

Eureau SOURCES



Raynald Chameret, Responsable d'Eureau Sources à Teissières -les-Bouliès

L'eau de source à domicile

Leader Français de la vente d'eau de source en bonbonne, Eureau Sources a décidé de se diversifier en innovant pour toucher le marché du particulier.

Avec 65 % du marché national, Eureau Sources se positionne comme le leader de ce marché des bonbonnes d'eau de source en France sur le marché des entreprises et des collectivités. Un marché qui évolue désormais au gré de la fermeture de la concurrence. Alors pour redynamiser l'activité de ce secteur, Raynald Chameret et ses équipes ont décidé de lancer une réflexion depuis 2016 pour faire rentrer la bonbonne dans les foyers.

VENDRE AUX PARTICULIERS

Au sein de l'Impulseur de la CCI de Touraine est lancée une grande étude qui doit valider l'intuition de départ que le particulier pouvait être séduit par

ce produit. "Rapidement, les études marketing et de marchés nous ont conforté dans notre démarche, d'autant plus que la consommation d'eau en bonbonne a un impact fort en



terme de développement durable, en s'inscrivant dans un schéma d'économie circulaire réellement dans l'air du temps avec zéro déchet pour les emballages" se targue Raynald Chameret, qui n'oublie pas de rajouter "qu'en terme de trans-

port là aussi on livre localement donc l'impact carbone est réduit." Il ne manquait plus qu'à faire un test grandeur nature et bien évidemment ce dernier a eu lieu à Teissières. Les premières fontaines équi-

de chez nous. En résumé, tous les jours vous marchez au dessus de l'eau que nous vous proposons de boire." L'objectif désormais pour Eureau Sources est de dupliquer cette initiative sur l'ensemble des 4 sources que

«Consommer l'eau qui passe sous nos pieds.»

Raynald Chameret, Responsable Eureau Sources

pées d'une petite pompe électrique ont ainsi été commercialisées. "Les retours sont extrêmement positifs et valident sans aucun doute notre positionnement et notre concept, qui est de consommer local, des produits faits par des gens

compte l'entreprise en France, mais aussi de trouver des distributeurs locaux autour des sites pour commercialiser ces bonbonnes et enfin étudier un système de livraison à domicile. Si ça ce n'est pas un projet qui coule de sources !