

De **Coninck Pierre**, Le Magneraud, le 13 Juin 1996

P.D.C. — Aîné d'une famille de 6 enfants, je suis né en Novembre 1928, à Valenciennes. Mon père était boucher-charcutier. Ayant arrêté mes études au brevet élémentaire en raison de mon goût pour les choses pratiques, ma formation a été celle d'un autodidacte. Tout ce que j'ai fait dans ma carrière, je l'ai appris en travaillant moi-même sur le tas.

Je m'étais intéressé très tôt à l'aviculture, ayant trouvé plaisir à élever des poulets dans la cour de mes parents. Pour me perfectionner en ce domaine, je suis parti, à 18 ans, faire un stage à Villers-en-Vexin (27), à l'Élevage du Vexin Normand, qui était à l'époque le plus gros de toute l'Europe et qu'avait monté une dame passionnée par ce qu'elle avait vu aux États-Unis. Ayant appris là beaucoup de choses nouvelles, je me suis inscrit dans la foulée dans une école en Belgique, où j'ai suivi des cours d'horticulture et d'aviculture. Après avoir fait mon service militaire, j'ai passé une annonce pour entrer, dans une entreprise privée d'aviculture. C'est ainsi que j'ai travaillé, pendant un an, chez un petit producteur de Gaillac. Mais comme cette situation ne m'offrait guère de perspectives d'avenir, j'ai repassé une annonce et ai été embauché, à Pont-l'abbé d'Arnoult (17), près de Rochefort, comme chef d'élevage. Les propriétaires de l'entreprise qui s'étaient disputés, ont décidé toutefois de fermer boutique et je me suis retrouvé momentanément sans emploi. Il se trouve que j'ai fait alors la connaissance de Meuraud, un ingénieur des services agricoles que j'ai retrouvé plus tard au Magneraud et qui dirigeait un élevage de sélection de la poule de Marans (1). Il avait alors besoin de quelqu'un pour reprendre l'élevage dont je m'étais occupé. Souhaitant m'embaucher, il m'a demandé, en 1951, d'aller faire un nouveau stage près de la Rochelle. Je suis donc revenu à cet élevage de sélection de la poule de Marans, qui se trouvait repris en charge par une coopérative. Mais cet élevage s'est trouvé, un jour, exproprié. La coopérative a acheté, du même coup, un nouveau domaine et m'a proposé de prendre la place du directeur de l'élevage qui ne désirait plus rester à son poste. J'ai participé, en conséquence, à l'installation de ce nouvel élevage qui s'appelait CECAM (Centre d'élevage coopératif avicole de la poule de Marans) et suis devenu responsable de la sélection et de la génétique. Je ne connaissais pas grand chose toutefois, à cette époque, en matière de génétique. Or, Meuraud avait fait la connaissance de L. P. Cochez, un vétérinaire qui avait une excellente réputation et qui était alors directeur d'un élevage de sélection, non loin de Bordeaux. En 1951, il m'a emmené le voir pour qu'il m'initie un peu en ce domaine.

D.P. — **L.P. Cochez était-il plus âgé que vous ?**

P.D.C. — Il avait 9 ans de plus que moi. Il avait terminé depuis longtemps ses études vétérinaires. Les succès qu'il avait remportés en mettant au point une variété de poule Rhode Wyandotte (la variété Sargas) qui gagnait tous les concours de ponte lui valaient déjà une grande réputation. Mais comme Pierre Bonnet, le propriétaire de l'élevage dont il s'occupait, était un passionné d'incubation, tout l'argent qu'il gagnait dans son entreprise était employé à faire des expérimentations sur des incubateurs. Le succès commercial de la souche que Cochez avait mise au point en vue de la production d'œufs de consommation se trouvait du même coup sérieusement compromis.

Léon-Paul Cochez m'a initié à la sélection et m'a aidé à organiser la sélection de la poule de Marans qui était beaucoup moins productive que celle qu'il sélectionnait lui-même. J'ai fait, à cette époque, la connaissance de deux de ses collaboratrices qui étaient Mlle Renée Bourdiol, pharmacienne qui le secondait dans les problèmes d'élevage et Mlle Huguette Poisson qui était sa secrétaire technique. Tous les 3 ou 4 mois, Cochez venait nous rendre visite ou j'allais le voir. Il ne pouvait donner toute sa mesure dans cet élevage où le propriétaire, assez âgé et ayant d'autres centres d'intérêt, avait peu d'ambitions. Dynamique et plein d'idées, L.P. Cochez envisageait de développer un grand élevage de sélection à l'américaine. A ses frais, il s'était abonné à toutes les grandes revues américaines et

était de ce fait parfaitement au courant de toutes les techniques qui étaient mises en œuvre aux États-Unis.

D.P. — Pourriez-vous parler un peu plus longuement de ce personnage hors du commun ?

P.D.C. — Tout ce qu'il connaissait, il l'avait lu dans des revues ou des ouvrages spécialisés ! Il s'était constitué patiemment des fiches manuscrites sur tous les sujets qui pouvaient l'intéresser. Quand on lui posait une question, que ce soit dans le domaine de la génétique ou de la pathologie, il avait toujours des éléments de réponse !

P. Bonnet chez qui travaillait L.P. Cochez était toujours à l'affût d'aides diverses. Le ministère de l'agriculture lui avait fait savoir qu'il ne pouvait pas lui accorder de subventions mais que, s'il acceptait que Cochez soit recruté par l'INRA (c'est à dire payé par cet organisme), ce dernier pourrait rester chez lui, à son poste de directeur et continuer à jouer auprès de lui le rôle de conseiller scientifique. C'est ainsi que Cochez a été recruté, comme chercheur, par l'INRA (2), dans les années 1953, assistant aux débuts de la recherche avicole, à Jouy-en-Josas, avec René Péro, Jean-Paul Boyer et Philippe Mérat. L.P. Cochez avait le désir, je l'ai dit, de créer un grand élevage de sélection qui soit capable de résister à la concurrence des entreprises de sélection américaines dont les souches connaissaient déjà un grand succès auprès des professionnels français de l'aviculture. Dans les années 48, Meuraud qui était assez idéaliste avait acheté, avec d'autres copains, une propriété au Magneraud (une centaine d'hectares) en vue d'y faire une coopérative d'exploitation en commun du sol.

D.P. — Quelles étaient les raisons qui avaient incité Meuraud et ses amis à acquérir ce domaine du Magneraud ?

P.D.C. — Il s'agissait d'une ferme qui était mise en vente. Les bâtiments étaient en mauvais état, il n'y avait pas de chemins pour y arriver ! Personne n'en voulait, à cette époque. Les acquéreurs se sont aperçus toutefois assez vite que l'affaire était peu intéressante, au plan financier. Meuraud (qui reste encore, à ce jour, un des copropriétaires du terrain (3)) avait repris son travail de fonctionnaire à la DDA et la gestion de la propriété avait été confiée, pendant un temps, à un fermier. Mais comme Cochez cherchait toujours un endroit pour installer l'élevage qu'il avait en vue, Meuraud a proposé, un beau jour, de l'installer sur le site du Magneraud. Il a incité, par ailleurs, une coopérative de Saint-Georges-du-bois, qui produisait des poussins, à créer, à cet endroit, un élevage de sélection avicole. En 1955-56, j'ai participé à l'élaboration des plans du futur élevage, Cochez s'inspirant beaucoup des idées qu'il avait pu trouver, en cette matière, dans les revues américaines. Meuraud, qui était toujours à la DSA (Direction des Services Agricoles), a persuadé d'autant mieux le Crédit Agricole de l'aider au financement des installations que Cochez, qui continuait à travailler dans cet élevage de sélection proche de Bordeaux, avait de bonnes références et que Pierre Bonnet (qui était en même temps un ami de sa famille) avait consenti à ce qu'il emporte avec lui les souches, s'il venait à le quitter. Durant l'année 1956, quelques bâtiments avaient déjà été construits au Magneraud et l'élevage des animaux avait débuté. Je venais régulièrement sur le site pour y faire des pesées ou des observations. Je ne faisais pourtant pas encore partie, à cette époque de l'INRA ou de la coopérative "Technique et Solidarité" (4) qu'avaient créée, à la fin de 1956, une dizaine de producteurs d'œufs à couvrir, copropriétaires d'un couvoir à proximité.

Le 1er Janvier 1957, Cochez est arrivé au Magneraud, avec 200 poules, dans les premiers bâtiments (5), accompagné de Mlle Bourdiol et Mlle Poisson. Ils se sont installés dans l'unique bâtiment qui leur tenait lieu à la fois d'habitation et de bureau. Un autre préfabriqué (qui avait servi à la construction du barrage de Donzère-Mondragon) avait été récupéré dans lequel avaient été installés les premiers couvoirs et d'autres bureaux. Pendant un temps, le nombre des animaux a cru toutefois plus vite que la capacité des bâtiments !

