



AQUATHEA HORECA

L'eau signature des lieux de vie

Une gamme d'eaux locales, élégantes et responsables, pensée pour sublimer chaque moment d'accueil et d'expérience.



1 Hôtellerie premium

Sa gamme premium pour la chambre, l'accueil, le spa et la restauration.



2 Eaux de luxe & resorts

Une eau signature cohérente avec l'expérience haut de gamme du lieu.



3 Campings & villages

Bag-in-box à leur effigie pour un service simple, économique et identifiable.



4 Restaurants & traiteurs

Bouteilles personnalisées pour la table, les séminaires et les événements.



**PROJECTIONS
FINANCIÈRES**



Volumes :
36 000 à 240 000
unités / L



CA indicatif :
61 k€ à 270 k€
HT



Marge brute :
23 k€ à 120 k€



Investissement :
10 k€ à 90 k€



Usages signatures par métier

Des formats personnalisés pour
chaque moment de service.



Traiteur & manifestation sportive

Une bouteille événementielle qui hydrate, valorise
les partenaires et devient la boisson officielle du jour.



- 🔥 Format idéal : 33 cl / 50 cl
- 👤 Usage : ravitaillement, VIP, presse
- 📊 Projection indicative : CA 72 k€ HT • marge brute 25 k€



Personnalisation

Étiquette, message, logo,
formats adaptés



Visibilité de marque

Présence forte sur chaque
point de contact



Valeur perçue

Expérience premium & cohérente



Rentabilité

Marges attractives & fidélisation



Restaurant signature

La bouteille de table à la marque du lieu,
alignée avec la carte et l'expérience client.



- 🔥 Format idéal : 50 cl / 75 cl
- 👤 Usage : service à table, menus, séminaires
- 📊 Projection indicative : CA 61 k€ HT • marge brute 23 k€



Le principe AQUATHEA

Une approche métier de l'eau pour le secteur HORECA

Le principe

AQUATHEA ne propose pas seulement un produit. Nous proposons une façon de transformer l'eau en produit d'image, de service et de différenciation.

L'offre s'adapte au métier, au standing, aux volumes et à l'expérience recherchée par le client final.

Applications directes

- Hôtellerie : gamme premium et eau signature
- Eaux de luxe : bouteille prestige et expérience premium
- Campings : bag-in-box à l'effigie du site
- Traiteurs : bouteille sport pour manifestation
- Restaurants : bouteille de table à la marque du lieu

Ce que cela apporte

Une offre plus lisible, plus premium et plus convaincante commercialement. Chaque métier dispose d'un cas d'usage clair, d'un format adapté et d'une première projection financière indicative.

Hôtellerie premium & eaux de luxe

Une eau signature pour sublimer l'accueil et l'expérience client



AQUATHEA HORECA
L'eau signature des lieux de vie

Une gamme d'eaux locales, élégantes et responsables, pensée pour sublimer chaque moment d'accueil et d'expérience.



1 Hôtels premium
Sa gamme premium pour la chambre, l'accueil, le spa et la restauration.



2 Eaux de luxe & resorts
Une eau signature cohérente avec l'expérience haut de gamme du lieu.



3 Campings & villages
Bag-in-box à leur effigie pour un service simple, économique et identifiable.



4 Restaurants & traiteurs
Bouteilles personnalisées pour la table, les séminaires et les événements.



PROJECTIONS FINANCIÈRES

Volumes :
36 000 à 240 000 unités / L

CA indicatif :
61 k€ à 270 k€ HT

Marge brute :
23 k€ à 120 k€

Investissement :
10 k€ à 90 k€

Hôtelier : gamme premium

Formats conseillés : 33 cl, 50 cl, 75 cl.

Usage : chambre, accueil, spa, restaurant, séminaires.

Projection indicative :

- 90 000 bouteilles / an
- CA indicatif : 110 000 € HT
- Marge brute indicative : 41 000 €
- Investissement de lancement : 18 000 à 40 000 €

Eaux de luxe & resorts

Positionnement plus haut de gamme : bouteille prestige, mise en scène premium, expérience sensorielle et storytelling renforcé.

