

Callac

Une page d'histoire se tourne au Comptoir de Campagne

Trois questions à...

Pierre Cazoulat,
propriétaire
du Comptoir de Campagne.

La quincaillerie Cazoulat, devenue le Comptoir de Campagne, est une véritable institution qui a traversé le XX^e siècle. Comment l'établissement s'est-il forgé sa renommée, bien au-delà de Callac ?

Le magasin a été créé au tout début des années 1920, par Eugène Simon. C'était une sorte de drugstore, de bazar, dans lequel on trouvait à peu près tout, excepté des produits alimentaires. Guillaume Cazoulat, mon grand-père, a commencé à y travailler à l'âge de 14 ans, comme employé.

Après guerre, il a racheté des parts de l'établissement, puis a poursuivi avec succès le développement du commerce, très florissant à l'époque. La quincaillerie Cazoulat a connu son âge d'or dans les années 1950, en forgeant sa réputation sur les marchés : elle comptait alors douze employés et possédait une flotte de camions qui, après avoir fait le plein de marchandises à Paris, sillonnait une partie de la Bretagne.



L'âge d'or de la quincaillerie Cazoulat, illustré ici par Guillaume, son fondateur, devant sa flotte de camions dans les années 1950.

Comment la quincaillerie est-elle devenue le Comptoir de Campagne ?

Mon grand-père a tenu son magasin jusqu'à l'âge de 82 ans, mais l'activité s'était considérablement réduite, en raison de l'apparition des coopératives et des grandes surfaces dans les années 1970. En 1997, j'ai pris sa succession en donnant une nouvelle orientation au magasin, mais avec le souhait de conserver son authenticité et de maintenir sa réputation de qualité. C'est ainsi qu'est né le Comptoir de Campagne avec ses articles de

déco, ses meubles et ses ustensiles ménagers au parfum d'antan. J'y ai ajouté un rayon chasse, pêche et archerie qui représente actuellement 20 % de l'activité du magasin.

Dans les semaines qui viennent, le Comptoir de Campagne va connaître un nouveau tournant. Lequel et pour quelles raisons ?

La reprise du commerce de mon grand-père avait été avant tout un choix du cœur, mais les contraintes économiques m'imposent une nouvelle orientation. L'activité actuelle



Pour continuer à faire vivre l'ancienne quincaillerie de son grand-père, Pierre Cazoulat va devoir donner une nouvelle orientation au Comptoir de Campagne.

n'est pas viable économiquement. Dès mercredi et durant deux mois, je vais ainsi procéder à la liquidation de toute la partie déco, pour ne conserver à terme que les rayons chasse, pêche et archerie, ainsi qu'une petite partie arts ménagers. C'est un regret, mais si je veux continuer à faire vivre l'esprit de la quincaillerie Cazoulat, je dois m'astreindre à ce choix.