Personnellement, j'étais toujours le directeur de la coopérative dans laquelle je travaillais, mais je m'occupais au Magneraud des contrôles et des prises de sang pour repérer, sur les poules, la pullose et éliminer celles qui étaient contaminées. Mais, le 1er Octobre 1957, j'ai été recruté par la coopérative "Technique et Solidarité", en tant que coresponsable de l'élevage au Magneraud (6). J'ai

été, à cette époque, chargé plus spécialement des problèmes de commercialisation. La coopérative commençant à produire, il fallait bien se soucier, en effet, de la vente des poussins issus de la Rhode Wyandotte Sargas, mis plus tard sur le marché, sous l'appellation "Magneraud".

L'affaire s'est développée très rapidement. Les poussins qui étaient tout petits, à l'éclosion, mais dont la taille et le nombre allaient en s'accroissant, réclamaient en effet toujours plus de place. Mais la rentabilité financière qui n'était pas encore au rendez-vous, n'incitait guère les coopérateurs à réaliser de nouvelles constructions. Soucieux de tirer profit au plus vite des résultats qui avaient été obtenus, ils sont entrés, au début de l'année 1958, en conflit avec l'équipe technique qui raisonnait à plus long terme. Prenant peur, le Crédit agricole a menacé de retirer du même coup, ses concours. Pour sortir de la crise, L.P. Cochez a cherché de nouveaux apporteurs de capitaux disposés à reprendre l'affaire en main. Mais le seul repreneur possible qui s'est déclaré à cette époque a été l'INRA. Il se trouve que le directeur général de l'INRA, H. Ferru, qui avait été autrefois Directeur des Services Agricoles à la Rochelle, connaissait bien Cochez dont il appréciait les qualités et qui entretenait déjà des relations scientifiques avec Mérat et Boyer. Bien que n'ayant pas alors tout l'argent qui lui était nécessaire, il a réussi à négocier, avec le Crédit agricole et la coopérative, le rachat des souches par l'INRA, en plusieurs annuités. Il a profité également, de l'opportunité qui s'offrait pour se porter locataire, pour le compte de l'INRA, du domaine du Magneraud (bail emphytéotique de 49 ans au prix de loyer de 1 F par an) (7). Le personnel de la coopérative (40 personnes, au total) a été "racheté" avec les terres et les bâtiments. Mais comme il n'y avait pas de postes à cette époque, tous ont été intégrés comme "ouvriers agricoles". J'ai été recasé, dans ce cadre, bénéficiant d'un contrat de directeur technique.

Le développement des poulaillers, qui avait été stoppé pendant quelques mois, a pu repartir dès lors sur de nouvelles bases. J'ai été chargé de m'occuper de la construction des bâtiments et de suivre les aspects commercialisation pour équilibrer le budget de fonctionnement.

D.P. — Les recettes venaient de la commercialisation des poussins d'un jour issus des souches que L.P. Cochez avait amenées et dont l'INRA était devenu entre-temps propriétaire ?

P.D.C. — Oui. C'était parce que L.P. Cochez était personnellement propriétaire de ces souches que les membres de la coopérative n'avaient pas pu les vendre à des firmes américaines, comme ils l'auraient souhaité à l'époque. Comme H. Ferru lui avait fait savoir que les agents de l'INRA ne pouvaient pas avoir d'activités annexes, Cochez qui était passionné par la recherche, a accepté d'abandonner la propriété de ses souches.

D.P. — Avez-vous eu votre mot à dire dans ces négociations ?

P.D.C. — Ce sont Cochez et Meuraud qui ont surtout négocié à l'époque les conditions de notre réintégration. A l'époque du gaullisme triomphant, Cochez a fait admettre l'idée que la France acquière son indépendance dans le domaine avicole, comme dans les domaines de l'atome ou de l'aviation. Nous n'hésitions pas à comparer souvent le travail que nous faisons en génétique avec celui des ouvriers de Sud-Aviation qui mettaient au point les nouvelles caravelles pour inciter l'État à développer dans le domaine avicole, une sélection française.

D.P. — Quelle était, dans cette perspective, la mission plus spécifique qui était dévolue au domaine de Magneraud ?

P.D.C. — Il était chargé de développer la production de poussins d'un jour, à partir de cette souche de ponte qui restait une des meilleures et continuait à gagner les concours de ponte. Mais au bout de quelques années est survenue une crise, provoquée par des importateurs de souches américaines que l'activité du Centre du Magneraud dérangeait. Nous devions tenir compte de cette opposition des professionnels. L.P. Cochez avait pris néanmoins en main le travail génétique de certains sélectionneurs privés qui avaient constitué un groupement professionnel indépendant, le SNAA (Syndicat national des aviculteurs agréés), dont Paul Stevens était le directeur. Ce syndicat avait été

fondé initialement pour assurer la défense sanitaire du cheptel (8). Mais très rapidement, il a attiré à lui des accouveurs (producteurs de poussins) et des sélectionneurs auprès desquels ils s'approvisionnaient. Le SNAA dont les activités ont moins été tournées vers des activités d'agrément a eu tendance dès lors à devenir surtout un groupement de sélectionneurs, subventionné par le Ministère, pour continuer à promouvoir une politique de sélection indépendante.

D.P. — Quels étaient les rapports de l'INRA avec le SNAA ?

P.D.C. — Le ministère avait chargé l'INRA d'être le tuteur technique du SNAA. Ce dernier avait recruté un généticien, Colonna Césari pour assurer la liaison entre les sélectionneurs privés et le Magneraud. C'était un ingénieur, formé à Maison Carrée, que j'avais remplacé dans la coopérative dans laquelle j'avais fait mes débuts, quand il l'avait quittée pour monter son propre élevage de sélection. Les fiches de sélection étaient tenues à la main et les calculs des indices de sélection se faisaient jusque là sur des machines FRIDEN très rudimentaires. L.P. Cochez qui savait que les Américains disposaient de moyens de calcul plus performants a convaincu le SNAA de mettre en place un système mécanographique, avec des aides venues du Ministère. L'atelier de mécanographie dans lequel travaillaient 8 personnes à plein temps s'est équipé, par la suite, d'un ordinateur IBM-360-20.

D.P. — A partir de quand l'INRA a-t-il commencé vraiment à s'intéresser à la production de poulets de chair ?

P.D.C. — Dès 1957, Cochez avait fait acheter par la coopérative une souche "white rock" qu'il s'était procurée auprès de Nedlar, un bon sélectionneur américain. Tout en continuant à travailler sur des souches de ponte, il envisageait, en effet, de développer la production de poulets de chair, à partir de souches nouvelles. Il existait bien en France, des races connues comme la Bresse, la Gâtinaise, la Sussex (9) mais elles étaient inadaptées à une production de masse. Beaucoup d'aviculteurs préféraient alors avoir recours à des coquelets des souches de ponte pour les engraisser et les vendre comme poulets de chair. Quand l'INRA a acquis le domaine du Magneraud, cette souche était disponible. Cochez a importé d'autres souches d'origine américaine pour enrichir le patrimoine génétique du Magneraud.

D.P. — Ces achats avaient-ils été réalisés pour développer sur place la production des poulets et grossir l'importance des ressources propres du domaine du Magneraud ?

P.D.C. — Non c'était, avant tout, pour développer les applications de la recherche. Les chercheurs "scientifiques" avaient certes tendance parfois à manifester un peu de condescendance à l'égard de leur collègue "volailler". Mais les rôles des uns et des autres étaient complémentaires et bien définis : les chercheurs de Jouy avaient pour mission de faire de la recherche alors que le domaine du Magneraud était chargé de développer les applications qui pouvaient en être tirées. Certains sélectionneurs français du SNAA qui possédaient des souches de chair ont éprouvé, à cette époque, le besoin de se regrouper pour résister à la concurrence de ceux qui avaient adopté la solution de facilité consistant à devenir agents distributeurs de souches américaines (10). La SELAF (sélection avicole française) a été la SICA qu'ils ont constituée pour approvisionner les accouveurs qui se spécialisaient dans la production de poudeuses ou de poulets de chair. L'INRA a été autorisé à y adhérer pour commercialiser les poussins d'un jour de souche pure qu'il produisait au Magneraud. Nous étions ici les conseillers techniques de la SELAF (les réunions avaient lieu sur place), celle-ci ayant transféré son siège social de Paris à la Rochelle. La SELAF avait recruté un directeur, des secrétaires et quelques vendeurs pour entreprendre des démarches auprès des clients et leur faire signer des bons de commande.

D.P. — A cette époque, avez-vous eu vous-même une activité de vendeur ?

