



P O R T R A I T

Christopher Quéméner, pêcheur de civelles
et palangrier (Le Croisic)

Qui ose, gagne !

C'était la devise du commando du grand-père, le fils l'a appliquée toute sa vie et le petit-fils perpétue la tradition en faisant construire un bateau innovant, du moins pour la façade atlantique... Le jeune palangrier immatriculé au Croisic, toujours en quête d'améliorations, n'hésite pas à expérimenter et à sortir du cadre traditionnel pour moderniser le métier. Rencontre.

Son prochain bateau s'appellera le « Kiosga », comprenez le « Qui ose, gagne ! » « C'est un clin d'œil à mon grand-père et à mon père mais c'est aussi ma manière d'aborder mon métier, précise Christopher Quéméner, alias Chris. C'est bien de reprendre ce qui marche ici depuis de nombreuses années mais cela ne doit pas nous empêcher d'innover et de nous inspirer de ce qui se fait ailleurs ». Il ne s'est d'ailleurs pas fait prier... L'année dernière, Chris recherche un nouveau bateau, il passe des heures chez les constructeurs, discute avec les collè-

« C'est bien de reprendre ce qui marche ici depuis de nombreuses années mais cela ne doit pas nous empêcher d'innover... »

gues et explore le Web en quête d'informations. Il veut profiter de cette occasion pour concevoir un bateau sur-mesure, un 9,60 m qui corresponde parfaitement à ses besoins (palangre et pèscatourisme) et soit le plus économe possible sur le long terme. Il fait finalement confiance au chantier Rider Marine de Quimperlé et au motoriste Port Deun Marine de Saint-Philibert.

« Au hasard de ma navigation sur Internet, j'ai découvert que dans le Sud de la France et en Grande-Bretagne, la plupart des petits bateaux sont équipés de moteurs hors bord, explique le patron du Kiosga. J'ai alors suivi cette piste et fait quelques études de faisabilité. Je me suis finalement aperçu que le « hors bord » c'était beaucoup plus simple et facile d'accès pour l'entretien et les réparations.



En compagnie de son père, Christopher Quéméner inspecte son nouveau bateau.



La stabilité du Kiosga a été pensée pour la pêche et le pèscatourisme.

Si je décide de changer un moteur, par exemple, c'est quatre heures tout compris et pas d'immobilisation. En plus, le prix abordable de ces moteurs me permet d'en avoir un troisième de rechange. En tout, ce choix m'a fait économiser entre 100 et 150 000 € par rapport à un bateau traditionnel... » Cerise sur le gâteau, ces deux moteurs à essence de 73 kw de la gamme Sea Pro, parfaitement adaptés à un usage professionnel, consomment moins !

Chris entend bien réduire ses charges fixes au maximum sur le long terme. Il apporte un soin particulier à la gestion de son affaire car il sait que c'est une des clés de la rentabilité. Dans la pêche comme ailleurs. Presque une évidence pour celui que ne se destinait pourtant pas à vivre de la mer.

« A l'origine, je ne devais pas faire la pêche, explique-t-il. J'ai fait un bac professionnel « traitement des eaux » et j'ai commencé à bosser dans la géothermie. Mais j'ai eu du mal avec l'am-

biance entreprise, notamment avec la hiérarchie et certains chefs qui ne savent pas se remettre en question... J'ai quand même tenu deux ans jusqu'à ce que mon père me dise qu'il voulait arrêter la pêche et vendre son bateau. »

« Si je décide de changer un moteur, par exemple, c'est quatre heures tout compris et pas d'immobilisation. »

L'appel de la mer sera le plus fort ! Chris devient matelot sur le bateau de papa et oublie assez vite les mauvais souvenirs de l'adolescence quand il fallait prendre la mer au lieu d'aller en fête. Il apprend le métier, devient associé puis patron.

C'est alors qu'il prend pleinement conscience de l'importance de la gestion. « Contrairement aux générations précédentes, on ne peut plus se

contenter de pêcher. Nous devons agir comme de véritables chefs d'entreprise en maîtrisant nos coûts, en gérant la ressource de manière durable et en valorisant au mieux nos prises, insiste le patron. Aujourd'hui, nous savons par exemple que nous devons gérer nos captures en fonction des saisons et des quotas et qu'il est aussi important de jouer sur les prix ! »

Cette approche du métier lui permet, non seulement d'être rentable, mais aussi d'avoir une vie de famille ! Deux arguments qui pourraient bien plaire à la nouvelle génération qui a tendance à penser le métier trop dur. « Il faut le dire aux jeunes, c'est important la qualité de vie... Bien sûr que la pêche impose des contraintes, notamment la météo qui nous dicte le rythme de nos marées, mais c'est aussi un métier qui offre pas mal de libertés. En plus, nous sommes dans une période charnière où les anciens ne sont pas encore partis en retraite et ne demandent qu'à former la relève. » Avis aux amateurs...