



HAL
open science

**Territorialisation et logique de filière de l'eau
thermo-minérale : ressources, usages et enjeux.
Approche comparée de sites à usages multiples en
France et en Belgique.**

Guillaume Pfund

► **To cite this version:**

Guillaume Pfund. Territorialisation et logique de filière de l'eau thermo-minérale : ressources, usages et enjeux. Approche comparée de sites à usages multiples en France et en Belgique.. Géographie. Université Lumière Lyon 2, 2021. Français. NNT: . tel-03655446

HAL Id: tel-03655446

<https://hal.science/tel-03655446>

Submitted on 29 Apr 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Université Lyon II Lumière

Ecole Doctorale de Sciences Sociales (ED 483 ScSo)

Laboratoire UMR 5600, Environnement, Ville, Société (EVS)



Territorialisation et logique de filière de l'eau thermo-minérale : Ressources, usages et enjeux

**Approche comparée de sites à usages multiples
(France et Belgique)**

Guillaume PFUND

Thèse de doctorat en Géographie Economique

Présentée et soutenue publiquement le 15 Décembre 2021

Sous la codirection de Mme Isabelle Lefort, Professeure Université Lyon 2 et

Mr Thomas Zanetti, Maitre de conférences Université Lyon 3

Membre du jury :

Pré-rapporteur et président de jury : Mr Bernard Pecqueur professeur Emérite Université Grenoble Alpes

Examineurs :

- Mme Leïla Kebir, Professeure à l'Université de Lausanne
- Mr Charles-Edouard Houllier-Guibert, Maitre de conférences à l'Université de Rouen

Expert invité :

- Mr Philippe Vigouroux, Docteur Ingénieur en Hydrologie, Responsable du pôle Eaux Minérales Naturelles en France au BRGM (Bureau de Recherches Géologiques et Minières)

Remerciements :

Un sincère remerciement à

Bernadette Mérenne-Schoumaker de l'université de Liège pour son aide dans l'approche du domaine de la géographie industrielle, et les orientations bibliographiques sur d'autres filières économiques liées à des ressources naturelles. Les travaux de recherche appliquée en aménagement du territoire - auprès de la région Wallonne au sein du Laboratoire d'Études en Planification Urbaine et Rurale (LEPUR) et de la Conférence Permanente du Développement Territorial – ont été un fil conducteur dès le début de cette thèse,

Anne Cadoret de l'université d'Aix-Marseille pour ses conseils méthodologiques et bibliographiques sur la thématique des conflits d'usages,

Bernard Pecqueur de l'université de Grenoble, pour les discussions concernant le cadre théorique du développement territorial, la pertinence d'adaptation de la notion de « panier de bien » à la filière eau minérale naturelle, et l'ajustement des hypothèses de recherche. La double expertise opérationnelle et académique de Bernard Pecqueur, qui transparait dans ses travaux en confrontant la réalité et la théorie, a été source d'inspiration pour cette thèse,

Isabelle Lefort de l'université Lyon 2 et Thomas Zanetti de l'université Lyon 3, mes co-directeurs de thèse de l'Université de Lyon pour leurs conseils et leur encadrement.

Enfin, je remercie mon épouse pour tout ce temps qu'elle m'a accordé, que ce soit pour nos échanges sur les éléments pertinents de la démonstration (qui m'ont permis de structurer ma pensée), son aide pour l'élaboration des monographies de site et pour trouver une cohérence dans les analyses comparatives. Ce travail de thèse a pu aboutir en grande partie grâce à son soutien moral.

Résumé :

Ce travail de thèse porte sur le développement territorial de la filière Eau Minérale Naturelle (embouteillage et thermalisme), avec 17 terrains d'études en situation de double usage en France et en Belgique. Le panel de sites comprend 2 sites en Belgique (Région Wallonne : Chaudfontaine et Spa), et 15 sites en France dont 8 sites en Région Auvergne-Rhône-Alpes (Châteauneuf-les-Bains, Thonon-les-Bains, Evian-les-Bains, Aix-les-Bains, Divonne-les-Bains, Vichy-Saint Yorre, Vals-les-Bains, Meyras), 2 sites en Région Grand-Est (Contrexéville-Vittel, Niederbronn-les-Bains), 2 sites en Région Occitanie (Luchon, Lamalou-les-Bains), et 3 autres sites en Hauts de France, Nouvelle-Aquitaine et sur l'île de la Réunion (Saint-Amand-les-Eaux, Dax et Cilaos).

Fidèle à la science régionale, nous partons de concepts d'économie spatiale et des outils de sociologie pour aller vers la géographie économique. A partir de la notion d'économie de proximité, l'étude porte sur les liens réciproques entre les acteurs locaux (usine d'embouteillage, établissement thermal, collectivités locales...), leurs stratégies, les modes de valorisation de la ressource et les trajectoires de développement qui en résultent. L'objectif de ce travail est d'identifier des typologies de trajectoire de développement pour mettre en exergue des tendances généralisables.

La finalité de la réflexion est de proposer une nouvelle vision élargie d'observation, d'analyse et d'évaluation basée sur l'expérience et des cheminements communs à une filière. Cette analyse apporte un regard global et transversal sur la filière EMN, à l'échelle nationale et européenne, en transcendant les découpages sectoriels et en privilégiant l'entrée territoriale sur la valorisation de la ressource naturelle EMN. Ce travail de recherche-action s'adresse à l'ensemble des acteurs de la filière EMN, et donc plus particulièrement à la fois aux exploitants des usages de la filière EMN et aux collectivités territoriales.

Mots-clefs : eau minérale naturelle, eau thermo-minérale, eau thermale, usine d'embouteillage, thermalisme, développement territorial, économie de proximité, ressource territoriale, ressource naturelle, processus de construction territorial, aménagement territorial, géographie économique

Title : Territorialization and logic of the thermo-mineral water sector: resources, uses and challenges. Comparative approach of multiple-use sites in France and in Belgium.

Abstract :

This thesis work focuses on the territorial development of the Natural Mineral Water sector (bottling and hydrotherapy), with 17 study sites in dual-use situations in France and Belgium. The panel of sites includes 2 sites in Belgium (Walloon Region: Chaudfontaine and Spa), and 15 sites in France including 8 sites in the Auvergne-Rhône-Alpes Region (Châteauneuf-les-Bains, Thonon-les-Bains, Evian-les-Bains, Aix-les-Bains, Divonne-les-Bains, Vichy-Saint Yorre, Vals-les-Bains, Meyras), 2 sites in the Grand-Est Region (Contrexéville-Vittel, Niederbronn-les-Bains), 2 sites in Occitanie region (Luchon, Lamalou-les-Bains), and 3 other sites in Hauts de France, Nouvelle-Aquitaine and on Reunion Island (Saint-Amand-les-Eaux, Dax and Cilaos).

Faithful to regional science, we start from concepts of spatial economy and sociological tools to move towards economic geography. Based on the notion of local economy, the study focuses on the reciprocal links between local actors (bottling plant, spa establishment, local communities, etc.), their strategies, methods of enhancing the resource and trajectories. development results. The objective of this work is to identify typologies of development trajectories to highlight generalizable trends. The purpose of the reflection is to offer a new, broader vision of observation, analysis and evaluation based on experience and common paths in a sector. This analysis provides a global and transversal look at the Natural Mineral Water sector, at the national and European level, by transcending sectoral divisions and by privileging the territorial entry on the valuation of the Natural Mineral Water natural resource. This action research work is aimed at all players in the MNE sector, and therefore more particularly both users of uses in the Natural Mineral Water sector and local authorities.

Key words : natural mineral water, thermo-mineral water, thermal water, bottling plant, hydrotherapy, territorial development, local economy, territorial resource, natural resource, territorial construction process, territorial planning, economic geography.

Table des matières

Introduction générale.....	15
Partie 1 - Cadre de réflexion et méthodologie : l'eau thermo-minérale et ses usages majeurs comme objet de recherche	24
Chapitre 1 – Eléments de cadrage sur l'eau thermo-minérale, un objet d'étude entre particularité et ambiguïté.....	24
1. Une définition de l'eau thermo-minérale et des liens complexes entre les usages.....	24
1.1. Un cadre juridique particulier.....	24
1.1.1. <i>L'EMN, une appellation commune aux thermes et aux usines d'embouteillage.....</i>	24
1.1.2. <i>L'EMN : une eau spécifique par rapport aux autres eaux</i>	27
1.1.3. <i>L'existence de plusieurs noms pour désigner l'eau utilisée</i>	29
1.2. Un prisme historique, idéologique et culturel	29
1.2.1. <i>Un rapport à l'eau et aux usages mouvant dans le temps.....</i>	29
1.2.2. <i>Un clivage idéologique et culturel en fonction des Etats ?.....</i>	41
2. L'EMN : une ressource naturelle dans sa dimension territoriale	47
2.1 L'eau thermo-minérale : une ressource naturelle particulière ?	47
2.1.1 <i>Une ressource de stock ou une ressource de flux ?</i>	47
2.1.2 <i>Des difficultés à caractériser l'eau souterraine, dont l'EMN</i>	49
2.2 Un décalage entre bassin hydrographique et frontière administratif.....	49
2.2.1 <i>Les grands bassins versant face aux régions</i>	49
2.2.2 <i>Les gisements d'eau souterraine à l'échelle locale.....</i>	51
2.3 Le gisement hydrominéral : de la théorie à la réalité du terrain	53
2.3.1 <i>Approche théorique du gisement hydrominéral</i>	53
2.3.2 <i>La difficulté de connaître un système vivant et une prise de conscience progressive des risques</i>	55
3. Etat des lieux de la ressource EMN et de son exploitation en France et en Belgique.....	63
3.1 Etat des lieux de la ressource thermo-minérale en France et en Belgique	63
3.2 Etat des lieux de l'exploitation de la ressource EMN en France et en Belgique.....	66
3.3 Des niveaux de consommation d'EMN différents pour les usages	68
Chapitre 2 - Les usages de l'EMN : des enjeux socio-économiques, politiques et identitaires	70
1. Réalité productive : aspect socio-économique et organisationnel des usages.....	70
1.1. Quelles caractéristiques à l'échelle nationale en France et en Belgique ?	70
1.1.1. <i>Le thermalisme : un secteur tourné vers le marché intérieur.....</i>	70
1.1.2. <i>L'embouteillage d'EMN : un secteur performant à l'export.....</i>	72
1.1.3. <i>Quelle estimation des deux usages en termes de valeur ajoutée ?</i>	73
1.2. Une empreinte territoriale inégale à l'échelle régionale et locale	74
1.2.1. <i>Une répartition régionale inégale des usines/marques et villes thermales/thermes</i>	74
1.2.2. <i>Des niveaux de fréquentation et de production régionale contrastés</i>	77

1.2.3.	<i>Une performance et un poids socioéconomique très variables à l'échelle communale</i>	78
1.3.	Une diversité au sein de la filière : types d'acteurs et modes de gestion.....	82
1.3.1.	<i>Une concentration des acteurs</i>	83
1.3.2.	<i>Des modes de gestions hétérogènes pour régir les relations entre les acteurs</i>	86
1.3.3.	<i>Choix de mode de gestion du secteur thermal : une hétérogénéité à dominance privé</i>	92
1.3.4.	<i>L'embouteillage : la prédominance du secteur privé</i>	95
2.	Territoires et économie, quels entrelacs d'enjeux ?	97
2.1	L'EMN : Respublica ou marchandise ?.....	98
2.2	Enjeux économiques et d'attractivité des territoires.....	108
2.2.1	<i>La surtaxe d'embouteillage des EMN en France</i>	108
2.2.2	<i>Les communes classées : quels privilèges aujourd'hui ?</i>	112
2.2.3	<i>Un privilège maintenu pour les communes thermales : les casinos</i>	116
2.3	Toponymie, terroir et marque commerciale : des liens symplectiques indissociables	119
2.3.1	<i>L'imprégnation de l'identité des territoires par les usages : l'observation de la toponymie</i>	119
2.3.2	<i>L'appropriation de la toponymie locale par les marques commerciales : une construction historique précurseur du marketing territorial ?</i>	126
2.3.3	<i>De la marque au marketing territorial : différentes modalités de mise en valeur</i>	138
3.	Des particularités de l'EMN à la difficile différenciation des produits et services	153
3.1	Quelle différence entre l'eau du robinet et l'EMN ?.....	153
3.2	Quel niveau de spécialisation des EMN embouteillées et des établissements thermaux ?.....	157
3.3	Un rapprochement entre les eaux embouteillées : « eau minérale » et « eau de source » ?	160
3.3.1	<i>Le mode de commercialisation similaire</i>	160
3.3.2	<i>Un rapprochement par le packaging</i>	161
3.3.3	<i>Des procédés de "fabrication" peu mis en valeur, qui n'apportent pas de valeur ajoutée</i>	162
3.3.4	<i>Un développement des MDD qui diminue la distinction entre EMN et eau de source</i>	165
3.4	Un rapprochement entre balnéothérapie, spa et thermoludisme.....	168
Chapitre 3 – Positionnement de recherche et méthodologies du travail.....		175
1.	Un positionnement de recherche	175
1.1.	Positionnement scientifique	175
1.2.	Un positionnement entre chercheur et consultant	177
2.	Une démarche de recherche scientifique et un dispositif méthodologique	185
2.1	Démarche de recherche scientifique.....	185
2.2	Matériaux et sources, une dominance de l'enquête de terrain.....	188
2.3	Entretiens exploratoire et d'approfondissement	191
2.4	Les grandes étapes de l'enquête terrain.....	194

2.4.1	<i>Préparer les entretiens : identifier l'interlocuteur et la prise de contact</i>	194
2.4.2	<i>Préparer les entretiens : le guide d'entretiens</i>	195
2.4.3	<i>La conduite de l'entretien</i>	198
2.4.4	<i>Rédaction des comptes rendus d'entretien</i> :.....	199
2.5	Outils d'analyse mobilisés.....	199
2.5.1	<i>L'analyse systémique</i>	200
2.5.2	<i>L'analyse comparative</i>	202
2.5.3	<i>Mode opératoire pour la mise œuvre de ces outils</i>	203
3.	Justification du choix des terrains d'étude	207
	Conclusion de la partie 1	211
	Partie 2 – Confrontation de l'analyse des terrains et des outils théoriques	216
	Chapitre 1 – Structuration du système et coordination des acteurs territorialisés	216
1.	Acteurs en présence, rapports de forces, place des usages sur le territoire	216
1.1.	Type d'acteurs présents sur les territoires.....	216
1.2.	Rapports de forces entre les usages	221
1.3.	La place des usages sur le territoire	230
2.	Des liens entre les acteurs aux formes de proximité	250
2.1.	La maîtrise de l'accès à la ressource en eau : l'impact majeur sur les liens verticaux marchands et la construction d'une proximité organisationnelle.....	253
2.1.1.	<i>Des relations verticales intenses entre acteurs privés et publics</i>	253
2.1.2.	<i>De très faibles relations verticales</i>	256
2.1.3.	<i>Des relations verticales partielles</i>	257
2.2.	Des liens verticaux aux liens horizontaux de partenariat	260
2.2.1.	<i>Les liens triangulaires entre l'OT, la ville et les thermes</i>	261
2.2.2.	<i>Les liens entre les deux usages de la filière EMN</i>	263
2.2.3.	<i>Les liens triangulaires entre l'OT, la ville et l'embouteillage</i>	269
2.2.4.	<i>Quelle vision globale des interactions au sein des systèmes ?</i>	280
2.3.	Des liens entre les acteurs et des formes de proximité conditionnés par l'organisation interne des entreprises et des stratégies d'acteurs	280
2.3.1.	<i>L'organisation interne des entreprises</i>	281
2.3.1.1.	<i>Une configuration unique et emboîtée des entreprises en local qui reste minoritaire</i>	281
2.3.1.2.	<i>Une configuration de groupe majoritaire, mais avec peu de sièges sociaux locaux</i>	282
2.3.1.3.	<i>Des sièges majoritairement hors du territoire local et éloignés : l'embouteillage</i>	286
2.3.1.4.	<i>Des sièges majoritairement hors du territoire local et éloignés : l'activité thermique</i>	288
2.3.1.5.	<i>La localisation des sièges sociaux et des fonctions : quels enseignements à en retirer ?</i>	289

2.3.2.	<i>La stratégie individuelle des acteurs privés</i>	291
2.3.2.1.	<i>Les stratégies des groupes spécialisés dans le thermalisme</i>	293
2.3.2.2.	<i>Les stratégies des groupes spécialisés dans l’embouteillage</i>	296
2.3.2.3.	<i>Les stratégies des groupes multisectoriels dans l’embouteillage</i>	297
2.3.2.4.	<i>Les stratégies des groupes multisectoriels dans le thermalisme</i>	301
2.3.2.5.	<i>Stratégies individuelles des groupes privés : quels enseignements à en retirer ?</i>	302
2.3.3.	<i>La stratégie individuelle des collectivités locales</i>	302
2.3.3.1.	<i>Stratégies des collectivités locales : un engagement fort dans la maîtrise du patrimoine</i>	302
2.3.3.2.	<i>Une absence de stratégie pour une minorité de collectivités locales</i>	307
2.3.3.3.	<i>Une minorité de communes engagées dans l’exploitation des thermes : les espaces ruraux</i>	308
2.3.3.4.	<i>Une minorité de communes engagées dans l’exploitation des thermes : les pôles urbains</i>	311
2.3.3.5.	<i>Stratégies de gestion publique des collectivités locales : quels enseignements à en retirer ?</i>	312
2.3.3.6.	<i>Réflexion sur le rôle des stratégies des collectivités locales dans la filière EMN</i>	312
2.3.3.7.	<i>Stratégie de collectivités en politique touristique : des OT municipaux minoritaires</i>	316
2.3.3.8.	<i>Stratégie des collectivités locales en politique touristique : conserver un OT communal</i>	317
2.3.3.9.	<i>Une cohérence de stratégie touristique des collectivités locales sous condition : les OTI</i>	319
2.3.3.10.	<i>Choix stratégique des collectivités locales : quelles missions attribuées aux OT ?</i>	322
3.	<i>Des formes de gouvernance des territoires</i>	324
3.1	<i>La gouvernance participative générant une proximité institutionnelle</i>	324
3.1.1	<i>Gouvernance construite autour de la vulnérabilité de la ressource en eau</i>	326
3.1.1.1	<i>La mobilisation d’outils règlementaires facultatifs en France et en Belgique</i>	326
3.1.1.2	<i>Historique de mise en place et types de gouvernances partenariales locales</i>	330
3.1.1.3	<i>Structuration des formes de gouvernances partenariales locales</i>	331
3.1.2	<i>Gouvernance construite autour de projets de mise en tourisme de la destination thermale</i>	344
3.1.2.1	<i>Une gouvernance institutionnelle liée au projet Unesco</i>	344
3.1.2.2	<i>Une gouvernance mixte dans le cadre de cluster</i>	348
3.2	<i>Les conflits d’usage : une forme de gouvernance des territoires de la filière EMN</i>	355
3.2.1	<i>Les conflits liés à la qualité de la ressource en EMN</i>	357
3.2.1.1	<i>Conflit d’usage lié à un projet de stockage d’amiante à Niederbronn</i>	357
3.2.1.2	<i>Des conflits d’usage déterritorialisés</i>	363
3.2.2	<i>Les conflits liés à l’aspect quantitatif de la ressource en eau</i>	369
3.2.3	<i>Mise en perspective des 8 conflits d’usage de la filière EMN</i>	389
Chapitre 2 – Les marqueurs de valorisation de la ressource		392
1.	<i>Niveau de différenciation de la valorisation de la ressource</i>	393

1.1.	La perception de spécificités dans les produits/ressources et savoir-faire/pratiques	393
1.1.1.	<i>Une spécificité de l'EMN par la géologie locale et l'ancrage territorial</i>	393
1.1.2.	<i>Spécificité d'EMN renforcée par des arguments (goût, pureté, valeur culturelle, vertus)</i>	394
1.1.3.	<i>Quelle spécificité au travers des savoir-faire ?</i>	397
1.1.3.1.	<i>Quelle spécificité au travers du savoir-faire lié à l'EMN ?</i>	397
1.1.3.2.	<i>Quelle spécificité au travers du savoir-faire lié aux soins thermaux ?</i>	400
1.1.3.3.	<i>Des innovations de savoir-faire sur quelques sites majeurs</i>	401
1.1.4.	<i>Construction du spécifique et de nouvelles ressources territoriales sur quelques sites</i>	408
1.2.	Analyse de 3 marqueurs structurants de la spécificité locale	410
1.1.1.	<i>Des produits dérivés de l'EMN : un marqueur de spécificité</i>	410
1.1.1.1.	<i>Les produits dérivés : la boue thermique, un marqueur structurant</i>	410
1.1.1.2.	<i>Les produits dérivés dermo-cosmétiques : les laboratoires</i>	417
1.1.1.3.	<i>Les produits dérivés dermo-cosmétique : les exploitants thermaux</i>	420
1.1.1.4.	<i>Les produits dérivés dermo-cosmétique : les minéraliers</i>	421
1.1.2.	<i>La diversité de composition des EMN : un marqueur de spécificité locale</i>	421
1.1.3.	<i>Epaisseur historique et usage à l'origine de la notoriété : un marqueur de spécificité locale</i>	423
2.	Les choix stratégiques des acteurs dans le mode de valorisation de la ressource	426
2.1.	Entre valorisations spécifique et générique de la ressource EMN	426
2.1.1.	<i>Approche théorique des deux modes de valorisation : quelle application à la filière EMN ?</i>	427
2.1.2.	<i>Quels modèles de valorisation des EMN embouteillées au travers des marques ?</i>	432
2.1.2.1.	<i>Une complexité locale liée aux choix stratégiques des minéraliers</i>	433
2.1.2.2.	<i>Le choix et les conséquences d'une valorisation générique des EMN sous MDD</i>	434
2.1.3.	<i>Valorisation spécifique des marques-produits-services toponymes et limites associés</i>	438
2.1.4.	<i>Quels modèles de valorisation des services thermaux au travers des marques ?</i>	441
2.1.4.1.	<i>Une valorisation générique des marques de services thermaux</i>	442
2.1.4.2.	<i>Une valorisation spécifique limitée à l'usage thermal</i>	442
2.1.5.	<i>Quel rôle des marques de destination dans le mode de valorisation à l'échelle locale ?</i>	443
2.1.6.	<i>L'encastrement des stratégies de marque des acteurs locaux : un moteur de valorisation</i>	448
2.1.7.	<i>L'adéquation des positionnements produits / services : un rôle dans la valorisation</i>	450
2.1.7.1.	<i>Quels positionnements produits des EMN embouteillées ?</i>	451
2.1.7.2.	<i>Positionnement des thermes : une activité bien-être dominante proche des minéraliers ?</i>	455
2.1.7.3.	<i>Positionnement des thermes : activité médicale dominante éloignée des minéraliers</i>	460
2.1.7.4.	<i>Positionnements des thermes : une mixité de positionnement</i>	463
2.1.8.	<i>Quels enseignements de l'encastrement des positionnements de produits et services EMN ?</i>	464

2.2.	Quel niveau d'entrée sectoriel et territorial des opérateurs économiques ?.....	468
2.2.1.	<i>Emboîtement ou désemboîtement des échelles de dynamiques.....</i>	468
2.2.1.1.	<i>Emboîtement de dynamique nationale et convergence à l'international : Vichy et Evian.....</i>	469
2.2.1.2.	<i>Absence de convergence à l'international : le cas de Vittel/Contrexéville et Divonne.....</i>	474
2.2.1.3.	<i>Emboîtement de dynamiques à l'échelle nationale : 7 sites</i>	477
2.2.1.4.	<i>Emboîtement de dynamique à l'échelle régionale : 5 sites</i>	480
2.2.1.5.	<i>Une désemboîtement important des dynamiques d'échelle qui reste minoritaire</i>	482
2.2.2.	<i>Mesure du niveau d'entée sectoriel et territorial selon les acteurs locaux : quelle perception des enjeux d'avenir et des facteurs de développement des deux usages ?.....</i>	484
2.2.2.1.	<i>Perception des enjeux d'avenir des deux usages : les arguments de l'entrée territoriale</i>	484
2.2.2.2.	<i>Perception des enjeux d'avenir des deux usages : les arguments de l'entrée sectorielle</i>	487
2.2.2.3.	<i>Perception des facteurs de développement des deux usages</i>	489
2.2.2.4.	<i>L'accessibilité du territoire : quel impact pour les deux usages ?</i>	492
3.	De la filière à l'offre de site : quelle pertinence de projection ?	500
3.1.	Entre sentiment d'appartenance à une même filière et sectorisation d'activités distinctes	501
3.1.1.	<i>Quelle pertinence à transposer la notion de filière à l'EMN et l'ensemble des usages ?.....</i>	501
3.1.2.	<i>Perception différente des deux usages en fonction des positionnements stratégiques.....</i>	505
3.1.2.1.	<i>Perception de l'activité thermique par les acteurs locaux.....</i>	505
3.1.2.2.	<i>Perception de l'activité d'embouteillage par les acteurs locaux</i>	508
3.1.3.	<i>Perception d'éléments communs et distincts entre les usages</i>	511
3.1.3.1.	<i>Absence d'éléments communs entre les deux usages sur 4 sites.....</i>	511
3.1.3.2.	<i>Des éléments communs et un sentiment d'appartenance à une filière sur 10 sites</i>	514
3.1.3.3.	<i>Une même matière première : un élément commun identitaire central</i>	514
3.1.3.4.	<i>Le lien physique d'une canalisation d'EMN : un élément commun opérationnel</i>	517
3.1.3.5.	<i>Le lien de la cure de boisson : un élément de complémentarité</i>	519
3.1.3.6.	<i>Le statut juridique de l'EMN : un label commun reconnu</i>	521
3.1.3.7.	<i>Toponyme, marque produit et de service : un nom en commun.....</i>	522
3.1.3.8.	<i>Perception d'éléments communs aux 2 usages : avis divergents des acteurs locaux sur 3 sites</i>	524
3.1.4.	<i>Sentiment d'appartenance : nécessité de cohérence géophysique ou construit social ?.....</i>	527
3.1.4.1.	<i>Une même matière première générant un sentiment d'appartenance à une même filière</i>	528
3.1.4.2.	<i>Des EMN très différentes facilitant un schisme entre les deux usages</i>	529
3.1.4.3.	<i>Antithèse : un sentiment d'appartenance dépendant des liens historiques</i>	530
3.1.4.4.	<i>Antithèse : un sentiment d'appartenance dépendant de la stratégie des acteurs</i>	532
3.1.5.	<i>Niveau d'interdépendance entre les deux usages</i>	535