P.D.C. — Au début du Magneraud, j'étais en charge de problèmes de commercialisation mais n'effectuais pas de démarchage à domicile. Mon épouse qui y travaillait également était responsable des activités du couvoir. Quand la SELAF s'est créée, je me suis reconverti pour m'occuper surtout des constructions du Centre et des relations publiques. Personnellement, L.P. Cochez détestait voyager mais, comme il se rendait bien compte de l'utilité d'effectuer des voyages pour obtenir des renseignements et faire mieux connaître à l'extérieur ses propres réalisations, il m'a demandé très vite de devenir son représentant itinérant. S'intéressant moins au présent qu'à l'avenir, il souhaitait que je lui fasse des prévisions de production, en liaison avec la SELAF pour savoir ce que les vendeurs auraient à écouler. La SELAF participait à des expositions et à des concours agricoles pour faire connaître le travail des sélectionneurs privés et publics. Pendant plusieurs années, j'ai eu la charge de faire visiter les installations du Magneraud, Cochez préférant rester dans son bureau pour continuer à travailler.

D.P. — **Quelles étaient les souches qui étaient élevées au domaine du Magneraud ? Quelle était leur provenance ?**

P.D.C. — Il y avait une trentaine de souches différentes qui existaient, à cette époque, au Magneraud. Il y avait, bien sûr, la Rhode Wyandotte Sargas qui venait de chez Pierre Bonnet Mais il y avait aussi toutes celles qui avaient appartenu à la coopérative de sélection de la Marrans qui, en butte à des difficultés financières, avait dû arrêter ses programmes de sélection. A ces souches sont venues s'ajouter, plus tard, des "souches synthétiques", produites à partir de noyaux qui existaient sur place ou d'importations d'un seul sexe. Rapidement, tous les sélectionneurs dans le monde ont éprouvé le besoin de se protéger, en ne vendant plus qu'un seul sexe (11). Les pondeuses et les poulets de chair qui étaient mis sur les marchés (et qu'on appelait improprement des hybrides), étaient toujours, en effet, le résultat du croisement de 2 ou de 4 souches distinctes. Les poussins qui étaient commercialisés n'étaient que des femelles, quand il s'agissait de souches pondeuses, que de mâles quand il s'agissait de souches de chair destinées à la reproduction. Un concessionnaire français d'une souche américaine recevait les mâles d'une souche A qu'il devait croiser avec les femelles d'une souche B. Cette façon de faire permettait de rehausser la productivité de son élevage et constituait en même temps, une mesure de protection pour lui.

On pouvait toutefois, en achetant 1000 poussins (présûmes femelles) d'une souche B, arriver à trouver dans le lot près de 0, 5 % de mâles (c'est-à-dire 5 ou 6 coqs), qui permettaient à un généticien avisé de reconstituer partiellement la souche pure de départ. Mais cela demandait beaucoup de temps, car se posaient rapidement des problèmes de consanguinité.

Assez vite, au Magneraud, il y a eu trois types de souches de poules, tant pour la ponte que pour la chair :

- les souches dites expérimentales : c'étaient des souches peu différentes de celles qui existaient à Jouy qui servaient à mieux comprendre certains processus génétiques ou à constituer un "réservoir génétique". Elles n'étaient représentées que par quelques dizaines ou centaines d'individus seulement. Dans ces souches expérimentales, il y a avait "des souches analysatrices" (12).

- les souches commerciales en préparation : c'étaient des souches qu'on essayait d'améliorer en vue d'une commercialisation ultérieure. Les effectifs étaient plus élevés.

- les souches commercialisées qui constituaient le gros des effectifs et dont la vente restait toujours très tributaires des effets de mode.

D.P. — **Pourriez-vous évoquer les travaux qui ont abouti au Magneraud à la création de la poule Vedette ?**

P.D.C. — P. Mérat, qui travaillait à Jouy sur des souches expérimentales diverses, venait parfois au Magneraud pour discuter avec L.P. Cochez de problèmes génétiques ou de questions commerciales. Un jour il lui a fait part d'une anomalie qu'il avait constatée : deux ou trois animaux d'une souche normale sur laquelle il travaillait étaient restés nains. Mérat, qui les avait reproduits, avait remarqué un phénomène de disjonction curieux : la moitié des descendants étaient restés nains, l'autre moitié étant restée de taille normale. Mérat avait pensé qu'il se trouvait en présence d'un gène récessif, lié au sexe.

Les mâles qui avaient un aspect normal avaient, en effet, dans leur patrimoine héréditaire deux chromosomes Dw-dw, alors que les femelles n'en avaient qu'un dw (dwarf = nain en anglais).

L.P. Cochez a demandé à Mérat de lui envoyer le coq et les trois poules qu'il avait conservés. Les animaux en question étaient d'aspect assez minable. Cochez a décidé néanmoins de les élever et de les faire reproduire pour en accroître le nombre. Nous considérons un peu, à l'époque, ces animaux comme "*le hobby un peu folklorique du patron*", comme "*un mal nécessaire*" pour enrichir la science. Dans les souches de chair qu'il exploitait, L.P. Cochez a introduit toutefois ce gène de nanisme, de façon contrôlée, en veillant bien à conserver, lors des repiquages successifs, tous les autres caractères qui étaient intéressants. Il a pu ainsi créer, au bout de quelques générations, des souches bis, à partir des souches commerciales qu'il possédait.

Pour la sélection des souches commerciales, nous avions 40 parquets pedigree, logeant chacun un coq et 10 poules, soit au total 40 coqs et 400 femelles. Nous procédions de la façon suivante : dans un parquet pedigree, nous mettions 10 poules normales pour reconstituer la souche et on introduisait une poule naine. Grâce au système de nids-trappes, nous inscrivions le numéro de la poule sur les œufs. Quand les poussins naissaient, dans des boîtes fermées, nous les baguions, de façon à connaître leur ascendance. Les produits du croisement d'un coq normal avec une poule naine étaient mis en élevage et constituaient un dérivé de la souche principale. L'année suivante, la descendance de ce croisement était remise dans un parquet pedigree. De cette façon et en éliminant systématiquement les produits hybrides DW-dw, on introduisait de plus en plus le patrimoine génétique de la souche commerciale dans une souche naine.

Ainsi progressivement, L.P. Cochez a constitué des souches naines dans son stock de souches commerciales en préparation, procédant à l'élimination de toutes celles qui n'offraient guère d'intérêt.

D.P. — Comment a-t-il su que le processus de sélection était arrivé à son terme ?

P.D.C. — Quand nous parlions entre nous des poules qui étaient soumises à ces opérations de sélection, nous les désignions en leur réservant le qualificatif de naines. Comment a-t-on fait pour déterminer qu'on était arrivé au stade de la compétitivité commerciale ? Nous produisions au Magneraud et chez un sélectionneur privé que nous connaissions bien, des poussins de chair issus de cette poule naine dw croisée avec un coq normal Dw-Dw, avec l'espoir que la descendance obtenue aurait un grand intérêt sur le marché. Pratiquement, nous avons comparé les poussins obtenus par le croisement d'un coq normal et d'une poule naine à des poussins de souche connue. Il faut rappeler qu'à l'époque, 50 g de poids moyen (à 8 semaines) de retard dans la croissance par rapport à une souche commerciale était considéré, au plan économique, comme rédhibitoire. Avec le temps, nous nous sommes aperçus que les performances des produits que nous obtenions, allaient en s'améliorant. Nous étions alors très en relation avec des groupes intégrés, des abattoirs commerciaux comme Duquesne-Purina, Sanders, Provimi. Quand les représentants de ces firmes venaient au Magneraud pour visiter nos élevages, il nous fallait remettre nos fiches à jour pour éviter de nous tromper. S'il s'agissait d'une poule blanche, on arrivait à savoir à peu près bien de quoi il s'agissait, mais quand nous nous trouvions en face de poules rousses, nous pouvions faire des confusions dans le nom des souches. En réalité, nous montrions à nos visiteurs ce que nous voulions bien leur montrer ! Dans la mesure du possible, on évitait de les emmener dans les bâtiments où se trouvaient nos poules naines, sans pour autant chercher à les cacher. Cochez partait, en effet, du principe selon lequel, pour garder un secret, il fallait soit faire usage d'un coffre fort, au risque d'inciter les curieux à voir ce qu'il contenait, ou au contraire banaliser l'importance de son contenu. L'idée commerciale de la poule naine restait un secret, sans que les souches correspondantes fussent soustraites systématiquement au regard (13). Le mot d'ordre était le suivant : "*C'était des souches que Cochez conservait, bien qu'elles fussent sans grand intérêt commercial !*"

D.P. — Comment avez-vous fait pour savoir si les produits nouveaux que vous aviez obtenus seraient compétitifs ?

