

Economie

De l'eau du Cantal en bonbonnes et bientôt la maison avec Eureau Sources

• **TEISSIÈRES-LÈS-BOULIÈS**

• **ECONOMIE**

• **ENVIRONNEMENT**

• **CANTAL**

Publié le 09/02/2021 à 11h15



La société Eureau Sources, qui a repris en 1995 l'exploitation des eaux de Teissières-lès-Bouliès, veut faire entrer ses bonbonnes au domicile des Cantaliens et des Français.? © Jérémie FULLERINGER

Leader français dans le conditionnement d'eau de source en bonbonnes pour fontaine à eau réfrigérante à destination des entreprises et des collectivités, la société Eureau Sources, basée à Teissières-lès-Bouliès (Cantal), veut désormais toucher le marché des particuliers.

Naturelle, sans nitrate, ni pesticide. Au pied du volcan cantalien, la société Eureau Sources exploite et commercialise, depuis la fin des années 1990, une eau puisée à 260 mètres de profondeur, sous l'appellation « Eau du puy du soleil ».

Avec 65 % de parts de marché, le groupe, dont le siège social se trouve dans le petit village cantalien de Teissières-les-Bouliès, est le leader français dans le conditionnement d'eau de source en bonbonnes pour fontaine réfrigérante à destination des entreprises et des collectivités, grâce à ses cinq sources naturelles : Teissières-les-Bouliès, Montarcher (Loire), Saint-Hippolyte (Indre-et-Loire), Marolles (Oise) et Monteux, dans le Vaucluse.

« Au fil des années, nous avons développé notre couverture territoriale en choisissant des positions stratégiques, à l'image de Marolles, qui nous permettent d'être présents en Ile-de-France, le plus grand bassin de consommation, l'est de la France et le Nord-Pas-de-Calais »

RAYNALD CHAMERET (Directeur général d'Eureau Sources depuis 2012.)

La barre des 5 millions de bonbonnes aurait même pu être franchie en 2020, mais le Covid-19, le confinement et le télétravail ont eu pour effet de réduire la demande... D'où la nécessité d'aller chercher une nouvelle clientèle. Eureau Sources veut proposer aux particuliers de consommer l'eau qui passe sous leurs pieds.

Economie circulaire

Depuis 2016, Eureau Sources réfléchissait à pénétrer ce marché gigantesque. « Mais à l'époque, nous venions d'investir dans de nouveaux outils, il fallait amortir. L'idée était toujours dans nos têtes. Or, aujourd'hui, cela devient une priorité absolue. » Si la crise du Covid-19 bouscule les activités économiques, elle a aussi mis au jour des envies de consommation plus responsable, comme les circuits courts. Sans parler du coût environnemental lié à l'utilisation massive des bouteilles en plastique.



Raynald Chameret est le directeur général d'Eureau Sources depuis 2012.

Selon Raynald Chameret, Eureau Sources coche toutes les cases pour répondre à ces attentes et inciter les particuliers à (re)venir boire l'eau à la source :

Nous nous inscrivons en plein dans un schéma d'économie circulaire réellement dans l'air du temps. L'eau de source est un produit local, naturel et non traité, à la différence de celle qui sort de nos robinets ! Notre présence nationale nous permet d'être acteur sur les circuits courts. Nous livrons également localement. Plus on limite les kilomètres entre l'utilisateur et nos sites, plus on est vertueux d'un point de vue impact carbone. Enfin, nous sommes dans le zéro déchet : nos bonbonnes sont toutes réutilisables et réutilisées.

Les habitants peuvent venir directement chercher l'eau à l'usine

Depuis la fin de l'année dernière, les habitants de Teissières-les-Bouliès peuvent venir acheter leur bonbonne consignée – pour l'instant d'une contenance de 18,9 litres mais la société planche sur une version de 10 litres plus maniable – directement à l'usine. « Ce qui n'était pas le cas auparavant. Mais il y a une demande, cela faisait plusieurs années qu'on nous sollicitait. L'idée est de développer cette vente aux particuliers sur nos autres sites. » Avant de voir plus grand. Si le test est concluant – et les premiers retours sont positifs, selon Raynald Chameret – Eureau Sources envisage de trouver des distributeurs locaux, des magasins bio par exemple. Mais aussi de proposer de la livraison à domicile. « Si, demain, nous parvenions à toucher 30.000 foyers, à raison d'une bonbonne par semaine, on serait à 1,5 million de bonbonnes, imaginez le potentiel ! » termine le directeur général, qui vise les 50.000 foyers dans un horizon de trois ans.

Emmanuel Tremet