Projection indicative :

- 180 000 bouteilles / an
- CA indicatif : 270 000 € HT
- Marge brute indicative : 120 000 €
- Investissement : 35 000 à 90 000 €

Campings & villages

Le bag-in-box à l'effigie du site pour un service simple et identifiable



Bag-in-box camping

Formats conseillés : 5 L, 10 L, 20 L.

Bénéfices :

- moins de manutention
- stockage facilité
- service plus rapide
- identité du camping ou du village renforcée

Projection indicative :

- 24 000 bag-in-box de 10 L / an
- Volume total : 240 000 L
- CA indicatif : 192 000 € HT
- Marge brute indicative : 74 000 €
- Investissement : 20 000 à 70 000 €

Traiteur & manifestation sportive

Une bouteille type gourde / sport avec le logo AQUATHEA



Gourde sport

Logo AQUATHEA

33 cl • 50 cl

Boisson officielle du jour

Une gourde sport élégante, visible et pratique pour les courses, tournois, ravitaillements, espaces VIP et événements partenaires.

Bénéfices :

- forte visibilité de marque
- service terrain simple
- format premium mais pratique
- souvenir utile de l'événement

Projection indicative :

- 60 000 unités / an
- CA indicatif : 72 000 € HT
- Marge brute indicative : 25 000 €
- Investissement : 15 000 à 35 000 €



Bouteille de table

Restaurant signature

50 cl • 75 cl

Bouteille de table

Une bouteille élégante, alignée avec la carte, le service et l'image du restaurant. Idéale pour la restauration indépendante, la brasserie premium et les restaurants d'hôtel.

Projection indicative :

- 36 000 bouteilles / an
- CA indicatif : 61 000 € HT
- Marge brute indicative : 23 000 €
- Investissement : 10 000 à 30 000 €

Usage : service à table, menus, séminaires, vente additionnelle.

Synthèse financière

Une lecture simple des scénarios principaux

Segment	Volume	CA HT	Marge brute	Investissement
Hôtel premium	90 000 bt	110 000 €	41 000 €	18-40 k€
Luxe / resort	180 000 bt	270 000 €	120 000 €	35-90 k€
Camping / BIB	240 000 L	192 000 €	74 000 €	20-70 k€
Traiteur / sport	60 000 u	72 000 €	25 000 €	15-35 k€
Restaurant	36 000 bt	61 000 €	23 000 €	10-30 k€

Lecture commerciale

Ces chiffres sont des hypothèses indicatives. Ils servent à qualifier l'intérêt économique d'un scénario avant d'entrer dans le détail des volumes, des formats et des coûts réels.

Prudence

Les projections restent à confirmer selon les volumes réels, la personnalisation, la logistique, le conditionnement, le territoire visé et le niveau d'automatisation retenu.

Déploiement commercial

Comment transformer la brochure en offre terrain

Étape 1

Identifier le bon segment : hôtel, resort, camping, traiteur ou restaurant.

Étape 2

Choisir le bon format : bouteille premium, bouteille de table, gourde sport, bag-in-box.

Étape 3

Valider le niveau de personnalisation : logo, étiquette, message, univers visuel.

Résultat attendu

Une offre plus claire, plus professionnelle et plus facilement diffusable aux syndicats, réseaux et utilisateurs finaux.

Éléments pour une offre définitive

Les informations utiles pour finaliser la proposition

Checklist client

- Nom de l'établissement ou du réseau
- Volume annuel estimatif
- Formats souhaités
- Niveau de personnalisation
- Contraintes logistiques
- Objectif économique
- Projet pilote envisagé

Contact AQUATHEA

AQUATHEA

2 rue Jacques Froment
33760 Targon — France

Tél. : 05 56 06 41 31

Email : contact@aquathea.fr

Web : www.aquathea-technologies.com



Objectif

Avec ces éléments, AQUATHEA pourra produire une offre plus précise, une projection ajustée et une brochure encore plus personnalisée.