

PIERRE-BÉNITE PÊCHE



Le "luthier" des cannes à pêche

■ Dessinateur industriel de métier, Hervé Charpenel travaille avec minutie et un savoir-faire rare. Sur son site internet ou lors de salons, il propose à la vente une multitude de cannes, pour correspondre aux besoins de son client. Photo Jean-Paul MASSONNAT

Hervé Charpenel est l'un des derniers fabricants de cannes à pêche en France. Alors que la saison ouvre ce week-end, il nous explique son travail d'orfèvre.

Vous êtes l'un des rares fabricants de canne à pêche...

« Plus exactement, je suis créateur de canne au lancer et à la mouche. Mais je ne suis pas un simple assembleur : je fais mes poignets au tour, mes porte-moulinet, etc. Je travaille le liège, un peu toutes les essences de bois : le bois de cerf, la corne de vache ou de zèbre. Et parfois la pierre comme l'ambre. »

Comment en êtes-vous arrivé là ?

« Je suis pêcheur depuis l'âge de 4 ans. Il y a vingt ans, la mode du kit pour monter soi-même sa canne a fait fureur. Je me suis aperçu que beaucoup n'y parvenaient pas, donc j'ai un peu aidé autour de moi. J'en ai aussi fait plusieurs pour moi car j'en avais assez des cannes venues d'Asie, qui ne tenaient pas un an. Il y a quatre ans, j'en suis lancé. J'ai fait 21 cannes la première année et maintenant, j'en monte environ une par semaine. Au total, j'en ai créé environ 300, qui sont toutes numérotées et possèdent leur fiche. »

En quoi consiste votre travail, précie-

sément ?

« Je pars d'un blank, c'est l'âme de la canne, une tige conique en fibre de carbone que je fais fabriquer en Chine ou en Italie par celui qui fabrique des pièces de précision pour les voitures de course ou de luxe. Je le peins ou le vernis, voire les deux, ou le laisse "nature". Ensuite, je monte les anneaux qui guident le fil, le porte-moulinet puis la poignée. C'est sur ces deux pièces que je travaille la décoration, qui est un travail d'orfèvre. »

Quelle est la différence entre vos cannes et celles, plus standard, que l'on peut trouver dans le commerce ?

« Je fais une canne que l'on pourra transmettre à son fils. Je veux fidéliser celui qui me fait confiance. Je travaille beaucoup sur la légèreté mais en respectant un bon compromis entre la souplesse et la solidité. Chez moi, on peut tout choisir : on travaille la longueur, la puissance et la souplesse. Le client choisit sa canne. Selon la qualité et le travail de finition, elle peut coûter de 225 à plus de 3 000 €. Il m'est arrivé de passer plus de 300 heures sur une canne. Je préfère qu'un client revienne pour s'offrir une autre canne que parce qu'il a cassé la précédente. D'ailleurs, 30 % d'entre eux sont devenus des amis. »

« Chez moi, on peut tout choisir : on travaille la longueur, la puissance et la souplesse. Le client choisit sa canne. Selon la qualité et le travail de finition, elle peut coûter de 225 à plus de 3 000 € »

Hervé Charpenel

Pensez-vous continuer ?

« J'ai eu 50 ans le 6 mars et je désire maintenant vivre de ma passion. Je vais aussi pêcher et mes trois lieux préférés sont le Jura, le Vaucluse et les Hautes-Alpes, et je vais parfois en Espagne. J'aime conseiller ou travailler sur du matériel et des pratiques que je connais. Je me suis mis aussi à la réparation et la restauration de cannes à lancer, car il n'y a plus personne sur ce créneau. J'avais acheté un grand stock de pièces de la marque Mitchell (type truite) et je propose de les entretenir ou de les réparer. Cette superbe mécanique, si on change les pièces d'usure, peut durer plus de 50 ans. »

Vous faites du "cousu main"...

« Oui, voyez cette canne en bambou que je restaure : elle a 110 ans. C'est un cadeau d'un grand-père à son petit-fils. Je vends aussi ce qui est difficile à trouver : des hameçons, du fil, des cuillères

et quelques équipements. »

Envisagez-vous d'ouvrir un magasin ?

« Non, plutôt à m'agrandir. J'ai mis au point plusieurs systèmes de vente. Je fais quatre à cinq prestigieux salons par an. J'ai un site, je suis présent sur YouTube et Facebook. »

Quels conseils donneriez-vous pour l'ouverture de la pêche ?

« Trouvez une rivière qui ne soit pas trop en cru. Comme il fait froid, mettez un gros leurre. Et ne pêchez pas en courant. »

Et un conseil pour le matériel ?

« Prenez en soins, mais surtout ne suivez pas les modes et le marketing. N'achetez pas une canne pour les autres mais pour vous faire plaisir. »

PRATIQUE Hervé Charpenel, créateur de cannes. Site et boutique en ligne :

www.salmonidesevenements.fr

Tél. 06.70.31.36.44.