

SERGE MALVEAU

## De la Guinée à Paris, confidences d'un guide atypique

C'est au sein de son espace vente de matériel de pêche, sur sa propriété dans le Val-de-Marne, que le guide de pêche Serge Malveau nous a reçu afin de nous parler de son activité atypique oscillant entre l'Afrique et la métropole. Un moment d'échange instructif où le cinquantenaire se livre sur ses choix, son organisation et ses difficultés, tout autant que sur l'évolution du milieu.

**T**on activité de guidage s'alterne entre la Guinée Conakry et la France. Comment en es-tu arrivé là ?

Comme tout le monde, j'ai commencé avec la pêche au coup, puis le carnassier et j'ai eu envie de voir ce qui se passe dans d'autres pays pour découvrir la pêche exo. J'avoue que le sport m'a bien aidé (Serge est ancien sportif de haut niveau ndlr.) à vadrouiller un peu partout avec une canne à la main : Afrique, Asie, Amérique... Puis un jour, j'ai découvert la Guinée Conakry par le biais d'une ONG ; j'ai eu le beguin et m'y suis installé pour y faire du guidage. Aujourd'hui, je propose des séjours sur les îles Caorès pour lesquelles j'ai beaucoup d'affection. Toutefois je continue d'exercer cette activité en métropole où se trouvent mes racines. Mon port d'attache reste donc la France.

*S'installer en Guinée pour faire du guidage ne doit pas être si simple, peux-tu nous résumer les grandes étapes de l'aventure ?*

À mes débuts, j'ai eu assez peur d'investir en Afrique, malgré mon attirance pour la zone. Mais je me suis lancé et j'avoue avoir eu pas mal de difficultés à créer mon produit là-bas. Guider est une chose, mais créer une offre clef en main en est une autre. Avec le temps et les coups durs, j'ai réussi tant bien que mal à m'adapter, à ménager la chèvre et le chou et, tout doucement, je suis allé vers l'investissement dans des locaux après plus de dix ans de location. J'ai d'abord acheté un terrain, puis j'ai



**“Je ne peux être présent qu'à un ou deux séjours par mois en Guinée. Le reste du temps il faut que je sois en France pour préparer tout l'administratif (visa, logistique, etc.)”**



Texte : Benoît Simon  
Photos : Luc Bodis

entrepris la construction de bâtiments pour accueillir mes clients. Cela a été une étape majeure dans le développement de mon activité. Ceci permet désormais d'attaquer sereinement dès la fin de saison pluvieuse (la Guinée reçoit quatre à cinq mètres d'eau par an dont le gros pendant l'été) et de terminer huit mois plus tard. Pour donner un exemple, cette année j'ouvrirai donc le camp fin septembre. Je ne peux malheureusement pas rester toute la saison sur place, et me cantonne à un séjour par mois entre une et deux semaines.

J'ai besoin de temps pour faire ma démarche commerciale, pour faire les visas, préparer les clients au séjour, car je m'occupe de tout l'administratif pour le client.

*Comment as-tu organisé la vie sur place ?*

J'ai sept chambres qui se destinent à la clientèle. On se fixe un maximum de six pêcheurs qui peuvent venir avec leurs femmes s'ils le souhaitent, ce qui fait un total de douze personnes au maximum sur le camp. À côté, j'ai deux bateaux et des pirogues traditionnelles. C'est très bien pour pêcher, ça tient bien la mer, c'est facile à amener sur l'eau et surtout c'est très solide, donc sécurisant. En plus elles ne demandent que peu d'entretien contrairement aux unités en polyester. Cela me permet de diminuer mes coûts et ainsi de pouvoir proposer à ma clientèle des tarifs plus attractifs. Bien sûr, rien de cela ne serait possible sans une équipe sur place

sur qui je peux compter. Celle-ci se compose d'un directeur qui s'occupe de l'approvisionnement, deux cuisinières, d'une femme de chambre et de quatre marins. Cette organisation sur le terrain en amont permet au client de venir les mains dans les poches. Je prête du petit matériel, mais loue les cannes et moulinets à raison de dix euros par jour. Cet argent est destiné à changer les tresses, leurres, etc. afin que les pêcheurs aient toujours du matériel tip top, et surtout pour qu'il n'y ait pas de mauvaise surprise sur un gros poisson.

**En parlant de matériel, il y a quelque chose d'étonnant, c'est ton magasin dans lequel nous nous trouvons, bien fourni et bien ciblé. Au-delà du complément économique au guidage, qu'apporte-t-il ?**

J'essaie, à travers ce magasin, d'apporter des réponses adéquates aux destinations que l'on dessert tout en se tenant au goût du jour avec les nouveautés. Ce matériel est choisi pour proposer au client le meilleur rapport qualité-prix. Je vais faire un peu de peine à certaines marques, mais il n'est pas utile d'avoir du haut de gamme pour pêcher en exo. Plus précisément, il ne faut pas que ce soit un frein pour le pratiquant. J'ai remarqué que souvent les gens ont peur de l'exo à cause du matériel, et les magazines ont quelque part une responsabilité quand on lit qu'il faut un Stella ou un Saltiga. Aujourd'hui, les technologies ont considérablement évolué et le milieu devient très intéressant. Outre l'aspect commercial, j'ai voulu cette boutique comme un lieu d'échange entre passionnés, et grâce à elle j'ai amené pas mal de gens vers l'exo.