P.D.C. — Si nous étions arrivés à être assez compétitifs avec les Américains en matière de poules pondeuses, nous avions sur eux des retards très importants, en matière de poulets de chair, résultat du croise-

ment d'un mâle performant (Cornish) avec des poules normales. A partir d'œufs à couvrir, nous avons réussi toutefois à produire des poussins de chair, que nous avons placés chez des aviculteurs, pour les mettre dans des conditions dites "commerciales". Soucieux d'apprécier leur qualité génétique par rapport aux souches américaines, nous les avons poussés à entreprendre des tests comparatifs pour déterminer les gains qui étaient obtenus à chaque génération : *"Voici une nouvelle souche de chair que nous avons en préparation. Pourriez-vous prendre quelques spécimens en expérimentation et nous dire ce que vous en pensez !"* Le contrat que nous passions avec eux était le suivant : s'ils estimaient que les poussins placés chez eux étaient conformes à ce qu'ils avaient l'habitude de recevoir, ils s'engageaient à les payer. Dans le cas contraire, nous consentions à ne pas les leur facturer. Bien sûr, il arrivait au début que les gens qui avaient acheté des poussins 80 centimes ne veuillent en payer que la moitié. Mais en écoutant ce que les gens nous disaient, sans savoir que les poussins que nous placions chez eux étaient issus d'une souche naine, nous avons pu nous faire une idée de l'intérêt qu'ils pouvaient réellement présenter. Pendant deux ans, nous avons eu du mal toutefois à effectuer des placements chez les éleveurs et ne pas attirer l'attention des sélectionneurs étrangers concurrents pour permettre à l'INRA de garder son avance et de ménager, le moment venu, l'effet de surprise.

Il se trouve que M. Vecchio qui était notre sélectionneur partenaire, à Antibes, pour cette activité là avait de très bonnes relations avec le groupe Duquesne-Purina auquel il fournissait beaucoup de poussins. Ayant fourni plusieurs lots consécutifs, il avait dû rembourser ce qui lui avait été payé. Nous avons attendu une génération de plus et avons recommencé. L'année suivante, Vecchio a remplacé des poussins chez Duquesne-Purina, aux mêmes conditions : Si son client n'en était pas satisfait, il acceptait de n'être payé qu'au moment où il les abattait. Le jour de l'abattage des différents lots est arrivé. Pendant un temps, nous n'avons pas eu d'écho. Ayant appelé les techniciens de Duquesne-Purina avec lesquels nous étions en rapport, nous leur avons demandé incidemment ce qu'ils pensaient de la souche qu'ils avaient reçue. Persuadés qu'il s'agissait d'issues de souches commerciales, dites compétitives, et ne se doutant pas qu'il s'agissait d'issues de poules naines, ils nous ont répondu qu'ils n'avaient constaté aucune différence avec ce que nous avions pu leur livrer précédemment. Mais cette nouvelle nous a beaucoup réjoui ! L'intérêt de la poule naine était, en effet, que, mangeant moins, elle fournissait des poussins 30 % moins cher à produire qu'un poussin ordinaire (14). A partir de ce jour, les expérimentations ont été développées pour effectuer des comparaisons plus fines entre les souches naines et lourdes et se lancer plus rapidement dans la phase de commercialisation.

Parallèlement à ce travail de mise au point, nous avons pris contact, en 1967, avec le service juridique de l'INRA. Je connaissais bien Chantal Boucher avec qui j'avais réalisé tous les contrats du SNAA. Nous sentions bien que nous avions mis au point quelque chose de différent de ce qu'avaient fait jusque là les Américains. Pour faire breveter notre découverte, nous avons pris contact avec un cabinet qui s'occupait des brevets de l'INRA. Mais la chose n'a pas été facile. Le cabinet nous a fait savoir que breveter des animaux n'était, sans doute, pas très courant mais que des mesures de protection en ce domaine étaient parfaitement envisageables. Après bien des itérations, un texte de brevet a pu être mis au point et présenté à l'INPI (Institut national de la protection industrielle) (15). A dire vrai, nous ne souhaitions pas sortir le produit trop vite, préférant attendre qu'il soit jugé vraiment compétitif au niveau commercial. Mais l'INPI a accepté le brevet que nous lui avons soumis.

D.P. — Comment la découverte de la poule Vedette a-t-elle été portée à la connaissance du public ?

P.D.C. — Une fois le brevet déposé, nous avons parlé de cette question avec R. Février qui était, à cette époque, inspecteur général et qui était au courant, par Ridet, du travail que nous effectuions au Magneraud. Nous lui avons demandé s'il était d'accord pour que nous organisions une rencontre avec quelques journalistes de la presse avicole. Mais il nous a répondu qu'il n'était pas question de se limiter à l'invitation de ces seuls journalistes et qu'il fallait prévoir une conférence de presse pour faire connaître à un public plus large les succès qui avaient été obtenus. Il en a parlé à Bertrand-Roger Lévy qui connaissait personnellement une multitude de journalistes. Le problème était de savoir comment arriver financièrement à inviter autant de monde. La SELAF qui était dans le coup et qui avait participé à la mise au point de la souche nouvelle a accepté, à ma demande, d'aider au

lancement de l'opération. La date du 24 Avril 1968 ayant été fixée pour une conférence de presse, nous avons tiré des notices explicatives sur notre ronéo donnant aux journalistes invités à se rendre au Magneraud, toutes les précisions qui leur seraient utiles sur la nouvelle découverte. Les journalistes de la presse écrite, sommairement avertis, devaient se retrouver la veille, à 18 h 30, à la gare d'Austerlitz. Une place leur avait été réservée dans un wagon spécial du train. Tous souhaitaient évidemment savoir à l'avance ce que l'on se proposait de leur montrer pour pouvoir en parler dans leur journal, si possible avant les autres. Mais nous avons réussi à garder le secret. R. Février avait demandé à faire le voyage dans un compartiment à part pour ne pas être assailli par les demandes et pouvoir lire en paix un roman policier. Je me suis retrouvé seul, du même coup, à "corniquer" le groupe des journalistes et à les emmener au wagon-restaurant. Ayant passé la nuit dans un hôtel de Niort, il a fallu les emmener de là à la station du Magneraud. Dans le car où il se trouvaient enfermés, nous leur avons distribué des documents exposant les travaux de sélection qui y avaient été effectués (16). A leur arrivée, les journalistes ont été conduits dans une grande salle où R. Février a pu leur faire part de la découverte qui y avait été faite et répondre à toutes leurs questions. J'ai conservé des photos de cet événement.

Seul, un journaliste qui travaillait à l'Express (journal qui ne sortait qu'en fin de semaine) et qui n'avait pu se rendre au Magneraud, avait été mis dans la confidence, sous réserve qu'il ne fasse pas état avant les autres des éléments d'information que nous lui avons communiqués pour "pondre" un article.

Bertrand-Roger Lévy, qui était resté à Paris, s'était occupé dans le même temps de diffuser l'information à l'Agence France-Presse, si bien que les journalistes qui étaient venus au Magneraud et avaient visité dans la journée toutes les installations ont entendu dans la soirée, avant même de repartir, des communiqués de France-Inter, Europe, annonçant : "*L'INRA a mis au point une nouvelle découverte : une poule naine qui mange 30 % de moins que les autres !*" Ce n'était pas grave pour eux, car ils avaient les éléments qui leur étaient nécessaires pour écrire leurs articles à paraître le lendemain. Contacté sur place par une agence américaine, j'ai pu le soir même lui fournir, à Paris, les informations qu'elle réclamait et qu'elle a pu diffuser dans le reste du monde (notamment au USA, au Canada et au Japon).

Les articles parus les jours suivants dans la presse ont repris l'essentiel des informations que nous avons données aux journalistes. Ils faisaient valoir les intérêts multiples de la découverte : la poule naine qui avait été mise au point avait des descendants qui ne différaient guère des autres poulets. Mais elle ne mangeait que 120 g de nourriture par jour alors que les autres poules en consommaient 160 g par jour. Comme elle était de taille plus petite que les autres, au lieu d'en mettre 5 000 dans un poulailler, il était possible, par ailleurs, d'en mettre 7 500, ce qui réduisait d'autant les coûts de construction et d'entretien des bâtiments. A ces facteurs d'économie s'en ajoutait un dernier : alors que dans les autres races, il fallait compter un coq pour 10 poules, il suffisait, pour la souche naine d'un coq pour 15 poules (17). En s'ajoutant les uns aux autres, les avantages économiques apportés par la poule naine étaient finalement assez considérables.

L'article de F. de Virieu dans le Monde, dont le titre avait été "Cocorico", était toutefois plus sarcastique. Il laissait entendre, en effet, que les Hollandais qui commercialisaient déjà la souche Hybro, étaient depuis longtemps sur la même piste et étaient tout prêts d'aboutir, ce que l'histoire s'est chargée toutefois de démentir.

