



# Ô poisson

## La marée en drive, ça marche !

À Orvault, une nouvelle génération de poissonniers combine la commande sur internet et le banc traditionnel. Le concept créé par trois cousins de l'île d'Yeu tourne depuis un an. L'accès privilégié à la criée ogienne et des fournisseurs triés sur le volet sont les clés du succès. La solide dynamique familiale en amont et le bouche-à-oreille des clients font le reste.

### Ô poisson

Localisation :  
Orvault (Loire-Atlantique)  
SAS familiale, actionnaires :  
Pascal Hennequin,  
Caroline Hennequin,  
Benjamin Labadie-Hennequin  
et Maxime Le Bouffo

Effectif : 4 personnes  
Investissement : 200 000 €  
(travaux d'aménagement  
et équipement). Les locaux  
sont en location

**D**rôle d'endroit pour une rencontre. Le forum d'Orvault en périphérie nantaise est bien insolite pour y vendre du poisson. Face au village moto, Jardiland et une grosse enseigne de bricolage, un grand parking au bout duquel un panneau Ô poisson signale une... poissonnerie.

La première du genre à fonctionner en drive : « Il y a de moins en moins de poissonneries traditionnelles et le drive ne cesse de progresser. Comme il n'existait rien dans le poisson, on s'est lancés », résume Maxime Le Bouffo, la petite trentaine comme les deux autres cogérants, sa cousine Caroline Hennequin et son cousin Benjamin Labadie-Hennequin. « Avec nos compétences diverses en marketing, communication, un peu d'informatique et de pratique du poisson, on a tout mis dans un sac et l'entreprise est née voilà un an », ajoute Maxime.

Doux rêveurs ? Pas vraiment... Le projet s'est ficelé dans le temps, étude de marché à l'appui et détour à Londres pour recueillir des avis avertis. Fait important, le trio est né dans le poisson. A l'île d'Yeu, le nom d'Hennequin résonne sur les quais. La célèbre poissonnerie familiale borde le bassin de Port-Joinville et sous la criée, le père de Caroline, Pascal Hennequin a son box de mareyage attiré. Au quotidien à ses côtés, Benjamin bichonne ses associés avec la belle pêche du jour et leur signale les meilleures opportunités.

Impératif pour actualiser la newsletter expédiée aux clients en début de semaine. « La mise à jour de l'offre intervient le lundi midi avec les prix et les promotions valables jusqu'au samedi. Grâce aux contacts de mon père avec les pêcheurs et à sa connaissance du marché, on peut lisser les prix. Nos commandes se calent sur celles du web relevées chaque matin »,

## Poissonniers nouvelle vague

**1. De l'énergie à revendre.** Caroline Hennequin et Maxime le Bouffo (à droite) viennent d'embaucher Jérémy Carmassi (au centre).

La zone de chalandise d'Ô poisson est particulièrement fréquentée en fin de semaine. Les ventes en ligne et sur place se répartissent à 50-50.

**2. Derrière l'étal, l'atelier.** Le banc traditionnel est volontairement serré pour travailler en flux tendu. Pas de resserre et uniquement des espèces saisonnières. La quasi-totalité des poissons entiers vient de l'île d'Yeu, les filets viennent de Concarneau, les crustacés et coquillages de Cancale. En arrière-plan : table de découpe, zone de cuisson et chambres froides.

**3. Commandez, c'est réglé.** Les femmes actives apprécient la commande en ligne, ce qui n'empêche pas l'achat d'impulsion, comme ces crevettes de Madagascar.

**4. Ambiance bois flotté.** Un couple de retraités au sortir de la jardinerie découvre avec surprise la poissonnerie : « On ne s'attendait pas à voir du poisson ici, mais c'est très pratique et le poisson est magnifique. » Ils reviendront.



explique Caroline, en charge des achats, du marketing et des chiffres ! Si la commande du client est faite avant 10 heures, ses produits sont là le lendemain. Après 10 heures, le retrait intervient le surlendemain. Les premiers arrivages s'effectuent la nuit du lundi au mardi et s'achèvent vendredi nuit.

« L'idée de départ était de vendre en ligne avec un point de retrait sans banc marée. Mais on s'est vite rendu compte que les clients veulent voir le poisson, au moins la première fois », souligne Maxime, attaché à la production et à la communication. Simple bon sens, la fraîcheur s'achète avec les yeux. Et les entrepreneurs d'installer un banc marée dans l'atelier, visible de la boutique où un vivier s'est invité à côté des conserves artisanales. Volontairement restreint aux arrivages de saison, l'étal est celui d'une poissonnerie traditionnelle. Caroline, Maxime et leur nouveau poissonnier Jérémy présentent le poisson sous toutes les coutures : pelage, grattage, découpes en filets, darnes...

La cuisson des coquillages et des crustacés est une autre facette d'Ô poisson qui accueille ses clients du mardi au samedi. Des clients aux profils différents : certains plébiscitent la vente sur place, d'autres créent la surprise sur le web par leur âge. « Les moins de 25 ans sont absents, en revanche, des personnes de 70 ans qui apprécient le drive pour la praticité ou l'expédition à domicile lorsqu'elles sont handicapées », relève Caroline. Et pour ceux qui habitent loin, Ô poisson expédie par colis réfrigéré toute commande supérieure à 80 euros, partout en France.

Textes et photos : Bruno VAUDOUR