3.1.6.	<i>Convergence et divergence des deux usages au-delà du sentiment d'appartenance</i>	538
3.2.	Projection du concept d'offre de site sur la filière EMN : existence et intérêt des acteurs	540
3.2.1.	<i>Une offre de site au travers d'un panier de biens</i>	540
3.2.2.	<i>Offre de site existante et niveau d'avancement dans la construction du panier de biens</i>	542
3.2.2.1.	<i>Une offre de site active sur 3 territoires</i>	544
3.2.2.2.	<i>Une offre de site en déconstruction plus ou moins avancée sur 2 territoires</i>	545
3.2.2.3.	<i>Une offre de site en phase de construction sur 2 territoires</i>	545
3.2.2.4.	<i>Juxtaposition d'offre individuelle sans dynamique collective sur 6 territoires</i>	546
3.2.2.5.	<i>Absence totale d'offre de site et de processus de construction sur 4 territoires</i>	547
3.2.3.	<i>Mise en perspective de la typologie d'offre de site de la filière EMN</i>	549
3.2.3.1.	<i>Le concept de Resort : une place croissante dans l'offre de site ?</i>	550
3.2.3.2.	<i>Rente de qualité territoriale pour l'EMN embouteillée : théorie ou réalité ?</i>	551
3.2.3.3.	<i>Quelle valeur ajoutée créée par l'offre de site pour le thermalisme ?</i>	556
3.2.4.	<i>Intérêt ou non d'un travail en commun pour construire une offre de site</i>	558
3.2.4.1.	<i>La volonté de construire une offre de site du la moitié des territoires</i>	558
3.2.4.2.	<i>Des avis divergeant sur l'intérêt de créer une offre de site du la moitié des territoires</i>	563
3.2.4.3.	<i>Frein à la mise en place d'une offre de site : vue par les acteurs</i>	569
3.3.	Des modes de valorisation de la ressource aux trajectoires de développement des territoires.....	574
3.3.1.	<i>Intégration de la fonction thermique des territoires et stratégie de politique locale</i>	574
3.3.2.	<i>Trajectoires de développement : de la théorie à la réalité au sein de la filière EMN</i>	576
Chapitre 3 – Les rapports aux territoires des acteurs de la filière EMN		584
1.	Un rapport au gisement variable et dépendant des terroirs géologiques.....	585
1.1.	Taille et localisation connues des frontières du gisement hydrominéral	587
1.1.1.	<i>Complexité des rapports : plusieurs gisements sur une commune</i>	587
1.1.2.	<i>Un même gisement des deux usages sur plusieurs communes : une majorité des sites</i>	590
1.1.2.1.	<i>Un haut niveau de connaissance hydrogéologique sur 3 sites</i>	590
1.1.2.2.	<i>Des connaissances hydrogéologiques partielles sur base d'hypothèses sur 5 sites</i>	592
1.1.2.3.	<i>Des connaissances hydrogéologiques très limitées sur 4 sites</i>	594
1.1.3.	<i>Hétérogénéité des connaissances et de la taille des gisements : quels enseignements ?</i>	595
1.2.	Nombre de points d'accès à la ressource en EMN, localisation et éléments communs.....	596
1.2.1.	<i>Un grand nombre d'émergence sur de vastes espaces : 3 cas d'études</i>	596
1.2.2.	<i>Une majorité de sites avec peu d'émergences exploitées sur quelques communes</i>	597
1.2.3.	<i>Distance géographique entre émergences et usages de l'EMN</i>	599
1.2.4.	<i>Un rapport au gisement dépendant des éléments en commun à la ressource en EMN</i>	600

1.3.	La protection du gisement hydrominéral : un rapport particulier au territoire	602
1.3.1.	Les 9 territoires qui ont activé une protection juridique du gisement.....	602
1.3.1.1.	Une politique partenariale de protection du gisement limitée à 4 territoires	603
1.3.1.2.	Quelques initiatives partenariales isolées sur 3 territoires	604
1.3.1.3.	Une carence de politiques partenariales de protection du gisement.....	605
1.3.2.	Les 8 territoires sans PP actuel, ni politique partenariale de protection du gisement	605
1.3.2.1.	Un projet de PP et des initiatives partenariales isolées hors PP sur 3 territoires	605
1.3.2.2.	Une faible vulnérabilité de la ressource en EMN qui ne génère pas de protection ?.....	607
1.3.3.	De l'exemplarité des politiques partenariales aux stratégies foncières différenciées.....	609
1.3.3.1.	Une stratégie foncière offensive et hostile à l'agriculture à Spa.....	609
1.3.3.2.	Une stratégie foncière ambitieuse : le projet partenarial à Vittel/Contrexéville	611
1.3.3.3.	Un projet partenarial sans maîtrise du foncier de l'impluvium : le cas d'Evian	616
1.3.3.4.	Un rapport particulier au territoire au-delà des zones agricoles de l'impluvium.....	620
2.	Perception et visibilité de l'EMN à l'échelle locale	629
2.1	Quel niveau de connaissances des acteurs sur la ressource en EMN ?	629
2.1.1	Une bonne appropriation des connaissances scientifiques sur la majorité des territoires	629
2.1.2	Une faible appropriation des connaissances scientifiques sur quelques territoires	630
2.1.3	Appropriation contrastée sur 2 sites où les connaissances scientifiques sont importantes.....	630
2.2	Nommer l'eau utilisée par les usages et la perception que les acteurs en ont	631
2.2.1	Une vision différente de l'eau utilisée par les deux usages pour les acteurs sur 7 sites.....	631
2.2.2	Une même vision de l'eau utilisée par les deux usages de tous les acteurs sur 5 sites	632
2.2.3	Une vision contrastée des acteurs locaux sur l'eau des deux usages : 5 sites.....	632
2.2.4	Les images associées aux eaux utilisées par les deux usages.....	633
2.3	Lieu où l'EMN est visible et accessible gratuitement à l'échelle locale	634
2.3.1	Une accessibilité gratuite à l'EMN uniquement dédié à un usage de boisson en local.....	634
2.3.2	Une minorité de site sans accès gratuit à l'EMN pour l'usage de boisson en local.....	634
2.3.3	Un programme très important de mise en scène de l'EMN sur 3 sites : Vichy, Evian, Vals.....	638
2.3.4	Une mise en scène partielle et plus modeste de l'EMN sur 5 sites territoires	642
2.3.5	Une visibilité et un accès à l'EMN discret sur 3 sites territoires	646
3.	Un rapport à l'espace vécu et un niveau d'ancrage territorial variable	648
3.1.	Quel rapport à l'espace vécu en termes de proximité et de visibilité des usages ?	648
3.1.1.	Une proximité géographique des deux usages variable sur les territoires.....	648
3.1.1.1.	Un étalement géographique des usages sur 5 territoires, mais une activation hétérogène	648
3.1.1.2.	Deux usages sur un même ban communal, mais une activation de proximité hétérogène.....	650

3.1.2.	<i>Visibilité physique des usages en local : le reflet des choix de mise en valeur ?</i>	651
3.1.2.1.	<i>Une bonne visibilité des deux usages limités à quelques sites : action volontaire ou héritage ?</i>	651
3.1.2.2.	<i>Une bonne visibilité des thermes, mais un usage d'embouteillage peu visible localement</i>	654
3.1.2.3.	<i>Une visibilité très réduite des deux usages de manière ponctuelle</i>	657
3.2.	<i>Liens réciproques entre territoire et usages de l'EMN</i>	658
3.2.1.	<i>Perception de l'identité territoriale par les acteurs locaux</i>	659
3.2.1.1.	<i>Des territoires où l'identité locale correspond entièrement à l'EMN</i>	659
3.2.1.2.	<i>Une identité locale bigarrée de certains territoires : l'EMN est une des composantes</i>	661
3.2.1.3.	<i>Une faible identité locale qui se confond avec l'identité départementale ou régionale</i>	662
3.2.2.	<i>Imprégnation identitaire locale et notoriété extérieure par les deux usages</i>	664
3.2.2.1.	<i>Les villes-marques : un décalage entre identité locale et une notoriété extérieur ?</i>	664
3.2.2.2.	<i>Identité et notoriété en adéquation : les territoires centrés sur le thermalisme</i>	667
3.2.2.3.	<i>Identité et notoriété en adéquation : un recentrage sur les deux usages</i>	669
3.2.2.4.	<i>Indices de l'imprégnation identitaire du thermalisme sur les territoires : les suffixes</i>	671
3.2.2.5.	<i>La construction d'une identité est-elle proportionnelle à l'antériorité des usages ?</i>	672
3.2.3.	<i>Quelle mobilisation de l'identité et de la notoriété du territoire par les deux usages ?</i>	673
3.2.3.1.	<i>Quelques territoires mobilisent un ou des éléments du territoire local pour les deux usages</i>	674
3.2.3.2.	<i>Une utilisation de l'identité territoriale sous condition par certains exploitants</i>	677
3.2.3.3.	<i>Une utilisation de l'identité territoriale uniquement par un des deux usages : 6 sites</i>	679
3.2.3.4.	<i>Absence de mobilisation de l'identité territoriale sur quelques sites</i>	681
3.3.	<i>L'ancrage territorial vu au regard de l'ouverture des entreprises à l'environnement local</i>	683
3.3.1.	<i>Participation des usages aux évènements locaux</i>	684
3.3.1.1.	<i>Des stratégies contrastées sur les 4 villes-marques</i>	684
3.3.1.2.	<i>Des stratégies différenciées hors ville-marque : une participation des 2 usages</i>	689
3.3.1.3.	<i>Des stratégies différenciées hors ville-marque : une participation partielle et spartiate</i>	691
3.3.2.	<i>Participation à la mise en tourisme du territoire : le tourisme d'entreprise</i>	693
3.3.2.1.	<i>Un tourisme industriel minéralier limité à 3 sites</i>	694
3.3.2.2.	<i>Tourisme d'entreprise au sein des thermes et projets pour les minéraliers : 6 sites</i>	698
3.3.2.3.	<i>Les raisons de l'absence de tourisme industriel ou en projet sur la moitié des sites</i>	700
3.3.2.4.	<i>Vente d'EMN en direct : une forme discrète de tourisme d'entreprise ?</i>	704
3.3.2.5.	<i>Une place variable du tourisme d'entreprise dans l'offre de site locale</i>	704
	<i>Conclusion de la partie 2</i>	711
	<i>Conclusion Générale</i>	714
	<i>Bibliographie</i>	732

Introduction générale

Le domaine de l'eau est au centre des préoccupations de développement et l'aménagement des territoires, que ce soit au niveau des ressources en eau souterraine ou des eaux de surface. Notre analyse porte uniquement sur certaines eaux souterraines, qui peuvent obtenir l'appellation « eau minérale naturelle ». L'eau thermo-minérale est une ressource naturelle du sous-sol. Cette ressource naturelle est un élément d'attractivité pour l'implantation d'activités humaines. Les avantages que peut offrir ce type de ressource en eau sont multiples : vertus médicales, alimentaires, énergie thermique... Différents usages se sont donc développés dans le temps dans différents domaines, comme la santé et le bien-être, l'industrie, l'agriculture, des usages domestiques (cuisson, chauffage, sanitaire), ou artistiques. L'eau thermo-minérale est aujourd'hui exploitée pour deux usages majeurs que sont l'embouteillage d'eau minérale naturelle – qui est un usage industriel - et le thermalisme, appelé également tourisme thermal, aussi bien pour l'activité médicale (cure thermique de 3 semaines prescrite par un médecin généraliste et remboursée par la sécurité sociale), que l'activité de bien-être accessible à tous (spa thermal, thermoludique). Le thermalisme, en tant que médecine douce, met en valeur les éléments naturels de l'eau minérale. Les soins sont élaborés à base d'eau minérale (sous forme de cure de boisson, bains, et douches) et de produits dérivés d'EMN comme la vapeur thermique (sous étuves) ou la boue thermique (substrat solide mélangé à l'eau thermique). De manière plus ponctuelle, la fabrication de produits cosmétiques à base d'EMN constitue également un usage dérivé du thermalisme ou de l'embouteillage. Dans une moindre mesure, l'usage de géothermie à basse température, dédié à la production d'énergie, émerge à nouveau par l'utilisation des calories naturellement présentes dans certaines EMN.

Notre sujet d'étude se focalise sur l'analyse du double usage dominant : l'embouteillage et le thermalisme. Les secteurs de la cosmétique et de la géothermie à basse température sont vus en parallèle de l'analyse principale. Cette analyse propose une approche territorialisée des usages de l'EMN. Les deux usages majeurs peuvent être situés dans un même lieu géographique en tant que limite administrative (sur une même commune, ou sur une même intercommunalité). Cette superposition spatiale des usages s'explique notamment parce qu'historiquement, l'activité d'embouteillage est née de l'activité thermique. Toutefois, ce découpage administratif peut différer de la zone géographique du gisement hydrominéral. Un gisement peut couvrir plusieurs parties d'un ban communal, ou plusieurs gisements peuvent se situer sur un même ban communal. Ainsi, ces usages peuvent soit utiliser un gisement similaire, soit utiliser un gisement distinct. Enfin, spatialement il peut y avoir une dissociation communale entre le lieu de localisation de l'usage

(usine d'embouteillage et thermes) et la zone des émergences d'EMN. Cette situation est autorisée depuis le décret du 28 mars 1957 sur le transport d'eau à distance par canalisation et le mélange de plusieurs sources de composition proche.

Ces deux usages sont présents dans notre quotidien au travers de la mise en valeur commerciale des produits et services. Cela passe notamment par les campagnes médiatiques régulières, notamment avec les publicités à la TV de l'eau minérale naturelle embouteillée des marques - telles qu'Evian, Vittel, Contrex, Saint Yorre, Luchon, ou Thonon – et des cures thermales des marques la Chaîne Thermale du Soleil et Valvital. L'actualité médiatique nationale est également ponctuée de conflits et d'opposition autour de l'EMN embouteillée - comme par exemple en 2013 dans l'affaire des traces de pesticides et médicaments dans certaines eaux minérales naturelles, ou encore l'affaire du Benzène de Perrier en 1990 – ou du remboursement des cure thermales. Dans un contexte de déremboursement régulier de certains médicaments, la prise en charge de la médecine thermique par la Sécurité Sociale, voire même l'efficacité des cures thermales fait débat auprès des politiques. En 2008, le député UMP Yves Bur a proposé un amendement au projet de loi de finances de la Sécurité Sociale dans le but de diminuer le taux de prise en charge. Depuis quelques années, le secteur a fait beaucoup d'efforts pour prouver l'efficacité des cures thermales au travers d'études cliniques. Cela concerne également des études médico-économiques pour évaluer exactement les économies réalisées grâce aux cures. A ce jour, près de 41 études cliniques illustrant le SMR (Services Médical Rendu) ou le SMER (Service Médico - Economique Rendu) des cures thermales ont été menées, dont 11 études publiées dans des revues internationales. Ces démarches s'inscrivent dans l'obligation, instaurée par l'Assurance maladie dès 2003, d'apporter la preuve du SMR des cures thermales, exactement comme pour les médicaments remboursés. Au-delà de l'argument médical, il y a aussi un argument économique majeur pour le SMER. Les cures thermales coûtent 273 millions d'euros par an à la Sécurité Sociale, soit moins de 0,15% des dépenses de santé. De plus, les cures thermales permettent une réduction des dépenses médicamenteuses et d'hospitalisation.

La France se positionne au troisième rang européen en nombre d'établissements thermaux. Selon la Caisse nationale de l'assurance maladie des travailleurs salariés (CNAMTS), 115 établissements thermaux sont en exploitation sur 89 communes en France. A l'échelle nationale, la fréquentation médicale s'élève à 598 000 curistes en 2018, d'après le Conseil National des Exploitants Thermaux (CNETH). Le secteur de l'embouteillage d'eau minérale naturelle dispose également d'un poids important. Selon le ministère des affaires sociales et de la santé, la France est le troisième producteur d'eau minérale en Europe avec seulement 50 usines sur 50 communes (6,5 milliards de litres) et

surtout le premier exportateur mondial d'eau minérale naturelle embouteillée (40% de part de marché, loin devant l'Italie qui a 17% de part de marché). Près d'un tiers de la production nationale est dédiée à l'export. Ces deux secteurs d'activité ont en commun la nécessité de l'obtention par l'académie de médecine de l'appellation « eau minérale naturelle » qui a une valeur juridique en amont de la demande d'autorisation d'exploitation d'un établissement thermal et d'une usine d'embouteillage d'eau minérale.

De manière générale, le domaine des Eaux Minérales Naturelles (EMN) ou des eaux thermo-minérales fait l'objet de recherches universitaires limitées et ciblées. Les travaux académiques effectués sont principalement menés par les facultés de médecine, de pharmacie ou de géologie. Cela concerne des études cliniques et de génie sanitaire des eaux thermales, notamment par l'Institut du Thermalisme de Dax, rattaché à l'Université de Bordeaux, qui est membre du Cluster Aquiothermes. C'est aussi le cas du Cluster Innovatherm qui comprend parmi ses membres le CHU de Clermont Ferrand et le laboratoire AME2P de l'Université de Clermont Ferrand. Enfin, les études hydrogéologiques sont menées par différentes universités comme celle de Chambéry ou de Liège, en parallèle des travaux du Bureau de Recherche Géologique et Minière (BRGM). Ponctuellement quelques travaux de recherche sont réalisés en sciences sociales. Trois références académiques peuvent être citées en histoire économique et en géographie urbaine. En 2005, sous la direction du spécialiste de l'antiquité romaine John Scheid, l'évolution des différents usages du thermalisme ont été analysée, de l'antiquité au XIX^e siècle, dans une perspective culturelle et médicale¹. En focalisant sa thèse sur l'histoire de Perrier, Nicolas Marty (université de Perpignan) a également apporté en 2000 un nouveau regard sur l'évolution de l'EMN embouteillée du début du XX^e siècle aux années 1990². Ces travaux sont publiés en 2005 : « Perrier, c'est Nous ! Histoire de la Source Perrier et de son personnel ». Ses contributions sur l'histoire des EMN se poursuivent en 2013 avec la publication de « L'invention de l'eau embouteillée : Qualité, normes et marchés de l'eau en bouteille en Europe au XIX^e et XX^e siècle ».

Enfin, Christian Jamot (Université de Clermont Ferrand) a publié en 1988 l'ouvrage de référence « Thermalisme et villes thermales en France ». Issue de sa thèse de Géographie en 1985, cette contribution aborde notamment les formes urbaines générées par le thermalisme au regard de

¹ J. Scheid, M. Nicoud, D. Boisseuil, J. Coste, *Le Thermalisme : approche historiques, archéologiques d'un phénomène culturel et médical*, éditions CNRS, 2015

² N. Marty, *Perrier c'est Nous ! : Histoire de la source et son personnel*, Montpellier, 2005

l'évolution du thermalisme du XIX^e au XX^e siècle en France³. Si ce dernier évoque dans sa thèse l'existence des territoires accueillant à la fois une activité thermale et une usine d'embouteillage, ce sujet ne porte que sur quelques paragraphes.

Notre travail de thèse a été l'objet d'un cheminement intellectuel particulier. Le sujet de recherche est issu d'une question professionnelle sur l'opportunité et les difficultés de développement des établissements thermaux implantés à proximité d'usines d'embouteillage d'eau minérale naturelle, et plus particulièrement sur le site de Contrexéville. Cette réflexion a débuté dans un cadre professionnel au sein d'un groupe privé (Holding Européenne du Thermalisme, Eurospa) spécialisé à la fois dans la conception (bureau d'études) et la gestion d'établissements thermaux pour le compte de collectivités territoriales dans le cadre de délégations de services publics, dont les thermes de Contrexéville. Il est rapidement apparu que le monde professionnel du thermalisme avait des lacunes de compréhension et de connaissances, notamment sur les interactions nationales entre l'usage thermal et d'embouteillage, mais aussi sur les causes des freins au développement et les leviers d'actions dans ce contexte de double usage. Cette interrogation émanant du terrain a été élargie à un questionnement scientifique englobant les deux secteurs d'activité, dans le cadre de cette thèse de doctorat. Cette démarche dépasse également le seul point de vue des exploitants privés car l'objectif est de proposer une approche à l'interface d'une logique productive, centrée sur les usages économiques, et d'une logique territoriale. Ce travail s'inscrit donc dans le cadre d'une recherche-action.

Afin de transformer une préoccupation professionnelle du terrain en questionnement scientifique, il a été nécessaire de mobiliser un cadre théorique. Cette démarche ascendante a été difficile dans le sens où un sujet de thèse est généralement choisi en fonction d'un cadre théorique prédéfini. L'angle d'approche de la géographie économique appliquée aux filières économiques s'est rapidement imposé en raison de mon attrait pour cette discipline, que j'ai découverte à l'université de Metz lors de ma 3^e année de licence. L'ouvrage de B. Mérenne-Schoumaker, « Localisation des industries : enjeux et dynamiques », m'a particulièrement interpellé. Par la suite, j'ai pu approfondir ces notions par le prisme de l'histoire économique à l'université de Grenoble en master 1 recherche. L'étude des activités économiques actuelles ou passées trouve une place dans ce sujet de recherche. Enfin, les enseignements reçus en master 2 professionnel à Lyon 2, par des consultants de bureau d'études et des universitaires, m'ont également permis de découvrir les usages et enjeux de l'industrie du

³ C. Jamot, *Thermalisme et ville thermale en France*, Clermont Ferrand, 1988

tourisme. L'angle d'approche choisi est donc le reflet de mon parcours universitaire, qui unit dans ce sujet d'étude le secteur industriel et le secteur du tourisme.

Fidèle à la définition de la science régionale, notre travail de recherche mobilise un cadre théorique composé de concepts fondamentaux d'autres disciplines (économie, géographie, sociologie) et requiert d'aller à la rencontre d'une discipline (géographie économique) afin d'enrichir la vision de l'objet étudié. L'eau thermo-minérale est considérée ici comme une ressource naturelle particulière, au même titre que d'autres matières premières minérales (les granulats, le minerai) ou fossiles (le pétrole, le charbon, le gaz naturel, la tourbe). Cette ressource naturelle peut également se transformer en ressource territoriale lorsqu'elle est considérée par les acteurs comme un levier de développement et de déploiement des potentialités sur un territoire. Selon Bernard Pecqueur et Pierre Campagne, la valorisation de la ressource peut être faite de deux manières. La valorisation générique déterritorialisée de la ressource et la valorisation spécifique ancrées territorialement définissent à la fois des modes de valorisation et des trajectoires de développement différenciées qui en résultent. Ces modes de valorisation sont choisis de manière consciente ou inconsciente (sans percevoir la totalité des implications)⁴. La notion de développement local est principalement mobilisée pour analyser les produits agro-alimentaires, tel que l'huile d'olive, le vin, ou le fromage dont la production s'inscrit dans une démarche SIQO (Signes Officiels de la Qualité et de l'Origine), sous le contrôle de l'INAO (Institut National de l'Origine et de la qualité)⁵. Ces appellations sont à la fois des remparts juridiques et des outils de développement des territoires en tant que ressource productive⁶. En plus des produits agricoles, la mobilisation de cette notion de développement local est également faite sur la filière forêt-bois dans une approche territorialisée sur la valorisation du bois local. Cette application est justifiée par la création de nombreuses marques et labels (Bois d'ici, Sapin du Jura...), mais également l'apparition des premiers AOC bois grâce à des initiatives locales (bois du Jura, bois de Chartreuse)⁷. Dans cette analyse, la spécification de la ressource est analysée à l'échelle du massif forestier et à l'échelle de l'intercommunalité. La réflexion porte notamment sur « le modèle d'intégration de la filière au territoire dans le Pays d'Epinal », où un « projet est né

⁴ P. Campagne, B. Pecqueur, *Le développement territorial : une réponse émergente à la mondialisation*, édition Ch. Léopold Clamecy, 2014

⁵ Etablissement public sous tutelle du ministère de l'Agriculture et l'Alimentation, l'INAO encadre l'ensemble des 1100 produits bénéficiant d'une SIQO, dont l'Appellation d'Origine Contrôlée (AOC), l'Appellation d'Origine Protégée (AOP), l'Indication Géographique Protégée (IGP), la Spécialité Traditionnelle Garantie (STG), le Label rouge (LR) et l'Agriculture Biologique (AB).

⁶ J. Frayssignes, Thèse de doctorat : *Les AOC dans le développement territorial : Une analyse en termes d'ancrage appliquée aux cas français des filières fromagères*, 2005

⁷ J. Lenglet, « Les territoires de la filière forêt-bois : recompositions spatiales entre innovation et recours patrimonial », dans doctoriales de l'ASRDLF, 15-17 mars 2017 à Clermont-Ferrand

de la volonté de mieux valoriser les essences locales de hêtre », d'une « volonté politique de mise en réseau des entreprises de la filière », par une « agrégation des initiatives techniques et économiques ». Construit autour du label « Terres de Hêtre », du concept de « Green Valley » et de la « Charte forestière », ce projet a participé à la construction du territoire de la filière⁸.

La notion de développement local est mobilisée ici pour l'appellation juridique Eau Minérale Naturelle (EMN). Comme pour les produits SIQO, nous faisons l'hypothèse que pour certains produits et services de la filière EMN, fonctionnant sur un modèle spécifique, la combinaison du double usage thermal et d'embouteillage peut aboutir à la structuration d'un « panier de biens » autour d'une offre de site. Comme pour les SIQO, dans certains cas de figure l'EMN est au centre des processus de développement territorial. De ce fait, les liens entre EMN et développement ne relève pas que d'une problématique industrielle ou touristique. Cependant, cette relation n'est pas automatique et apparaît beaucoup plus complexe à l'épreuve des faits. En appliquant la notion de développement local à l'observation empirique d'un nouveau domaine, nous cherchons à évaluer le niveau de spécificité des produits et des services, ainsi que l'ancrage territorial des activités. Inversement, nous avons souhaité mesurer l'imprégnation de l'identité de ses territoires au travers de ses activités. En d'autres termes, nous cherchons à savoir si les usagers liés à l'EMN participent à la construction du territoire, et mobilisent ce dernier pour se différencier. L'analyse porte donc sur la dimension territoriale de la filière EMN. Les relations complexes entre territoires et entreprises sont prises en compte, en tant qu'élément sous-jacent de la compréhension des trajectoires de développement.

Nos observations empiriques sont réalisées à l'échelle locale, c'est-à-dire majoritairement au niveau communal ou intercommunal. Le développement territorial est étudié sous l'angle d'une économie de proximité. Cette notion a été développée au cours d'une étude réalisée pour le Commissariat Général du Plan dès 1997⁹. La proximité géographique des deux usages est interrogée par rapport à l'existence ou non d'autres formes de proximité comme la proximité organisationnelle ou la proximité institutionnelle activée par les acteurs locaux. L'observation du territoire de la filière EMN nous autorise à poser un regard transversal pour dépasser le découpage des deux secteurs d'activités et se focaliser sur leurs points communs, c'est-à-dire un ensemble d'activités liées à une même matière première, ou par l'appartenance à des produits voisins qu'ils soient industriels et touristiques.

⁸ J. Lenglet, « Réorganisation institutionnelle et recomposition territoriale de la filière forêt-bois française : exemples du Grand-Est et de la Franche-Comté », Dans Annales de géographie 2018/3 (N° 721), pp. 254-278

⁹ Jean-Benoît Zimmermann, « Construction territoriale et dynamiques productives », Rapport final, Décembre 1998, Convention d'Etudes N°18/1997 du Commissariat Général du Plan

Le panel de terrains étudiés représente de manière exhaustive les 17 sites en situation de double usage thermal et embouteillage en France et en Belgique. 2 sites sont localisés en Belgique (Région Wallonne) : Chaudfontaine et Spa, et 15 sites sont localisés en France : 8 sites en Région Auvergne-Rhône-Alpes (Châteauneuf-les-Bains, Thonon-les-Bains, Evian-les-Bains/Publiser, Aix-les-Bains/Grésy-sur-Aix, Divonne-les-Bains, Vichy/Saint-Yorre, Vals-les-Bains, Meyras), 2 sites en Région Grand-Est (Contrexéville/Vittel, Niederbronn-les-Bains), 2 sites en Région Occitanie (Bagnères-de-Luchon, Lamalou-les-Bains/les Aires), et enfin les site de Saint-Amand-les-Eaux (Haut de France), Dax/Saint-Paul-lès-Dax (Nouvelle Aquitaine), Cilaos (La Réunion).

