utilisera des installations actuelles existantes dans le groupe. Frédéric Grimaud précise que « en phase initiale, nous n'avons pas eu la nécessité de construire de bâtiments neufs spécifiquement dédiés. Par contre, des investissements ont été faits en France et aux États-Unis pour assurer la sécurité sanitaire de toutes nos lignées pures et des grands parentaux ». De même pour la multiplication qui est assurée dans différents pays, notamment en Angleterre et en Hongrie. « Nous ne voulons pas être bloqués par un épisode sanitaire ou une contrainte réglementaire. Nous devons assurer l'approvisionnement de nos clients en toutes circonstances », explique Frédéric Grimaud.

Les hommes de Novogen

Six mois après son recrutement par le groupe Grimaud, Mickaël Le Helloco a été nommé directeur général de la nouvelle filiale Novogen. Après une carrière consacrée pendant une quinzaine d'années à l'accompagnement technique et au développement chez un autre sélectionneur, Mickaël Le Helloco se voit confier par Frédéric Grimaud la mission de développer l'activité de Novogen.

Un spécialiste de la sélection en ponte le rejoindra prochainement. Pour la commercialisation, Novogen s'appuie sur le réseau actuel de la filiale Hubbard du groupe Grimaud, à savoir : Jean-François Hamon et son équipe pour la zone France, Afrique et Moyen-Orient ; Paul ▶



▲ Novogen commercialisera fin 2008 la *Novo Brown* et la *Novo White*.

INTERVIEW



Trois questions à **Frédéric Grimaud**, président du groupe Grimaud.

« Notre métier est de proposer aux éleveurs multiplicateurs une alternative dans leurs choix génétiques »

▲ « Notre métier est de proposer aux éleveurs multiplicateurs une alternative dans leurs choix génétiques ».

1 **Quelle légitimité présente votre groupe pour se consacrer à la sélection de pondeuses ?**

Nous allons mettre au service des marchés et

de la filière œuf, notre expérience acquise dans la sélection avicole et nos outils multi-espèces. Cette transversalité explique que notre groupe se soit intéressé à la sélection de pondeuses. Les modèles informatiques sont les mêmes que ce soit en recherche génomique ou pour le traitement des données. A terme, nous implémenterons le programme génomique pour la

pondeuse. Ensuite, nous allons exploiter les synergies commerciales du réseau international du groupe. Par ailleurs, Novogen bénéficiera des expertises techniques et vétérinaires du groupe. Enfin, avec cette nouvelle activité de sélection, nous consoliderons les positions des différentes sociétés du groupe et proposons une gamme très large multi-espèces. ●

2 **Pourquoi semblez-vous particulièrement sensible au terme indépendant ?**

Notre métier est de faire de la sélection génétique et de proposer aux éleveurs multiplicateurs une alternative dans leur choix de souches. Notre vocation n'est pas d'intégrer la multiplication de la poulette. ●

3 **N'est-ce pas un handicap d'avoir mis en sourdine pendant trois ans la sélection en ponte, par rapport à l'évolution génétique des produits existants sur le marché ?**

Les performances dépendent de l'expression du potentiel génétique dans les conditions de production du « terrain ». Le tout est de pouvoir exprimer au mieux le potentiel génétique réel. De ce côté, la Novo White et la Novo Brown sont faciles à manager. Aujourd'hui, si la performance reste un facteur à prendre en compte, le comportement et la rusticité sont des critères de plus en plus importants. ●

► van Boekholt et son équipe pour la zone Europe du Nord et l'Afrique du Sud ; Olivier Behaghel et son équipe pour la zone Europe Centrale et Sud, ainsi que l'Amérique du Sud ; David Fyfe et son équipe pour la zone Asie, et l'équipe américaine animée par Marc Barnes et Francisco Portela.

En fonction des marchés, Novogen vendra des parentaux, comme en France, aux États-Unis ou au Brésil : de là, le sélectionneur a accès aux marchés européens et américains. D'autres marchés nécessitent une approche différente, avec vente de grands-parentaux, comme dans certains pays asiatiques, tels que la Chine ou l'Inde : les contraintes sanitaires et réglementaires sont telles qu'il n'est pas possible de pénétrer ces marchés sans trouver un partenaire local qui assure la production de parentaux. Selon les partenaires, « nous signerons des accords qui nous permettront de distribuer des parentaux, produites par notre partenaire local, sur des zones spécifiques », explique Mickaël Le Helloco. Mais insiste-t-il, « Novogen sera un fournisseur indépendant de parentaux, et éventuellement de grands-parentaux. Nous laissons aux

clients la possibilité de choisir librement leur génétique ».

Deux pondeuses pour commencer

L'activité commerciale de Novogen débutera progressivement fin 2008 pour être en vitesse de croisière à partir de mi-2009. Deux produits inaugureront la gamme du sélectionneur : d'une part, la Novo White pour le marché œufs blancs et d'autre part la Novo Brown pour le marché œufs bruns.

La Novo White atteint 1,250 à 1,320 kg de poids vif à 18 se-

maines, pour 6 kg d'aliments. Les 50 % de ponte sont atteints à 21 semaines. La persistance se traduit par une production de 310 à 315 œufs par pondeuse à 72 semaines, pour un poids moyen cumulé de l'œuf de 61,7 g. L'indice de consommation est de 2,12 kg d'aliment par kg d'œufs ou de 131 g par œuf.

La Novo Brown pèse 1,5 à 1,580 kg de poids vif à 18 semaines. Elle consomme 6,8 kg d'aliments. A 72 semaines, les performances annoncées sont de 310 à 315 œufs et de 62,8 g de poids moyen de l'œuf cumu-

lé avec un indice de consommation de 2,15 kg d'aliment par kg d'œufs ou de 135 g d'aliment par œuf. Les 50 % de production sont atteints à 20-21 semaines.

« Nous avons une bonne pré-diction de ces performances », ajoute Mickaël Le Helloco. « Nous voulions des produits dont les promesses se confirment sur le terrain d'une manière régulière et chez un grand nombre de producteurs. Pour les accompagner, nous leur assurons bien entendu un suivi technique efficace ».

Loïc Doumalin

Carte de visite...



NOVOGEN, SÉLECTIONNEUR DE PONDEUSES

→ Siège : Le Foeil (22), près de Quintin.

→ Actionnariat : 55 % pour le groupe Grimaud, jusque 15 % pour l'encadrement de l'entreprise et 30 % pour deux partenaires industriels. « Ce projet est fortement synergique avec les autres entreprises du groupe, c'est la raison pour laquelle nous avons une forte implication du ma-

nagement dans l'actionnariat de Novogen », remarque Frédéric Grimaud.

→ Groupe Grimaud : trois métiers :
– Une sélection génétique multi-espèces qui s'appuie sur des équipes et des moyens spécialisés, se nourrissant aussi des expériences récentes acquises dans chacun des domaines,

– Les biotechnologies : le groupe a beaucoup investi dans ce domaine, et possède un indéniable savoir-faire. Alors que les antigènes vaccinaux étaient produits sur œuf embryonné, le groupe Grimaud, via sa filiale Vivalis, a misé sur les lignées cellulaires pour la réplication des virus. Plus d'une vingtaine d'accords sont aujourd'hui conclus avec des entreprises pharmaceutiques pour développer cette technique qui assure la production d'antigènes viraux dans des conditions sanitaires sans égales, à l'échelle industrielle et avec gain de temps,
– L'accoupage : multiplication, accoupage et vente de canetons commerciaux d'un jour.