



PROPOSER DE L'EAU DE DISTRIBUTION

Pour tout Horeca servant des boissons sur place et/ou à emporter

AVANTAGES POUR VOTRE ÉTABLISSEMENT

1. REDUISEZ VOTRE IMPACT SUR L'ENVIRONNEMENT ET VOS COÛTS

Proposer de l'eau de distribution à vos clients permet de réduire de façon conséquente l'impact environnemental de votre activité. D'une part, **vous réduisez vos déchets en évitant l'usage de bouteilles en plastique ou en verre** (consigné ou non), d'autre part, vous réduisez significativement la pollution liée au transport de l'eau et de son contenant. L'or bleu quant à lui est toujours acheminé jusqu'à votre établissement par le réseau de distribution Vivaqua. **Le Belge consommant en moyenne 127 l d'eau en bouteille par an¹**, l'eau de distribution dans votre établissement aura un impact positif conséquent.

L'eau de distribution coûte entre 200 et 300 fois moins chère que l'eau en bouteille, ce qui vous permettra de réduire vos coûts d'achat de l'eau. De plus, **vous économisez les frais de transport** et vous pouvez **optimiser l'espace de stockage** en évitant d'entreposer des bouteilles d'eau en réserve et dans les frigos.

2. AMELIOREZ VOTRE IMAGE ET FIDELISEZ VOS CLIENTS

L'offre d'eau de distribution répond à la demande croissante de la clientèle pour de l'eau à un tarif plus démocratique que l'eau en bouteille. Vous pouvez proposer à vos clients l'eau 'nature' ou agrémentée. La démocratisation du prix de l'eau motivera certains clients à consommer d'autres boissons (jus, bières, vin...), sans impacter leurs notes finales.

Sur le plan sanitaire, la promotion de l'eau permet de valoriser une alimentation saine plutôt que des boissons à haute teneur en sucre et/ou en alcool, dont les effets nuisibles sur la santé sont de mieux en mieux connus du public. De plus, la qualité de l'eau de distribution (même non filtrée) est souvent supérieure à la plupart des eaux en bouteille qui contiennent trop de minéraux². L'eau est contrôlée en permanence, sur près de 60 paramètres, par Vivaqua.

De plus, cette démarche écoresponsable renforcera votre image d'un établissement soucieux de son impact sur l'environnement et vous permet de fidéliser votre clientèle.

Pour donner du goût à votre eau, préparez une eau aromatisée ! Très facile à faire en ajoutant quelques ingrédients. Visitez les sites suivants pour vous inspirer :

- [Fraîchement Pressé](#)
- [Flair](#)
- [Chef Simon](#)
- [Elle](#)



¹ Bruxelles Environnement (2018), « Réduire ses déchets en consommant mieux - Des conseils simples à grand impact », pp. 14-15

² Ibidem

3. ANTICIPEZ LA RÉGLEMENTATION ET LA TENDANCE SECTORIELLE

Cette [carte répertoriant plus de 200 Horeca belges où l'eau du robinet est gratuite](#) confirme la présence de la pratique dans les Horeca bruxellois. Certains offrent uniquement l'eau de distribution et d'autres l'offrent en plus de la vente d'eau en bouteille.

En France, l'offre gratuite d'eau de distribution est obligatoire dans le secteur Horeca. Au Royaume-Uni, une loi « obligeant les restaurants qui servent de l'alcool à proposer de l'eau du robinet gratuite à leurs consommateurs » est entrée en vigueur en 2010.³




Témoignage de Francesco Cury et Ugo Federico du restaurant ixellois Racines (cuisine italienne) :

« On s'est équipé d'un système de filtration d'eau et on la sert gratuitement, plate ou pétillante. C'est une question de philosophie, dans le droit fil de ce qu'on fait en essayant de diminuer au maximum le transport de marchandises. C'est quand même absurde, tous ces camions qui parcourent l'Europe pour livrer de l'eau ! Sans compter le stockage et le recyclage... En Belgique, l'eau est quelquefois plus chère que la bière, qui est pourtant faite à base d'eau ! Alors que sincèrement, il n'y a rien à faire avec l'eau, juste la servir. Contrairement au vin qu'il faut choisir, mettre en cave, carafes, pour lequel il faut éventuellement engager un sommelier... Ou au café, qu'on va accompagner dans certains restaurants de mignardises maison. »

³ Coduco (2014), « Étude de benchmarking des systèmes de mise à disposition de l'eau du robinet au sein de restaurants », p. 7

- **L'établissement peut soit offrir l'eau, soit la vendre à un prix démocratique.** Par ex. : eau plate à 1€/L et eau pétillante à 2€/L → prix de vente moyen de 1,5€.

