

## Source des Abatilles à Arcachon : les secrets du succès d'une eau de luxe

A LA UNE / SUD OUEST ÉCO / Publié le 14/02/2018 à 10h55 par David Patsouris



▲ La Source va déposer un permis de construire pour disposer d'un nouveau lieu de stockage. ©NICOLAS TUCAT

**AVANT-PREMIÈRE** **La Source des Abatilles, rachetée en 2012, a augmenté sa production de 10 % et son chiffre d'affaires de plus de 30 % suite au repositionnement de la marque sur le segment premium**

**N**ous voici parmi les belles villas des Abatilles à Arcachon, à quelques centaines de mètres de la plage. Et c'est ici, au 157 du boulevard de la Côte d'Argent, dans ce quartier résidentiel que s'élève l'usine de la [Source des Abatilles](#).

Depuis bientôt un siècle, à 472 mètres de profondeur est puisée, ici, l'eau minérale des Abatilles. Mondialisation ou pas, l'entreprise n'est donc pas délocalisable. Et si elle a plusieurs fois changé de mains (Nestlé, etc), elle est assignée à résidence au bord du Bassin.

Et ça lui va plutôt bien. [La société a été rachetée en 2012](#) par le tandem constitué de Jean Merlaut et Hervé Maudet à l'Arcachonnais Roger Padois. Ils avaient une idée de départ : « Repositionner la marque en premium ». C'est logique : **la Source ne produira jamais 200 millions de bouteilles** et la plus-value ne se fera pas sur le volume. D'où « la montée en gamme du produit ».

## Le fameux format « bordelais »

Aujourd'hui, **la Source emploie une quarantaine de salariés, contre 22 au moment du rachat**. Elle vend 44 millions de bouteilles, contre 41 en 2012. Et le chiffre d'affaires a grimpé de 30 %, passant de 7,5 millions d'euros en 2012 à 10,5 en 2017. « Le chiffre d'affaires augmente plus vite que le volume justement en raison de cette montée en gamme, explique Hervé Maudet, le directeur général. Cette hausse n'est pas due à l'eau minérale de tous les jours mais à notre Abatilles en format bordelais. Depuis 2012, le chiffre d'affaires de cette bouteille, en verre ou en plastique, vendue plate ou gazeuse, a été multiplié par six ou sept. C'est mieux que ce qu'on avait prévu. » Les Abatilles ont noué des tas de partenariats pour en arriver là.



▲ Hervé Maudet, directeur général: " Les Aquitains se sont approprié notre marque" ©CRÉDIT  
PHOTO : DAVID PATSOURIS

Elles étaient déjà liées aux rugbymen de l'Union Bordeaux-Bègles mais s'y sont ajoutés les basketteurs des JSA de Boris Diaw, les hockeyeurs bordelais, le semi-marathon de Bordeaux, et surtout les footballeurs des Girondins de Bordeaux. « C'est un investissement important, poursuit Hervé Maudet, puisque **nous leur donnons environ 100 000 bouteilles par an.** » Mais la marque existe encore plus.

Jean Merlaut et Hervé Maudet ont aussi utilisé les réseaux du monde viticole. Le premier est en effet le principal propriétaire du célèbre cru médocain [Gruaud Larose](#). « Nous sommes donc partenaires de VinExpo, de l'union des crus classés de Bordeaux, des crus bourgeois du Médoc, etc. »

Assez rapidement, la gamme de la production de la source, conditionnée dans un format "bouteille de vin bordelaise" s'est invitée aux côtés des grands crus sur beaucoup des plus belles tables de la restauration de la région. « En fait, les Aquitains se sont approprié notre marque » résume Hervé Maudet.

## **De lourds investissements et une extension**

Reste maintenant à gérer cette croissance. En 2014, **la Source a investi 2,5 millions d'euros** pour remplacer une ligne d'embouteillage pour augmenter la production de 12 000 à 21 000 bouteilles à l'heure. **Ce printemps, elle investira à peu près la même chose pour en changer une deuxième, celle destinée au format bordelais.** « Nous passerons de 3000 à 8 à 10 000 bouteilles à l'heure. Et nos équipes, au lieu d'être en 1X8, passent en 2X8 pour soutenir la production. »

C'est que l'entreprise veut s'ouvrir au monde. « Actuellement, nous faisons **2 % de notre chiffre d'affaires à l'export. L'objectif est d'arriver à 20 ou 25 %.** C'est compliqué parce que le marché de l'eau est très normé et réglementé. »

Enfin, la Source va déposer un permis de construire pour disposer d'un nouveau lieu de stockage. « En rachetant la société, nous nous sommes vite aperçus qu'avoir de la place était très important, raconte Hervé Maudet. Quand vous sortez 300 à 400 palettes de 600 bouteilles par jour... Alors nous avons acheté le seul terrain disponible jouxtant la source. »

Et ils ont fait appel à un architecte spécialisé dans le patrimoine, histoire que ce dépôt s'intègre parfaitement parmi les villas...