Au travers de ce panel, notre réflexion porte sur les liens réciproques entre acteurs et territoires - comme résultat d'un construit socio-spatial -, ainsi que sur les trajectoires de développement qui en résultent. Le but est de faire émerger une vision des territoires de la filière EMN et le rapport au territoire des acteurs. Il s'agit de comprendre en quoi les modes de valorisation de la ressource et les stratégies des acteurs permettent de construire une territorialité coalisée ou fractionnée. Au regard de ce cadre théorique et de notre connaissance du domaine d'étude, la problématique suivante a été dégagée : dans quelle mesure l'eau thermo-minérale peut-elle devenir une ressource territoriale spécifique et ainsi contribuer, par le jeu d'acteurs, à construire des trajectoires de développement singulier ?

La problématique soulève d'autres questions. Sur le système d'acteurs, il est nécessaire de s'interroger sur leur identité, leurs interactions, les rapports de force entre eux, ainsi que la structuration d'ensemble. Enfin, la question des stratégies suppose de mettre en exergue l'articulation entre stratégie individuelle et collective, ainsi que d'identifier comment les deux usages économiques se positionnent, s'approprient, et utilisent le territoire. L'objectif de ce travail est de comprendre les dynamiques spatiales, relationnelles et fonctionnelles des acteurs qui structurent la filière à l'échelle locale. L'analyse comparative du panel de site permettra également d'identifier des typologies de trajectoire de développement pour mettre en exergue des tendances généralisables. La finalité de la réflexion est de proposer aux collectivités locales et aux professionnels une nouvelle approche d'analyse et d'évaluation basée sur l'observation, clairement positionnée en termes de recherche action.

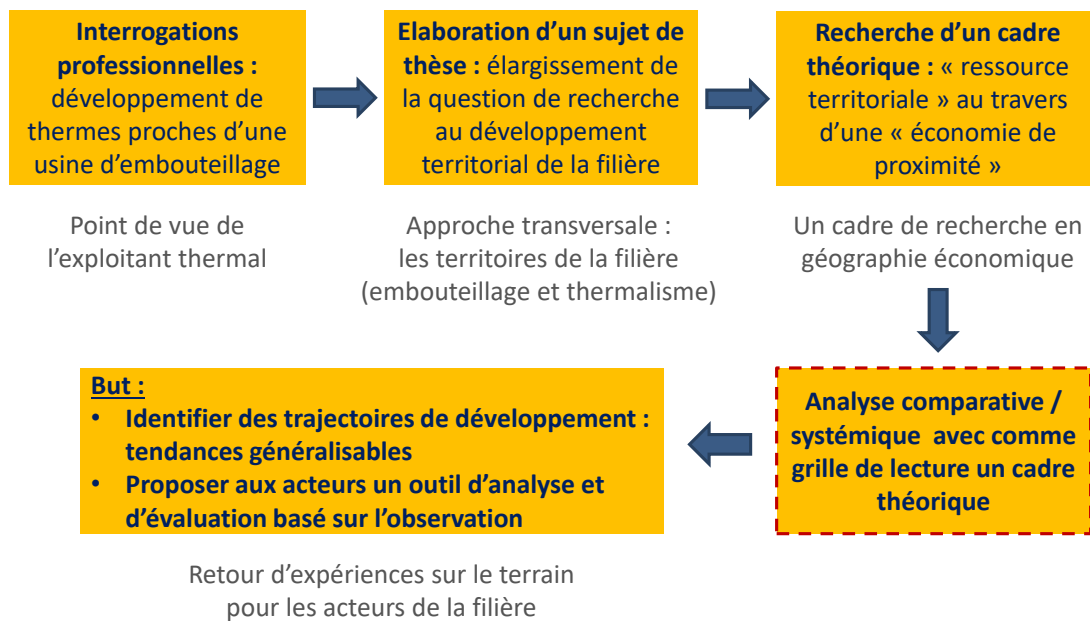


Figure 1 : Cheminement de la démarche (G. Pfund)

Trois hypothèses à infirmer ou confirmer ont été retenues. De manière générale, l'eau thermo-minérale a des spécificités particulières et s'accompagne d'un ancrage territorial. Cette ressource territoriale contribue à construire le territoire. Enfin, la combinaison des deux usages est une spécificité pouvant aboutir à une offre de site au travers d'un panier de biens. La déclinaison de ces trois hypothèses suggère que la notion de filière présente une pertinence à l'échelle locale au travers des proximités organisationnelle et institutionnelle, notamment par l'existence d'une gouvernance collaborative sur la protection de la ressource en eau. La dualité persistante de mode de développement générique et spécifique pour mettre en valeur la ressource induit des degrés variables d'intégration territoriale, et donc de trajectoires de développement. Enfin, le développement spécifique de la ressource passe par la mise en valeur de l'appellation commune *Eau Minérale Naturelle* et de l'Origine Géographique du produit, du service ou de la matière première.

Notre analyse s'articule en deux parties. La première partie vise à définir le cadre de réflexion et la méthodologie. Il s'agira d'aborder l'eau thermo-minérale et ses usages comme objet de recherche. Ce temps de discussion préalable nous permet de définir l'eau thermo-minérale au regard de ses particularités et de ses ambiguïtés. Cette première partie permet également de réaliser une analyse préalable à l'échelle nationale, tant sur la ressource en EMN, que sur chacun des deux usages majeurs. Ce cadrage préalable est d'autant plus nécessaire, qu'il n'existe pas à ce jour de prise en charge transversale de ce qu'on pourrait appeler la filière EMN. La seconde partie porte sur la confrontation de l'analyse des terrains d'étude et des outils théoriques. Au regard de notre

problématique, nous avons fait le choix dans cette seconde partie, de démontrer que l'eau thermo-minérale peut devenir une ressource territoriale spécifique et construire des trajectoires de développement singulier, en fonction de la structuration du système et de la coordination des acteurs territorialisés (chapitre 1), des marqueurs de la valorisation de la ressource (chapitre 2) et du rapport au territoire sous-terrain et de surface (chapitre 3).

Partie 1 - Cadre de réflexion et méthodologie : l'eau thermo-minérale et ses usages majeurs comme objet de recherche

En tant que cadre de réflexion et de méthodologie à utiliser, cette première partie constitue un préalable important à notre démonstration. Cette partie permet de mettre en lumière les clés de lecture et les particularités d'une filière EMN vieille de plusieurs siècles, dont les subtilités ne sont connues que des initiés, c'est-à-dire des professionnels de chaque usage sous un certain angle. Le cadre de réflexion de la filière EMN est donc abordé au travers des éléments de cadrage sur l'eau thermo-minérale (chapitre 1), puis sur ses usages sous le prisme des enjeux socio-économiques, politiques et identitaires (chapitre 2). Le positionnement de recherche et la méthodologie de travail sera enfin défini de manière détaillée (chapitre 3).

Chapitre 1 – Éléments de cadrage sur l'eau thermo-minérale, un objet d'étude entre particularité et ambiguïté

Portant sur la définition des éléments de cadrage de l'eau thermo-minérale, ce premier chapitre permet également d'aborder cette ressource naturelle dans toutes ses particularités et ambiguïtés. Il s'agira de déplier la définition de l'EMN sous plusieurs angles afin d'en rendre patente toute la complexité. Cette mise en perspective se fera tour à tour sous l'angle juridique, mais également sous le prisme historique, idéologique et culturel. Enfin, l'EMN sera interrogée en tant que type de ressource naturelle dans sa dimension territoriale. Il s'agira de comprendre les difficultés de classer l'EMN dans un type de ressource naturelle, d'envisager les décalages entre bassin hydrographique sous-terrain et frontière administrative de surface, puis d'aborder le gisement hydrominéral dans son aspect théorique face à la réalité du terrain.

1. Une définition de l'eau thermo-minérale et des liens complexes entre les usages

Afin de caractériser notre objet de recherche, nous aborderons une approche juridique de l'appellation « Eau Minérale Naturelle ».

1.1. Un cadre juridique particulier

1.1.1. L'EMN, une appellation commune aux thermes et aux usines d'embouteillage

Le cadre juridique définit, en France et en Belgique, le creuset d'évolution commun à la filière. Dès le XVII^e siècle, le pouvoir central est intervenu sur le plan juridique afin de fournir les premiers règlements administratifs pour encadrer les activités issues des eaux minérales. La conception sanitaire des eaux minérales domine la réglementation française. L'édit de 1605 est le fondement

de cette réglementation avec la création de la charge de Surintendant des Eaux Minérales de France, attribué au Premier Médecin du roi. Un siècle plus tard, cet encadrement se complète avec la mise en place des intendants de Province et de la commission Royale de Médecine (future académie de médecine) établie en 1772. Enrichi par des arrêts de justice rendus à la suite de conflits épars, une réglementation homogène émerge par un arrêt en 1781 et servira de fondement à la réglementation actuelle sur les eaux minérales françaises. Le cadre juridique actuel résulte d'une histoire particulière, qui est le reflet de la volonté d'acteurs politiques et professionnels¹. Les points historiques que nous venons de citer, loin d'aboutir à un concept désuet, sont essentiels pour mieux établir la définition des eaux minérales françaises ainsi que les enjeux actuels, qui se situent à l'interface d'un positionnement marchand et patrimonial.

L'appellation « Eau Minérale Naturelle » reste aujourd'hui définie juridiquement par le code de santé publique en vigueur. Que ce soit pour une usine d'embouteillage ou un établissement thermal, toute nouvelle demande ou renouvellement de demande d'autorisation d'exploitation à l'émergence d'une source doit être adressée au ministère de la Santé depuis 1709. C'est sur avis de l'Académie de Médecine (créée en 1776) que le ministère de la Santé octroie l'autorisation d'exploitation sous le statut juridique « Eau Minérale Naturelle ». N'étant pas un pays ayant fortement développé l'activité thermale, la législation belge a calqué son mode de fonctionnement sur le système français.

La définition d'une Eau Minérale Naturelle est clairement définie dans les articles R13322-1 à R13322-6 : « Une Eau Minérale Naturelle est une eau microbiologiquement saine, répondant aux conditions fixées par l'article R. 13322-3, provenant d'une nappe ou d'un gisement souterrain exploité à partir d'une ou plusieurs émergences naturelles ou forées constituant la source. Elle témoigne, dans le cadre des fluctuations naturelles connues, d'une stabilité de ses caractéristiques essentielles, notamment de sa composition et de sa température à l'émergence, qui n'est pas affectée par le débit de l'eau prélevée. Elle se distingue des autres eaux destinées à la consommation humaine, à la fois par « sa nature, caractérisée par sa teneur en minéraux, oligoéléments ou autres constituants », mais également par « sa pureté originelle ». L'une et l'autre caractéristiques ont été conservées intactes en raison de l'origine souterraine de cette eau qui a été tenue à l'abri de tout risque de pollution.

Ces caractéristiques doivent avoir été appréciées sur les plans géologique et hydrogéologique, physique, chimique, microbiologique et, si nécessaire, pharmacologique, physiologique et clinique, conformément aux dispositions des articles R. 13322-5 et R. 13322-6. Une eau minérale naturelle ne

¹ J. Scheid, M. Nicoud, D. Boisseuil, J. Coste, *Le Thermalisme : approche historiques, archéologiques d'un phénomène culturel et médical*, éditions CNRS, 2015, p.5

doit pas contenir un nombre ou une concentration de micro-organismes, de parasites ou de toute autre substance constituant un danger pour la santé publique. Elle répond en outre à des critères de qualité microbiologiques et physico-chimiques, définis par arrêté du ministre chargé de la santé et, s'il s'agit d'une eau conditionnée, par arrêté conjoint des ministres chargés de la consommation et de la santé. Les constituants physico-chimiques faisant l'objet d'une limite réglementaire de concentration sont naturellement présents dans l'eau minérale naturelle et ne résultent ni d'une contamination de la source ni d'un traitement².

Selon la législation française et belge, la qualité « Eau Minérale Naturelle » est définie au regard des « propriétés favorables à la santé » reconnue par l'Académie de Médecine ou l'Académie Royale de Médecine, après analyse de sa composition et de sa stabilité physico-chimique. Cette mention, qui renvoie directement à la qualité intrinsèque du produit, est reprise comme argument sur les étiquettes des EMN embouteillées. L'EMN se distingue donc officiellement des autres eaux. L'attribution de cette appellation est indépendante du taux de minéralisation, des normes de potabilité ou de la température de l'eau. Ainsi, certaines eaux sont très peu minéralisées comme Spa Reine (33mg/l), Evian (309mg/l) ou Thonon (342mg/l) par rapport à d'autres qui sont très minéralisées comme Saint Yorre (4774mg/l), Vichy Célestin (3325mg/l), Hépar (2513mg/l) ou Contrex (2078mg/l). Certaines EMN embouteillées peuvent donc avoir un taux de minéraux au-dessus des limites réglementaires de potabilité comme par exemple de concentration de sulfates. Sur ce point, la législation française se distingue de celle des pays anglo-saxons. Au Canada par exemple, l'appellation « eau minérale » est attribuée en fonction d'un seuil de concentration en minéraux minimum qui est de 500 mg/l jusqu'à 3000mg/l³. Au regard de ces critères de classement, certaines grandes marques d'eau embouteillée françaises et belges (comme Evian, Vichy Célestins, Saint Yorre, Thonon, Luchon, Aix-les-Bains, Spa-Reine, Spa-Barisart, Spa Marie-Henriette) ne bénéficieraient pas du statut EMN. La température peut également fortement varier, en allant de 82°C pour la source du Par à Chaudes-Aigues à 11°C pour la source Cachat à Evian.

La législation française et belge précise également que l'Eau Minérale Naturelle se distingue par la constance des paramètres physicochimiques dans le temps. Une variation de 10-15% est communément acceptée. En cas de variation de ces paramètres, le ministère de la Santé est contraint de modifier l'autorisation d'exploitation à l'urgence. Il existe donc une dépendance d'une usine d'embouteillage et d'un établissement thermal au statut juridique « Eau Minérale Naturelle ».

²www.legifrance.gouv.fr

³ A. Demers, *Rapport sur la situation de l'industrie de l'eau embouteillée au Québec*, Eau Secours, 2005, pp. 4-5.

L'appellation repose sur une double logique territoriale et institutionnelle, au regard de la reconnaissance technocratique et scientifique de la qualité de l'EMN. Enfin, l'EMN ne doit pas subir de traitement chimique. Ce point est encore une particularité européenne, par opposition à la conception hygiénique anglo-saxonne. En France, seules les opérations mécaniques pour supprimer la forte teneur en fer et en manganèse sont autorisées depuis 1957. Ce cadre juridique s'applique à l'exploitation des eaux minérales naturelles, pour trois différents usages : le conditionnement de l'eau, la distribution en buvette publique de l'eau, en dehors du cadre d'une cure thermale, et l'utilisation à des fins thérapeutiques dans un établissement thermal de l'eau et de ses produits dérivés.

En France, en fonction des usages, d'autres textes réglementaires s'appliquent par superposition aux deux usages. L'usage thermal à des fins thérapeutiques nécessite l'attribution de l'appellation EMN et le respect de la qualité microbiologique (légiionellose). Toutefois, il n'est pas tenu de respecter les normes de potabilité. Les teneurs de sels minéraux contenus dans l'eau peuvent donc dépasser les normes en vigueur. L'usage de bien-être par les eaux, développé par un établissement thermal, n'a pas d'obligation d'utiliser une eau ayant obtenu le statut EMN. Un centre thermoludique peut donc être alimenté avec une eau souterraine sans reconnaissance des bénéfices sur la santé, même si dans la pratique ces centres utilisent généralement une eau ayant le statut EMN. Un centre thermoludique relève également de la réglementation des piscines. Le respect de la qualité bactériologique et physico-chimique de l'eau est surveillé pour limiter les risques des baigneurs. Par dérive réglementaire, une EMN utilisée dans un centre thermoludique est traitée au chlore car l'aspect sanitaire prévaut pour ce type d'usage. Cette dérive engendre un biais entre le statut EMN qui ne doit pas être traitée et une exigence sanitaire réglementaire. Enfin, l'usage d'embouteillage nécessite l'attribution de l'appellation EMN, le respect de la qualité microbiologique, et le respect des normes de potabilité.

1.1.2. L'EMN : une eau spécifique par rapport aux autres eaux

Au niveau national, la législation distingue l'EMN des autres eaux. En cela une considération spécifique lui est attribuée même si ce statut juridique révèle une hétérogénéité des eaux. Ce niveau de différenciation est fait au regard d'eaux de différents statuts : « l'eau de source » et « l'eau rendue potable par traitement ».

L'appellation « eau de source » a émergé plus récemment en France. Ce statut officiel a été obtenu par le décret du décret du 6 juin 1989, puis au niveau européen par une directive de 1996 suite au

lobbying du Syndicat des Eaux de Sources. Ce cadre juridique s'applique uniquement à un usage de conditionnement de l'eau. L'appellation est clairement définie les articles R13321-84 et 85 : « Une eau de source est une eau d'origine souterraine, microbiologiquement saine et protégée contre les risques de pollution. A l'émergence et au cours de la commercialisation, elle respecte ou satisfait les limites ou références de qualité, portant sur des paramètres microbiologiques et physico-chimiques, définis par arrêté des ministres chargés de la consommation et de la santé. Toutefois, lorsque les éléments instables ou les constituants indésirables doivent être séparés d'une eau de source à l'aide de traitements autorisés pour cette eau conformément à l'article R. 1321-85, le respect des caractéristiques de qualité chimique mentionnées à l'alinéa précédent s'applique à l'eau de source conditionnée. Une eau de source est exploitée par une ou plusieurs émergences naturelles ou forées. Elle doit être introduite à la source dans des récipients autorisés destinés à la livraison au consommateur »⁴.

Dès 1989, la législation donne un statut juridique propre à l'eau souterraine conditionnée, ne pouvant bénéficier du statut d'EMN en raison de la variation de sa composition physico-chimique dans l'année. Ces variations sont dues à des échanges entre eau superficielle de surface et eau souterraine. L'eau de source se distingue même de « l'eau rendue potable par traitement » par son caractère d'eau souterraine naturelle. « L'eau rendue potable par traitement » peut être une eau de surface, disponible sur le marché sous un conditionnement en bouteille ou d'eau courante. Communément appelée « eau du robinet », cette eau provient des points d'AEP (Alimentation en Eau Potable). C'est cette même eau qui est utilisée pour un usage domestique (sanitaire, boisson), dans les piscines publiques, les spas ou centres de balnéo. L'eau du robinet est issue d'un mélange entre les captages d'eaux de surface (38%) et des eaux souterraines (62%). Cette eau est systématiquement traitée à titre préventif car elle circule dans un réseau de canalisation pour sa distribution. On peut donc distinguer l'eau issue des AEP comme une eau générique. La qualité de cette eau est un objectif secondaire car elle peut être compensée par traitement, par opposition avec l'EMN, où la qualité est le premier objectif qui permet son exploitation. D'autre part, sa traçabilité n'est pas envisageable car, en fonction des sites en France, l'eau du robinet est issue de mélange de plusieurs captages d'eaux souterraines et de surface.

⁴<http://www.legifrance.gouv.fr>

1.1.3. L'existence de plusieurs noms pour désigner l'eau utilisée

Malgré cette appellation juridique officielle commune aux établissements thermaux et aux usines d'embouteillage, d'autres dénominations sont utilisées couramment par les professionnels de ces deux secteurs sans qu'il y ait de consensus. Cet état de fait a été souligné lors de notre campagne d'entretiens auprès des 80 acteurs locaux sur les 17 territoires étudiés. Les eaux utilisées sont couramment nommées « *eau minérale* », « *eau minéralisée* », « *eau thermale* », ou « *eau thermo-minérale* ». Cette variété de noms révèle l'hétérogénéité des particularités, ou d'habitudes locales. Regroupant des eaux chaudes, froides, fortement et faiblement minéralisées, le statut EMN ne permet pas de prendre en compte les particularités locales de chaque source. Les noms utilisés peuvent également varier sur un même site entre les personnes interrogées en fonction de leur formation. Un médecin thermal ou un hydrogéologue ne va pas percevoir et qualifier l'eau de la même manière. En général, l'appellation *Eau Minérale Naturelle* est davantage utilisée par les embouteilleurs car la législation impose de l'afficher sur les étiquettes des bouteilles d'eau. Cette contrainte historique a permis une meilleure appropriation dans le langage professionnel des embouteilleurs. A l'inverse, dans le domaine du thermalisme il n'y a aucune obligation légale de communiquer sur cette appellation. De manière générale, la dénomination « *eau thermale* » est privilégiée par les professionnels du thermalisme car elle restitue une meilleure description de l'usage de l'eau qui en est faite. En cela, l'usage est privilégié par rapport au statut juridique. Il est également à noter que de manière régulière, l'eau est nommée par les acteurs locaux uniquement par son lieu d'origine d'émergence : « *l'eau d'Evian* ». On peut interpréter ces dénominations par une appropriation identitaire de la ressource naturelle par les acteurs locaux. La diversité des noms couramment employés pour nommer l'eau utilisée est également révélatrice d'une ambiguïté sur le rapport à cette eau qui a varié dans le temps.

1.2. Un prisme historique, idéologique et culturel

Au-delà de sa définition juridique, toute la complexité de l'EMN passe par son approche historique, idéologique et culturelle.

1.2.1. Un rapport à l'eau et aux usages mouvant dans le temps

La dénomination « *eau thermale* » ne correspond pas à un statut juridique, mais résulte d'une tradition historique. Cependant, le mot « *thermal* » se caractérise par une polysémie, c'est-à-dire qu'il revêt différentes significations. Le thermalisme est « un phénomène culturel et social

complexe à l'histoire longue et ambiguë »⁵. Issu du mot grec *thermos* (chaud), l'eau thermale est désignée spécifiquement pour sa qualité liée à la température. Cette qualité pouvant être constatée par le toucher, initialement ce sont les émergences naturelles d'eaux chaudes qui ont attiré l'homme. Les premières traces d'occupation et la toponymie en Europe attestent de l'appropriation par l'homme de ces émergences naturelles particulières. C'est notamment le cas des Thermopyles par exemple. Tristement célèbre par la bataille des 300 hoplites de Sparte contre l'empire Perse en 480 av. J.-C., les « portes chaudes » doivent ce nom aux nombreuses sources chaudes qui jaillissent au pied du mont Kallidromo au sud du massif montagneux du Pinde, déjà connues par Tite Live⁶. Le mot *thermos* désigne donc à l'origine pour les Grecs à l'époque hellénistique, les sources d'eau chaude. Ce sont les romains qui ont par la suite utilisés le mot *thermae* pour désigner principalement le lieu des bains publics. Il s'agit d'une habitude née en Italie, par les citoyens romains, qui n'est pas dédiée aux malades. Cette ambiguïté avec la chaleur de l'eau renvoie donc bien à la dénomination « *thermae* » de l'Antiquité.

Les « thermes » désignaient alors à la fois les édifices de bains publics en milieu urbain - principalement dédiés à un usage sanitaire, récréatif et social - mais aussi les établissements proches des sources d'eaux minérales reconnues pour des vertus médicales spécifiques qui accueillent des malades. En fonction des sites, dès l'Antiquité plusieurs pratiques se côtoient dans ces lieux : médicale, récréative, sociale, sanitaire. Toutefois, ce constat reste difficile à établir de manière générale, car les usages n'ont pas été continus dans le temps entre l'Antiquité et le XIXe siècle. De plus, si les vestiges archéologiques témoignent de la diffusion du modèle architectural prestigieux des bains publics et privés en Europe, les vestiges des établissements thérapeutiques restent plus modestes et donc plus discrets.

La polysémie du mot « thermes » comprend donc une constellation de lieux dédiés à l'eau en général, mais à vocations différentes, alimentés à la fois par :

- Des émergences souterraines naturellement chaudes,
- Des émergences souterraines naturellement froides ou tièdes, devant être réchauffées artificiellement par hypocauste,
- De l'eau captée des cours d'eau, amenée par adduction et chauffée artificiellement par hypocauste.

⁵ J. Scheid, M. Nicoud, D. Boisseuil, J. Coste, *Le Thermalisme : approche historiques, archéologiques d'un phénomène culturel et médical*, éditions CNRS, 2015, p.8.

⁶ J. G. H. GREPPO, *Etudes archéologiques sur les eaux thermales ou minérales de la Gaule à l'époque romaine*, Paris, Leleux, 1846.

Trois exemples illustrent parfaitement cette hétérogénéité :

- Les thermes de Chaudes-Aigues utilisent une eau souterraine naturellement chaude (82°C)
- Les thermes de Contrexéville utilisent un captage d'eau souterraine naturellement froide (11°C), qui nécessite d'être réchauffée artificiellement,
- Les thermes des grandes cités romaines comme Pompeï (bains publics antiques) sont alimentés par de l'eau de surface. Dans la cité de Bliesbruck (Moselle) par exemple, le complexe thermal était alimenté par les eaux de la Blies du I^e au III^e siècle ap. J.-C. On estime que les thermes publics de Bliesbruck consommaient un hectare de hêtres tous les quatre ans, pour réchauffer l'eau grâce au système d'hypocauste⁷.

Malgré la polysémie du mot « thermes », dès l'Antiquité les auteurs distinguent, par la toponymie, certains établissements proches des sources d'eaux minérales reconnues pour des vertus médicales. Le vocable *aqua* est utilisé à l'Antiquité, puis le mot *balneum* est employé au Moyen-Âge. La Table de Peutinger constitue une des sources écrites importante. La toponymie actuelle témoigne encore de cette réalité :

- *Aqua* : Ax-les-Thermes, Aix-en-Provence, Aix-les-Bains, Dax, Chaudes-Aigues, Aix-la-Chapelle
- *Balneum* : Baden-Baden (Allemagne), Bath (Angleterre)

L'EMN est donc déjà distinguée des autres eaux dans la toponymie. Dans ces lieux particuliers, l'usage principal des eaux est thérapeutique, toutefois sur les sites disposant d'émergence naturellement chaude, les usages ludiques et sanitaires ont également pu coexister ou se succéder. L'appropriation de la ressource en eau spécifique pour des usages à la fois ludiques et thérapeutiques est malgré tout une constante, même si elle a été ignorée par une grande partie du corps médical jusqu'au XIX^e siècle.

L'ambiguïté résulte également d'une représentation sociale collective de cette eau qui a changé dans le temps avec les évolutions technologiques. A l'époque antique et médiévale, le thermalisme était fondé sur la reconnaissance empirique des vertus des EMN, à la fois au travers de leur efficacité (expérience vécue et mémoire orale ancestrale), mais aussi par l'identification sensorielle de ces eaux particulières à partir de leur odeur, leur saveur, leur couleur et/ou leur chaleur naturelle. Ne pouvant expliquer les effets bénéfiques sur la santé, ces lieux liés à l'eau étaient imprégnés d'une image culturelle.

⁷ E. Follain, P. Brunella, *Les thermes gallo-romains de Bliesbruck : de la recherche scientifique à l'évocation architecturale*, 2003.

