

Les Abatilles, les sources du succès

Les deux propriétaires de la seule source d'eau minérale girondine ont les yeux rivés sur l'export.

PAR CLAUDIA COURTOIS

Depuis sa découverte, en 1923, il en a coulé, de l'eau, sous les ponts, ou plutôt sous... la fontaine des Abatilles, la seule source d'eau minérale de Gironde. Après avoir longtemps fait le bonheur des curistes fortunés d'Arcachon, elle fait celui des amateurs de vin en devenant, pour la deuxième année consécutive, le partenaire officiel de Vinexpo, Salon international du vin à Bordeaux. Au-delà du clin d'œil – devenir un « grand cru classé de l'eau » –, ce partenariat a permis aux actuels associés, deux hommes du vin, d'approfondir leur stratégie : percer à l'export plutôt que sur le marché français, déjà saturé de concurrents bien plus costauds. Car, détail important, les exportateurs de vin sont les mêmes que ceux pour l'eau.

Le temps des débuts, des années 1920 aux années 1960, où un centre thermal dans un joli parc



Hervé Maudet (à gauche) et Jean Merlaut appliquent aux bouteilles d'Abatilles la stratégie du négoce du vin, leur cœur de métier.

En chiffres

- 45 millions de bouteilles produites par an
- 15 000 bouteilles par heure
- 10 millions de chiffre d'affaires en 2016 (+15 % par rapport à 2015)
- 35 salariés (22 en 2013)

accueillait les curistes, est révolu. La source et la société de production qui l'exploitait sont passées entre les mains de grands groupes – Vittel, Nestlé – ou de locaux. En 2013, changement de braquet : Hervé Maudet, fondateur de la société de négoce MVins (actuel actionnaire minoritaire), et Jean Merlaut (deux tiers des parts), propriétaire de crus classés et d'une importante maison de négoce de vin (groupe Taillan), rachètent cette eau faiblement minéralisée et son outil de production.

Ambitions. Ils commencent par moderniser l'usine avec un premier investissement de 2 millions d'euros, en 2014, pour augmenter la cadence de production (de 12 000 à 18 000 bouteilles par heure). En décembre 2017, ils vont injecter à nouveau 2,5 millions pour adapter la partie aval de la ligne de production, à savoir l'emballage et la palettisation. En début d'année, ils ont aussi racheté l'espace du parking à l'entrée. Il devrait servir à agrandir le site, déjà à l'étroit. Une nouvelle cadence pour

satisfaisante de nouvelles ambitions : partir à l'assaut de l'international. L'eau girondine est déjà présente dans une dizaine de pays mais, en valeur, cela ne représente que 3 % du chiffre d'affaires. « Notre objectif est de monter à 20-25 % dans trois ans », espère Hervé Maudet. Il s'explique :

« L'eau venant de France – premier pays exportateur d'eau dans le monde – est bien perçue à l'étranger. Nous pouvons également faire valoir une super qualité de produit avec une eau à zéro nitrates, un argument très important hors de France. Ensuite, la source Sainte-Anne est associée à une belle image de la région », comme le type des bouteilles Abatilles (format bordelais). Enfin, sur un plan purement économique, la gamme premium Abatilles, celle préférée des étrangers, est plus rentable que l'eau appelée Source des pins (contenant de 1,5 litre), plutôt destinée aux grandes et moyennes surfaces (GMS).

Seul souci : il faut de la patience et des moyens pour se développer à l'export. Et dans le domaine de l'eau de consommation, c'est pire car cela suppose des autorisations officielles et sanitaires, des audits et des validations. Par exemple, l'entreprise vient d'envoyer en mai ses deux premiers conteneurs à Dubai, après... un an d'audit ! « C'est un travail de fond et d'opportunités », confirme Hervé Maudet. En attendant le décollage à l'international, même si la marque girondine est une goutte d'eau sur le marché français, elle y est bien présente. Elle est même leader en Aquitaine. La GMS représente les deux tiers des ventes, la restauration, le reste. « La marque était là depuis quatre-vingt-dix ans, on l'a réveillée », s'enthousiasme le directeur. Et elle ne semble pas près de retourner dans son lit ! ■

DR



Dans les années 1920, la fontaine des Abatilles faisait le bonheur des curistes fortunés et des locaux.