La conférence de presse qui s'est tenue au Magneraud, à l'occasion de la découverte de la poule "Vedette-INRA JV 15 (18)" a été la première du genre organisée par l'INRA. Elle a été un succès mais il s'en est fallu de peu qu'elle passe inaperçue, ayant eu lieu quinze jours avant que n'éclatent les premières échauffourées du mois de Mai 1968 (19).

D.P. — L.P. Cochez avait-il assisté aussi à la conférence de presse ?

P.D.C. — Oui, mais il n'aimait pas beaucoup la publicité. Il ne se considérait pas du tout comme une vedette et avait horreur qu'on le photographie.

D.P. — Les grandes firmes qui faisaient de l'aviculture ont-elles été informées de la découverte par la presse ou se trouvaient-elles déjà au courant ? Comment ont-elles réagi ?

P.D.C. — Quinze jours auparavant, nous avons reçu tous les ingénieurs et vétérinaires de Sanders. Comme nous étions prêts à la commercialisation, Cochez leur avait montré les poules et leur avait annoncé : *“Nous avons une souche expérimentale qui va être prochainement commercialisée. Nous serions heureux si vous pouviez la prendre dans vos élevages expérimentaux pour la tester”*. Les agents de Sanders savaient qu’il s’agissait d’une nouvelle souche (elle n’avait pas encore reçu de nom), à la différence de ceux de Purina qui l’ignoraient. Ils se sont déclarés intéressés par ces poussins de chair, mais dans les limites seulement de leurs programmes de travail.

Le lendemain de la conférence de la presse, les agents de Sanders nous ont rappelé toutefois pour procéder aussitôt à l’expérimentation. Nous leur avons expliqué pourtant de quoi il s’agissait mais ils n’ont commencé vraiment à bouger qu’à partir du moment où ils ont lu dans les journaux, les performances qui avaient été annoncées.

Les éleveurs français à qui nous désirions vendre ces poules ont accepté, au début, de nous prendre un lot ou deux dans leurs achats normaux. Les acheteurs étrangers se sont montrés, en revanche, beaucoup plus empressés : un éleveur espagnol qui nous avait demandé des informations, a passé aussitôt une grosse commande. L’ambassade de France au Japon et le Ministère de l’agriculture canadien nous ont envoyé également des demandes d’information.

Les sélectionneurs privés qui faisaient partie du SNAA étaient ravis de voir que l’INRA allait pouvoir enfin damer le pion à leurs concurrents français qui diffusaient des souches américaines. Il n’y a eu aucune fuite parce que, s’ils avaient été mis au courant, aucun d’entre eux ne savait exactement quand la souche pourrait être commercialisée. Le plus intéressé par l’opération était Vecchio qui était résolu, plus encore que nous mêmes, à garder le secret.

D.P. — Comment la souche a-t-elle été exploitée par l’INRA au niveau commercial ?

P.D.C. — En France, les éleveurs sont restés longtemps assez prudents. Ceux qui n’étaient pas de nos clients ne se sont pas précipités; ceux qui avaient l’habitude de nous acheter des produits sont restés sur leur réserve. Les relations avec l’étranger se sont, par contre, beaucoup développées. L’ambassade française au Japon nous a fait part de l’intérêt très grand qu’il y aurait à envoyer quelqu’un sur place pour répondre aux demandes d’information des éleveurs nippons. L.P. Cochez m’a demandé d’y aller, bien que le voyage fût une dépense fort coûteuse, prise en charge par la SELAF. Mais il avait une vision planétaire de la sélection des volailles et suivait de près les progrès qui étaient réalisés en ce domaine par les Américains (20), les Anglais et les Hollandais.

Arrivé sur place en Décembre 1968, j’ai pu entrer en relation avec les responsables des “trading companies”, de grosses firmes touchant à tout (lait, beurre, autos, etc.). Je m’étais fait faire des cartes de visite en japonais et avais emporté de la documentation traduite en anglais. J’ai vu arriver les unes à la suite des autres une trentaine de personnes qui après m’avoir salué, se sont regroupées au fond de la salle, se levant à l’arrivée du PDG. J’ai fait des exposés devant ces assemblées et ce rituel s’est renouvelé pendant trois semaines. Les Japonais étaient intéressés apparemment par notre souche de poulets de chair, n’ayant alors qu’une seule source d’approvisionnement, les États-Unis. Mais c’étaient des fins commerciaux et je suis reparti bredouille, sans avoir pu obtenir de leur part de commandes. Ils trouvaient, en effet, que notre poule dont le prix avait été majoré pour couvrir nos frais de sélection, était trop chère à l’achat. J’avais beau leur faire observer que le coût d’élevage allait être sensiblement réduit (21), ils sont restés insensibles à tous les arguments inverses que j’essayais de développer.

Je leur avais proposé de tester des lots expérimentaux, sans engagement de leur part. 15 jours après mon retour, les compagnies japonaises se sont réveillées, réclamant alors l’exclusivité. Mais nous avons tenu bon et n’avons pas voulu accéder à leur demande. A la fin de l’année 1969, j’ai pu envoyer à Tokyo le fils F. Vecchio, qui sortait de l’école vétérinaire, faire son service militaire dans la Coopération et suivre au conseil commercial de l’Ambassade de France ce qu’il advenait des lots expérimentaux que nous avions placés. Pour les payer moins cher, les acheteurs qui en réclamaient, se déclaraient, en effet, volontiers insatisfaits. Vérification faite, il est apparu que les résultats obtenus par les éleveurs nippons étaient bien ceux que nous avions annoncés, ce qui a accru notre crédibilité auprès d’eux. Nous avons pu par la suite signer avec l’un d’eux un contrat d’un million de dollars : il acquérait l’exclusivité en s’engageant à commander chaque année un nombre croissant

d'animaux. J'ai préparé en France et fait traduire en anglais tous les textes nécessaires à la signature du contrat. Comme nous avons été la première station de l'INRA à posséder un télex, les négociations ont été conclues très rapidement, en raison du décalage horaire. Un cocktail a été organisé, avec l'aide de la SELAF, pour célébrer l'événement, F. Vecchio se chargeant à l'Ambassade du Japon de transmettre l'information aux agences de presse américaines. Reprise aussitôt dans les journaux, celle-ci a déclenché des vagues de commandes françaises, les éleveurs nationaux sortant de leur réserve et se mettant à imiter les Japonais.

Je suis allé de même au Québec qui manifestait aussi un grand intérêt pour la souche INRA et dont le gouvernement avait subventionné la mise en place d'élevages de démonstration. J'ai pu y envoyer également deux coopérants, pendant deux années de suite.

J'ai tenté de faire les mêmes opérations de démarchage au Mexique, mais celles-ci, malgré l'envoi d'autres coopérants, n'ont pas donné les résultats espérés.

D.P. — Quels effets cet essor de la demande a-t-il eu sur les activités du Magneraud ?

P.D.C. — Il a procuré une plus grande aisance à la sélection avicole française. Il a permis de participer à des expositions à l'étranger dans laquelle elle ne pouvait se rendre jusque là. Au Magneraud, l'accroissement des commandes a apporté un peu d'oxygène au niveau financier. L'argent qui venait de la vente des poules Vedette (destinées à produire des poulets de chair) ne tombait pas, en effet, dans l'escarcelle commune, mais il était partagé contractuellement entre le Centre qui était responsable de la sélection de la souche naine parentale (la J. 11) et Vecchio, le sélectionneur privé qui assurait la sélection de l'autre souche (la V. 55) et avait en charge toute la production commerciale (22). Quand on vendait une poule 9 fr., l'INRA et Vecchio touchaient chacun 40 %, les 20 % restants étant versés à la sélection avicole française (SELAF) pour la rembourser des frais de commercialisation et de démarchage qu'elle avait engagés.

Les rentrées d'argent ont permis au domaine du Magneraud de se développer de 1970 à 1976, d'investir et de recruter de nouveaux personnels.

D.P. — Durant la période 1968-1975, vous vous êtes occupé ainsi de rechercher en France et à l'étranger (Japon mais aussi Espagne, Portugal, Canada et États-Unis) de nouveaux débouchés pour la poule Vedette. A côté de ce travail de prospection commerciale, vous avez assuré, par ailleurs, le suivi des livraisons. Le succès semblait acquis si l'on en juge par la progression des ventes tant en France qu'à l'étranger (23). Comment se fait-il que les responsables de l'INRA aient pris la décision de transférer à d'autres partenaires les activités avicoles du Magneraud ?

P.D.C. — Les demandes françaises et étrangères affluaient de partout. Mais pour les satisfaire, il fallait développer la production, c'est à dire investir dans la construction de nouveaux poulailers. Le Centre et l'élevage de Vecchio travaillaient, en effet, à guichets fermés, exigeant souvent des délais de livraison fort longs pour satisfaire les clients. Cochez avait demandé pour cette raison des crédits substantiels à l'INRA. Mais celui-ci n'avait pas les moyens de suivre. Beaucoup de personnes estimaient, par ailleurs, qu'il n'avait pas mission de se lancer dans des activités commerciales.