De nombreux sites antiques sont situés au sein de sanctuaires dédiés à des divinités des sources : les dieux guérisseurs. Dans l'Antiquité, toutes les sources d'eau sont sacrées. Le sacré est dans l'eau bienfaisante. Le culte des eaux s'est largement répandu, principalement dans le Nord de l'Europe dont la France et l'Allemagne. Par syncrétisme, on retrouve cette intégration des cultes païens dans le christianisme. Ces merveilles et miracles de la nature se matérialisent encore de nos jours par exemple pour les eaux de Lourdes. D'autres exemples locaux continuent de perdurer, par exemple à la source de Bonne Fontaine sur la commune de Danne-et-Quatre-Vents (Moselle). Depuis le XVIII^e siècle, le lieu d'émergence naturelle de la source est aménagé en trois petits bassins en cascade, placés devant l'autel d'une chapelle extérieure. Ce lieu consacré est encore aujourd'hui un lieu de culte et de pèlerinage⁸. La christianisation des sources touche également les EMN. Dans cette perception de l'eau salubre, les pratiques sont à la fois de boire l'eau miraculeuse ou de prendre les bains miraculeux pour laver le corps souffrant. Les établissements thermaux sont pour la plupart gérés par les ordres religieux. Les thermes de Vichy sont par exemple gérés par les Célestins qui ont laissé leur nom à une source actuellement embouteillée. Les Capucins administrent les thermes d'Aix-la-Chapelle, Spa et Bade. Les Bénédictins gèrent les thermes de Cauterets et d'Alet, et les Templiers sont aux thermes de Gréoux⁹.

Le rapport à cette eau spécifique évolue lentement au cours des XVI^e et XIX^e siècles grâce aux avancées scientifiques sur les analyses physico-chimiques. Cette évolution a lieu sur un temps long, sans qu'il y ait un moment charnière. Les pratiques culturelles et médicales ont nécessairement dû coexister pendant plus de quatre siècles. L'explication des bienfaits de cette eau spécifique se rationalise en s'appuyant sur les découvertes scientifiques. Plusieurs théories basées sur une réflexion rationnelle portent sur l'origine de la chaleur et de la minéralité des eaux. L'EMN a fait l'objet de plusieurs classifications dans le temps. La classification de Boulanger (créée en 1998) fait référence dans le thermalisme. Elle repose sur l'aspect qualitatif de la composition chimique en sels minéraux contenus dans l'eau. On distingue 5 grands groupes d'eaux : les eaux sulfurées, les eaux chlorurées, les eaux sulfatées, les eaux bicarbonatées et les eaux oligo-minérales faiblement minéralisées. D'autres classifications coexistent dans le secteur de l'embouteillage, en ne prenant en compte que l'aspect quantitatif de la teneur en minéraux à l'état de résidus secs. Les 4 EMN distinguées sont : les eaux riches en minéraux (> à 1500mg/l), les eaux moyennement minéralisées (entre 500 et 1500mg/l), les eaux faiblement minéralisées (entre 50 et 500mg/l) et les eaux très faiblement minéralisées (< à 50mg/l).

⁸ Ph. Martin, *Le thermalisme en Lorraine : des eaux de soins au tourisme*, édition les patrimoines, Marly, 2010, p.15

⁹ P. Gerbod, *Loisirs et santé : les thermalismes en Europe, des origines à nos jours*, Paris, 2004, p.12

Toutefois, certains auteurs ou hydrogéologues continuent d'utiliser la classification binaire qui oppose d'un côté « l'eau thermale » - pour désigner les émergences dont la température est supérieure à 35°C – et de l'autre « l'eau minérale » pour nommer les émergences de faible température. D'autres classements selon la température distinguent les eaux hypothermales (température inférieure à 20°C), les eaux tièdes (entre 20 et 29°C), les eaux chaudes (entre 30 et 50°C) et les eaux hyperthermales (supérieures à 50°C)¹⁰.

En plus de la polysémie du mot « thermal » et d'une perception de l'EMN fluctuante, le rapport au domaine médical est également évolutif dans le temps. Le lien entre EMN et le corps médical dont nous avons hérité, qui est encore une réalité prégnante dans notre législation, n'a pas toujours existé. Si le lien entre EMN et santé est ancestral, le lien entre EMN et domaine médical est un construit social progressif dans le temps. Durant l'Antiquité, Pline, Vitruve et Sénèque témoignent de la connaissance des eaux chaudes, dont les vertus curatives guérissent des maladies chroniques que les médecins ne peuvent soigner. Toutefois, ces trois auteurs ne sont pas médecins. Les grands traités médicaux grecs et latins restent muets sur les pratiques du thermalisme, ce qui indique que d'une manière générale le corps médical n'a pas encore investi le domaine. Cette réalité a été mise en exergue par les historiens au XX^e siècle, en prenant conscience de la confusion d'interprétation par les historiens modernes du thermalisme antique. La médecine d'Hippocrate (doctrine qui domine parmi le corps médical durant l'Antiquité) préconise l'usage des bains hygiéniques et thérapeutiques par les vertus de la chaleur de l'eau en général, et non de l'usage d'une eau spécifique à la composition particulière en minéraux actifs. Si quelques médecins mentionnent ponctuellement les vertus salutaires de cette eau spécifique¹¹, la majorité du corps médical ignore, se méfie des EMN ou rejette les pratiques du thermalisme. Durant l'Antiquité et le Moyen-Age, le thermalisme reste donc une pratique empirique populaire et locale, liée aux soins du corps par un acte cultuel. Par opposition, les pratiques de médecines rationnelles d'Hippocrate importées de Grèce ne s'approprient pas le thermalisme¹².

Les médecins commencent à s'intéresser réellement au thermalisme à partir du XVI^e siècle. La médecine moderne « s'empare du thermalisme pour répondre aux attentes des autorités

¹⁰ Ch. Pomerol, J. Ricour, *Terroir et Thermalisme de France*, édition BRGM, 1992, pp.20-21

¹¹ *Scribonus Largus*, médecin de l'empereur Claude au I^{er} siècle ap J.-C. ou encore *Caelius Aurelius*, initiateur de la doctrine méthodique au Ve siècle ap J.-C. qui reste minoritaire dans le corps médical antique et jugé révolutionnaire pour l'époque. Ce dernier distingue d'un côté les bains publics en milieu urbain ou les bains privés dans les *villae* périurbaine (*balneum*), et de l'autre les sources qui guérissent par leurs vertus naturelles (*Naturales Aquae*).

¹² J. Scheid, M. Nicoud, D. Boisseuil, J. Coste, *Le Thermalisme : approche historiques, archéologiques d'un phénomène culturel et médical*, éditions CNRS, 2015, p.65

publiques ». Cette demande a pour origine la fréquentation des sources EMN pour préserver et conserver la santé, par la haute société. Le phénomène a débuté au XVI^e siècle avec la fréquentation ponctuelle de la royauté et de l'aristocratie d'Europe, avant de devenir une « pratique sociale riche et complexe » aux XVIII^e et XIX^e siècles dans la haute bourgeoisie. Les médecins « accompagnent et suivent un usage social et culturel du milieu aristocratique ». On parle également de « fièvre thermale » qui conduit des centaines de milliers de personnes à se rendre dans les « grands hydro-pôles » dans le Massif Central, les Alpes et les Pyrénées, notamment à Vichy, Aix-les-Bains ou Luchon¹³. Les pratiques locales de proximité géographique, populaire et culturelle se transforment en voyage et séjours aux bains. Au XIX^e siècle, l'âge d'or du thermalisme devient en Europe « un phénomène culturel et médical, dont les contours et les enjeux ne sont pas toujours clairement distingués »¹⁴. Au XIX^e siècle, le thermalisme est une pratique réservée aux catégories sociales fortunées européennes, en quête d'hédonisme. Pour attirer et satisfaire cette clientèle aisée, les villes d'eaux rivalisent d'ingéniosité en termes d'aménagement. La majorité des stations thermales ont été créées, entre 1850 et 1900, pour répondre à ce besoin pour un type de clientèle bien identifié. Les stations thermales s'organisent, selon les mêmes principes urbanistiques et architecturaux, autour de 4 éléments clés qui constituent le pôle d'attractions visuelles et le cœur des activités sociales et culturelles : les thermes, le casino, le Grand Hôtel et le parc thermal¹⁵. Ce phénomène européen est rapporté par les intellectuels qui séjournent en France, en Belgique, en Allemagne, en Suisse ou en Italie. On parle de « prendre les eaux ». La population qui fréquente ces lieux spécifiques (les baigneurs et les buveurs) et les comportements sont très différents de l'Antiquité et du Moyen-Âge. L'engouement pour les eaux chaudes et minéralisées porte à la fois sur la pratiques *recreatio corporis* (le plaisir de l'eau) et la pratique *regula balnei* (usage thérapeutique), qui ne sont pas en opposition, mais le prolongement d'habitudes anciennes. Sur chaque site, une partie très limitée de la fréquentation comprend encore des malades et une clientèle locale.

La rédaction des traités médicaux sur le thermalisme débute au XVI^e siècle et s'intensifie au XVII^e siècle. Ces ouvrages ont pour objectif de médicaliser des pratiques thermales. De la composition des physico-chimiques des eaux, le corps médical détermine des vertus thérapeutiques. Les pratiques existantes (bains, douches et boisson) sont réappropriées et les techniques de soin perfectionnées au travers d'un encadrement. « Erigés en expert », les médecins « rédigent des règles

¹³ J. Penez, *Histoire du Thermalisme en France au XIX^e Siècle*, 2004

¹⁴ J. Scheid, M. Nicoud, D. Boisseuil, J. Coste, *Le Thermalisme : approche historiques, archéologiques d'un phénomène culturel et médical*, éditions CNRS, 2015, p.11.

¹⁵ Ph. MOISSET, F. VICTOR, *La diversification des activités des stations thermales*, Conseil National du Tourisme, 2011, p.74

d'hygiène de vie au bain », et « règlent le quotidien du séjour ». Le « temps médical » est inventé dans les traités médicaux. Ils définissent une durée plus ou moins longue pour chaque soin, la succession des soins du programme quotidien (alternance de soin tôt le matin aux heures les moins chaudes pour éviter la fatigue, et repos l'après-midi), la durée du séjour (sur plusieurs semaines), ainsi que la saisonnalité (durant les mois tempérés et chauds entre mai et septembre). L'encadrement médical va jusqu'à la définition du régime alimentaire durant le séjour.

Toutefois, cet encadrement médical est réalisé à distance par l'Académie de médecine. Au XVI^e siècle l'aménagement de bassins se multiplie avec du personnel dédié (barbiers, apothicaires...), mais le séjour dans l'établissement thermal est réalisé sans présence médicale¹⁶. Il faut attendre l'édit de 1605 pour voir l'apparition d'un réseau d'intendants dans toutes les provinces ayant des sources d'eau minérale. Cette fonction est assurée par des médecins locaux, assistés d'une équipe médicale pour encadrer la qualité des pratiques des établissements thermaux. Depuis cette date, « l'eau minérale reste dans la mouvance médicale »¹⁷.

Les découvertes scientifiques du XIX^e siècle permettront à l'Académie de Médecine de dresser plusieurs classifications physico-chimiques des EMN dès 1870 puis de définir des orientations thérapeutiques pour spécialiser des stations. Parmi les 12 orientations thérapeutiques actuelles, les établissements thermaux en exploitation disposent chacun de 1 à 4 orientations répondant à des affections/maladies spécifiques. Ce recentrage du thermalisme sur l'EMN est une spécificité française. En Allemagne par exemple, la spécialisation des stations n'est pas faite en fonction de la composition des eaux. L'usage n'est pas uniquement centré autour de l'EMN, mais prend davantage en considération l'offre de soins. L'organisation des catégories de lieux de cure est donc différente (thermes avec sources et boue, thermes avec boue, thermes avec cure hydrothérapie reposant sur la méthode Kneipp, station climatique...). Ce construit social, spécifique à chaque pays, s'explique également par l'organisation politique. En France, l'Etat centralisé a la capacité d'imposer une législation unique pour définir les normes de qualité physico-chimique de l'eau. En Allemagne, l'Etat fédéral définit simplement les conditions de mise sur le marché de médicaments comme des « remèdes locaux du sol », et laisse une autonomie plus grande à chaque Länder au niveau législatif¹⁸.

¹⁶ J. Scheid, M. Nicoud, D. Boisseuil, J. Coste, *Le Thermalisme : approche historiques, archéologiques d'un phénomène culturel et médical*, éditions CNRS, 2015, p.82, p. 105 et p. 247

¹⁷ *Op. Cit*, p.216 et p.231

¹⁸ M.-K. Fricke, « Le thermalisme en Allemagne » dans *Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France*, Réalités Industrielles, Annales des Mines, 1998, pp.61-67

La médicalisation du thermalisme n'est pas encore complète puisque la fréquentation des établissements thermaux se fait sans prescription médicale et la consultation d'un médecin sur place reste libre. Comme durant l'Antiquité, une mixité d'usages entre santé et bien-être coexiste en France. Sur les petites stations thermales (Gréoux, Bourbon-l'Archambault, Allevard, Uriage, Vernet, Ax...), le séjournant vient pour soigner un mal réel, avec des soins thermaux proches de ceux actuellement remboursés par la Sécurité Sociale. Par opposition, les grandes stations sont avant tout des stations de villégiature touristiques où l'on pratique un thermalisme - notamment sous forme de cures de boissons - qui se confond avec le séjour touristique hédoniste.

La doctrine de médecine thermale s'affirmera en 1947 avec la création du « thermalisme social », remboursé par la Sécurité Sociale en France et en Belgique. Depuis cette date, l'encadrement du patient est total avec un réseau de médecins prescripteurs sur l'ensemble du territoire français et de médecins thermaux autour des établissements thermaux. A partir de 1947 s'ouvre une nouvelle ère pour le thermalisme. Reconnus officiellement comme une pratique thérapeutique, les soins thermaux sont pris en charge par la Sécurité Sociale. Si le thermalisme social apporte aux stations une légitimité médicale, la nouvelle conception du thermalisme montre une rupture par rapport à la période précédente. Cela marque la fin d'une période où la réputation des stations thermales françaises s'est construite comme des lieux de villégiature touristique grâce à un phénomène social et culturel. Ce changement de règles génère également un nouveau type de clientèle et une augmentation de la fréquentation due à la démocratisation des soins. Un nouveau public plus diversifié remplace les catégories sociales élevées, mais il s'accompagne également d'un appauvrissement du pouvoir d'achat. A l'intérieur des thermes, comme dans la station thermale, les équipements adaptés aux baigneurs ne correspondent plus aux besoins des curistes. Cela explique la disparition progressive de l'hôtellerie de luxe, et du parc hôtelier en général dès 1947. Vichy était l'une des villes les mieux pourvues en hôtels en France dans les années 1920. Avec près de 10 000 chambres, Vichy concentrait près de 10% du parc hôtelier français. Cette caractéristique lui a valu d'être choisie pour accueillir le gouvernement de Vichy. Aujourd'hui, la ville ne compte plus que 1200 chambres dans 28 hôtels. L'hôtellerie est aujourd'hui largement déconnectée de l'activité thermale, mise à part à Dax. Alors qu'elle était à l'origine le mode d'hébergement dominant dans les stations thermales jusqu'en 1947, l'hôtellerie n'accueille plus que 10% à 15% des curistes. Au regard du profil sociologique des curistes, l'offre d'hébergement s'est davantage développée au profit de l'hôtellerie de pleine air, de la location de meublés et des résidences de tourisme.

Cette évolution place également les établissements thermaux dans une situation de dépendance, qui confine le thermalisme dans un cadre purement médical, même si une phase de diversification vers l'activité de bien-être existe actuellement sur certains établissements. Cette dépendance est

notamment très visible en France lors des crises brutales de la fréquentation thermale de 1959, 1968 et 1977, liées aux volontés gouvernementales de restreindre le remboursement des soins thermaux par la Sécurité Sociale, dans le cadre de politique d'austérité gouvernementale¹⁹. La Belgique est sortie progressivement du thermalisme social dès 1987 en diminuant le montant des remboursements par la Sécurité Sociale et les prestations hospitalières. L'arrêt total du thermalisme social est effectif en 1991 en Belgique. Parmi les deux établissements thermaux en exploitation, Ostende ferme définitivement ses portes et Spa doit réinventer une nouvelle forme de thermalisme.

Enfin, la définition de l'EMN sous le prisme historique se caractérise par des liens particuliers entre embouteillage et thermalisme. Parmi les soins des établissements thermaux figurent la cure de boisson à l'émergence. Sur certains sites, dès le XVI^e siècle, des ateliers d'embouteillage artisanaux sont créés au sein des établissements thermaux. L'objectif est de prolonger la cure à distance après le séjour aux thermes. L'EMN est alors perçue comme un médicament. La réglementation française précise en 1685 par un arrêté royal que le transport doit être réalisé en bouteille de grès ou en verre, cachetée de cire et certifiée conforme avec la mention du jour et du lieu où l'eau est puisée. Le « certificat de puisement » attaché à chaque bouteille permet de prouver l'origine de l'EMN. L'étiquette est un outil de protection contre les fraudes. Le commerce de l'eau minérale est organisé à Paris et à Marseille dès 1713 avec la création de deux « bureaux de vente d'eau minérale » sous forme d'un Monopole de distribution. Le prix de vente est fixé par l'Académie de Médecine. En Province, les « intendants des bains et des fontaines minérales » contrôlent la qualité, les prix dans les dépôts de vente proches de la source et assure la police des stations thermales (Vichy, Vals, Spa). Avec l'augmentation des demandes d'exploitation d'embouteillage, la législation favorise la commercialisation des EMN en pharmacie sans toutefois lui accorder un Monopole. L'ordonnance du 18 juin 1823 autorise la vente d'EMN en pharmacie sans être soumis aux contrôles des dépôts, contrairement aux autres marchands d'eau minérale. Reconnue comme un médicament, l'EMN est un produit à la composition complexe. Il est donc confié aux pharmaciens, qui ont des compétences en chimie, hydrologie et biologie. Certains pharmaciens exploiteront directement des sources d'EMN, comme Nicolas Larbaud à Saint-Yorre dès 1855²⁰. En 1895, le fournisseur majeur des pharmacies (Pharmacie Centrale de France) propose un catalogue de 80 références d'eaux minérales

¹⁹ Ph. MOISSET, F. VICTOR, La diversification des activités des stations thermales, Conseil National du Tourisme, 2011, p.74

²⁰ C. Raynal, « La vente d'Eau Minérale par les pharmaciens », dans *Revue d'histoire de la pharmacie*, 2004, n°344, pp.587-606

françaises. Le caractère médical de l'eau embouteillée est souligné dans la circulaire de 1893 qui précise l'obligation légale de la présence d'un médecin dans chaque usine d'embouteillage²¹.

Au début du XX^e siècle, l'embouteillage reste une activité saisonnière et secondaire dans les villes d'eaux. L'objectif premier est toujours d'exporter le thermalisme. La relation étroite entre l'usage thermal et d'embouteillage se matérialise sur plusieurs sites par une intégration horizontale des activités au sein d'une même entreprise à l'échelle locale (Spa, Vichy, Evian, Vittel, Contrexéville, Thonon...). A partir de 1875, ces entreprises étendent également leurs activités à l'hébergement et à la gestion de casino. Dans ces grandes stations de villégiature touristique, la cure de boisson occupe une place centrale. En 1938, les baigneurs réalisant une cure de boisson représentent 60% de la fréquentation à Gréoux, 67% aux Bourboule, 84% à Aix-les-Bains, et 88% à Luchon.

De manière très ponctuelle, il faut souligner que la nouvelle marque Perrier prend ses distances avec l'image de l'EMN médicament sur le plan marketing dès 1903. La famille Harmsworth investit dans l'activité d'embouteillage dans l'objectif d'exporter en Angleterre une EMN naturellement gazeuse. En positionnant ce produit haut de gamme auprès de la haute bourgeoisie, Perrier devient un produit de substitution à l'eau gazeuse artificielle *Soda Water*, consommée avec le Whisky. Dès 1905, Perrier obtient le label de fournisseur officiel de la couronne d'Angleterre. L'étiquette est frappée des armoiries de la royauté et du sous-titre « *By Appointment of his Majesty the King* ».

Dans les années 1920-1930, le secteur de l'embouteillage d'EMN évolue fortement pour plusieurs raisons. D'une part, l'immunité fiscale disparue en 1916 ôte bien des scrupules à ceux qui défendaient l'aspect médicamenteux de l'EMN. D'autre part, les stations thermales connaissent de graves difficultés des années 1920 à la crise des années 1930. De nombreuses petites exploitations disparaissent. La crise génère un repli stratégique des entreprises vers le marché intérieur français et l'empire colonial. La vente d'EMN embouteillée est le seul moyen de dégager des bénéfices. Enfin, c'est également la période de la diffusion d'une évolution technologique. Le « groupe d'embouteillage » permet une production en lignes d'opérations mécanisées dans un même bâtiment dédié. En sortant physiquement des établissements thermaux, les ateliers artisanaux se transforment en unité de production industrielle spécifique. Les chaînes d'opérations sont optimisées pour augmenter la capacité de production et ainsi répondre à la demande. Le schisme s'accélère avec la création du thermalisme social de masse en 1947, car le secteur thermal se tourne vers une activité médicalisée remboursée par la Sécurité Sociale pour accueillir des « curistes » et non plus des

²¹ P. Chambriard, « L'embouteillage des eaux minérales, 4 siècles d'histoire », dans *Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France*, Réalités Industrielles, *Annales des Mines*, 1998, pp.22-28

« baigneurs »²². Ce positionnement médical coïncide également plus ou moins avec la dérèglementation progressive de l'EMN embouteillée. Jusqu'en 1952 le prix de l'eau minérale naturelle n'est pas libre. Les phases de blocage (de 1939 à 1948, puis dans les années 1950) et de liberté conventionnelle (de 1948 à 1952) alternent. C'est la raison pour laquelle, les producteurs d'EMN se diversifient vers la production de soda, dont les prix sont libres et dont la fabrication peut être réalisée sur les mêmes sites d'embouteillage. Dans les années 1960, les prix de l'EMN sont en partie dérèglementés. La production, la distribution et la régulation des prix se fait dans le cadre d'un régime de liberté conventionnelle, c'est-à-dire d'un accord entre la profession et les pouvoirs publics. La dérèglementation totale de l'EMN embouteillée n'apparaît qu'à la fin des années 1970. Les études sur la consommation des ménages montrent que l'eau embouteillée est surconsommée par les catégories socioprofessionnelles supérieures entre 1946 et la fin des années 1970. Cependant, depuis les années 1980, l'accès à l'eau embouteillée s'est démocratisé et n'est donc plus aujourd'hui l'apanage des catégories socioprofessionnelles supérieures. La croissance de la consommation d'EMN embouteillée a très fortement augmenté en 50 ans. En France, entre 1946 et 1994, la consommation est passée de 6 litres par habitants à 105 litres par habitants.

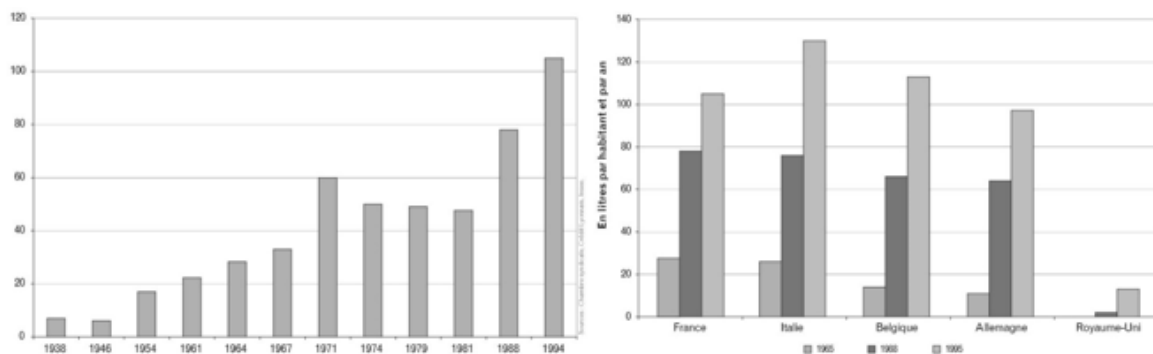


Figure 2 : Evolution de la consommation d'EMN en France et en Europe (N. Marty, 2006)

Cette consommation élevée s'explique également parce que la France fut pendant longtemps un pays sous-équipé dans le domaine des réseaux de distribution d'eau potable. En 1968, près de 40% des communes ne sont pas raccordées aux réseaux de distribution d'eau potable. Près de 18 millions d'habitants vont encore chercher l'eau à la pompe ou à la fontaine. La consommation élevée d'EMN est cependant un phénomène européen, similaire en France, en Belgique, en Italie ou en Allemagne. La consommation d'EMN embouteillée reste cependant dépendante des facteurs d'évolution de l'économie. Les crises de 1974 et 2007 ont engendré une baisse importante du marché de l'EMN

²² N. Marty, *Perrier, c'est nous ! : Histoire de la source Perrier et de son personnel*, éditions de l'atelier, collection mouvement social, 2005, pp.20-28

embouteillée. Si la consommation importante d'EMN embouteillée n'est pas qu'une spécificité française, « les entreprises françaises ont cependant été les pionnières dans ce secteur », notamment au travers des acquisitions à l'étranger. Par opposition, aux États-Unis, la consommation est très faible jusqu'aux années 1970. Si le marché se développe, il reste bien en deçà du marché européen. Au milieu des années 1990, les Américains consomment, 25 litres par habitant par an. Les groupes français Perrier et Evian ont joué un rôle majeur dans son développement. Cependant, un clivage culturel persiste avec l'Europe : « les Européens boivent l'eau minérale pour ce qu'elle contient, et les Américains en boivent pour ce qu'elle ne contient pas. Perrier est vu comme un *soft drink* naturel, non sucré, et rafraîchissant ». De plus, l'eau embouteillée consommée aux États-Unis ne concerne pas que l'eau minérale naturelle ou l'eau de source, mais aussi l'eau purifiée. Près de 40% de l'eau embouteillée consommée aux États-Unis provient de l'eau du robinet²³.

Actuellement, l'usage thermal et d'embouteillage évolue sur deux marchés parallèles, mais en fonction des sites, les liens ne sont pas coupés. L'EMN embouteillée bénéficie d'un marché libéralisé au sein de l'agroalimentaire. Le décret du 28 mars 1957 dispense tout commerce de détail des autorisations prévues pour les dépôts. Avec le développement des Grandes et Moyennes Surfaces (GSM) entre 1960 et 1970, l'EMN quitte progressivement les pharmacies au profit des rayons des supermarchés. Aujourd'hui, seulement une EMN est encore commercialisée en pharmacie : L'hydroxydase, embouteillée en petit flacon de 20cl à Breuil-sur-Couze (Puy-de-Dôme) depuis 1906. Cette évolution de lieu de distribution engendre une diminution de la perception des vertus thérapeutiques auprès du grand public. En lui conférant un caractère de produit de grande consommation, au niveau légal et marketing, le produit passe du statut de médicament à celui de produit diététique ou hygiénique.

La directive européenne du 15 juillet 1980, appliquée en France le 6 juin 1989, atténue davantage le lien médical de l'EMN. Cette dernière impose de nuancer les mentions inscrites sur les étiquettes des bouteilles. La mention « propriétés thérapeutiques » est remplacée par « propriétés favorables pour la santé ». De plus, cette directive interdit « toutes les indications attribuant à une EMN des propriétés de prévention, de traitement et de guérison d'une maladie humaine ». Seules les mentions de type « revitalisante », « stimule la digestion » « convient pour un régime pauvre en sodium » sont autorisées. L'embouteilleur peut également souligner la teneur d'un élément en particulier avec une « valeur guide » (Magnésium, Calcium...). D'autres mentions peuvent exceptionnellement être

²³ N. Marty, « La consommation des eaux embouteillées : Entre alimentation, distinction et hygiènes », *Revue Vingtième Siècle*, 2006/3, n°91, pp. 25-41

accordées mais sous réserve de réaliser des analyses pharmacologiques et cliniques. Pour autant, d'autres mentions sont rendues obligatoires depuis 2007 sur les étiquettes. Parmi ces dernières figures par exemple « Convient à l'alimentation du nourrisson » pour 22 EMN faiblement minéralisée (< 500mg/l) et plate. Il y existe la mention « contient plus de 1,5 mg/L de fluor : ne convient pas aux nourrissons et aux enfants de moins de 7 ans pour une consommation régulière » ou encore « convient pour un régime pauvre en sodium ». Au travers des mentions obligatoires, et des mentions autorisées, les étiquettes d'EMN « tendent à ressembler à la notice d'un alicament »²⁴.

