



# PORTRAIT

Cédric Batogé, coquillier à Saint-Quay-Portrieux (Côtes-d'Armor)

## Une nouvelle aventure

*Depuis cet été Cédric Batogé, sa femme et son matelot se sont installés à Saint-Quay-Portrieux pour travailler la coquille ainsi que les produits issus du chalut. L'équipage mise sa réussite sur la complémentarité des métiers et sur un modèle commercial un peu atypique. Ils ont notamment fait le choix de vendre par eux-mêmes une partie des produits de leur pêche...*

**E**n ce début décembre, l'atmosphère est carrément plombée. Le ciel bas, la plupart des bateaux à quais, le grain menace... Abrisés dans le hall de la criée, les pêcheurs rongent leur frein en discutant avec les collègues. Pas de coquilles ce matin. Cédric Batogé a pointé comme tous les autres pour bénéficier du report de pêche pour cause de mauvais temps. " Certains sont quand même sortis ce matin, les plus gros de la flottille peuvent plus facilement travailler avec le mauvais temps, mais avec un chalutier comme le mien ce n'est vraiment pas prudent " remarque Cédric. Il accepte de nous parler de son

métier mais on voit bien qu'il pense déjà à la journée de pêche de lendemain. Pêcheur depuis 1997, Cédric Batogé est rompu à l'exercice. La coquille, le pélagique, il connaît. Aujourd'hui, il s'installe à Saint-Quay-Portrieux aux commandes d'un nouveau bateau (qui a trente ans !) et d'une nouvelle équipe toute " fraîche ". Son matelot et Corinne, sa femme, qui débute à peine sa formation de matelot décrochée via un contrat professionnel. " Comme ça je pourrais aider Cédric à faire mar-

**"...sur l'année, cela peut vraiment faire la différence !"**

cher la boutique, explique-t-elle. Et surtout venir en renfort en cas de besoin ou remplacer le matelot. Ce qui compte c'est que nous perdions le moins de jours de pêche possible et puis, c'est une nouvelle aventure. Cela va vraiment me changer de mon ancien travail de conductrice de cars... " Les changements sont également nombreux pour l'ensemble de l'équipage et notamment sur le " modèle d'affaires ". Cédric a décidé de modifier les règles du jeu en vendant lui-même une partie de sa production pour bénéficier d'un prix plus favorable. Pour y parvenir, il privilégie la vente directe. C'est un peu plus compliqué que la vente en criée car cela exige de nombreux déplacements, d'investir dans un camion, de mobiliser au moins une personne pour les livraisons

et de faire des journées souvent plus longues... " Mais en vendant nos coquilles à la criée du Croisic, par exemple, nous avons réussi à dégager une marge supplémentaire d'1,50€ par kilo, confie Cédric. Ce n'est pas rien tout de même et, sur l'année, cela peut vraiment faire la différence ! " Autre point primordial pour la bonne marche des affaires : l'organisation à bord. " Pour la coquille on a intérêt à être très bien organisés. D'abord, parce que la fenêtre de pêche à la coquille n'est ouverte que pendant 45 minutes ; il faut donc être très efficace. Mais aussi parce que c'est un métier dangereux, insiste Cédric Batogé devant son matelot. Je regarde toujours ce qu'il fait, même en manoeuvrant. On a vite fait de se faire prendre les mains ou les pieds... ". Pour éviter tout accident, il n'hésite pas à pousser des coups de gueule ou à retarder une sortie. Pas question pour autant de se la jouer en solo. Il existe une complicité évidente dans l'équipage. " Sur le port, c'est la même chose on s'entraide entre pêcheurs . Il arrive même qu'un marin embarque sur un autre bateau quand un collègue a un empêchement. Ce qui compte, c'est quand même de pouvoir pêcher... ". Principalement focalisé sur son métier, Cédric reconnaît certains abus du passé mais reste très sceptique quant aux chances de réussite des nouvelles réglementations européennes. Rien d'autre à ajouter, il faut préparer la journée de demain...