Soucieux de chercher d'autres partenaires, J. Poly a négocié avec notre principal concurrent qui était alors la firme Studler. Le Ministère rêvait de fusionner ces deux groupes concurrents. Mais la firme Studler qui avait une forte assise commerciale, a imposé un contrat que nous avons considéré comme assez léonin. Aussi avons-nous fait tous nos efforts pour le faire capoter avec l'approbation de beaucoup de sélectionneurs français.

Les discussions, qui ont eu lieu à cette époque, se sont assez mal passées entre L.P. Cochez et J. Poly. Le Ministère de l'Agriculture, le Crédit agricole qui étaient intéressés par l'exploitation de cette première française et recherchaient un autre partenaire, ont pris contact avec l'Institut Mérieux. dont les prétentions lui apparaissaient plus équitables. En 1976, un contrat a pu être conclu entre les deux parties. Mérieux souhaitait acquérir le site du Magneraud. Aux yeux du personnel, il apparaissait un partenaire sérieux et solide. Mais a surgi une complication : quand H. Ferru avait négocié, en 1958, le rachat de ce domaine et des souches, pour donner une garantie au Crédit Agricole

sur les emprunts qu'il avait contractés, il avait consenti à ce que les coopérateurs restent propriétaires du domaine du Magneraud et signent un bail emphytéotique de 50 ans, avec un loyer de 1 F par an. Le domaine du Magneraud n'appartenait donc pas à l'INRA. Or, Mérieux voulait être maître partout et estimait qu'il y avait déjà trop de laboratoires. Claude Calet qui avait été désigné à l'INRA pour participer aux négociations semblait bien décidé à faire peu de cas du personnel INRA qui avait travaillé jusqu'ici sur le domaine. Comme le climat social s'alourdissait sur place, Mérieux a suggéré, pour en finir, de racheter les souches et de monter un autre élevage, au sein d'une de ses filiales, l'ISA (Institut de sélection animale). Il a négocié avec la Direction de l'INRA un contrat de travail à façon, pendant 3 ans, pour poursuivre les activités qui avaient commencé et construire de nouveaux bâtiments. Les souches et le travail de sélection sont partis dès lors un peu en sifflet, les redevances payées par Mérieux en échange d'un travail à façon restant heureusement au Magneraud pour financer sa reconversion (24).

L'institut Mérieux a proposé à un certain nombre de gens de venir travailler chez eux. Les 12 cadres qui existaient alors (Cochez, Jacques Mallard, Mlle Bourdiol, Mlle Poisson, Michel Kieffer, mon épouse et moi ainsi que quelques chefs d'élevage) ont été invités à visiter ses installations à Lyon (avion spécial à partir de La Rochelle et tapis rouge pour les futurs cadres !). Nous avons mis au point un questionnaire qui témoignait de nos inquiétudes sur notre statut et notre avenir. Mais nous n'avons obtenu de nos interlocuteurs que des réponses très évasives, sans engagement précis de leur part.

D.P. — Quelles sont finalement les personnes qui ont donné suite à ces propositions ?

P.D.C. — Il n'y en a eu que deux qui ont accepté les propositions de Mérieux et ont obtenu une mise en disponibilité, tout en restant sur place pour effectuer les travaux, les poules restant là : Cochez qui était en fin de carrière et M. Kieffer. Ce dernier est resté 3 ans chez Mérieux et payé par lui. Mais quand il a fallu qu'il parte du Magneraud, il a demandé sa réintégration à l'INRA. Personnellement, je n'ai pas souhaité partir, Mérieux ne nous offrant que 15% de plus du salaire d'ingénieur d'étude que j'avais jusqu'alors, sans garantie de durée ni prime de délocalisation. Je connaissais bien alors toute la clientèle étrangère (25) et j'ai senti que lorsque j'aurai donné tout mon fichier d'adresse, je serai très vite remplacé par un jeune HEC.

Ayant refusé d'aller travailler chez Mérieux, j'ai continué toutefois à m'occuper pendant un temps de volailles, passant progressivement à l'ISA tous les clients que j'avais trouvés (Je leur ai présenté, notamment au Mexique, aux USA et au Canada, nos successeurs, au terme d'un voyage aérien effectué en première classe !). Mais j'ai été rapidement déçu par la façon d'aborder les problèmes commerciaux et l'inexpérience des cadres de l'ISA-Mérieux. Comme le patron de cette firme laissait souvent traîner les choses, j'ai eu le tort de m'en plaindre au PDG de Mérieux qui m'a répondu sèchement qu'il savait ce qu'il avait à faire et me remerciait de la collaboration que je lui avais jusque là apportée.

J'ai gardé toutefois de bons rapports avec des cadres de la sélection avicole française qui sont entrés par la suite chez Mérieux. Je reçois de temps à autre de leurs nouvelles : grâce aux qualités de la poule Vedette et à la force du réseau commercial qu'il a mis par la suite en place, Mérieux a réussi à éliminer, au bout de trois ou quatre ans, tous les concurrents américains que nous avions (notamment le plus important d'entre eux, Hubbard), à s'emparer de 80 % du marché français (alors qu'avant le contrat, nous n'en contrôlions au mieux que 15 %), et à être présent dans 65 pays.

Parallèlement à la poule vedette commerciale lourde, Cochez s'était toujours intéressé aux labels. Nous produisions alors des souches ayant une croissance moins rapide que les souches commerciales. Toutes proportions gardées, les poulets industriels (qui étaient tués au bout de 6 à 7 semaines) étaient au veau ce que les poulets de labels (tués au bout de 12 semaines) étaient au bœuf. Il y avait, bien sûr, entre les deux, de grandes différences du point de vue de la qualité. Mais pour produire les poulets de label, il était impossible d'utiliser des souches commerciales lourdes, qui produisaient des poulets trop gros pour la clientèle des supermarchés. Il fallait avoir recours à des souches à croissance plus lente. Cochez avait travaillé à la mise au point de telles souches, en liaison avec Perrault, un sélectionneur privé toulousain. Il avait réussi également à introduire le gène de nanisme dans une de ces souches, la JA 57 (J 11 x A 77), pour produire des poussins à des prix moins élevés. 3 ans après la poule Vedette-INRA, Mérieux a racheté, par la suite, une autre souche

naine, multipliant par 4 le chiffre d'affaires correspondant. Il détient quasiment le monopole en ce domaine, près de 90 % des poulets de label vendus aujourd'hui en France étant issus de cette souche-là.

D.P. — L.P. Cochez avait-il déjà conscience, en faisant de la sélection, que la qualité prendrait le pas à terme sur la quantité ?

P.D.C. — Oui, c'est la raison pour laquelle il soutenait les efforts des producteurs de label. C'était une sorte de visionnaire et de précurseur. On disait parfois qu'il était un peu dans les nuages, mais il avait en réalité tout à fait les pieds sur terre.

D.P. — Comment la reconversion des activités du Magneraud a-t-elle été décidée ?

P.D.C. — A l'époque de L.P. Cochez, le Centre était axé sur une seule activité, la sélection avicole. Le travail parcellisé qui était confié aux ouvriers était alors assez monotone. Il y avait des équipes qui étaient condamnées à peser des poulets tous les jours, tandis que d'autres ne faisaient que donner à manger aux poules ou restaient toute la journée dans les couvoirs. Pourtant, lorsqu'ils comparaient leur sort à celui de leurs amis et camarades dans la région, il y avait peu d'ouvriers qui se plaignaient ! La fermeture envisagée du Centre a suscité évidemment chez eux une grande inquiétude (26). Bien qu'ils ne se fussent jusque là peu syndicalisés, ils se sont tournés vers les syndicats pour leur demander de l'aide quand ils ont vu partir toutes les souches de poules dont ils s'étaient occupés, sans que d'autres activités n'aient été prévues pour les remplacer. Il a fallu que J. Poly vienne en personne, avec une dizaine de chefs de département auxquels il avait fait visiter le Centre et leur dise : *"Vous venez toujours me réclamer des moyens ! Il y a ici une centaine de personnes, des espaces et des locaux disponibles. Faites-moi des propositions intelligentes pour les utiliser au mieux !"* C'était déjà l'époque où l'on parlait de vivre et de travailler au pays. J. Poly a reçu, en privé, les représentants des syndicats, puis a assisté à une assemblée générale du personnel. Le climat était assez tendu, il y avait des affiches partout : *"Le désert ici ? Pas question !"* Très vite, Claude Hutin qui dirigeait le GEVES a compris le parti qu'il pouvait tirer du domaine du Magneraud. Il voulait, au début, tout prendre, ce qui m'apparaissait, pour ma part, assez dangereux. D'autres candidats à la reprise se sont par la suite manifestés, faisant valoir la possibilité d'y installer des porcs, des lapins et d'y développer certains aspects de la lutte biologique. J. Poly aurait souhaité créer au Magneraud un centre de multiplication in vitro, mais comme C. Martin avait tiré, à l'époque, un coup de feu dans son labo de Dijon, il n'a pas jugé bon de donner une suite à ce projet.