Le thermalisme français reste rattaché au domaine médical, mais la diversification des thermes vers l'activité bien-être tend à libéraliser une partie du marché du thermalisme. En Belgique, le marché du thermalisme est à nouveau libéralisé depuis 1995 et n'a connu le thermalisme social que durant 48 ans. Cette relation cyclique avec le domaine médical a permis plusieurs élans de démocratisation de l'EMN à différentes périodes, que ce soit au travers du thermalisme social en 1947, de l'ouverture à la grande consommation de l'eau embouteillée en 1957, ou encore le redéveloppement du thermalisme de bien-être à la fin des années 1990 – début des années 2000.

1.2.2. Un clivage idéologique et culturel en fonction des Etats ?

La conception d'une « eau minérale naturelle » pure, non traitée, venant des profondeurs de la terre, comme étant un don de la nature favorable à la santé relève d'une approche propre à la société française voire européenne. Ce positionnement est en total opposition avec d'autres pays en Amérique, en Asie ou dans la Pacifique. Ce clivage idéologique au centre d'un choc culturel s'est exprimé lors des débats internationaux sur l'eau minérale.

En 1962, des débats internationaux réunissant 161 pays ont lieu dans le cadre du *Codex Alimentarius*. Il s'agit d'un organisme intergouvernemental conjoint de l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (l'OAA ou le FAO en anglais) et l'Organisation Mondiale de la Santé (l'OMS). L'objectif de ces échanges était de mettre au point des normes, directives réglementaires, codes d'usages ou de recommandations communes, afin de protéger la santé des consommateurs et le respect de la libre concurrence commerciale des acteurs économiques de l'embouteillage uniquement. Les débats ont lieu au travers d'une commission qui rassemble les Etats membres, grâce au travail préparatoire thématique des comités où chaque Etat pouvait également participer. Le texte thématique sur « l'eau minérale naturelle » a été élaboré par un comité, puis soumis à la commission où chaque gouvernement doit faire connaître son

²⁴ C. Raynal, « Les ventes des eaux minérales embouteillées », dans *Revue d'histoire de la pharmacie*, n°345, 2005, pp.45-60.

positionnement. A la création de cet organisme en 1962, les textes adoptés par le *Codex Alimentarius* pouvaient être rejetés ou acceptés par chaque Etat membre au niveau de la législation nationale.

Toutefois, les discussions lors du GATT de 1979 ont réaffirmé la nécessité de favoriser la libéralisation des échanges commerciaux internationaux, et donc de limiter les entraves liées aux réglementations nationales. Ce nouveau principe impose qu'une norme internationale de référence – comme celle du *Codex Alimentarius* - puisse être en opposition avec une réglementation nationale jugée « entravante ».

Les oppositions sur les normes du domaine des « eaux minérales naturelles » ont par exemple eu lieu lors de la réunion de la commission à Genève en juin 1997. Des discussions ont eu lieu sur l'extension de la norme « eau minérale naturelle » européenne à l'échelle mondiale. Dans ce texte, l'approche française traditionnelle des propriétés de l'eau favorable à la santé n'a pas été édictée comme une norme, mais autorisée. Les oppositions se sont focalisées autour des divergences fondamentales sur le concept même « d'eau minérale ».

Pour les pays européens, l'eau minérale se caractérise par une teneur en minéraux qui peut être variable, son origine et ses caractéristiques constantes minérales et microbiologiques. Aucune opération de transformation n'est autorisée en dehors de la séparation d'éléments instables. L'embouteillage de l'eau doit être fait à l'émergence afin d'éviter au maximum le transport de l'eau en conduite PVC. Ces mesures, étiquetées à titre préventif, résultent d'un compromis entre des pratiques anciennes et une nécessaire maîtrise des normes d'hygiène.

Pour les pays d'Amérique, d'Asie et du Pacifique, l'eau minérale n'a pas à être qualifiée de naturelle, car il s'agit d'une eau souterraine contenant des minéraux avec un seuil maximum et minimum. Comme d'autres aliments, l'eau minérale naturelle est considérée comme un assemblage d'éléments. Si un danger sanitaire existe, des opérations de traitement d'assainissement peuvent être réalisées, notamment après un transport en conduite PVC jusqu'à son lieu d'embouteillage.

Si la norme « eau minérale naturelle » européenne a été adoptée de justesse à l'échelle mondiale, l'opposition se retrouve sur d'autres filières. L'opposition se fait entre les Européens défendant une tradition et des pratiques de fabrication de fromage au lait cru, des yaourts avec des ferments vivants ou du foie gras frais, alors que d'autres pays défendant par mesure d'hygiène les fromages pasteurisés, les yaourts thermisés ou le foie gras appertisé²⁵.

Pour la majorité des pays européens, la protection des produits contre toutes imitations est légitime car cela s'inscrit dans une perspective patrimoniale. Pour les pays d'Amérique, ce mécanisme est

²⁵ J.-P. DOUSSIN, « Les eaux minérales dans le codes *alimentarius*, un choc culturel », dans *Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France*, Réalités Industrielles, Annales des Mines, 1998, pp.30-34.

une entrave à la libre concurrence. Selon ces derniers, les marques commerciales sont en capacité de réguler les échanges.

Ces réflexions à l'échelle internationale concernent uniquement les EMN embouteillées à usage de boisson. Pour l'usage de santé et de bien-être, il n'existe à ce jour par de reconnaissance de l'Eau Minérale Naturelle, que ce soit à l'échelle internationale ou européenne. Cette absence de reconnaissance est renforcée par des différences de conception entre les pays. Même si le thermalisme a été un phénomène culturel et social européen au cours des XIX^e et XX^e siècles, des différences persistent entre les pays membres qui ont un modèle de thermalisme social et ceux qui ont libéralisé le secteur. La construction du thermalisme social en Europe après la seconde Guerre Mondiale a été démantelée dans certains pays, comme en Angleterre ou en Belgique au début des années 1990. En 1948 le *National Health Service* a été créée en Angleterre. Toutefois, cet organisme est hostile au thermalisme en raison des découvertes médicales américaines qui condamnent les méthodes de soins empiriques. Les établissements thermaux sont administrativement rattachés aux hôpitaux publics les plus proches. La restriction des pratiques autour des soins médicaux stricts provoque une régionalisation et une baisse de la fréquentation. Les thermes deviennent les annexes des hôpitaux, dans la mesure où certains soins sont transférés dans les hôpitaux. Au fur et à mesure le *National Health Service* dénonce les contrats de soutien des établissements thermaux pour raison d'absence de rentabilité. Les fermetures progressives des thermes en Angleterre entraînent un démantèlement du système du thermalisme social dans les années 1950-1960. Pourtant, une trentaine de stations thermales existaient en Angleterre en 1939, dont la station thermale de Buxton, dont le nom est encore connu par l'EMN embouteillée. Et dans certaines stations comme Bath, une tradition thermale existe depuis l'Antiquité. La fondation de Saint John's Hospice en 1174 renforce l'usage thermale à Bath. Au XVI^e siècle, les trois bains attirent des gens qui viennent pour laver leurs infirmités dans les eaux de guérison, *the healing waters*. Dès le XVI^e et XVII^e siècle, les *hot springs* à Bath attirent la famille royale et l'aristocratie anglaise. L'utilisation des eaux thermales à Bath fait l'objet de la publication d'un traité médical dès 1562 par William Turner. En 1590, la Reine accorde une Charte de reconnaissance de Bath comme une ville, en spécifiant que les eaux thermales sont accessibles au public à perpétuité. Dès le début du XX^e siècle, l'eau thermale est embouteillée. A la fin de la Première Guerre mondiale, des milliers de soldats blessés fréquentent les thermes de Bath. Dans les années 1970, le Conseil local de Bath, en tant que propriétaire des thermes et des forages, hésitait à investir dans les installations, et le *National Health Service* en tant qu'utilisateur avait peu d'intérêt pour les vieux bains. Lorsque le *Royal Mineral Water Hospital* cesse d'utiliser les bains, c'est l'ensemble de l'usage thermal qui s'arrête en 1976. Seule la piscine publique en eau thermale, construite en 1923, est utilisée jusqu'en 1978. Cependant, après 30 ans

d'interruption de l'usage thermal, la ville de Bath renoue avec une tradition thermale vieille de 2000 ans, grâce à l'émergence de l'usage thermal de bien-être en 2006. Plusieurs pays reconnaissent les thermes comme établissements de santé et prennent encore en charge les cures thermales (France, Allemagne, Espagne, Hongrie, Islande, Russie et Tunisie).

Mais au sein de ces pays européens, d'importantes différences existent, que ce soit au niveau de la conception du thermalisme (orienté sur l'EMN en France et sur les soins en Allemagne), de la qualité sanitaire de l'eau, et les niveaux de prise en charge très variables des soins thermaux, ou même des protocoles de soins thermaux. L'élan européen du phénomène social du thermalisme n'a donc plus de réalité spatiale/géographique depuis 1947, dans la mesure où il n'y a pas de circulation de curistes d'un pays à l'autre. En théorie, les établissements thermaux français devraient pouvoir accueillir facilement des curistes européens. Selon les directives européennes, les ressortissants des pays de l'UE accèdent aux soins médicaux partout en Europe dans les conditions de prise en charge de leur pays d'origine. Cependant, aujourd'hui cette directive ne peut être appliquée par manque d'harmonisation des protocoles de soins. Le cadre réglementaire européen laisse la possibilité, à long terme, de l'ouverture du marché européen du thermalisme, et donc de l'évolution de l'équilibre actuel²⁶. Malgré ces différences nationales, parmi les 5000 villes thermales d'Europe, on retrouve bien les mêmes types d'eau, les mêmes grandes familles de soins, voire les mêmes orientations thérapeutiques (rhumatologie...).

Toutefois, une coopération européenne des stations thermales existe autour de la valorisation du patrimoine thermal, depuis la candidature UNESCO. D'autre part, une association européenne a été créée en 2009. L'Association Européenne des Villes Thermales Historiques (EHTTA) regroupe 15 pays européens pour 40 destinations thermales. La structure est chargée de coordonner et animer l'itinéraire européen des Villes Thermales Historiques. En France, seules 9 villes thermales adhèrent à l'association.

²⁶ Claude-Eugène Bouvier, « Les établissements thermaux se préparent à l'ouverture du marché européen du thermalisme », Dans *Revue Espaces*, n° 326, Septembre 2015



Figure 3 : Carte de localisation des 40 destinations thermales en Europe (Association EHTTA)

Mary Tabacchi suggère que la Sécurité Sociale empêcherait le thermalisme français d'évoluer. Cette idée résulte du constat que les stations thermales telles que nous les connaissons encore en France et dans une partie de l'Europe ont disparu du monde anglo-saxon, que ce soit aux États-Unis ou en Angleterre après-guerre. Le modèle alternatif aux États-Unis résulte d'un mélange d'influences amérindiennes et européennes. Il repose aujourd'hui sur l'économie du bien-être et des établissements thermaux axés sur la prévention santé. Développé ces 20 dernières années, ce modèle est presque sans lien avec les vertus thérapeutiques des EMN. Malgré la présence de plus de 1600 sources d'eau thermale, seules 220 sources sont exploitées par un établissement thermal, parmi les 24 400 spas en activités aux États-Unis. Seuls les systèmes d'assurance publics réservés à des publics ciblés (Medicare et Medicaid) prennent en charge, dans certains cas, une partie des frais au titre de soins complémentaires dans les établissements thermaux. Ce modèle particulier est un construit social dans un contexte de logique concurrentielle de l'économie libérale. Les attitudes des deux pays à l'égard de leur propre système de santé sont en effet fondamentalement opposées. Cependant, Mary Tabacchi s'interroge sur le transfert de l'expérience américaine en France, et sur la capacité du produit thermal européen actuel à séduire les nouvelles générations²⁷. La croissance du marché du bien-être n'est pas propre aux États-Unis. En France, le marché est en croissance de 7% en 2018. A côté de certains établissements thermaux qui se sont orientés vers l'activité de bien-être, on dénombre également en France plus de 9 000 spas, instituts et établissements de thalassothérapie. Il n'y a donc pas d'opposition entre les marchés du bien-être, qui ont des tendances

²⁷ M. Tabacchi, « Le tourisme de santé aux États-Unis », *Revue Espaces*, n°72, Décembre 2001.

et des prestations de service similaire. Seule la médecine thermale reste une spécificité française et européenne. Au regard de cette tradition née en 1947, l'évolution du thermalisme reste plus lente. Depuis plus de 73 ans, les établissements thermaux sont assimilés à des lieux de villégiature marqués par l'image d'une vocation médicale et d'une clientèle vieillissante. Cette réalité reste encore vraie aujourd'hui malgré le développement de l'activité de bien-être au sein des établissements thermaux. En tant qu'une « alternative à la primauté médicale », l'activité de bien-être « rendra-t-elle leur fonction de lieux de plaisir aux stations thermale ? ». Il souligne le débat de fond qui oppose des acteurs du thermalisme. Pour les défenseurs du thermalisme médical, le développement de l'activité de bien-être par les établissements thermaux constitue « un risque de brouiller la crédibilité en matière de santé ». Par opposition, de nombreux acteurs locaux mettent en avant l'argument de « la revitalisation des stations et du renforcement de leur positionnement marketing ». Pour Guy de Boiville, le développement de l'activité de bien-être « incarne le renouveau du thermalisme français ». Il suggère également un nouvel équilibre entre santé et bien-être au sein des stations thermales : « comme les alicaments, les aliments bons pour la santé, les établissements thermaux seront peut-être bientôt les laboratoires d'un nouveau type de produits touristiques : les médovacances »²⁸. Ce nouvel équilibre naissant permettrait de renouer dans une certaine mesure avec les pratiques du thermalisme du XIX^e siècle. Pour autant, Marie-Eve Férérol souligne la difficulté des stations thermales françaises à se repositionner sur le tourisme de luxe : « les stations thermales doivent faire face à une crise structurelle et conjoncturelle. Pour beaucoup d'entre elles s'est ouverte une période de remise en question qui n'est pas encore terminée. Dans un tel contexte, nous pouvons nous demander si, et comment, les villes d'eaux, destinations bien ancrées et emblématiques du tourisme, parviennent à garder un leadership territorial. Le redéploiement du tourisme de luxe, à l'origine de leurs heures de gloire, est-il une solution-clé pour maintenir leur positionnement ? Ce redéploiement est-il possible partout ? *A contrario*, les stations thermales ont-elles définitivement tourné la page de leur passé prospère associé à une fréquentation élitiste ? »²⁹. La perception de l'EMN ayant fortement varié dans le temps et dans l'espace, il est donc normal que ce produit spécifique soit ambigu dans sa définition. La spécificité de cette eau est également liée à son caractère vivant. En tant que ressource naturelle, la prise en compte du gisement incluant les espaces souterrains et de surface est incontournable.

²⁸ Guy de Boiville, « Le thermalisme sauvé par la remise en forme ? », *Revue Espaces*, n° 72, Décembre 2001.

²⁹ Marie-Eve Férérolin, « La difficulté des stations thermales françaises à se repositionner sur le tourisme de luxe », *Espaces Tourisme et Loisirs*, numéro hors-série, Décembre 2014..

2. L'EMN : une ressource naturelle dans sa dimension territoriale

2.1 L'eau thermo-minérale : une ressource naturelle particulière ?

Une ressource naturelle désigne quelque chose d'utile à l'homme, en provenance d'un milieu. Pour passer de l'état d'élément naturel à celui de ressource naturelle, l'homme doit en avoir conscience et avoir les moyens de s'en servir. Une ressource naturelle n'existe donc que par rapport à des découvertes scientifiques et technologiques. Le développement de ces dernières permet l'augmentation de l'exploitation des ressources naturelles dans des conditions économiques favorables. Pour qu'une ressource naturelle soit utilisable et que son exploitation soit pertinente économiquement, le coût d'extraction doit être inférieur au coût du marché³⁰.

2.1.1 Une ressource de stock ou une ressource de flux ?

La notion de ressource est étroitement liée à celle de réserve, c'est-à-dire ce qu'il est économiquement possible de prélever. Le concept économique de ressource naturelle comprend deux types de ressources pour les géologues et les économistes : la ressource de stock et la ressource de flux.

La ressource de stock est dite épuisable dans une échelle de temps humaine, par opposition à une échelle de temps géologique. Ce concept implique un stock fini de matière, dont l'usage conduit à son épuisement total. Il s'agit par exemple des ressources minérales comme le sable ou les granulats, ou les ressources fossiles comme le charbon, le gaz ou le pétrole. Cependant, l'estimation de la quantité de stocks est incertaine et la fin d'exploitation est difficile à dater. Dans les années 1970, le bureau des mines américain et l'organisme de surveillance géologique américain normalisent le vocabulaire couramment utilisé pour qualifier les réserves physico-technico-économiques. Quatre types de réserves sont à distinguer pour renseigner sur l'état des stocks disponibles : les réserves prouvées, les réserves probables, les réserves présumées et les réserves spéculatives. Les réserves prouvées correspondent aux ressources découvertes et récupérables, qui sont économiquement exploitables compte tenu des prix et de la technologie disponible. Les réserves probables sont des ressources découvertes mais non exploitées. Ces dernières sont définies sur la base des connaissances géologiques et de la ressource. Concernant une ressource aquifère par exemple, la définition des réserves probables est fondée sur le recensement géologique d'une partie de la ressource par exploration, et surtout une extrapolation de la ressource totale étant exploitable avec la technologie et les conditions économiques actuelles. Les réserves présumées correspondent à des

³⁰ G. Rotillon, *Economie des ressources naturelles*, repères, la découverte, 2005, p.7

ressources non découvertes mais supposées dans des sites connus et déjà explorés. Enfin, les réserves spéculatives renvoient à une évaluation des ressources non découvertes et non explorées. Une ressource de stock se définit uniquement à partir des réserves prouvées et des réserves probables, c'est-à-dire sur une estimation pouvant être démontrée. L'approche des géologues permet de définir le nombre d'années d'exploitation d'une ressource. Il s'agit de diviser le volume de réserves prouvées et probables sur le volume d'extraction par an à rythme constant. Toutefois, de nombreuses incertitudes restent : la connaissance de l'état des réserves de stock et des technologies augmentent dans le temps, de plus le rythme d'extraction de la ressource et le coût du marché varient en fonction des conditions économiques. L'approche des économistes est basée sur un indicateur théorique de rareté économique de la ressource naturelle. Ce dernier est composé de trois variables qui sont : le coût d'extraction, le coût du marché et la « valeur en terre ». Le coût d'extraction dépend des progrès technologiques (susceptibles de baisser le prix) et des difficultés d'extraction au fur et à mesure de l'épuisement de la ressource. La « valeur en terre » ou « valeur de non extraction » correspond au coût d'opportunité d'épuisement de la ressource en fonction des prévisions et de connaissances actuelles. La formulation théorique repose par exemple sur la règle d'Hotelling (économiste, 1931), qui détermine la valeur d'un stock de ressource épuisable, son évolution et le rythme d'extraction³¹.

La ressource de flux est dite renouvelable, c'est-à-dire qu'elle présente une capacité propre de régénération sans intervention de l'homme. Il s'agit par exemple des ressources forestières, piscicoles ou agricoles. Toutefois, le concept de régénération à l'échelle humaine est difficile à attribuer pour un temps lointain. Une ressource de flux peut être potentiellement inépuisable si son usage prend en compte sa dynamique de régénération. Les géologues modélisent la ressource de flux en fonction du taux de croissance de régénération jusqu'à la capacité de charge de la ressource, du point d'équilibre de stabilité de l'éco système, et enfin du niveau de prélèvement de l'usage. Pour garantir un équilibre entre la ressource et le milieu et donc prévenir une surexploitation, les prélèvements ne doivent pas dépasser un seuil dit de « prélèvement maximum équilibré » ou « prélèvement soutenable maximum ». La reproduction naturelle d'une ressource se traduit par la création d'un surplus. Si la totalité du surplus peut être prélevée par un usage sans que le niveau de stock initial soit modifié, au-delà il s'agit d'une surexploitation de la ressource³².

³¹ G. Rotillon, *Economie des ressources naturelles*, repères, la découverte, 2005, p.7

³² Op. Cit., p.16 et p.38

2.1.2 Des difficultés à caractériser l'eau souterraine, dont l'EMN

Selon la conférence internationale sur l'eau et l'environnement de Dublin en 1992, « l'eau » au sens générique du terme est considérée comme une ressource renouvelable. L'eau sur terre et sur mer représente 12 500 milliards de m³. Toutefois, l'eau douce est considérée comme une « ressource fragile et non-renouvelable » qui est indispensable à la vie, au développement et à l'environnement. L'eau douce représente seulement 2,53% de l'eau disponible sur terre et en mer, dont 8% en Europe. Les stocks d'eau douce sont composés de 68% d'eau de glacier et de neiges éternelles, 30% d'eau souterraine et 2% d'eau de surface. Le caractère épuisable n'est pas lié aux caractères physiques de régénération de la ressource, mais à la fragilité de son processus de reproduction naturelle. Cette fragilité résulte des conflits d'appropriation et d'usages engendrés par son inégale répartition géographique, ainsi que par les pollutions subies. D'autre part, le concept de régénération à l'échelle humaine est difficile à attribuer pour un temps lointain. Les aquifères souterrains datant de millions d'années sont considérés comme non renouvelables pour les économistes mais renouvelables pour les géologues. Le risque de l'extinction de la ressource en aquifère souterrain exploité ne se pose pas compte tenu de l'abondance des stocks³³.

2.2 Un décalage entre bassin hydrographique et frontière administratif

L'usage de la ressource est ici défini en tant que réservoir souterrain et lieu d'usage en surface. L'interface entre ces deux espaces est à l'origine d'enjeux à différentes échelles.

2.2.1 Les grands bassins versant face aux régions

La France est divisée en 12 grands bassins versants, gérés par les agences de l'eau. Un bassin versant est une portion de territoire dont les eaux pluviales sont drainées vers un exutoire grâce à un système naturel de pentes. Ces grands bassins hydrographiques sont délimités par les lignes de partage des eaux superficielles.

Parmi les 12 grands bassins versants figurent :

- 7 bassins métropolitains : Adour-Garonne, Artois-Picardie, Corse, Loire-Bretagne, Rhin-Meuse, Rhône-Méditerranée, Seine-Normandie
- 5 bassins d'outre-mer : Guadeloupe, Guyane, Martinique, Réunion et Mayotte.

³³ Gilles Rotillon, *Economie des ressources naturelles*, repères, la découverte, 2005, p.82

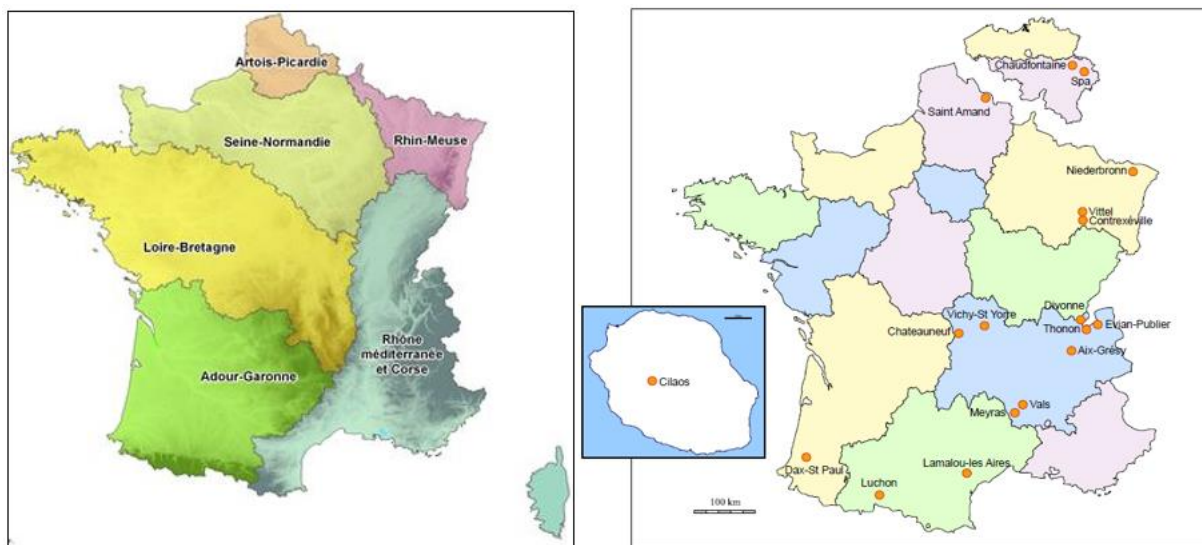


Figure 4 : Comparaison des grands bassins versants et des Régions (Agence de l'Eau et G. Pfund)

En dehors de l'unité territoriale insulaire comme la Réunion, le découpage des six bassins versants métropolitains ne correspond pas au découpage des douze nouvelles régions. Ce décalage génère déjà à cette échelle des complexités de gestion des eaux souterraines. Les agences de l'eau françaises sont des établissements publics du ministère chargé du développement durable. Depuis 1964, la France a mis en place une politique de gestion des eaux. Les agences de l'eau ont pour mission de contribuer à atteindre les objectifs de bon état des eaux dans les bassins français³⁴. Les missions prioritaires des agences de l'eau sont :

- La lutte contre les pollutions diffuses : agricoles, industrielles, domestiques,
- La restauration des milieux aquatiques, de la continuité écologique et des zones humides,
- La gestion des ressources en eau et le partage de ces ressources,
- Les actions pour le littoral.

Les agences de l'eau interviennent dans la gestion des eaux souterraines par l'intermédiaire des Schémas Directeurs d'Aménagement et de Gestion des Eaux (SDAGE). Elles surveillent les prélèvements d'eau souterrains de tous les usages confondus au regard des autorisations préfectorales. Les agences de l'eau sont une source de données intéressantes, dans la mesure où elles collectent une redevance de prélèvement à la ressource auprès des utilisateurs comme les usines d'embouteillages ou les établissements thermaux. De ce fait, les volumes de prélèvement annuel de chaque captage sont soumis à déclaration.

³⁴ Article L213-8-1 Code de l'environnement, loi sur l'eau et les milieux aquatiques du 30 décembre 2006 – article 82

Notre panel des 17 sites étudiés se répartit sur 6 grands bassins versants³⁵, dont une majorité dans le grand bassin Rhône-Méditerranée-Corse :

Sites étudiés	Grands bassins versants
Saint-Amand-les-Eaux	Artois-Picardie
Niederbronn-les-Bains	Rhin-Meuse
Spa (Belgique)	
Chaudfontaine (Belgique)	
Vittel - Contrexéville	
Thonon-les-Bains	Rhône-Méditerranée-Corse
Evian-les-Bains	
Divonne-les-Bains	
Aix-les-Bains	
Meyras	
Vals-les-Bains	
Lamalou-les-Bains - Les Aires	
Châteauneuf-les-Bains	Loire-Bretagne
Vichy - Saint Yorre	Adour-Garonne
Bagnère-de-Luchon	
Dax - Saint Paul lès Dax	La Réunion
Cilaos	

Figure 5 : Répartition des 17 sites étudiés au sein de 6 grands bassins versants (G. Pfund)

Les sites de Spa et de Chaudfontaine en Belgique sont situés dans le grand bassin versant de Rhin-Meuse, transfrontalier car il concerne plusieurs pays : la France, le Grand-duché du Luxembourg, la Belgique, l'Allemagne et les Pays-Bas. Afin de garantir une gestion durable et globale de l'eau, des coopérations internationales ont été mises en place à l'échelle des districts hydrographiques. Pour le district de la Meuse, la Commission Internationale de la Meuse (CIM) a été créée en 2002 et l'accord d'objectif est entré en vigueur fin 2006. Le même système de redevance de prélèvement à la ressource existe en Belgique, sous la responsabilité de l'administration régionale.