**Ce magasin n'a pas de vitrine et se trouve sur le terrain de ta résidence. Mais alors comment fait-on pour venir ici, et qui y vient ?**

Principalement des habitués. Ce sont souvent des clients mais également des gens qui m'ont trouvé dans les pages jaunes, par le bouche-à-oreille ou sur mon site Web. Toutes les visites de pêcheurs se font sur rendez-vous. C'est un endroit que j'ai voulu dédier à ma clientèle de guidage. Un endroit où ils auront le temps de choisir leur matériel, où ils auront le temps d'échanger pour qu'il n'y ait pas de frustration parce que le vendeur est

pressé. Ils peuvent ainsi parler de leurs projets, leurs problèmes de pêche. Quand ils viennent ici, ils restent généralement une bonne heure. J'essaie de faire de mon mieux pour guider également commercialement, mais il arrive que je ne sache pas répondre à leurs attentes. À ce moment-là, j'appelle des contacts qui ont le bagage. Le réseau est donc très important pour cette seconde activité.

**Ta stratégie de vente est aux antipodes de la tendance actuelle...**

J'assume, je suis quelqu'un d'atypique. Je ne suis pas honteux de ces choix dans le sens où aujourd'hui on dématérialise tout. Tout est mis sur Internet. C'est très informel, et je trouve épouvantable de faire ses achats sur le Web. C'est quand même mieux d'avoir quelqu'un en face de soi. J'aurai pu faire un hangar ici avec des ordinateurs et des étagères pour vendre des produits en ligne mais ça ne m'intéresse pas et puis ce n'est pas mon boulot. Mon job c'est de rencontrer des gens et les amener vers des solutions pêche. Je suis un peu vieille France, je m'en excuse mais les choses informelles me sortent par les yeux en ce moment !

**On comprend bien la vision que tu as des relations humaines mais qu'en est-il de la pêche ?**

La pêche c'est pas un fil, une bête : la pêche c'est un tout. Surtout les voyages exo. On est ailleurs, isolés, dans un milieu qui peut être hostile. L'effet est donc exacerbé car les gens deviennent eux-mêmes, on déconne beaucoup, on se charrie. On est entre copains en fait. On s'aperçoit du vrai caractère des gens en voyage. Si c'est juste pour prendre du poisson, ça ne servira pas à grand chose de venir avec moi. Ça ne m'intéresse pas de guider des champions du monde. Partager, échanger et faire quelques belles prises si Neptune le veut bien. Voilà mon crédo. Bien sûr, j'apprends aussi beaucoup de mes clients.

**As-tu des projets d'agrandissement de ton activité pour le futur ?**

C'est envisageable mais seulement sous certaines conditions. Si quelqu'un s'associe à moi, oui, mais tout seul je ne me sens pas. Je préfère faire les choses bien. À vouloir trop ramasser, on finit

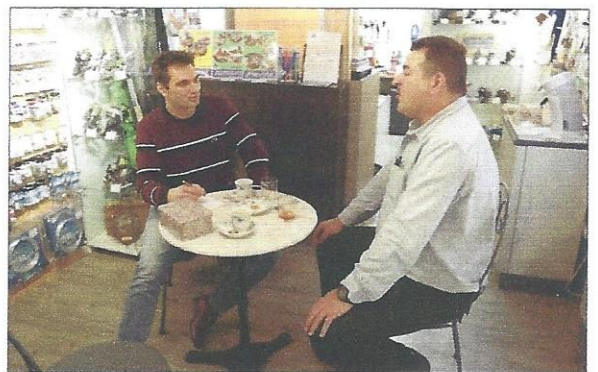
**“Cette ère des choses informelles me sort par les yeux. Je trouve désagréable de faire ses achats sur le net. Certes, mes clients sont peu nombreux, en revanche mes relations avec eux sont authentiques et enrichissantes.”**

par se ramasser...

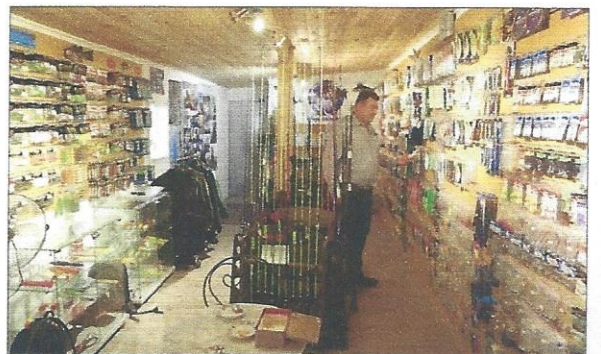
**Un petit coup de gueule à faire passer ?**

Notre milieu halieutique ne cesse de se détériorer. Comme dans toute l'Afrique de l'ouest on remarque une baisse de fréquentation piscicole en Guinée Conakry. Il y a un énorme travail à faire dans ce sens, car au-delà de notre activité ces populations sont dépendantes du poisson. Il faudrait créer de l'emploi autour de ces problématiques. J'aimerais aussi en profiter pour alerter les futurs guides. Leur dire que c'est vraiment un métier de service et qu'il est donc nécessaire d'avoir une bonne expérience humaine. Que c'est très dur d'en vivre. Je dirais que guide de pêche c'est certainement plus de contraintes que de plaisir... ■

**Plus d'infos sur Serge Malveau : [www.lescaores.com](http://www.lescaores.com)**



À l'instar de ses clients, nous sommes accueillis dans la convivialité.



Son magasin est bien fourni et propose un éventail de produits en lien avec son activité. Parmi eux, de nombreuses nouveautés.