

Un mareyeur d'Oléron met son poisson en ligne

Les Pêcheries de La Cotinière ont osé se lancer dans la vente en ligne de ce produit périssable qu'est le poisson

ROCHEFORT
De notre correspondante régionale

Il est frais mon poisson, même si vous l'avez pêché d'un clic de souris! Convaincre la clientèle n'est pas le moindre des défis que relèvent Olivier et Delphine Dupuy en lançant le site Internet monpoisson.fr. «*Nous plaçons nos clients face à une nouveauté mais l'idée vient d'eux en fin de compte: de ces vacanciers qui se plaignent de ne pas retrouver chez eux le même poisson que sur nos étals*», rapporte Delphine.

Depuis quatre générations, la fa-

mille de son époux Olivier travaille le poisson de La Cotinière. Ce port de l'île d'Oléron est réputé pour la fraîcheur de sa pêche artisanale côtière. Les bateaux ne sortent qu'à la journée ou pour de courtes marées de 24 à 48 heures. «*Tous les types de pêche sont représentés ici, fileyeurs, caseyeurs, ligneurs... Cela nous as-*

«C'est aussi pour n'offrir que des emplois pérennes que j'ai imaginé monpoisson.fr.»

sure un grand choix d'espèces. Mais nous achetons aussi dans d'autres criées. Nous sommes davantage poissonniers que mareyeurs. Nous faisons un peu de demi-gros mais surtout de la vente directe sur des marchés. Nous avons neuf points de vente sur l'île et le continent.» Instal-

lées sur les quais du port oléronais, les Pêcheries de La Cotinière réalisent un chiffre d'affaires annuel de 5 millions d'euros et emploient 30 salariés à l'année, que renforcent 25 saisonniers en été. «*Je préférerais n'offrir que des emplois pérennes et c'est un peu pour ça que j'ai imaginé monpoisson.fr.*»

Olivier Dupuy est le premier en France à se lancer dans la vente en ligne de ce produit périssable qu'est le poisson. Il lui a fallu un an de travail pour élaborer le processus garantissant à sa clientèle internaute fraîcheur et qualité. «*Nous avons fait beaucoup de tests sur le maintien de la chaîne du froid. Nous avons investi dans diverses machines, par exemple pour obtenir cette glace à moins 30 degrés qui accompagne dans nos colis les produits frais emballés en barquettes hermétiques.*»

Le site est actualisé chaque jour en fonction des arrivages en criée.

Le prix de la daurade, du bar ou des langoustines est majoré d'un euro par rapport à celui des étals des Pêcheries de La Cotinière. «*Même en intégrant le coût du transport (9,90 € le colis) nous sommes concurrentiels par rapport à certains poissonniers détaillants.*» Mais l'objectif d'Olivier Dupuy n'est pas tant de rivaliser avec ses collègues que de répondre à une demande non satisfaite dans beaucoup de bourgades françaises qui ne disposent plus de poissonneries.

En ligne depuis le début de l'année, le site a déjà pêché quelques habitués. La vingtaine de commandes hebdomadaires ne suffit pas encore à couvrir l'investissement. «*Toute innovation comporte sa part de risque, mais nous y croyons fermement!*» Monpoisson.fr a en tout cas généré un premier emploi à plein-temps, aux Pêcheries de la Cotinière.

AGNÈS MARRONCLE