

Ses poules NovoBrown et NovoWhite remportent un succès croissant en France et à l'export

Novogen a fait ses preuves dans la filière œuf !

Trois ans après le lancement de ses premiers produits sur le marché, Novogen dresse un bilan positif de son activité. En France, son distributeur Novoponte commercialisera plus de trois millions de poulettes d'un jour en 2011. Au regard des moyens génétiques mis en œuvre et des progrès attendus, Novogen ambitionne de devenir, sous peu, un partenaire majeur de la filière œufs.



« Trois ans après la mise sur le marché des premiers produits, les équipes de Novogen et Novoponte ont dressé un bilan très positif de leurs activités respectives. De gauche à droite : Loïc Hervé, responsable technique de Novoponte, Thierry Burlot, directeur de la sélection Novogen, Mickaël Le Helloco, directeur général de Novogen et Emmanuel Petibon responsable commercial de Novoponte.

« Les performances annoncées sont au rendez-vous ! Les promesses ont été tenues. Considérée à ses débuts comme une alternative, Novogen est reconnue par les marchés œufs blancs et œufs roux comme une solution économique à part entière... Notre volonté est d'intensifier la mise en place de parentales et produits commerciaux, partout où nous ne sommes pas encore présents et,

partager avec le plus grand nombre, l'excellent potentiel génétique de notre gamme produits Novo Brown et Novo White », explique Mickaël Le Helloco, directeur général de Novogen.

Depuis fin 2009, la société a exporté ses parentales dans 35 pays (UE, Afrique, Asie, Moyen-Orient, Amérique du Sud) et représente déjà près de 5 % du marché mondial de la génétique ponte. 60 % de ses ventes se

réalisent en Novo Brown et 40 % en Novo White.

Bien que Novogen soit une société récente, le fait d'être adossée à des leaders de la sélection tels que Grimaud et Hubbard et d'avoir su s'entourer d'une équipe très expérimentée dans les différents métiers depuis la sélection jusqu'à la commercialisation, a rendu possible la création rapide du capital confiance nécessaire au déve-

loppement des ventes.

Mais loin de crier victoire, les équipes de Novogen et Novoponte restent mobilisées et concentrées sur leur objectif : grâce à la proximité avec les clients et une bonne connaissance des marchés, anticiper correctement les attentes de la filière pour les années à venir. Mickaël Le Helloco rappelle qu'entre la sélection des lignées pures et l'obtention des résultats sur le terrain, il s'écoule entre 4 et 5 ans. Mieux vaut donc ne pas se tromper dans les orientations du programme de sélection !

Un protocole de sélection innovant

Pour ce qui est de la capacité à améliorer les critères retenus, les équipes en place ont une totale confiance dans le schéma de sélection adopté :

« Après une période d'élevage au sol, les lignées pures sont ensuite placées en cages collectives pendant la première partie de production, c'est-à-dire jusqu'à 60 semaines d'âge, avant que les meilleures familles ne soient ensuite placées en cages individuelles jusqu'à l'âge de 85 semaines.

Ce dispositif permet d'abord de porter une attention particulière au comportement et à la viabilité dans des conditions très proches des conditions terrain et ensuite de compléter l'information par l'évaluation de la persistance de ponte (production et qualité des œufs) et la sélection sur l'indice de consommation, sachant que c'est en fin de cycle, que l'on observe le plus de variabilité génétique entre familles sur ce critère, rappelle Thierry Burlot. Au final, seulement 10 % des effectifs initiaux seront retenus pour donner naissance à la nouvelle génération.

« Des tests terrain sont par la suite réalisés sur les pondeuses commerciales dans cinq éle- »

Avec plus de trois millions de poulettes commercialisées en 2011

Bilan positif pour Novoponte

Après les premières mises en place de reproducteurs en janvier 2009, les premiers cycles de production des pondeuses commerciales se sont terminés à la fin de l'année 2010. Comme Novogen, Novoponte dresse un bilan très positif de ses premières années d'activité. Pour mémoire, Novoponte, filiale de l'entre-

prise d'accoupage Hubert SA, s'est vue confier la distribution exclusive des souches Novogen sur le territoire français mais a aussi bénéficié du réseau commercial Novogen pour l'export d'OAC.

De 400 000 poulettes Novo Brown commercialisées en France sur les cinq derniers mois de l'année 2009, les ventes sont

passées à 1,5 million de têtes en 2010 et devraient atteindre trois millions cette année. « Les éleveurs qui ont testé la Novo Brown repartent pour un second lot et notre clientèle s'élargit avec de nouveaux producteurs », constatent Emmanuel Petibon et Loïc Hervé, respectivement responsable commercial et responsa-

ble technique de Novoponte.

Avec un an de décalage dans le lancement, la NovoWhite* suit la même trajectoire, principalement à l'export mais aussi dans une moindre mesure en France où plusieurs lots « référents » sont actuellement en production.

* Les souches blanches représentent 5 % du marché français.

vages différents issus de trois organisations de production. « Le management est laissé libre, les éleveurs ont pour mission de compter les œufs, contrôler leur qualité et enregistrer la mortalité », précise Mickaël Le Helloco.