D.P. — Les personnes qui, comme vous, avaient eu un rôle d'encadrement ont dû se sentir un peu dépossédés par ce transfert au secteur privé de l'outil de travail qu'ils avaient contribué à construire. Quelles activités nouvelles vous ont été alors confiées ?

P.D.C. — La page étant tournée, Fernand-H. Ricard, devenu directeur du domaine, m'a demandé de prendre en charge *"l'ensemble des services administratifs et des services communs : services généraux, ateliers d'entretien, travaux informatiques et couvoir"*. Il s'agissait, en effet, d'adapter le domaine à de nouvelles activités et de reconverter les bâtiments existants pour qu'ils servent notamment à l'élevage de reproducteurs lapins et de rats. A son entrée en fonctions, Jean-Louis Vrillon a élargi encore mes responsabilités, me confiant le soin d'installer le laboratoire de lutte biologique et jouer le rôle de correspondant régional INRA sur les problèmes d'économies d'énergie (27). Mais j'ai été victime, en 1979, d'un coup fourré : Francis Rinvillle qui était le directeur adjoint de l'INRA cherchait, en effet, un secrétaire général pour s'occuper du Centre de Lusignan. Il s'est arrangé pour que j'y parte, bien qu'il se fût engagé auprès des syndicats à laisser tout le personnel au Magneraud et que j'eus en charge ici, après le départ de Jacques Mallard, la gestion courante de l'informatique. J'ai refusé toutefois de partir. Comme ma femme avait opté pour la lutte biologique, je l'ai suivie dans cette voie découvrant de nouveaux aspects de la recherche, tout en continuant à

m'occuper des travaux sur le Centre (28). A la suite d'un différends provoqué par l'accrochage de ma voiture personnelle, j'ai renoncé également à m'occuper des problèmes d'hygiène et de sécurité dont j'avais été chargé. Ayant été recalé à un concours où j'avais fait état de ce que j'avais réalisé dans le domaine des constructions, je me suis rendu compte, en effet, que ces activités n'étaient guère prises en compte et qu'ayant deux casquettes, j'étais considéré comme un ingénieur marginal. J'en ai tiré les conséquences, laissant désormais à d'autres le soin de s'en occuper.

Les travaux que j'ai entrepris dans le domaine de la lutte biologique m'ont conduit à avoir de bons rapports avec mes collègues. Comme aucun d'eux n'était alors compétent en ce domaine, je me suis formé comme eux aux techniques nouvelles que cette activité nouvelle réclamait. Comme nous l'avaient conseillé nos tuteurs scientifiques, nous avons organisé le laboratoire en 3 zones distinctes : l'élevage d'insectes sains, l'élevage contaminé par virus, la culture de champignons. Compte tenu de mon expérience, je me suis chargé d'établir une barrière sanitaire stricte pour isoler l'élevage d'insectes sains (sas de passage du matériel, changement de blouses et lavage des mains du personnel) et d'étudier de près le réglage de chambres conditionnées.

J'avais été chargé notamment de mettre au point la multiplication des virus entomo-pathogènes. Les chercheurs avaient mis en évidence, en effet, des substances naturelles qui détruisaient les insectes. Mais, comme le faisait remarquer un de mes collègues, on parlait souvent à l'INRA de lutte biologique, mais on en voyait rarement les résultats : la difficulté était, en effet, de pouvoir multiplier des particules vivantes à des coûts inférieurs à ceux de l'industrie chimique. Les méthodes manuelles que j'ai expérimentées étaient, au départ, peu compétitives. J'ai entrepris de mécaniser les opérations en mettant au point une chaîne automatique qui fonctionne encore. A cet effet, j'ai adapté un système de barquettes d'élevage qu'avait conçu Fleury-Michon pour emballer des saucisses et utilisé des vibreurs. Une firme industrielle a repris depuis le procédé.

D.P. — Le domaine du Magneraud a été marqué longtemps par la personnalité et le charisme de L.P. Cochez. Qu'est-il devenu après la reconversion du domaine du Magneraud ?

P.D.C. — Il a continué son travail de sélection au Magneraud pour le compte de l'ISA, de 1976 à Novembre 1979. Puis il a pris sa retraite dans les Landes. Il est décédé le 18 Septembre 1988, à la suite d'un infarctus.

Des chercheurs comme Cochez ? Il y en aurait davantage à l'INRA que cela ne serait pas un mal. L'INRA a besoin, bien sûr, de scientifiques de haut niveau, mais il lui faut aussi des personnes qui assurent le relais et s'occupent de l'intendance. Probablement est-ce aujourd'hui ce qui lui manque le plus. C'est bien de vouloir acquérir le prestige d'un grand organisme scientifique, mais il importe de ne pas se couper pour autant des réalités. Or les chercheurs "pointus" font aujourd'hui une bien plus belle carrière que ceux qui gardent les bottes dans les champs. Je regrette pour ma part que l'INRA n'utilise pas mieux toutes les ressources humaines qui se trouvent aujourd'hui à sa disposition. La multiplication végétative est devenue aujourd'hui une pratique courante, mais l'INRA n'a pas recueilli, à mon sens, la part qui aurait dû lui revenir en cette matière. Il s'est fait "piquer" beaucoup de choses par des gens qui se targuent d'avoir instauré de bons échanges avec l'industrie, ce qui est quand même un peu dommage pour lui !

D.P. — Quel bilan tirez-vous finalement de votre carrière ?

P.D.C. — Il reste quelque peu mitigé. Autodidacte, j'ai pu faire dans ma carrière des choses passionnantes. Mais quand je considère le temps que j'ai passé à "me défoncer" et le travail de collègues "qui ne se sont pas beaucoup foulés", j'estime proportionnellement avoir été peu récompensé. Les ingénieurs qui sont restés au Magneraud ont eu, pour la plupart, leur carrière retardée. Obligés de se reconverter, ils ont eu des difficultés, en effet, à faire reconnaître leur compétences par les nouveaux chefs de département. Peu d'entre eux ont eu droit à des avancements ou des changements de catégorie. Je n'ai été promu au grade d'ingénieur de recherche qu'à la fin de ma toute dernière année. A l'INRA, l'avancement tient un peu de la loterie. Tant que la mode a été à la recherche finalisée, j'ai eu mes chances. Mais quand les recherches fines et pointues ont pris le pas sur les autres, je n'y ai

plus eu droit. Mon expérience de plus de 30 ans à l'INRA m'a montré qu'il s'agissait d'un mouvement de balancier !

Tout le monde parle aujourd'hui de la mobilité thématique. Mais cela ne vaut rien pour le déroulement de la carrière. C'est un fait que quand un agent change d'activités, il change aussi de supérieurs hiérarchiques qui refusent de prendre en compte ce qu'il a fait précédemment. Attendant qu'il ait fait ses preuves dans son nouveau métier, ceux-ci peuvent lui faire perdre facilement les avancements qu'il aurait pu, à juste droit, escompter.

