

commande sur internet (monpoisson.fr), peche par les bateaux de La Cotinière, prépare par un mareyeur de l'île d'Oléron. Et livré dans les 48 heures.

Reportage

Les côtiers ont la cote

Un mercredi matin. Le port de La Cotinière, côté est de l'île d'Oléron, est noir et froid. Cinq heures. Les petits bateaux côtiers et les chalutiers de 17-20 m aux marées plus longues déchargent (photo) les caisses de soles, de bars de ligne, de maigres, de lottes ou de gros lieus jaunes. Direction la criée. Et le défilé devant les gradins d'acheteurs.

Olivier Dupuy, 35 ans, le jeune patron des Pêcheries de La Cotinière, est l'un de ces mareyeurs. Il alimente ses sept marchés de l'île en saison, celui de Niort, sa poissonnerie de Pau (mais oui !), son étal estival installé au sein de son atelier et les commandes de ses clients Internet, passées ce mercredi jusqu'à 11 h 30.

À leur disposition, une vingtaine de poissons, un peu plus de filets, des coquillages, des crustacés (cuits ou pas), etc. La devise de la vieille maison de 1920 ? Fraîcheur et tradition de la mer. Alors, il faut assurer.



On leur pompe l'air



Mercredi, un peu après 8 h. Samuel prépare les commandes Internet (photo), à quelques mètres des quais et de la criée. Les poissons sont tous éviscérés. Au choix, laissés entiers ou filetés, étêtés, équeutés ou écailles grattées. Comme chez le poissonnier. Samuel remplit des barquettes, pèse, recouvre d'un film tout en faisant le vide d'air. Pour éviter les coulures, que le produit ne bouge et ne soit abîmé. Pas de conservateurs.

Les cartons sont tapissés d'une enveloppe protectrice et isolante que l'on gonfle. Des petites poches de glace « maison » gardent au frais poissons, coquillages et crustacés. La facture éditée, les colis, de 4 à 6 kg en moyenne, parfois jusqu'à 12, sont entreposés au froid. Ils quittent La Cotinière le lendemain matin - le jeudi dans notre exemple - dans des véhicules de messagerie non réfrigérés. Avec une garantie fraîcheur de 48 heures de voyage.

Dans le sillage de la famille

Olivier Dupuy a pris le sillage de son arrière-grand-mère, de son grand-père (il « chinait » la sardine dans les villages) et de sa mère. Aujourd'hui, les poissonniers se raréfient, la grande distribution se multiplie, les affaires sont difficiles. Les Pêcheries de La Cotinière fournissent collecti-

Fidèles du bar

Vendredi matin, quelque part en région parisienne, en Dordogne ou dans l'est de la France. Le client reçoit sa commande. C'est plus cher qu'en grande surface, bien sûr. « Mais c'est du top », insiste le commercial Stéphane Puig-Y-Mestre, 34 ans.

Les prix sont « parisiens » : 36 € le kilo de lotte de La Cotinière, 34 € le bar de ligne, 22 € le blanc de seiche, 8,90 € le merlan, la semaine dernière.

Jusqu'à 100 € de facture, le forfait transport est à 9,90 €. Au-des-

sus, c'est gratuit. Des clients se regroupent pour commander, d'autres alimentent régulièrement leur congélateur. Beaucoup téléphonent. Pour un conseil, pour demander un rôti de lotte toute fraîche, adapter leur achat de bars au nombre de convives, équilibrer le menu de communion. Des fidèles en majorité, venus sur l'île en touristes l'été, avertis par le bouche à oreille ou un surf bien ciblé sur Internet. Plutôt dotés de bons revenus, le profil habituel de l'acheteur de produits frais sur le Net.

À la pêche aux clients

Quand il commande (sept jours sur sept), le client autorise un débit maximal sur sa carte bleue, car la facture dépend des arrivages et des prix de la criée. Si ça dépasse, on l'appelle. Généralement, c'est au-dessous. Il n'y a pas de surprise. *Monpoisson.fr* va à la pêche aux clients depuis novembre 2006. Après une année de tests, notamment pour valider l'expédition. Des colis ont fait le tour de la France, munis de sondes.

Le rythme des commandes est de 30 à 50 par semaine. Pour Olivier Dupuy (photo), le patron, il faudrait bien le double. Et mieux connaître les clients. Pas facile. Les Pêcheries de La Cotinière n'ont guère les moyens de s'offrir des campagnes de pub ou des études très poussées.