Pour Thierry Burlot, directeur de la sélection, le passage en cages collectives constitue le point fort de ce protocole de sélection, notamment vis-à-vis des critères ayant trait au comportement. Les poules (non époinçées) sont placées par famille dans les cages et soumises à différents stress pouvant être rencontrés dans les conditions réelles d'élevage : différents niveaux d'intensité lumineuse, différentes moultures de l'aliment, températures variables. Les familles qui ont le seuil de résistance le plus faible à ces stress sont éliminées.

« Pour un stress donné, le taux de mortalité enregistré par certaines familles va passer de 2 % en cages individuelles à 15 % en cages collectives alors que d'autres familles vont conserver un taux de mortalité de 2 % », remarque Thierry Burlot. Et d'ajouter toujours d'après ses observations qu'environ 25 % des pères sont responsables de 60 % de la mortalité. Ce dispositif permet de sélectionner les poules pour lesquelles ces différentes sources de stress impactent le moins les performances (quantité et qualité des œufs).

Performances à horizon 2013

L'une des particularités de la poule Novo Brown est sans aucun doute son caractère « tout

En contrat avec Novogen

L'Earl Jégou : grand-parentaux et sélection

Novogen compte deux fermes de sélection « collectives » dont l'une de 17 000 places située en Centre Bretagne, appartenant à l'Earl Jégou composée d'Eric, de sa femme Annie et de leur fils, Florian. Le site abrite également un bâtiment de grand-parentaux de 7 000 places. Deux personnes s'occupent de la collecte des œufs, une personne du contrôle qualité des œufs (auroclés, double, rugosité, taches) et encore une autre, des inséminations



« Les membres de l'Earl Jégou : Annie et Eric Jégou et leurs fils, Florian. La ferme de sélection comporte 17 000 places, essentiellement en cages collectives.

terrain », comprendre par là qu'elle s'adapte aussi bien aux élevages standards que plein air. « Le potentiel génétique, c'est une chose, mais ce qui va être déterminant pour l'éleveur, c'est la capacité de l'animal à s'adapter à un environnement donné et à exprimer son potentiel génétique dans cet environnement », explique Mickaël Le Helloco. « Certes, on préconise quelques règles en élevage concernant les programmes lumineux, les rythmes alimentaires. La technique est à ajuster en fonction de chaque élevage, mais ce sont des poules qui globalement s'adaptent facilement », précise-t-il.

A titre d'information, 20 % des effectifs de pondeuses Novo Brown aujourd'hui en production sur le sol français sont hébergés

en systèmes alternatifs, 80 % en cages, en adéquation avec la répartition de la production à l'échelle nationale. Et en vue de percer sur le marché de l'œuf Label Rouge, Novogen a aujourd'hui entamé une démarche de labellisation concernant un nouveau produit, la Novo Color.

Parmi les critères qui font l'objet d'une sélection intensive, la qualité de l'œuf figure en bonne place, et notamment l'intensité et l'homogénéité de la coloration de coquille. A tous les stades de la sélection mais aussi au niveau des cinq élevages commerciaux, des œufs sont prélevés et font l'objet de contrôles (coloration de la coquille) et de tests (déformation, force de fracture, unités Haugh, inclusions) en collabora-

artificielles. La société Novogen travaille en contrat avec l'Earl.

A l'intérieur du bâtiment sélection conçu en ventilation transversale (blocs d'entrée d'air avec système de filtration, salle en surpression), l'on peut dénombrer 15 rangées de cages dont 12 en cages collectives et trois en cages individuelles accueillant les coqs. La moitié de l'effectif de poules concerne la sélection Novo Brown, l'autre la sélection NovoWhite.

tion avec le laboratoire Zootests. Ainsi, des progrès sont encore à attendre dans ce domaine dans les années à venir.

Concernant les performances actuelles, elles sont conformes aux pronostics et n'ont pas à rougir par rapport aux souches concurrentes. Dans le premier test officiel réalisé, les performances de la Novo Brown ont été de 351,1 œufs et 21 kg d'œuf par poule départ à 73 semaines, une mortalité de 1,2 % également à 73 semaines et un taux de ponte de 90 % à 60 semaines. Le nombre d'œufs devrait continuer à augmenter, Mickaël Le Helloco annonce « +2,98 à horizon 2013 » en prenant comme référence l'année 2010.

E. Vienot

sc2a

Service Conseil Agricole et Avicole

propose pour votre élevage



Présent au Space hall 10 allée C stand 31

- » des CONSEILS en élevage avicole: service personnalisé et adapté à la demande (gestion de litière, formations...)
- » le peson **AviControl**: pesons automatiques multispèces
- » le **CloSTAT**: probiotique troisième génération, une solution unique et innovante pour améliorer vos paramètres zootechniques (litière, gmq ...)
- » le **CHICK'BOO**: supplément nutritionnel néonatal pour booster vos démarrages



Thierry Pannetier

Intervenant en élevage avicole

Tel 06 80 05 01 30

email: thierry.pannetier@aliceadsl.fr
site web: www.sc2a-aviconsel.com

* Semautre *
4 allée de Beuille

03800 Monteignet sur l'Andelot