2.2.2 Les gisements d'eau souterraine à l'échelle locale

Les grands bassins versants se subdivisent eux-mêmes en plusieurs bassins élémentaires ou sous-bassins versants. Ces derniers peuvent être de deux types : le sous-bassin versant topographique et le sous-bassin versant hydrographique ou gisement d'eau thermo-minéral. Le sous-bassin versant topographique se caractérise par un écoulement prédominant vers un exutoire d'eaux superficielles (lacs, rivières). La délimitation de la ligne de partage des eaux correspond à la ligne de crête et de talwegs³⁶.

³⁵ <http://www.lesagencesdeleau.fr/les-agences-de-leau>

³⁶ Roche – Hydrographie de surface, Ed. Gauthier-Villars, Paris, 1963

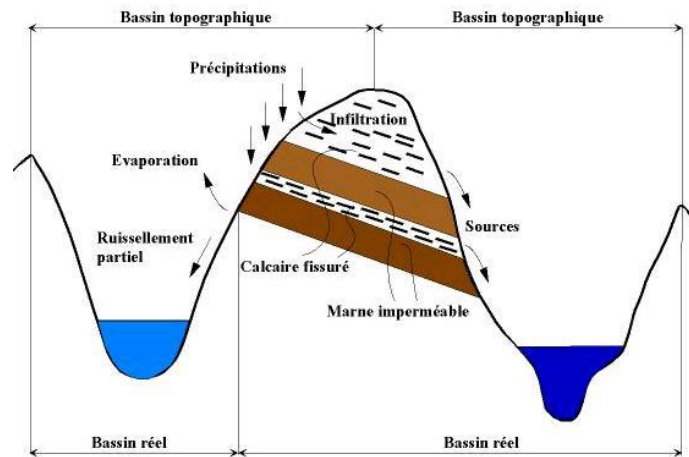


Figure 6 : Schéma de fonctionnement d'un sous-bassin topographique (G. Pfund)

Le sous-bassin versant hydrographique ou gisement aquifère se différencie par la dominance des écoulements souterrains. Les eaux thermo-minérales appartiennent à cette dernière catégorie. S'il n'existe pas aujourd'hui de classification précise et unique des différents types d'aquifères, des distinctions sont possibles par roches-magasins et nature de réservoir. Quatre grandes familles d'aquifères existent. La première comprend les aquifères de roches sédimentaires, composés de calcaires, sables, grès, craie. Ils se caractérisent par des dépôts en couches dans les grands bassins actuels (bassin aquitain) ou ceux déformés dans les chaînes de montagne (Alpes, Pyrénées...). La seconde famille comprend les aquifères alluviaux constitués de matériaux déposés par les cours d'eau dans leurs vallées (sables, graviers, limons). Vulnérables, ces nappes en relation avec les eaux de surface servent souvent de relais aux grandes nappes libres qui s'écoulent naturellement vers les points bas que sont les vallées. Enfin la troisième famille d'aquifère concerne les roches cristallines (granite, gneiss) et volcaniques (laves, cendres), qui stockent l'eau dans les fissures et les zones altérées. Elles abritent de petites nappes dans les massifs (Alpes, le Massif central, les Pyrénées). Au regard des roches-magasins et de la nature de réservoir, une variante peut également être réalisée en 4 types de nappes. Le premier type concerne les grandes nappes libres de formation sédimentaire. Il s'agit de roches poreuses (sable, craie, calcaire) jadis déposées en vastes couches. Ces nappes sont dites libres parce que la surface supérieure de l'eau fluctue sans contrainte. Il n'y a pas de couverture imperméable au toit du réservoir et la pluie efficace peut les alimenter par toute la surface. Le second type correspond aux nappes alluviales. Formées par les grands épandages de sables et graviers des fleuves et des rivières, ces nappes fournissent 60 % des eaux souterraines captées en France grâce à leur facilité d'accès et leur bon débit. Elles sont le lieu privilégié des échanges entre les cours d'eau et les autres grandes nappes des coteaux (nappes libres). C'est à travers ces nappes alluviales que les grands flux issus des nappes libres rejoignent

les rivières. Les nappes des roches dures fissurées de socle sont un troisième type de nappe. Enfin, les nappes captives sont recouvertes par une autre couche géologique imperméable qui confine l'eau. Ces EMN sont alors sous pression et peuvent jaillir dans des forages dits artésiens. Les nappes captives sont souvent profondes, voire très profondes (1000 m et plus)³⁷.

Comme à l'échelle nationale et régionale, en fonction des sites, un décalage entre le gisement souterrain et la frontière administrative communale peut exister. Un gisement peut être situé sur une ou plusieurs communes, comme plusieurs gisements peuvent être présents sur une seule commune.

2.3 Le gisement hydrominéral : de la théorie à la réalité du terrain

2.3.1 Approche théorique du gisement hydrominéral

La notion de gisement introduit l'idée d'une accumulation naturelle. Ce gisement devient une ressource naturelle lorsque l'homme prend conscience de son utilité pour un usage précis. Selon la norme AFNOR (Association Française de Normalisation), un gisement d'eau thermo-minérale se définit comme « un ensemble de structures géologiques souterraines situé au droit d'une zone géographique délimitée ». Un gisement est constitué de 3 zones distinctes : la zone d'alimentation appelée *impluvium*, qui collecte les eaux pluviales, la zone de transit souterraine où circule l'eau, et enfin la zone des émergences en surface. Ce schéma simplifié pour une meilleure compréhension ne prend pas en compte les particularités locales. *L'impluvium* peut être déconnecté géographiquement des lieux d'émergences (à Evian par exemple) ou *l'impluvium* peut renfermer la zone des émergences (à Vittel et Contrexéville par exemple).

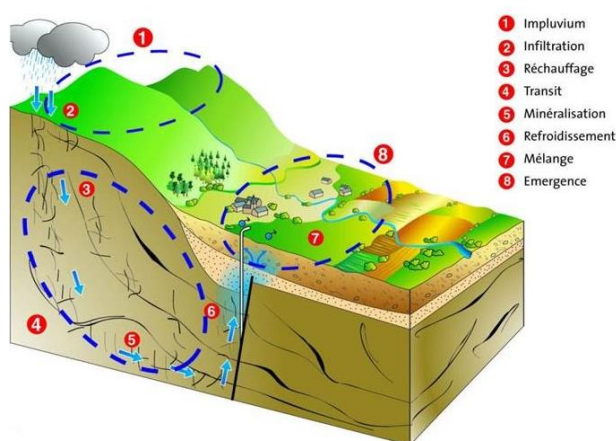


Figure 7 : Schéma de circulation hydrominéral d'un gisement (BRGM)

³⁷ J.-C. Roux, *Aquifères et eaux souterraines en France*, BRGM Editions, 2006.

Il est aujourd'hui largement admis que l'origine des EMN est météorique. Toutefois, au milieu du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, deux théories persistent encore sur l'origine des EMN : la théorie des eaux géothermiques et la théorie des eaux superficielles³⁸. La théorie géothermique, qui remonte au XVI^e siècle, a longtemps été admise comme référente. Elle repose sur l'idée que l'eau juvénile ou volcanique est originaire des profondeurs de la terre. Les ordres religieux définissent les premiers l'intervention divine qui « créa dans les entrailles de la terre, les sels, les souffres, les matières nitreuses qui causent la chaleur des eaux »³⁹. Puis les médecins s'appuient sur la chimie pour expliquer dans le sous-sol les mélanges de minéraux qui alimenterait un feu, voire la présence de bitume enflammé par des volcans. La théorie des eaux superficielles propose une origine météorique des EMN. L'eau de surface infiltrée se réchauffe et se minéralise au contact de la roche souterraine, puis remonte à la surface. Les évolutions des connaissances scientifiques ont marqué le regard porté sur l'EMN. Encore aujourd'hui, les minéraliers mobilisent l'image d'une EMN juvénile des profondeurs de la terre, tout en décrivant le parcours de l'eau depuis son origine météorique.

La circulation des eaux souterraines, au sein du système hydrominéral, est aujourd'hui un élément incontournable de compréhension. Celle-ci repose sur différentes notions d'hydrogéologie. Dans la zone d'*impluvium*, l'eau de pluie s'infiltré dans des terrains aquifères, c'est-à-dire des terrains qui comportent des vides où l'eau peut s'accumuler. Il peut s'agir de roches meubles perméables poreuses (sable, grès, graviers, galets), des roches massives calcaires creusées de cavités (dites karstifiées suite la dissolution de la roche par les pluies acides) ou des roches massives fissurées par des mouvements tectoniques (granite, schiste, basalte...). La plupart des EMN sont aujourd'hui issues de roches massives fissurées ou karstifiées, ce qui rend aléatoire la recherche d'eau par la réalisation de nouveaux forages. Dans la zone de transit, l'eau appelée « vadose » circule de manière gravitaire dans les roches perméables en nappe libre, jusqu'à la rencontre de couches perméables ou de failles. Lors de sa progression souterraine, l'eau augmente sa température proportionnellement à sa profondeur. En moyenne, le gain est de 1°C pour 30 m de profondeur. Toutefois, cela peut varier en fonction du terroir géologique traversé. L'augmentation peut être plus rapide en milieu volcanique (1°C pour 10-15 m de profondeur) ou plus lent dans les roches de granite (1°C pour 80 m de profondeur). Certaines réactions chimiques souterraines peuvent également favoriser le réchauffement de l'eau. Le temps de cheminement de l'eau et la profondeur sont variables d'un site à l'autre. Le temps de transit peut aller d'une dizaine d'années à une centaine d'années, voire plusieurs milliers d'années. C'est pendant ce transit souterrain que les eaux acquièrent les

³⁸ Ch. Pomerol, J. Ricour, *Terroir et Thermalisme de France*, édition BRGM, 1992, p.22

³⁹ Ph. Martin, *Le thermalisme en Lorraine : des eaux de soins au tourisme*, édition les patrimoines, Marly, 2010, p.25

caractéristiques physico-chimiques spécifiques à chaque terroir géologique. Cette spécificité est déterminée par la composition des roches, la température et le temps de transit. Les minéraux présents dans l'eau sont issus du lessivage des roches traversées.

La remontée à la surface de l'eau se fait à la faveur d'une faille thermique, soit par pression, soit par la remontée de gaz carbonique des profondeurs. Lors de sa progression, l'eau peut s'engager sous une nappe imperméable d'argile. Engagée en nappe captive, la pression de l'eau augmente. C'est à la rencontre de faille que l'eau jaillit naturellement à la surface par le phénomène d'artésianisme. Dans les régions volcaniques comme la Réunion ou les anciennes régions volcaniques du Massif Central, la remontée naturelle de l'eau est favorisée par la remontée de gaz carbonique. La zone des émergences naturelles est la plupart du temps située au point topographique le plus bas, c'est-à-dire en fonds de vallée. Cette zone peut comprendre plusieurs localisations d'émergences en surface en fonction des sites. Une source peut donc avoir plusieurs points d'émergence d'EMN provenant de la même nappe ou du même gisement souterrain, et présenter des caractéristiques physicochimiques similaires. Généralement l'ascension de l'eau se fait par un tronc thermal principal qui tend à se ramifier en plusieurs branches avant d'atteindre la surface. Cela s'explique par le caractère accidenté de la roche qui comprend une zone multiple de fractures parallèles. Plusieurs types de captages existent : l'émergence naturelle aménagée ou non (également appelée griffon), la création d'ouvrages souterrains anciens (cloche, drains, galerie, puits) souvent par recaptage de l'émergence naturelle, et enfin le forage. Aujourd'hui, pour sécuriser la ressource en eau, la plupart des nouveaux captages sont réalisés de manière artificielle par des forages. Ce type d'ouvrage a été inventé au XIX^e siècle pour l'exploitation de ressource d'hydrocarbure. Grâce à un forage en profondeur proche du tronc thermal, l'EMN peut être prélevée de manière isolée des eaux superficielles de surface. L'intérêt pour l'utilisateur est également d'augmenter la productivité avec davantage de souplesse d'exploitation grâce au pompage. Toutefois, l'équilibre naturel des prélèvements aux approvisionnements sont modifiés. Une surveillance est donc nécessaire pour que les prélèvements ne soient pas supérieurs à la vitesse de renouvellement de la ressource⁴⁰.

2.3.2 La difficulté de connaître un système vivant et une prise de conscience progressive des risques

La construction de ce cadre théorique global est le fruit d'une observation empirique d'un système vivant sur le terrain des différents gisements. L'acquisition des connaissances sur un gisement est nécessairement progressive et perpétuelle car l'objet d'analyse est un système naturel vivant dont l'homme doit découvrir le plan et les conditions de fonctionnement. L'étude d'un gisement fait

⁴⁰ B. Blavoux, « La formation des gisements d'eau minérale », dans *Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France*, Réalités Industrielles, Annales des Mines, 1998, pp 10-12.

appel à différentes méthodes complémentaires des sciences de la terre (géologie, hydrogéologie, hydrogéo-chimie et géophysique), par opposition aux sciences exactes. Concrètement, l'application des méthodes des Sciences de la terre permet de définir la géométrie du gisement, les modes d'alimentation et de circulation, et les modalités de captage de la ressource. Quatre grands types de méthodes permettent d'acquérir des données spécifiques. D'autres méthodes sont également réalisées comme l'analyse des teneurs en isotopes ou du tritium afin de déterminer l'origine de l'eau et la durée du transit souterrain (voir Annexe n°1).

Pour un usage marchand, faire reposer son activité sur un système vivant à caractéristiques naturelles inconnues génère une part de risque, même au-delà de l'aspect réglementaire. Historiquement, ce risque n'est pas perçu par les acteurs. Une prise de conscience collective s'effectue sur certains gisements avec l'arrivée des menaces. Dans un premier temps, les menaces touchent l'aspect quantitatif de la ressource en eau, notamment à Vichy-Saint-Yorre pendant la « guerre des sources » de 1844 à 1930. Devant le succès commercial de l'eau embouteillée sur le bassin de Vichy-Saint-Yorre, les entrepreneurs privés multiplient les forages. L'Etat et son fermier découvrent que l'usage thermal principal est impacté au niveau de la baisse des débits de ses forages. Dans un second temps, les menaces s'orientent vers l'aspect qualitatif de la ressource en eau à Aix-en-Provence (Bouches-du-Rhône), Ribeauvillé (Alsace) ou Gourbeyre (Guadeloupe) à la fin des années 1980-1990. Sur ces 3 sites, l'activité thermique ou d'embouteillage a été remise en question par la perte de l'agrément EMN. A Aix-en-Provence, la contamination des forages des thermes est liée à la pollution urbaine a été souligné par le BRGM dès 1984. Le refus du ministère de la santé de renouveler l'agrément EMN en 1998 oblige les thermes à passer d'un thermalisme social à un thermalisme de bien-être. A Gourbeyre, la contamination des forages de l'usage d'embouteillage et des anciens thermes, liée à la pollution agricole de la culture des bananes, est découverte en 1999. Enfin, l'usine d'embouteillage de Ribeauvillé (marque commerciale Carola) est passée de l'appellation « Eau Minérale Naturelle » à l'appellation « Eau de Source » en 1996 suite à des contraintes hydrogéologiques nécessitant un changement de captage. C'est également à la fin des années 1980 que l'augmentation du taux de nitrate dans l'EMN à Evian et Vittel est constatée. Des actions de préservations sont engagées dès 1992 sur ces deux sites.

Les risques de contamination par les activités de surface sont plus importants au niveau des interfaces avec le sous-sol, c'est-à-dire sur la zone d'*impluvium* et sur la zone des émergences. Le risque de contamination des eaux pluviales qui s'infiltrent ne pourra être constaté qu'au niveau des émergences, après un temps de transit qui varie d'un site à l'autre d'une dizaine d'années (15 ans à Evian) à plusieurs milliers d'années (14 000 ans à Luchon). Le risque porte également sur la

zone des émergences, où l'EMN peut être en contact et donc se mélanger avec d'autres eaux superficielles proches d'activités humaines. La zone de transit souterrain est généralement profonde et donc naturellement protégée des pollutions de surface. Toutefois, sur certains sites où la circulation de l'eau se fait dans des aquifères peu profonds, un risque de contamination par les activités anthropiques de surface peut exister⁴¹. Le niveau de vulnérabilité est donc spécifique à chaque site.

La prise en considération, par l'exploitant et/ou le propriétaire des émergences, du risque quantitatif et qualitatif sur la ressource en eau est un enjeu important pour permettre la pérennité de l'activité économique en surface. Dans un objectif de mieux connaître pour mieux protéger, mais aussi pour répondre aux questions des conditions d'exploitation, l'acquisition des données sur un site est nécessaire.

Malgré l'intérêt de maîtriser les risques sur la ressource en eaux pour les usages qui en dépendent, la connaissance approfondie de chaque site n'est pas acquise. Selon Philippe Vigouroux, responsable du pôle eau minérale au BRGM, « très peu de sites exploités ont une connaissance précise de leur gisement, et seuls ceux qui ont engagé une démarche participative pour la protection de leur gisement - parce que les enjeux industriels le nécessitent - peuvent prétendre à une délimitation géographique précise des trois zones constitutives du gisement ». Seuls les sites d'embouteillage majeurs, comme Evian, Vittel ou Spa se sont donné les moyens de réaliser des recherches approfondies sur le fonctionnement de leur système hydrothermal. Le professeur Blavoux a identifié dès 1965 le modèle de fonctionnement du gisement de l'EMN d'Evian, avec la zone d'alimentation sur le plateau de Gavot (cœur de l'impluvium) et une zone de transit sous la roche morainique jusqu'à Evian-les-Bains. De manière ponctuelle, le BRGM a réalisé une étude sur la protection des sites à enjeux dans le cadre du projet PRESCRIRE. Pour la majorité des sites en France, « les données sont disparates et la connaissance relative des gisements est très partielle ». La seule obligation légale pour l'acquisition de connaissances à lieu en amont de l'autorisation d'exploitation, où la totalité des sites ont dû réaliser des mesures sur le débit, la température, la composition et la stabilité de l'eau. Toutefois, certaines données sont anciennes et des carences d'informations existent. Sur la majorité des sites, les connaissances plus fondamentales comme la géométrie du gisement, la localisation géographique de la zone *d'impluvium*, le circuit souterrain de l'eau, ou encore la datation de l'eau, ne sont pas connues. Face à ce constat, on peut s'interroger sur le niveau de risque, accepté ou ignoré, qui est porté par les sites dont les enjeux économiques ne sont pas internationaux.

⁴¹ Ph Vigouroux, *Guide qualité pour la ressource en eau minérale et thermale*, BRGM Editions, 2005, pp. 11-12

En 2005, le BRGM a édité un guide qualité pour la ressource en eau minérale et thermale. Cet outil méthodologique s'adresse aux propriétaires des forages et aux exploitants thermaux/d'embouteillage. Il explique la façon de prendre en compte le gisement dans son ensemble. Une grille d'évaluation est proposée pour que chaque site puisse mettre en exergue ses niveaux de connaissance sur le sous-sol (géologie, hydrogéologie, zone d'impluvium, zone de transit, zones des émergences) et l'environnement en surface pouvant présenter des risques potentiels (assainissement, industrie classée ICPE, pratiques agricoles, réseaux de transport, travaux du sous-sol). Selon Philippe Vigouroux, « il s'agit d'une démarche qualité où tout le monde peut progresser, en partant de sa situation, et programmer des investissements pour mieux connaître sa ressource et donc mieux la protéger. Le guide est une sorte d'aide à la décision pour investir à bon escient, selon ses moyens du moment »⁴².

En France comme en Belgique, la gestion des risques par la protection réglementaire passe par des outils utilisés de manière hétérogène. La première réglementation sur la protection des sources en France date de 1848. A partir de cette date, chaque nouveau captage existant bénéficie d'un périmètre fixe de 1000 m autour duquel tout travail est soumis à autorisation du préfet, à l'avis de l'ingénieur des mines du département et du médecin inspecteur de l'établissement thermal. Ce premier décret est modifié en 1856. De plus, dès 1861, la réglementation donne la possibilité au propriétaire ou à l'exploitant de demander une déclaration d'intérêt public (DIP) et la création d'un périmètre de protection⁴³. L'arrivée de cette nouvelle réglementation se fait dans un contexte de multiplication anarchique des forages, surtout sur le bassin de Vichy où l'Etat est propriétaire d'un vaste patrimoine thermal. La frénésie de réalisation des forages se matérialise par l'existence en 1939 de 230 sources sur le bassin de Vichy-Saint Yorre, 200 sources à Vals et 40 sources à Vittel-Contrex. Ce phénomène affecte le débit des forages le l'usage thermal principal. L'Etat, en tant que propriétaire du domaine thermal de Vichy, agit avant tout pour sauvegarder les intérêts de la compagnie privée exploitante.

La réglementation sur ces deux types de protection visait à l'origine à protéger la ressource de manière quantitative de tous travaux souterrains pouvant dériver l'EMN d'un forage existant. Toutefois, depuis la fin des années 1980, l'intérêt se porte également sur la protection qualitative de la ressource en eau, c'est-à-dire les risques de pollutions chroniques ou accidentelles liées à

⁴² Ph Vigouroux, *Guide qualité pour la ressource en eau minérale et thermale*, BRGM Editions, 2005, p.15

⁴³ P. Chambriard, « L'embouteillage des eaux minérales, 4 siècles d'histoire », dans *Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France*, Réalités Industrielles, Annales des Mines, 1998, p.24

l'agriculture intensive (épandage de produits phytosanitaires et engrais organique), l'industrie ou à l'urbanisation (ruissellement d'hydrocarbure sur les voiries, fuite des citernes à fioul, fuite du réseau d'assainissement...). Cette préoccupation est reprise dans la loi sur l'eau de 1992, qui encourage la création de périmètre de protection.

Aujourd'hui, en France, chaque ressource thermo-minérale est protégée par un « périmètre sanitaire d'urgence » obligatoire (PSE). De manière facultative, un « périmètre de protection » plus élargi (PP) peut également être créé. Le PSE obligatoire est introduit dans la réglementation française depuis 1937. Il est déterminé par l'administration locale durant la demande d'autorisation d'exploitation du nouveau captage, puis fixé par arrêté ministériel avec l'autorisation d'exploitation. La tête de forage est généralement protégée par un abri fermé et mis sous surveillance. Ce petit bâti est également placé dans un périmètre grillagé d'environ une centaine de mètres carrés en fonction du type de captage, sa profondeur, la géologie et l'environnement du site. Ce foncier doit être détenu par le propriétaire du captage ou disposer d'une servitude à son attention. Au sein de ce PSE, la réglementation interdit formellement toute activité, travaux, dépôt de déchets, et épandage d'eau usée, produits phytosanitaires ou engrais organique⁴⁴. L'application du PSE peut parfois être difficile si le captage est localisé en milieu urbain. C'est généralement le cas pour les captages situés à proximité directe du site historique d'utilisation où l'acquisition de foncier est difficile. Certains captages peuvent être situés dans le sous-sol de l'établissement thermal, ou sous la voirie du centre-ville. Ce type de situation peut générer un risque de pollution pour le captage comme à Aix-en-Provence. Le PSE peut donc parfois se limiter à la chambre de captage ou un local de tête de captage. En fonction des sites, les objectifs d'un PSE peuvent être différents. Si la ressource en eau est naturellement à l'abri des pollutions de surface (nappe profonde, roche imperméable, sans mélange avec les eaux de surface), le PSE a pour vocation d'assurer la sécurité physique du captage seulement. Par contre, si la vulnérabilité sanitaire des abords immédiats de la ressource en eau est plus grande, des compensations réglementaires devront être trouvées en fonction des possibilités. Dans ce cas de figure, la réglementation peut par exemple en milieu urbain interdire le stationnement de véhicules sur la voirie à proximité du captage, interdire de manipuler des substances polluantes ou prévoir une surveillance en cas de travaux nécessaires sur la voirie. Enfin, des aménagements spécifiques peuvent être prévus comme l'installation d'un système étanche de récupération des eaux pluviales sur la voirie (risque de pollution d'hydrocarbure) et d'un système d'alerte d'étanchéité sur le captage.

⁴⁴ E. Papciak, « la politique française de protection des sources », dans *Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France*, Réalités Industrielles, Annales des Mines, 1998, pp.37-40

Une autre manière de se prémunir contre ces risques de manière pérenne est de réaliser un forage très profond (comme à Aix-les-Bains), ou d'aménager un nouveau forage à l'extérieur de la zone urbanisée. La délimitation du PSE est donc toujours un « compromis entre ce qui est techniquement souhaitable et ce qui est en réalité possible »⁴⁵.

Toujours sur la même base du décret de 1861, la mise en place d'un périmètre de protection peut être réalisée soit par le propriétaire du captage, soit par son mandataire (l'exploitant). Cette démarche facultative est soumise à la validation du Conseil d'Etat dans le cadre d'une Déclaration d'Intérêt Public (DIP) après une enquête publique. L'intérêt public est prononcé en fonction de la valeur intrinsèque de la ressource : sa qualité, son débit, ses propriétés favorables à la santé, et les enjeux d'emplois sur le bassin de vie. Il faut que le niveau de vulnérabilité justifie les contraintes à imposer aux tiers. En fonction des caractéristiques du site (contexte hydrogéologique, vulnérabilité, risques, usage...) un périmètre de protection et des contraintes sont ensuite définis. La délimitation physique est généralement de forme polygonale à partir de repères en surface (route, cours d'eau...). La taille du périmètre de protection peut varier de 1 hectare à 15 600 hectares.

Le périmètre de protection est un outil fort qui contraint règlementairement des tiers sur cette zone. Par exemple, le PP donne une priorité ou une exclusivité sur l'accès à l'aquifère. De plus, le propriétaire du captage peut être amené à occuper les terrains de tiers si des aménagements pour conserver la source sont nécessaires. Enfin, chaque propriétaire est soumis à une obligation de déclaration pour la réalisation de travaux d'aménagement, et à des restrictions d'installation d'activités, d'aménagements, de stockage de déchets, et d'épandage de produits phytosanitaires ou fumures. Cependant, l'Etat exige que l'exploitant prenne en charge et indemnise certaines mesures imposées aux tiers.

