

## **Interview de Philippe Henon, Packaging manager du Groupe SPADEL**

Philippe Henon, Packaging Manager à Spa Monopole, nous a reçu afin d'échanger nos points de vue sur l'avenir du marché des eaux en Europe et sur la qualité de la collaboration entre nos deux sociétés.

### **La collaboration entre Novembaal et le Groupe Spadel**

**Novembaal, filiale du groupe Tetra Pak, accompagne depuis de nombreuses années le Groupe Spadel dans sa mission de satisfaire les attentes actuelles et futures des consommateurs dans leur recherche de produits sains et respectueux de l'environnement. Ensemble, le Groupe Spadel et Novembaal développent des solutions de bouchages adaptées, innovantes et économiques.**

Novembaal est présent sur l'ensemble des conditionnements de la gamme eaux plate du Groupe Spadel avec sa gamme complète de bouchons Novaqua™ dédiés à l'eau plate. Novembaal accompagne également le Groupe Spadel avec sa gamme de bouchons Sports Novactive™ chez Spa Monopole et Nomadcap™ chez Bru Chevron autre filiale du Groupe. Depuis peu, nous avons démarré le conditionnement de l'eau gazeuse avec notre gamme Novasoda™ chez Brecon du groupe Spadel au Pays de Galles.



Novactive™ SPA  
Reine



Novaqua™ SPA  
Reine



Coiffe™ SPA  
Reine

## *Pourquoi le groupe SPADEL choisi NovembaI comme partenaire?*

### ***Une solide capacité d'innover***

NovembaI intervient à plusieurs niveaux pour répondre à nos besoins constants d'innovation. Dès le lancement d'un nouveau produit les compétences de nos services R&D sont mises en commun pour innover efficacement et rapidement. Cette collaboration concerne également l'amélioration continue de la qualité.

La performance de NovembaI est renforcée par son appartenance au groupe Tetra Pak depuis 1999, et ses relations privilégiées avec Sidel permettent à NovembaI de répondre efficacement aux besoins de ses clients.

### ***Un rapport commercial privilégié***

La qualité des relations commerciales est un critère important. Cette relation est construite sur la transparence et la volonté d'apporter le meilleur service au meilleur coût.

### ***Une excellente flexibilité***

Les relations privilégiées avec NovembaI et leur connaissance parfaite des besoins permettent à NovembaI d'anticiper et d'organiser leur production même en cas de besoin exceptionnels de la part du Groupe Spadel.

### ***Une assistance technique réactive et efficace***

L'équipe d'Assistance Technique Client (ATC) de NovembaI garantie les meilleures recommandations d'adaptation des lignes lors de la mise en route de nouveaux produits. La présence régulière de ces ATC nous permet d'obtenir des réglages efficaces afin d'augmenter la productivité.

Ensemble, le groupe Spadel et NovembaI continuent d'étudier l'allégement des bouchons et des bouteilles grâce au bouchon Novaqua™ 29/25. Ce bouchon révolutionnaire qui permet également de renforcer le développement durable, priorité du Groupe Spadel.

## Le Groupe SPADEL

### *Présentation*

Leader incontesté du marché des eaux minérales dans le Benelux, Spadel est un Groupe européen dont l'activité est centrée sur la production et la commercialisation d'eaux minérales naturelles et de limonades avec comme marques principales SPA et BRU. Spa Reine étant l'eau minérale naturelle préférée des Belges et Bru l'eau minérale de la gastronomie et des plaisirs de la table.

### *Chiffres clés*

Le chiffre d'affaire atteint 254 million d'euros avec un effectif de 770 employés, Spadel a embouteillé plus de 650 millions de litres en 2007. Le Groupe dispose de 4 sites de production : Spa Monopole et Bru Chevron en Belgique, Les Grandes Sources de Wattwiller en France et Brecon au Pays de Galles.

### *L'Institut Henri-Jean*

C'est en 1931 que Spa Monopole décide de créer un centre de Recherche et d'Hydrologie médicale. L'Institut Henri-Jean, du nom de son fondateur, se consacre depuis lors uniquement à l'eau : du contrôle de la qualité des eaux à la recherche de nouveaux goûts pour des limonades, en passant par le retraitement des eaux industrielles et usées. Véritable référence scientifique, l'Institut Henri-Jean est aujourd'hui devenu un des centres de recherches hydrologiques les plus réputés dans le monde.

## Le marché des eaux minérales

Le secteur des eaux minérales naturelles n'échappe pas à la conjoncture défavorable et connaît un recul structurel à cause de 3 facteurs divergents :

- l'absence de conditions climatiques favorables (pas d'été en 2007 et 2008)
- la diminution du pouvoir d'achat qui engendre une modification du comportement d'achat des consommateurs
- la hausse significative de certaines matières premières et des coûts énergétiques qui affecte sensiblement le résultat opérationnel de l'entreprise.

De ce fait, le marché des eaux minérales naturelles affiche en 2008 un recul de 3 à 4% par rapport à 2007.

Toutefois, Spadel continue à investir aussi bien dans l'outil industriel et dans l'innovation produit pour renforcer la position de leader de ses eaux minérales et de proposer aux consommateurs des produits à haute valeur ajoutée.

Il est important de rappeler qu'une eau minérale naturelle est une eau avec une pureté originelle, qui a une composition stable et qui n'est pas traitée chimiquement.

### *Développement durable*

Le développement durable fait historiquement partie des gènes du Groupe SPADEL et se décline en deux priorités : Premièrement la protection rigoureuse des ressources naturelles depuis plus d'une décennie pour garantir la pureté et la qualité des eaux minérales naturelles. La zone de protection pour les eaux de Spa s'étend aujourd'hui sur un périmètre de 13.177 ha, une des plus grandes zones de protection en Europe. Le respect de l'environnement est indéniablement le garant durable de la qualité des eaux minérales mises sur le marché. Deuxièmement, la gestion responsable de l'emballage avec l'utilisation de PET 100% recyclable, l'utilisation de 25% de matière recyclée PET dans les bouteilles Spa Reine et une diminution permanente du poids des bouteilles Spa et Bru.