Les exemples ci-dessous sont basés sur un Horeca servant 60 clients par service, avec une demande d'eau de 20L d'eau par service (2 services par jour, ouvert 6 jours sur 7 ; 50 semaines par an) :

SOLUTIONS SUGGÉRÉES	Critères de choix	Dépenses Investissement et achat de matériel	Dépenses Frais variables et de fonctionnement	Retour sur investissement	Fournisseurs
Eau du robinet en carafe, en bouteille ou au verre 	Adaptée aux petites structures ne souhaitant pas investir dans une fontaine à eau Nettoyage régulier des contenants (carafe, bouteille, verre) Peu d'entretien nécessaire	75 verres ⁴ à 0,50€/unité : 37,5€ 30 carafes ou bouteilles à 1€/unité : 30€ Total : 67,5€	L'eau de distribution : <0,01 euro/L	Marge opérationnelle : 0,99€ À partir de 68L (=67,5€/0,99€) Soit moins de 2 jours de service	Carafes, bouteilles et verrerie : Greenweez Nisbets
Fontaine à eau 	Adaptée aux établissements avec une consommation d'eau importante. Disponible avec ou sans gazéification et/ou refroidissement d'eau. Raccords nécessaires au réseau de distribution d'eau et à une prise électrique.	Fontaine à eau : 600 à 1500€ + Frais d'installation : 200 à 300€ → En moyenne 950€ 75 verres : 37,5€ 30 carafes : 30€ Total : 1.017,5€	L'eau de distribution : <0,01 euro/L Cartouches filtrantes : ~50 à 60€ pour 5.000 litres ⁵ Cartouches de gaz : ~10€ pour 50L Frais d'entretien : 15 à 40€/mois → 30€/mois Coûts variables/L : 0,25€	Marge opérationnelle : 1,25€ À partir de 814L (=1.017,5€/1,25€) Soit moins de 4 semaines de service	Culligan Aqua Service AQua chiara Aquavital Selecta Kalimba Companeo
Eau du robinet filtrée par des perles de céramique dans une bouteille, une jarre... 	Adapté aux petites structures ne souhaitant pas investir dans une fontaine à eau. Coût d'investissement faible. Contiennent différents micro-organismes qui purifient l'eau, agissent comme antioxydants et rétablissent un pH équilibré. Réutilisables à l'infini. Nettoyage mensuel à l'eau conseillé.	75 verres : 37,5€ 3 jarres de 8L à 15€/unité : 45€ Perles en céramique pour 3 contenants (12,90€ pour 15 perles en céramique par contenant) : 38,7€ Total : 121,2€	L'eau de distribution : <0,01 euro/L	Marge opérationnelle : 0,99€ À partir de 123L (121,5€/0,99€) Soit en 3 jours de service	Les Verts Moutons Sans BPA

⁴ 300 réutilisations estimées pour les verres, carafes, bouteilles et jarres

⁵ [Prix d'une fontaine à eau : quel budget prévoir ?](#), Companéo, consulté le 27 mars 2019



MISE EN ŒUVRE

1. Choisir la solution adaptée à vos besoins

- Choisissez la solution adaptée aux besoins de l'établissement, demandez des devis et sélectionnez un fournisseur (vente ou location).

Conseil: envisagez de faire des achats groupés de matériel et de machines avec d'autres Horeca pour bénéficier de réduction auprès des fournisseurs.

- Choisissez votre politique de prix :
 - Exemples d'horeca servant l'eau gratuitement :
 - Amazone : « Une carafe d'eau du robinet est disponible gratuitement sur demande dans notre restaurant. En choisissant cette option, vous diminuez votre impact sur l'environnement »
 - Chez Augusta : Carafe eau plate et verre d'eau aromatisée citron-coriandre offerts
 - Racines : « Et l'eau ? Chez nous, elle est gratuite. »
 - Exemples d'horeca servant l'eau à un prix démocratique :
 - Aux Pays-Bas (campagne de promotion de consommation d'eau KRNWTR) : l'eau est proposée à un prix de 0,20 à 0,50€ le verre et 1 à 2€/L
 - Le restaurant Pinpon propose une eau filtrée à 3€/L⁶

2. Commander le matériel et planifier l'installation : commandez le matériel auprès des fournisseurs choisis et planifiez l'installation en fonction des travaux éventuels à prévoir pour le raccord à l'eau et l'électricité.

3. Aménager l'espace de stockage dans votre établissement : adaptez l'espace utilisé dans l'établissement pour l'installation de la fontaine à eau ou jarre ainsi que pour le stockage des bouteilles/carafes.

4. Former votre personnel pour qu'il devienne ambassadeur zéro déchet

Formez le personnel à l'utilisation durable de la solution :

- Fonctionnement et entretien de la fontaine à eau
- Nettoyage des bouteilles/carafes et des perles de céramique
- Qualités et prix des différentes eaux proposées

5. Encourager vos clients à commander l'eau de distribution

Communiquez de façon transparente et attrayante sur l'offre d'eau de distribution.

- Mettez en avant les bienfaits de l'eau du robinet nature ou aromatisée sur le menu.
- Le personnel communique au client la qualité des différentes eaux proposées.
- Chiffrez l'impact de réduction de déchets de manière percutante pour les clients (exemple ci-contre⁷)
- Publiez une communication sur les réseaux sociaux et site web de l'enseigne. Exemple de [TAN](#) : « [De l'eau pure et vitale chez soi à tout moment.](#) »

⁶ Coduco (2014), « Étude de benchmarking des systèmes de mise à disposition de l'eau du robinet au sein de restaurants », p. 17

⁷ [Infographie ©Biocoop](#)