En 1998, sur les 706 émergences recensées, il y a seulement 158 DIP, dont 77 sans usage d'exploitation. La majorité de ces DIP datent du XIX^e siècle (111 DIP entre 1857 et 1898), 46 DIP au début du XX^e siècle entre 1903 et 1934. Seule une DIP date de 1987 à Rochefort. Concernant les périmètres de protection institués par décret, on en dénombre seulement pour 99 émergences dont 43 émergences ne sont pas exploitées par un usage. Sur tous les PP, 52 datent du XIX^e siècle (entre 1860 et 1898), 43 entre 1903 et 1936) et seulement 4 PP ont été attribués entre 1957 et 1992 (Vittel en 1971, Contrexéville en 1957 et Avène en 1992). Cet outil règlementaire reste aujourd'hui très

⁴⁵ M. Lopoukhine, Ph. Vigouroux, *Mémento technique des eaux minérales*, BRGM, Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, 1998.

peu sollicité. Depuis 2006, seulement deux demandes de DIP ont été instruites à Vals-les-Bains en 2012 et à Evian-les-Bains en 2006 (extension du PP à l'ensemble des émergences et de l'impluvium). Dans de nombreux cas, l'exploitant ou le propriétaire de la ressource a réalisé des recaptages ou des regroupements de sources sans faire de nouvelle procédure de DIP. Idéalement un périmètre de protection devrait couvrir un gisement hydrominéral, mais dans la pratique il s'agit de zone plus restreinte. Les rares sites à disposer d'un gisement protégé par un PP sont : Vichy/Saint Yorre, Vittel/Contrexéville, Evian, Lamalou, Aix-les-Bains, Dax, Vals-les-Bains.

D'autre part, en France, la Cour des comptes a également relevé dès 1995 qu'une partie des sources étaient en exploitation sans autorisation ou reposant sur des autorisations fondées sur des paramètres obsolètes. La grande majorité des autorisations d'exploitation a été délivrée au XIX^e siècle ou au début du XX^e siècle. La problématique est que les captages autorisés mais non renouvelés depuis 1937 n'ont pas de PSE, ce qui signifie que le risque sanitaire immédiat n'est pas analysé. En 2016, entre 17 % et 29 % seulement des captages alimentant un établissement thermal ont fait l'objet d'une autorisation conforme. Pourtant, le fait d'exploiter une EMN sans autorisation est passible de sanctions administratives (fermeture partielle ou complète de l'établissement) ainsi que de sanctions pénales à hauteur d'un an d'emprisonnement et de 15 000 euros d'amende (article L. 1324-3 du code de la santé publique)⁴⁶.

En Belgique la situation réglementaire est comparable à la France jusqu'au début des années 1990. Le premier périmètre de protection belge a été créé à Spa en 1889 sur 34 hectares, afin de protéger les sources Pouhon Pierre-le-Grand (usage thermal). Comme en France, ce périmètre de protection visait à protéger la ressource en EMN sur le plan quantitatif et dans une certaine mesure sur le plan qualitatif. Dans le périmètre ainsi déterminé, « il ne peut être entrepris, sans autorisation préalable du gouvernement, aucun travail qui pourrait avoir pour résultat de réduire le débit des sources et d'altérer la qualité de l'eau qu'elles fournissent. Sont interdits tous drainages, sondages, creusements de puits, travaux souterrains, fouilles dont la profondeur excéderait deux mètres ». La loi sur la « Protection des Eaux minérales et Thermales » de 1924 reprend cette réglementation et « élargit le périmètre de protection de toutes les sources d'un bassin qui, sur avis conforme de l'Académie Royale de Médecine, seront reconnues d'utilité publique ». La réglementation dans cette zone de protection a donc garanti notamment l'impossibilité d'enterrer des citernes à mazout chez les particuliers, ce qui a protégé indirectement la ressource d'EMN de pollutions accidentelles sur le plan qualitatif.

⁴⁶ Assemblée Nationale n°3811, *Rapport d'information du 8 juin 2016 sur l'évaluation du soutien public au thermalisme*, p.25

Depuis le décret de 1990, la région wallonne permet de déterminer de manière facultative plusieurs zones de prévention en nappe captive. L'initiative de Spadel a permis d'ajouter à cette législation la possibilité de créer une zone de surveillance facultative bénéficiant également d'une réglementation dès 1991. La législation belge permet donc la création de 4 zones de protection pour la ressource EMN contre seulement 2 en France. La zone I correspond à la zone de prise d'eau, c'est-à-dire un espace concentrique de 10 m autour de l'émergence qui est clôturée. Cette protection est l'équivalent du PSE en France. La zone II correspond à la zone de prévention. Cette dernière comprend deux espaces distincts. La zone IIa est la zone de prévention rapprochée qui est délimitée par un temps d'écoulement d'eau souterraine de 24 h jusqu'à l'ouvrage ou 35 m minimum. La zone IIb est la zone de prévention éloignée. C'est la zone d'appel de la prise d'eau, mais qui est limitée à un temps d'écoulement d'eau souterraine de 50 jours jusqu'à l'ouvrage. Enfin la zone III, dite zone de surveillance correspond au bassin ou parties de bassin d'alimentation des zones de prise d'eau existantes ou en projet. « Contrairement aux zones de prévention qui se basent essentiellement sur le transfert possible de polluants en zone saturée, la zone de surveillance permet également de tenir compte des risques de contamination indirecte liée aux ruissellements en surface ainsi qu'à l'infiltration à travers la zone non saturée ». La zone de surveillance, qui est l'équivalent du PP en France, « permet aux exploitants d'eau minérale, d'eau thermale et d'eau de source de préserver les ressources aquifères futures qui seront un jour exploitées »⁴⁷.

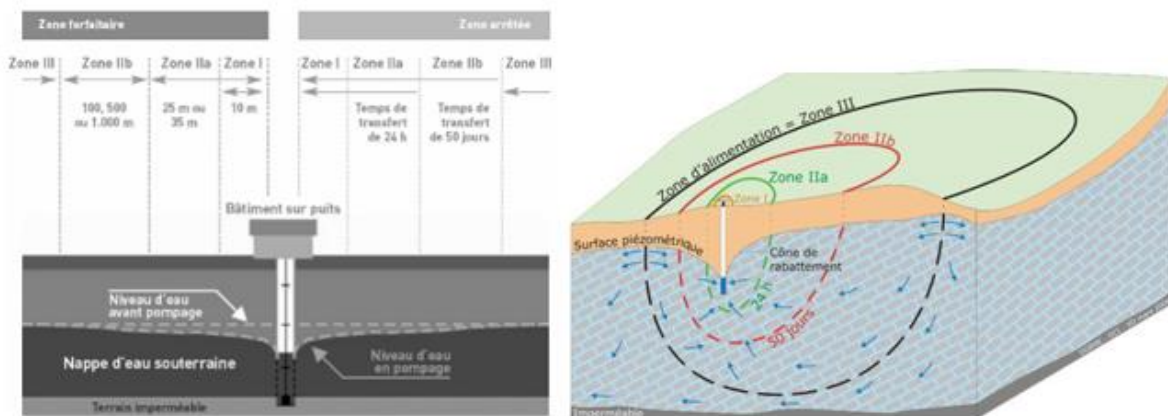


Figure 8 : Modalités de délimitation des 4 zones de protection de nappe captive en Belgique (Région Wallonne)

Au-delà des dénominations et du nombre d'espaces de protection, l'écart fondamental entre les législations française et belge réside sur la réglementation au sein de ces zones. La réglementation

⁴⁷ P. Jobé, « La gestion durable des eaux minérales de Spadel », dans Actes des journées techniques du Comité Français d'Hydrogéologie de l'Association Internationale des Hydrogéologues « PROTECTION DES RESSOURCES EN EAU ET DEVELOPPEMENT LOCAL : transposer l'expérience acquise dans le domaine des eaux minérales », 16-17 octobre 2009 à Evian

belge de 1991 sur la zone de surveillance va en effet au-delà de la réglementation française, et donc en protégeant davantage d'aspect qualitatif de l'EMN. Un ensemble de mesures et d'interdictions sont alors appliquées dans la zone IIa et IIb, pour assurer la pérennité des EMN. Ces mesures couvrent l'interdiction ou la réglementation de diverses activités : épuration individuelle, usage d'hydrocarbures, activités agricoles, décharges, cimetières, terrains de sports, utilisation de substances polluantes. Dans la zone III, les épandages d'effluents d'élevage, d'engrais azotés et de pesticides ne peuvent dépasser certaines doses maximales.

3. Etat des lieux de la ressource EMN et de son exploitation en France et en Belgique

3.1 Etat des lieux de la ressource thermo-minérale en France et en Belgique

En France, 1900 émergences d'eau minérale naturelle sont « reconnues » par l'Académie de médecine. Ces dernières sont situées sur 236 communes, soit 0,7 % des communes françaises. Toutefois la répartition spatiale comporte une grande hétérogénéité. Par exemple, seulement 3 communes du bassin de Vichy concentrent 150 émergences, et la commune de Vals-les-Bains dispose de 63 émergences. L'ensemble de 1900 émergences sont regroupées au sein de 200 gisements distincts, dont 135 gisements sont exploités. Sur cet inventaire des 1900 sources d'EMN, seulement 706 sources sont autorisées et/ou exploitées⁴⁸. Si le potentiel de valorisation de la ressource naturelle en France n'est donc que de 37 %, la France représente près de 20 % du patrimoine de source d'EMN en exploitation en Europe. La France est à ce titre le premier patrimoine hydrominéral d'Europe⁴⁹.

Sur la base de l'inventaire complet des sources d'eau minérale naturelle en France de 1998, nous pouvons dégager des grandes tendances sur les 706 sources recensées. L'inventaire comprend les sources autorisées (exploitées ou non), les sources en cours d'autorisation et les sources exploitées dont les autorisations d'exploitation sont dépassées. La base de données est donc une photographie de l'état des lieux à un moment précis. Ce recensement est évolutif dans le temps au fur et à mesure des actions d'optimisation de la ressource en eau sur les vastes gisements (fermeture d'anciens forages sur le bassin de Vichy par exemple), ou la prospection pour l'ouverture de nouveau forage. De manière globale en France, entre 1948 et 1998, le nombre de sources recensées a diminué de 29 %. De 1000 sources recensées, on est passé à 706 sources pour de multiples raisons (optimisation du nombre de captage en exploitation, abandon et disparition de certaines sources...).

⁴⁸ D. Roblin, *Eaux souterraines : une ressource stratégique à préserver, les enjeux des Géosciences*, BRGM, 2006, pp. 2-4

⁴⁹ M. Lopoukhine, « Le Patrimoine Français des sources d'eau minérale », dans *Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France*, Réalités Industrielles, Annales des Mines, 1998, pp 13-19

Cet inventaire a été mis à jour en 1961, en 1983, puis en 1998. Malheureusement, aucune mise à jour n'a été faite depuis cette date. Même si elle date de plus de 20 ans, c'est aujourd'hui la seule source de référence consolidée en France et disponible. L'inventaire a été dressé pour chaque captage à partir du numéro de la banque du sous-sol (N°BSS) attribué par le BRGM pour réaliser une localisation. Depuis l'arrêté du 5 mars 2007, l'Etat a déconcentré ces services en Région. Les ARS sont désormais chargées de renseigner la base de données nationale constituée par le système d'information SISE-Eaux d'alimentation. Cette base de données n'est malheureusement aujourd'hui pas opérationnelle en raison du manque d'assiduité des ARS. Un rapport de l'Assemblée nationale souligne en 2016 que cette base de données ne permet pas actuellement de disposer d'un « état consolidé du paysage national » et que « ce manque de données empêche toute évaluation »⁵⁰. Cette base de données, non accessible au grand public, n'a donc pas été consultée.

Sur l'inventaire de 1998, la majorité des types de captage sont des forages. Cela représente 46% des captages identifiés (325 forages).

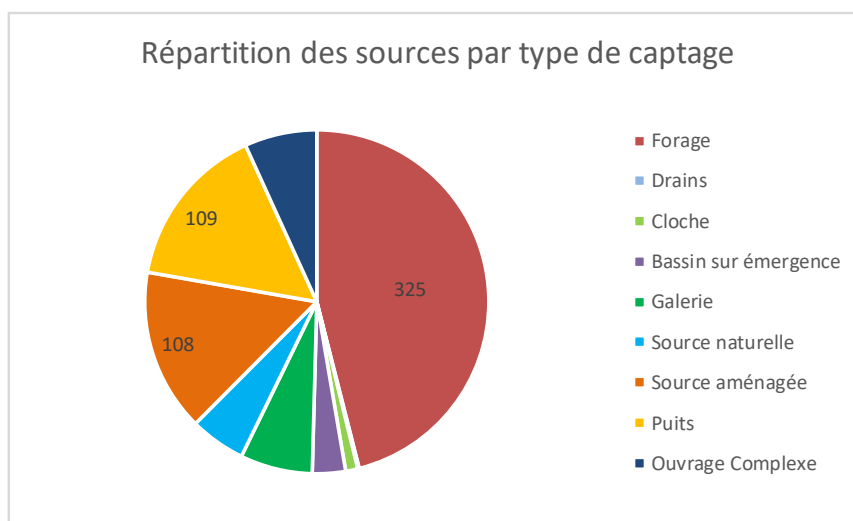


Figure 9 : Répartition des sources par type de captage (BRGM)

Sur l'ensemble des 706 captages, le potentiel de débit total est de 8075 m³/h. La majorité des EMN des 706 émergences sont naturellement plates (420 émergences, 60 %). Près de 40 % des sources émergent avec la présence de gaz (dont 230 sources avec du CO₂ et 56 sources avec du H₂S). Au niveau des températures, près de 49 % des sources autorisées et/ou exploitées sont des EMN hyperthermales (inférieur à 20°C). Le reste des sources sont à 13 % des EMN tièdes (entre 20 et 29°C), 24 % sont des EMN chaudes (entre 30 et 50°C), et enfin 14 % sont des EMN hyperthermale (supérieur à 50°C). Près de 87 % des émergences identifiées dans l'inventaire sont situées au sein de 4 grandes régions : l'Auvergne-Rhône-Alpes (268 captages, soit 38 %), l'Occitanie (195 captages,

⁵⁰ Assemblée Nationale n°3811, *Rapport d'information du 8 juin 2016 sur l'évaluation du soutien public au thermalisme*, p.25

soit 28 %), le Grand Est (82 captages, soit 12 %) et la Nouvelle Aquitaine (71 captages, soit 10 %).

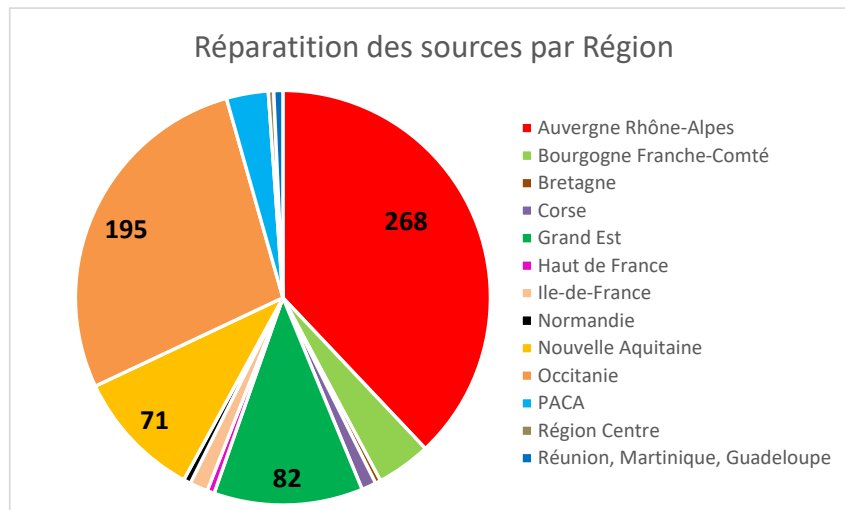


Figure 10 : Répartition des sources par Région (BRGM)

Cette concentration géographique des émergences est liée à la présence de massifs affectés un phénomène de tectonique des plaques. Près de 78 % des émergences (548 sources) sont situées dans les 5 grands massifs français : les Alpes, le Jura, le Massif Central, les Pyrénées et les Vosges. De plus, sur les îles de la Réunion, de la Guadeloupe et de la Martinique, la présence des 5 sources s’expliquent par l’activité volcanique.

Sur les 548 sources qui émergent sur les 5 grands massifs français, 74 % se concentrent dans le Massif Central et dans les Pyrénées. Le Massif Central représente le territoire le plus vaste (85 000km²) et regroupe le plus grand nombre de sources (250 sources d’EMN). Ce territoire recoupe tout ou partie de 11 départements⁵¹. La chaîne des Pyrénées représente une superficie de 19 000km² au total. Le versant français accueille 157 sources d’EMN, au sein de 6 départements⁵². Le massif des Vosges (6000km²) concentre également 72 sources d’EMN sur les trois départements des Vosges, du Bas-Rhin et du Haut-Rhin. La chaîne des Alpes (190 000km²) est à l’origine de la présence de 60 sources d’EMN sur 7 départements français⁵³. Enfin, le massif du Jura (14 000km²) abrite 9 sources d’EMN sur les trois départements français du Jura, de l’Ain et du Doubs.

⁵¹ Allier, Ardèche, Aveyron, Cantal, Creuse, Loire, Haute Loire, Lozère, Puy de Dôme, Tarn, Hérault

⁵² Ariège, Aude, Haute Garonne, Haute Pyrénées, Pyrénées Atlantique, Pyrénées Oriental

⁵³ Savoie, Haute Savoie, Isère, Drôme, Alpes Maritimes, Hautes Alpes, Alpes de Haute Provence

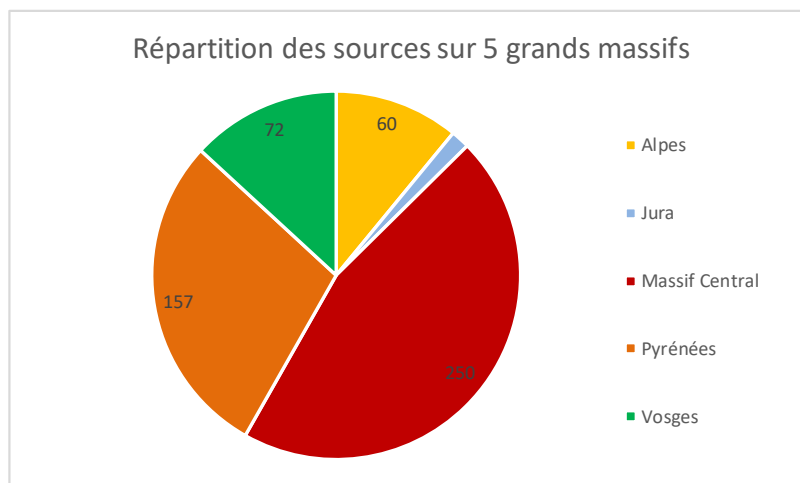


Figure 11 : Répartition des sources sur les 5 grands massifs (BRGM)

3.2 Etat des lieux de l'exploitation de la ressource EMN en France et en Belgique

Sur les 706 captages recensés en 1998 (sources autorisées, sources en cours d'autorisation, sources exploitées sans autorisation valide), seulement 383 sources sont exploitées par un usage (54 %) et 323 sources ne sont pas exploitées. En 2016, selon la DGS, « 462 captages d'eau minérale naturelle sont en activité. Un même captage peut être exploité pour plusieurs usages : embouteillage et thermalisme. 261 captages d'eau minérale naturelle alimentent une usine d'embouteillage d'eau, et 208 captages d'eau minérale naturelle alimentent un établissement thermal »⁵⁴.

Les émergences sont exploitées par 5 grands types d'usages dont les 2 majeurs sont l'embouteillage et le thermalisme. Le thermalisme se décompose en plusieurs types d'activités : la cure médicale remboursée par la Sécurité Sociale, la cure de remise en forme libre, et le thermoludisme. Les 3 autres usages sont : la cosmétique, la géothermie et la buvette publique. L'usage géothermique permet de récupérer les calories de l'eau naturellement chaude. Cet usage regroupe à la fois un sous-usage pour le thermalisme, mais aussi pour d'autres usages comme les serres végétales. La géothermie basse température dédiée à un usage de chauffage urbain reste encore très limité.

Dans près de 91 % des cas, chaque émergence est dédiée à un usage unique. Une très grande majorité de ces émergences sont dédiés au thermalisme (59 %) et à l'embouteillage (26 %). Les autres usages restent minoritaires, comme les buvettes publiques (4 %) ou la géothermie (1 %). Seulement 35 émergences sont utilisées par plusieurs usages de manière simultanée. Le multiusage sur une même émergence reste donc minoritaire (Voir Annexe n°2).

⁵⁴ Assemblée Nationale n°3811, *Rapport d'information du 8 juin 2016 sur l'évaluation du soutien public au thermalisme*, p.24

Le multiusage se caractérise soit par une utilisation commune entre un usage marchand (thermalisme, embouteillage, cosmétique) et un usage non marchand (buvette publique), soit entre plusieurs usages marchands. Si près de 67 % des 27 buvettes publiques déclarées en France sont dédiées à un usage unique, 37 % ont un usage partagé avec des thermes (comme à Chaudes-Aigues) ou plus ponctuellement avec l'embouteillage et un usage cosmétique (comme à Vichy). Seules quelques émergences ont un triple usage de buvette publique, thermal et d'embouteillage (comme à Evian ou Vittel). Le partage de la ressource en EMN entre usage marchand et non-marchand reste minoritaire. Néanmoins, cela témoigne d'une pérennité de la tradition des buvettes publiques d'EMN au sein des stations thermales. (Voir Annexe n°3). Au regard des entretiens réalisés auprès des 17 sites étudiés, il faut souligner que l'inventaire présente des carences sur les buvettes publiques existantes déjà en fonctionnement en 1998.

L'usage multiple d'une émergence par plusieurs activités économiques existe sur d'autres sites que Vittel ou Evian. Au total, 21 émergences (6 % des sources exploitées par le secteur thermal et minéralier) sont utilisées pour les deux usages marchands du thermalisme et de l'embouteillage. Ces émergences se concentrent sur 7 sites en France. Près de 12 émergences partagées sont situées sur plusieurs communes du bassin de Vittel-Contrexéville. En 1998, les autres émergences partagées entre les deux usages historiques se trouvent sur les communes d'Evian-les-Bains, Dax, Vichy, Thonon-les-Bains, Alet-les-Bains et Le Boulou. (Voir Annexes n°4 et n°5)

De manière très ponctuelle, l'usage thermal peut partager une même émergence avec l'usage cosmétique (2 émergences à Avène-les-Bains et Moliets-les-Bains) ou l'usage de géothermie basse température (5 émergences sur 3 sites en France)⁵⁵.

L'utilisation d'une même émergence pour des usages multiples est particulièrement intéressante à étudier dans la mesure où il doit générer des synergies entre les acteurs du territoire. Au niveau des usages, le niveau de température se prédétermine par le choix d'un usage. Contrairement aux idées reçues, une EMN chaude peut être embouteillée. Il n'y a pas de restriction réglementaire, simplement un point technique supplémentaire à gérer pour refroidir l'eau. C'est le cas par exemple à Chaudfontaine (EMN à 37°C en Belgique). Cependant, la majorité des eaux embouteillées sont froides à l'émergence. Sur les 124 EMN embouteillées en 1998 en France, la grande majorité sont des eaux froides (90 % des émergences à moins de 20°C). Seulement 10 émergences d'eau tièdes existent (8 % des sources entre 20 et 29°C), notamment Vichy Célestins, Vauban (à St Amand) et Petit Rocher (à Châteauneuf). Les sources chaudes et hyperthermales restent limitées à 3 émergences (2 % des sources supérieures à 30°C), notamment en Martinique ou à Dax (source Elvina à 62°C).

⁵⁵ J. Carmes, J.-C. Koenig, M. Lopoukhine, E. Papciak, G. Popoff, Ph. Vigouroux, *Inventaire des sources d'eau minérale naturelle*, Ministère de la Santé et Secrétariat d'Etat à l'industrie, 1^{er} avril 1998

De la même façon, une EMN froide peut être utilisée pour un usage thermal. L'eau devra être réchauffée artificiellement avant son usage pour les soins ou remplir les bassins. Sur les 259 émergences qui alimentent un établissement thermal, 30 % sont des EMN froides (inférieures à 20°C), 15 % sont des EMN tièdes (20-29°C), 34 % sont des EMN chaudes (30-50°C) et 21 % sont des EMN hyperthermales supérieures à 50°C. Enfin il faut souligner le fait que certaines eaux chaudes n'ont pas toujours le statut juridique d'EMN comme c'est par exemple le cas actuellement à Gorbeyre (Guadeloupe).

3.3 Des niveaux de consommation d'EMN différents pour les usages

Selon Ministère de la santé, la production d'eau conditionnée en France était de l'ordre de 14 millions de m³ en 2017, dont 7 260 000 m³ d'eaux minérales naturelles, 6 930 000 m³ d'eaux de source, et 40 600 m³ d'eaux rendues potables par traitements⁵⁶. L'Agence de l'Eau estime qu'en moyenne la consommation en EMN d'un établissement thermal est de 0.5m³ par jour et par curiste. Sur cette base, nous avons pu évaluer la consommation nationale d'EMN des établissements thermaux, en fonction de la durée d'une cure thermique conventionnée de 18 jours et de la fréquentation annuelle collectée par le CNETH. En comptant une fréquentation nationale de 598 744 curistes en 2017, la consommation nationale d'EMN par les thermes pour un usage médical est de 5 388 966 m³. Ces chiffres sont largement en dessous des taux de renouvellement des ressources en EMN et des potentiels d'exploitation.

La consommation d'EMN en France des établissements thermaux (pour l'usage médical), et des usines d'embouteillage (pour l'usage de conditionnement) représente donc 12.6 millions de m³ en 2017. Près de 57 % de ce total est dédié à l'usage d'embouteillage et 43 % dédié au thermalisme. Toutefois, ces chiffres excluent la consommation des eaux de lavage d'usage industriel, qui sont pour certaines usines des EMN et pour d'autres des eaux dites banales. La consommation des activités thermoludiques n'est également pas prise en compte, alors que certains établissements ont des bassins alimentés en EMN et pour d'autres des eaux banales sans appellation. La répartition régionale de la consommation en EMN est proportionnelle à la fréquentation des établissements thermaux et à la production des usines d'embouteillage. Enfin, de manière générale, les EMN utilisées pour l'embouteillage et le thermalisme varient dans leur composition. La teneur moyenne en minéraux pour l'EMN embouteillée est de 1070mg/l, alors qu'elle est de 9516mg/l pour le thermalisme. S'il existe bien des similitudes de catégories d'EMN entre deux usages, certaines EMN dans les compositions sont aux deux extrêmes restes spécifiques à chaque usage. Le thermalisme n'utilise pas d'eau très faiblement minéralisée (7 %

⁵⁶ Ministère des Solidarité et de la Santé, *Bilan de la qualité des eaux conditionnées en France*, données 2017, Août 2018.

des marques embouteillées et 2 % de la production). De la même façon, au regard des normes de potabilité, l'eau hyper minéralisée n'est pas embouteillée (17 % des sources de l'usage thermal).

Ce premier chapitre a permis d'aborder les éléments de cadrage sur l'eau thermo-minérale dans toute sa complexité, que ce soit sous différents angles (juridique, historique, idéologique et culturel), mais aussi en tant que ressources naturelles particulières, au regard des multiples décalages entre espace souterrain et de surface ou entre la théorie et les terrains d'études à l'échelle nationale. Le cadre de réflexion sur la filière EMN porte également sur les deux usages majeurs.

Chapitre 2 - Les usages de l'EMN : des enjeux socio-économiques, politiques et identitaires

Les deux usages majeurs de l'EMN sont analysés sous le prisme des enjeux socio-économiques, politiques et identitaires. L'analyse de la réalité productive passe notamment par une compréhension des aspects socio-économiques et organisationnels liés aux deux usages. Pour ce faire, nous nous intéressons aux caractéristiques des deux usages à l'échelle nationale, avant de nous pencher sur l'emprunte territoriale à l'échelle régionale et locale. Enfin, la diversité des types d'acteurs et des modes de gestion est également une particularité importante à investiguer pour comprendre cette réalité productive.