Notes

- (1) Il s'agit d'une poule aux œufs roux.
- (2) L'INRA a accepté cet arrangement provisoire pour aider au développement de l'élevage de sélection.
- (3) Encore en vie, il serait susceptible d'apporter beaucoup de renseignements sur l'état du domaine du Magneraud, à cette époque, et les expériences qui y ont été par la suite réalisées.
- (4) Au début, elle s'appelait simplement "La solidarité"!
- (5) Les poulaillers pedigree étaient des poulaillers dans lesquels on mettait des familles (un coq avec 10 poules), de façon à pouvoir connaître précisément, les origines des descendants.
- (6) Comme Mlle Bourdiol et Mlle Poisson, je suis devenu salarié de la coopérative. L.P. Cochez était, par contre, rétribué par l'INRA.
- (7) L'INRA l'a acheté à bon compte, le 1er Août 1958, en épongeant le passif de la coopérative et en remboursant le Crédit agricole des fonds qu'il avait engagés antérieurement dans l'opération.
- (8) Il agréait notamment les producteurs qui acceptaient de procéder à des prises de sang systématiques pour lutter contre le développement de la pullorose.
- (9) Cette race d'origine anglaise avait été introduite en France et adaptée à ses conditions de production
- (10) Rares étaient alors les firmes américaines qui avaient monté directement des succursales en France.
- (11) Il en était de même des importateurs, diffuseurs de produits américains, qui ne recevaient qu'un seul sexe de façon à empêcher qu'un tiers ne s'approprie la souche. Les poussins étaient sexés à la naissance (les organes sexuels étaient sortis par l'anus pour déterminer s'il s'agissait d'un mâle ou d'une femelle). Le sexage réclamait une grande dextérité manuelle et une très bonne acuité visuelle. Les sexeurs japonais qui avaient acquis en ce domaine une haute réputation (le sexage qui était garanti ailleurs à 98 % était réalisé à 99, 5 %), étaient formés, en petit nombre, dans des écoles spécialisées qui coûtaient très cher (compte tenu des frais élevés d'entraînement et aux pertes économiques qui pouvaient résulter d'un mauvais sexage !). L'INRA ne pouvait recruter directement de sexeur japonais, étant tenu de passer à chaque fois par des concessionnaires.
Dès qu'il y a eu des souches de chair intéressantes, on a éliminé systématiquement les mâles des souches de poules pondeuses dont la croissance n'était pas jugée assez rapide.
- (12) Dans les années soixante, la France était divisée en deux pour le poulet de chair : il y avait les souches à pattes jaunes (et à chair jaune) et les souches à pattes blanches. Le midi de la France était spécialisé dans la production de poulets jaunes (qui laissaient à penser qu'ils avaient été nourris au maïs, ce qui n'était pas toujours le cas). La moitié Nord de la France préférait se tourner, par contre, vers les blanches, qui se distinguaient bien des souches de ponte qui étaient toutes à pattes jaunes. Il a fallu entretenir au Magneraud, pour répondre à ces spécificités du marché des souches à pattes blanches et à pattes jaunes. Cette distinction a aujourd'hui disparu, les poulets de chair étant tous devenus depuis à chair jaune.
Un animal à pattes blanches pouvait être hétérozygote (c'est à dire avoir ce caractère à l'état récessif). Pour s'assurer qu'on avait affaire à un homozygote, il fallait le croiser avec un autre animal à pattes jaunes. Si toute la descendance était à pattes blanches, ce caractère pouvait alors être considéré comme dominant. Mais ce test était assez coûteux à faire parce qu'il fallait élever des poulets pendant 3 mois.
Il y eu des problèmes avec certaines souches comme la Rhode Island qui étaient rouges mais qui, quand on les plumait mal, faisaient apparaître des sicots noirs.
- (13) Je connaissais, pour ma part, les principaux concurrents hollandais qui diffusaient la souche de chair Hybro. Un mois avant l'organisation de la conférence de presse, nous les avons reçus au Magneraud mais leur avons montré simplement le standard normal. Nous étions passés, en voiture, le long du bâtiment où étaient élevées en plein air les poules Vedette, mais sans y prêter outre mesure attention.
- (14) Nous avions procédé un peu comme un vendeur d'auto qui aurait demandé à ses clients de lui indiquer ce qu'ils pensaient de ses performances et qui aurait eu la surprise d'apprendre que le modèle qu'il leur avait vendu consommait 30 % de moins d'huile ou de carburant.
- (15) Pour la première fois était déposé un brevet, s'appliquant à des travaux de génétique concernant des espèces animales.
- (16) J'avais rédigé des articles de presse selon les consignes que m'avaient données par B. R. Lévy (un texte court, moyen et plus long). Dans le compte rendu de la première conférence de presse, j'ai retrouvé souvent dans les articles des journalistes les trois quarts des données que je leur avais communiquées.
- (17) C'est ce dernier argument qui a été le plus repris par la grande presse, puis par la presse locale ou spécialisée : "*les coqs préfèrent les petites aux grandes !*" On a découvert plus tard pourquoi : Quand un coq s'accouple, il s'appuie sur les poules avec ses ergots, les déchirant parfois et provoquant beaucoup de pertes. En réduisant le nombre de coqs, cet inconvénient se réduisait, sans diminution sensible de la fécondation.

- (18) Issue du croisement de la J. 11 avec la V. 55. Le nom de la poule est-il venu de la publicité faite autour des machines à laver ? Il semble que Cochez l'ait choisi en songeant à Vecchio, l'un de nos partenaires commerciaux, dont l'élevage s'appelait Vedetta. Comme il avait supporté avec l'INRA beaucoup de frais pour la mise au point de cette poule, elle a eu droit au nom de Vedette-INRA.
- (19) Certains de nos concurrents nous ont avoué par la suite : "Heureusement qu'il y a eu les événements de mai 1968, parce qu'on commençait à en avoir assez de votre poule vedette qui accaparait toute l'attention !"
- (20) Les firmes américaines, qui étaient de l'ordre d'une trentaine, au début des années soixante, se sont concentrées, à la suite de fusions ou d'absorptions. Par le biais de leurs diffuseurs, elles contrôlaient l'essentiel du marché mondial.
- (21) Le poussin ordinaire se vendait alors en France 80 centimes, alors que le poussin de chair, issu de la poule Vedette-INRA, coûtait 15 centimes de moins à produire. Au lieu de vendre 6 fr. pièce la poule mère (productrice en moyenne de 100 poussins), nous vendions celle que nous avons mise au point 9 fr. pièce. La poule vedette permettant aux éleveurs de gagner 15 fr., il nous apparaissait normal, en effet, de demander aux éleveurs 3 fr. de plus pour pouvoir l'utiliser, d'accord sur ce point avec les sélectionneurs privés et les vendeurs de la SELAF.
- (22) La poule Vedette-INRA JV 15 résultait du croisement d'un coq J. 11 élevé au Magneraud avec une poule V. 55, élevée par Vecchio. Le croisement avait lieu dans l'élevage de Vecchio. Ce sélectionneur avait investi déjà de fortes sommes dans son élevage et souhaitait limiter là sa prise de risques.
Le Centre du Magneraud comportait à cette époque 150. 000 têtes de volaille, de tous âges.
- (23) Tableau des ventes reproductrices Vedette-INRA
- | Année | France | Export | Total |
|-------|---------|---------|-----------|
| 1968 | 130 125 | 13 600 | 143 725 |
| 1971 | 304 590 | 243 740 | 548 330 |
| 1973 | 649 880 | 263 850 | 913 730 |
| 1975 | 823 825 | 259 825 | 1 083 650 |
- (24) L'opération a rapporté quand même à l'INRA près de 10 millions de nouveaux francs : L'exécution du contrat à façon qui réclamait la mobilisation de près d'une centaine de personnes a rapporté, quant à elle, près de 3 à 4 millions. La cession des souches proprement dite (de 1 à 3 million) s'est accompagnée, par la suite, d'un contrat de redevances sur les ventes futures. Mérieux, qui ne pensait pas obtenir un résultat aussi magnifique sur la poule Vedette, avait accepté de laisser à l'INRA 5% des recettes pour le premier million de poules vendues, 10 % pour le deuxième million et 15% au delà. Les ventes ont dépassé, en réalité, les 5 millions de poules vendues, mais Mérieux est revenu plus tard sur ses engagements.
- (25) J'ai été le premier français à introduire des souches par le biais de l'USDA. Ce contrat avec les Américains intéressait évidemment beaucoup Mérieux qui voulait s'implanter sur les marchés étrangers.
- (26) Fort inquiets sur leur avenir, avant l'arrivée des porcs chinois sur le Centre et l'installation du GEVES, les agents avaient refusé de charger les camions venus emporter les souches, ce qui avaient entraîné alors la fureur de Mérieux et de J. Poly.
- (27) C'est dans le cadre de ces fonctions que j'ai été conduit à étudier et à réaliser l'installation de plusieurs pompes à chaleur air-air et air-eau et à m'intéresser à la pose de panneaux solaires et à des installations de méthanisation, à partir des fumiers de porcs et de lapins.
- (28) Je me suis occupé notamment de l'aménagement d'un bâtiment sophistiqué, à air en surpression, destiné à faire un élevage axé-nique de volaille pour étudier des phénomènes d'histocompatibilité.

Curriculum vitae sommaire

- 1950 : chef d'élevage à l'Élevage Avicole Estival à Gaillac.
- 1951 : chef d'élevage à l'Élevage Avicole CEDAS-CHAMBENOIT à Pont l'abbé d'Arnoult.
- 1951-1957 : Directeur et Chef du service génétique du Centre d'Élevage Coopératif Avicole de la poule de Marans à Dompierre-s/Mer.
- 1er Août 1958 : Recruté par l'INRA, au titre de "chef des services techniques et commerciaux du Domaine expérimental avicole du Magneraud, avec le statut "d'ouvrier agricole assimilé à ingénieur par référence à l'indice brut 576"
- 1959 : passage au régime général.
- 1967 : Recrutement en catégorie ACT 3 A (9ème échelon).
- 1985 : Passage au 11ème et dernier échelon de la catégorie ACT 3A.
- 1887 : Ingénieur d'étude IE 2ème classe.
- 1991 : Ingénieur de recherche IR 2ème classe
- 1991 : départ à la retraite.