Dans un second temps, nous interrogeons les entrelacs d'enjeux entre territoire et économie. Cela comprend en amont un questionnement général sur la conception de l'EMN - entre élément public ou marchandise -, avant de plonger dans les enjeux économiques et d'attractivités des territoires. Enfin, les interactions entre territoire et économie sont également approchées au travers des liens qui existent entre toponymie, terroir et marque commerciale.

Dans un troisième temps, nous souhaitons ouvrir la discussion sur les réelles particularités de l'EMN au regard des difficultés de différenciation des produits et services commercialisés. Cela nous amène à comparer les différentes eaux qui existent, mais aussi le niveau de spécialisation des EMN embouteillées et des établissements thermaux. Enfin, pour chacun des deux usages de l'EMN, nous abordons les rapprochements qui s'opèrent entre, d'une part, les produits et services liés à l'EMN, et d'autre part, des produits et services liés à d'autres eaux.

1. Réalité productive : aspect socio-économique et organisationnel des usages

L'analyse de la réalité productive des usages passe dans un premier temps par la compréhension des grandes caractéristiques à l'échelle nationale.

1.1. Quelles caractéristiques à l'échelle nationale en France et en Belgique ?

1.1.1. Le thermalisme : un secteur tourné vers le marché intérieur

La France se positionne au troisième rang européen en nombre d'établissements thermaux. Selon la Caisse Nationale de l'Assurance Maladie des Travailleurs Salariés (CNAMTS), 115 établissements thermaux sont en exploitation sur 89 villes thermales. Le CNETH (Conseil National des Exploitants Thermaux) est l'instance représentative du secteur. C'est aujourd'hui l'unique syndicat professionnel qui représente les exploitants thermaux français. Le CNETH a été créé en 2002 à la suite de la fusion de trois syndicats. Près de 96 % des établissements thermaux adhèrent au CNETH. Le secteur national

pèse pour 10 000 emplois directs et 40 000 emplois indirects (hébergement, restauration...). Le ratio communément admis pour l'impact direct est de 1 ETP pour 100 curistes. Selon le Comité National du Tourisme (CNT), les établissements thermaux français représentent 8 000 postes de travail dont 5 000 agents thermaux et 3 000 techniciens, soit 6 400 équivalent temps plein. A cela s'ajoutent les médecins thermaux qui exercent en libéral. La fréquentation médicale est de 598 774 curistes en 2018 en France. Les soins thermaux pèsent aujourd'hui pour 0,15 % du budget de la Sécurité Sociale. En fonction de la composition de l'eau utilisée, chaque établissement thermal dispose de 1 à 3 orientations thérapeutiques parmi les 12 orientations nationales.

Les projets de rénovation et d'ouvertures d'établissements thermaux se multiplient en France. A l'horizon 2022, l'agglomération de Nancy et Valvital ouvriront un nouveau pôle thermal pour 117 millions d'euros d'investissement. Le projet renoue avec une tradition thermale qui n'a duré que de 1909 à 1930. Grand Nancy Thermal se décline dans l'aménagement d'un complexe de 20 000 m² composé d'un établissement thermal avec une activité médicale (Rhumatologie), mais aussi de bien-être avec des espaces dédiés. ThermaSport sera consacré aux soins des sportifs, et ThermaSanté sera dédié à la prévention par l'activité physique. Le complexe comprendra également un spa thermal autour de « la piscine ronde » de 1913, et d'une piscine olympique en eau thermale. Positionné comme un complexe thermal au cœur d'une grande agglomération, le projet devrait générer une hausse de 5 % des nuitées et un chiffre d'affaires supplémentaire de 2,6 millions pour les hôtels de la ville. Le groupe France Thermes et la ville de Châtelguyon lancent également un chantier de 32 millions d'euros pour créer un complexe thermal. Le groupe L'Oréal a lancé un programme de rénovation de 4 millions d'euros sur les thermes de Saint-Gervais-les-Bains. Au total, selon le CNETH, près de 825 millions d'euros vont être investis entre 2016 et 2021.

Depuis 2010, le secteur thermal connaît une nouvelle dynamique de fréquentation. Entre 2009 (année la plus basse avec 486 723 curistes) et 2018, la fréquentation thermale a augmenté de 23 %. Cela représente en moyenne une augmentation annuelle de 2,6 %. Cette augmentation arrive après des décennies de baisse de la fréquentation dès le début des années 1990. Entre 1993 (600 000 curistes) et 2009 (487 000 curistes), la fréquentation des établissements thermaux français avait baissé de 19 %, soit 1,2 % par an. Cette nouvelle dynamique « reflète davantage l'évolution démographique par l'augmentation de la classe d'âge 60-74 ans », qu'une reconquête de patientèle. Selon une enquête TNS Healthcare de 2006, près de 68 % des curistes ont plus de 60 ans et 83 % des curistes ont plus de 55 ans. La moyenne d'âge des curistes est de 63 ans et près de 77 % des curistes sont retraités.

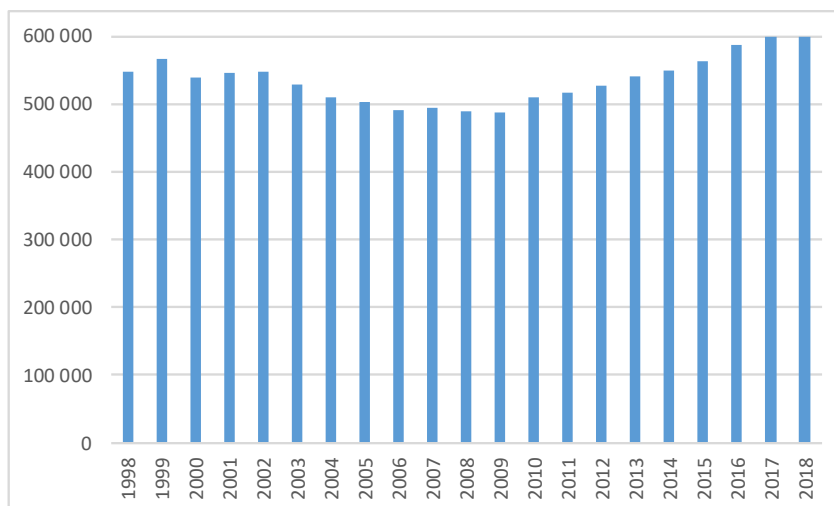


Figure 12 : Evolution de la fréquentation thermique entre 1998 et 2018 (fédération thermique CNETH)

La Belgique est sortie du thermalisme médical en 1991. Seulement 2 établissements alimentés en eau thermo-minérale sont en exploitation en Belgique. La fédération thermique de Belgique est toujours active pour représenter ce secteur restreint.

1.1.2. L’embouteillage d’EMN : un secteur performant à l’export

La France est également le troisième producteur d’eau minérale embouteillée en Europe. Selon le ministère des affaires sociales et de la santé, seulement 57 usines exploitent 93 marques en 2017. Ces sites adhèrent à la MEMN (Maison des Eaux Minérales Naturelles) qui est l’instance représentative de la profession. Le secteur national des eaux embouteillées pèse pour 10 000 emplois directs et 30 000 emplois indirects (fournisseurs et sous-traitants...). La production représente 7.75 milliards de bouteilles en 2017 (7.26 milliards de litre d’EMN embouteillée). La France est surtout le premier exportateur mondial d’eau minérale embouteillée, avec près de 40 % de part de marché mondial soit un tiers de la production (3.1 milliards de bouteilles ou 2.9 milliards de litres par an).

En Belgique, le secteur est représenté par la FIEB (Fédération Royale de l’Industrie des Eaux et des Boissons rafraichissantes). Selon le Service Public Fédéral Belge, seulement 19 usines exploitent 25 marques d’EMN. La production nationale est de 1.4 milliards de litre d’EMN embouteillée par an (1.5 milliards de bouteilles), dont 460 millions de litre à l’export (500 millions de bouteilles).

Le nombre de marques nationales françaises prises en compte par le ministère de la santé est artificiellement gonflé. Le chiffre de 93 marques comprend en réalité 18 noms similaires comportant une variante. Cela s’explique par la différenciation sous un même nom de différents produits : EMN plate, EMN avec adjonction de gaz carbonique ou encore différentes intensités de gaz carbonique. Toutefois, le nom reste un trait commun entre chacune de ces 18 marques car il s’agit d’EMN provenant

de la même source. Parmi ces 18 sources, on recense 13 sources ayant 2 produits différents et 3 sources ayant 3 produits différents. Pour être à un niveau comparable avec la Belgique, il serait nécessaire de mettre en avant le chiffre de 76 marques nationales françaises qui portent le même nom et provenant d'une même source.

En France, ces deux secteurs d'activité ont en commun la nécessité d'obtenir l'appellation « Eau Minérale Naturelle » qui a une valeur juridique. Il est octroyé par le Ministère de la Santé sur avis de l'Académie de Médecine. C'est une condition en amont de la demande d'autorisation d'exploitation d'un établissement thermal et d'une usine d'embouteillage d'eau minérale. En Belgique, depuis la fin du thermalisme social, seules les usines d'embouteillage ont l'obligation d'obtenir l'appellation « Eau Minérale Naturelle ». Il est accordé par le Conseil Supérieur de la Santé sur avis de l'Académie Royale de médecine. Malgré la normalisation du statut EMN à l'échelle européenne et mondiale, il existe à ce jour une grande diversité des usages au sein de chaque état membre dans le domaine du thermalisme et de l'embouteillage.

1.1.3. Quelle estimation des deux usages en termes de valeur ajoutée ?

La valeur ajoutée est une notion qui vise à mesurer la valeur économique ajoutée de l'activité d'une entreprise. L'Insee définit la valeur ajoutée comme le « solde du compte de production ». Elle est égale au chiffre d'affaires diminué de la consommation intermédiaire. Quand une entreprise vend un produit ou fournit un service, elle n'est pas la créatrice de tout ce qui compose le produit ou le service, dans la mesure où elle a acheté des matières premières, des produits semi-finis ou finis, de l'énergie et des services. L'entreprise effectue une production à partir ces consommations intermédiaires. En les transformant, elle utilise de la valeur ajoutée d'autres entreprises. L'entreprise crée davantage de valeur, car celle du produit obtenu est plus élevée que la somme des consommations intermédiaires. La valeur ajoutée est réputée pour être une mesure pertinente. C'est l'indicateur utilisé par l'administration fiscale comme assiette de la TVA. A l'échelle d'un pays, la somme des valeurs ajoutées constitue son produit intérieur brut (PIB). L'INSEE a estimé un taux de valeur ajoutée pour chaque code NAF. Ces taux sont nationaux mais ont l'avantage de reposer sur des hypothèses simples et réalistes. Le calcul de la valeur ajoutée se fait en appliquant au chiffre d'affaires le taux de valeur ajoutée, fournis pour chaque code NAF par l'INSEE. Le taux de valeur ajoutée correspond à 50.4 % pour l'activité thermique et à 26.3 % pour la fabrication de boisson. A titre indicatif, le taux est de 21 % pour les jeux de hasard des casinos¹. La variation du taux de valeur ajoutée est nettement moins élevée pour l'usage d'embouteillage que pour l'usage thermal, car il n'y a pas toujours de transformation du

¹ Site internet de l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (INSEE), www.insee.fr/fr/metadonnees/definition, consulté le 23/09/2019.

produit, et qu'il y a davantage de consommation intermédiaire à déduire (transport, PET, bouchon, étiquette...). En France, 90 % du chiffre d'affaires des établissements thermaux est généré par les curistes, bénéficiant de soins remboursés par la Sécurité sociale sur prescription d'un médecin. Cela représente un volume d'activité de 900 millions d'euros en 2018, dont 25 % à la charge de l'assurance maladie. En appliquant le taux de 50.4 % aux 900 millions d'euros de chiffre d'affaires, cela représente 454 millions de valeur ajoutée nationale pour le thermalisme de santé. En ajoutant les autres revenus des établissements thermaux (100 millions d'euros de CA), la valeur ajoutée représente 504 millions de valeur ajoutée nationale. Pour le secteur de l'eau embouteillée, le chiffre d'affaires est de 2.8 milliards d'euros en France en 2018, soit 3 % du secteur agroalimentaire. A titre indicatif, le chiffre d'affaires généré par le secteur des eaux en bouteille en Europe est de l'ordre de 12 milliards d'euros. Selon l'ANIA, la valeur ajoutée des eaux embouteillées par 68 entreprises en France est de 861 millions d'euros. En considérant un chiffre d'affaires à valeur égale entre l'EMN et l'eau de source au prorata des volumes d'eau embouteillée², nous pouvons considérer que 62 % sont générés par l'EMN (1.736 milliards d'euros de CA) et 38 % par l'eau de source (1.064 milliards d'euros de CA). La valeur ajoutée de l'EMN embouteillée représenterait donc environ 525 millions d'euros.

A l'échelle nationale, la filière EMN française pèse pour plus de 1.029 milliards d'euros de valeur ajoutée. Malgré un poids économique et des prélèvements d'EMN plus élevé, en termes de valeur ajoutée, l'usage thermal représente 49 % de cette valeur ajoutée.

1.2. Une empreinte territoriale inégale à l'échelle régionale et locale

1.2.1. Une répartition régionale inégale des usines/marques et villes thermales/thermes

A l'échelle de la France on retrouve encore une grande diversité territoriale des deux usages. En France, 70 % des usines (40 usines d'EMN) et 65 % des marques d'EMN (62 marques) se concentrent dans 4 régions : Auvergne Rhône-Alpes, Occitanie, Grand Est et Nouvelle Aquitaine. Cette concentration renvoie à celle de la localisation des ressources en EMN. La Région Auvergne Rhône-Alpes se distingue particulièrement à l'échelle nationale avec 39 % des usines d'EMN (22 usines) et 34 % des marques d'EMN (32 marques). Le décalage entre le nombre d'usines d'embouteillage et le nombre d'eaux embouteillées s'explique parce que la plupart des usines embouteillent plusieurs eaux minérales. Une même usine peut également avoir une activité d'embouteillage d'une EMN et d'une Eau de Source, voir l'embouteillage d'autres boissons.

² En France, 7.26 milliards de litres d'EMN ont été embouteillées et 4.477 milliards de litres d'eau de source ont été embouteillées, soit 11.737 milliards de litres d'eau embouteillée en 2018.

En Belgique, la Région Wallonne concentre 80 % de la production nationale d'EMN embouteillée (1.2 millions de bouteilles). Sur les 20 usines de production, 10 sont situées en Flandre (12 marques) et 10 sont situées en Wallonie (14 marques).

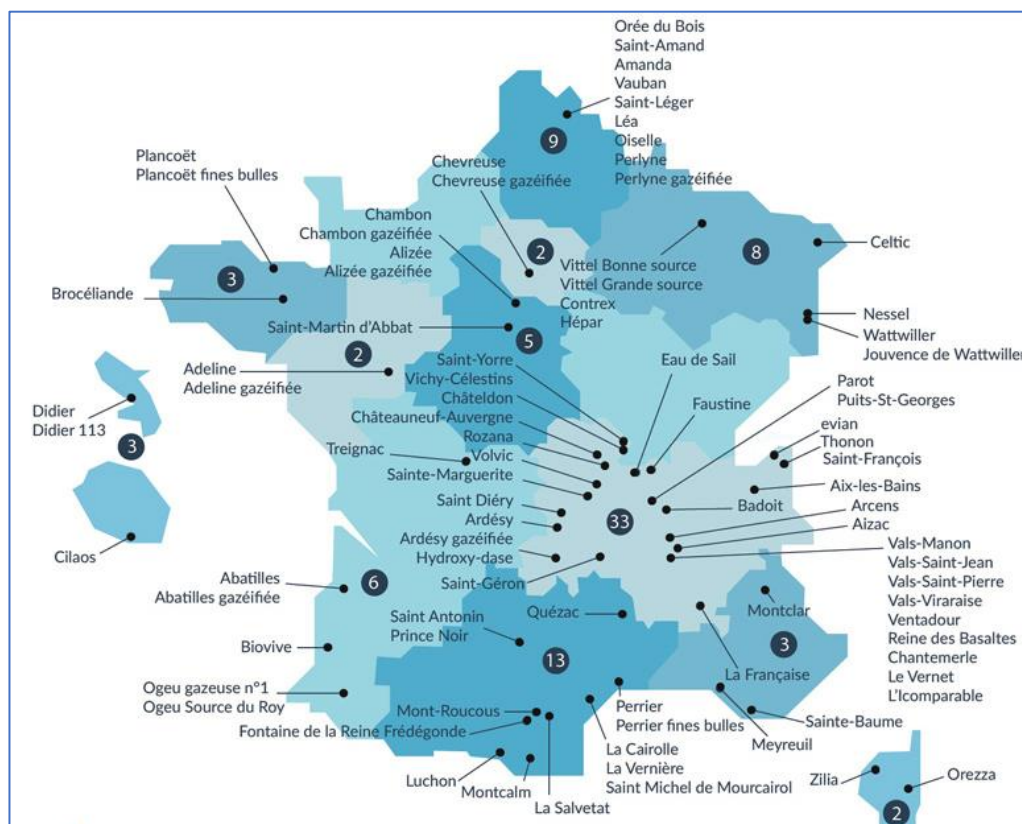


Figure 13 : Carte de localisation des 57 usines d'embouteillage d'EMN en France (fédération embouteilleur MEMN)

Malgré la normalisation des tarifs et des soins thermaux en France, des diversités territoriales persistent. En France, 88 % des établissements thermaux (101 établissements thermaux) et 84 % des villes thermales (75 villes thermales) se concentrent dans 4 régions : Auvergne Rhône-Alpes, Occitanie, Nouvelle Aquitaine et Grand Est. Les trois premières Régions regroupent chacune près d'un tiers des établissements thermaux et des villes thermales de France (voir Annexe n°6). Comme pour les usines d'embouteillage d'EMN, cette concentration renvoie à celle de la localisation des ressources en EMN. Un décalage peut exister entre le nombre d'établissements thermaux et le nombre de villes thermales, car 11 % des villes accueillent plusieurs thermes. Si dans la plupart des cas il y a aujourd'hui un établissement thermal par ville thermale, plusieurs exceptions à cette règle existe. La ville de Dax se caractérise par exemple par une concentration de 12 établissements thermaux. En Belgique, dans la Région Wallonne, seule les deux villes de Spa et Chaudfontaine accueillent encore une activité de bien être utilisant l'EMN.



Figure 14 : Carte de localisation des 115 établissements thermaux en France (fédération thermique CNETH)

La corrélation entre la localisation des usines d’EMN et des établissements thermaux n’est pas parfaite. En France, 14 régions accueillent au moins une usine d’embouteillage d’Eau Minérale Naturelle, et 11 régions disposent d’au moins un établissement thermal. Près de 4 régions ayant au moins une usine d’embouteillage ne disposent pas d’établissement thermal (Bretagne, Centre, Martinique, Pays de la Loire) et inversement, seule la région Normandie dispose d’un établissement thermal mais aucune usine d’embouteillage d’EMN. Toutefois, les régions qui accueillent le plus grand nombre d’usines d’EMN accueillent également la plus grande part des thermes (Auvergne-Rhône Alpes, Occitanie, Grand Est, Nouvelle Aquitaine. Voir Annexe n°6).

De manière générale, l’activité thermique et d’embouteillage d’EMN correspond à des sites en activité depuis la fin du XIX^e siècle ou le début du XX^e siècle. Toutefois, on assiste de manière ponctuelle, à l’ouverture de nouvelles usines d’embouteillage (projet de Divonne en 2020) ou d’établissement thermaux (projet de Nancy et Santenay en 2021). De la même manière, certaines structures peuvent disparaître dans le temps comme les thermes d’Alet-les-Bains en 2003, puis l’usine d’embouteillage d’Alet en 2011. Cette répartition inégale des usages est directement liée à la localisation des sources

d'EMN. La grande majorité des usages sont donc situés dans 5 zones de montagne : les Pyrénées, le Massif Central, les Alpes, le Jura, les Vosges. Cette concentration géographique engendre une proximité géographique entre ces villes d'eaux.

En Belgique, la corrélation régionale de localisation entre les deux usages est beaucoup moins marquée. En Région Wallonne, sur les 20 communes qui accueillent une usine d'embouteillage d'EMN, seulement 2 disposent d'un établissement à vocation de bien être à base d'EMN : Spa et Chaudfontaine.

1.2.2. Des niveaux de fréquentation et de production régionale contrastés

La fréquentation thermale de santé est marquée par trois régions leader : l'Occitanie (31 %, 187 088 curistes), la Nouvelle Aquitaine (25 %, 150 924 curistes), et l'Auvergne Rhône-Alpes (21 %, 128 402 curistes). Ces trois régions concentrent 78 % de la fréquentation nationale.

Région	Fréquentation (curistes) 2018	Part de la fréquentation totale
Occitanie	187 088	31,25%
Nouvelle Aquitaine	150 924	25,21%
Auvergne Rhône-Alpes	128 402	21,44%
PACA	46 302	7,73%
Grand Est	45 305	7,57%
Bourgogne Franche-Comté	16 825	2,81%
Normandie	13 002	2,17%
Haut de France	9 778	1,63%
La Réunion	511	0,09%
Ile-de-France	445	0,07%
Corse	192	0,03%
Total	598 774	100%

Figure 15 : Répartition de la fréquentation thermale de santé par Région (fédération thermale CNETH)

La production d'EMN embouteillée est marquée par trois régions leader : l'Auvergne Rhône-Alpes (50 %, 3.8 milliards de cols), l'Occitanie (24 %, 1.9 milliards de cols), et la région Grand Est (19 %, 1.5 milliards de cols). Ces trois régions concentrent 92 % de la production nationale d'EMN embouteillée.

Région	Production (nombre de bouteille) 2017	Part de la production totale
Auvergne - Rhône Alpes	3 843 940 000	49,56%
Occitanie	1 868 000 000	24,09%
Gd Est	1 448 000 000	18,67%
Haut de France	263 000 000	3,39%
PACA	107 000 000	1,38%
Nouvelle Aquitaine	81 515 000	1,05%
Bretagne	71 000 000	0,92%
Corse	28 000 000	0,36%
Bourgogne Fche Comté	12 000 000	0,15%
Ile de France	10 000 000	0,13%
Martinique	10 000 000	0,13%
Centre	5 021 000	0,06%
La Réunion	5 000 000	0,06%
Pays de la Loire	3 000 000	0,04%
TOTAL	7 755 476 000	100%

Figure 16 : Répartition de la production d'EMN embouteillée par Région (fédération MEMN)

1.2.3. Une performance et un poids socioéconomique très variables à l'échelle communale

Que ce soit en France ou en Belgique, le niveau de production et la fréquentation est très contrasté selon les villes d'eaux puisqu'elles varient énormément. En France, dans le secteur thermal, la fréquentation varie de 53 400 curistes à Balaruc à 41 curistes aux Thermes la Chaldette sur la commune de Brion. Les cinq premières villes thermales (Balaruc, Dax, Gréoux-les-Bains, Aix-les-Bains et Amélie-les-Bains) cumulent 191 600 curistes en 2018, soit 32 % de la fréquentation nationale.

Dans le secteur de l'embouteillage d'EMN, la production varie énormément entre l'unité la plus industrialisée de 1,8 milliards de bouteilles par an d'EMN Evian à l'unité la plus artisanale de 500 000 bouteilles par an d'EMN la Reine des Basaltes ou l'EMN Treignac. Les cinq premières villes d'eaux (Evian, Vittel-Contrexéville, Vergèze, Volvic, Saint Galmier) cumulent 6 milliards de bouteilles, soit 78 % de la production nationale. Cette concentration est encore plus importante en Belgique, où le nombre de sites est réduit. Les 3 villes d'eaux de Spa, Chaudfontaine et Etalle cumulent près de 90 % de la production nationale. La production varie de 450 millions de bouteilles à Spa, à 10 millions de bouteilles à Ferrières.

Cette variation à l'échelle locale se retrouve également au niveau du poids socio-économique. Le CNETH et la MEMN soulignent régulièrement que le thermalisme et l'EMN embouteillée sont des activités qui permettent le développement et l'aménagement du territoire, car il s'agit majoritairement d'espaces ruraux et montagnards, où l'économie est peu diversifiée, voire en situation de mono-activité.

Près de 87 % des communes thermales font moins de 10 000 habitants et concentrent près de 73 % de la fréquentation nationale. A 5 000 habitants, il y a encore 70 % des communes thermales et 54 % de la fréquentation thermique. Sur la base des seuls recensements de l'INSEE, nous pouvons proposer une typologie plus fine du classement démographique pour mettre en perspective la localisation des établissements thermaux et la fréquentation. Près de 47 % des communes thermales sont des villages de moins de 2 000 habitants, et concentre 26 % de la fréquentation nationale. La proportion entre les bourgs et les petites villes est similaire, avec pour chaque classe une représentation de 22 % et 24 % des communes thermales. Les villes moyennes (Dax, Rochefort, Vichy, Aix et Thonon) et les grandes villes (Marseille) sont très peu représentées.

Type	Classe démographique	Nombre de commune thermale	Part des villes thermales	Fréquentation (curistes en 2018)	Part de fréquentation nationale
Village	Moins de 2000 hab	42	47%	154 670	26%
Bourg	De 2000 à 5000 hab	20	22%	167 417	28%
Petite Ville	De 5000 à 20 000 hab	21	24%	166 779	28%
Ville moyenne	De 20 000 à 100 000 hab	5	6%	106 495	18%
Grande Ville	Plus de 100 000hab	1	1%	3 413	1%
TOTAL		89	100%	598 774	100%

Figure 17 : Répartition des établissements thermaux par classe démographique en France (INSEE, CNETH)

En France, près de 91 % des communes accueillant une usine d’embouteillage ont moins de 10 000 habitants et concentrent près de 94 % de la production nationale. A 5 000 habitants, il y a encore 81 % des villes d’eaux et 36 % de la production d’EMN en bouteille. Le classement démographique de l’INSEE a également été mis en perspective par rapport à la localisation des usines d’embouteillage et la production. Près de 58 % des communes thermales sont des villages de moins de 2 000 habitants, et concentre 9 % de la fréquentation nationale. Il y a donc beaucoup de petites usines à faible capacité de production dans les villages. Les bourgs accueillent également une grande part d’usines (23 %) mais pour près de 27 % de la production nationale. Dans cette classe on retrouve par exemple Volvic, Contrexéville, Saint-Yorre, Luchon ou Vals.

C’est principalement les petites villes qui concentrent la majorité de la production nationale (61 %) pour seulement 14 % d’usines. On y retrouve notamment Publier, Vittel et Vergèze. Les villes moyennes sont très peu représentées (Thonon, Fort-de-France, Dax), et les grandes villes absentes.

Type	Classe démographique	Nombre de "villes d'eaux"	Part des "villes d'eaux"	Production (nombre de bouteille en 2017)	Part de production nationale
Village	Moins de 2000 hab	33	58%	705 476 000	9%
Bourg	De 2000 à 5000 hab	13	23%	2 114 000 000	27%
Petite Ville	De 5000 à 20 000 hab	8	14%	4 740 000 000	61%
Ville moyenne	De 20 000 à 100 000 hab	3	5%	196 000 000	3%
TOTAL		57	100%	7 755 476 000	100%

Figure 18 : Répartition des usines d’embouteillage par classe démographique en France (INSEE, MEMN)

En Belgique, la répartition entre nombre d’habitants et production d’EMN embouteillée est différente. Seulement 42 % des communes accueillant une usine d’embouteillage font moins de 10 000 habitants et concentre près de 20 % de la production nationale. A 5 000 habitants, il y a seulement 26 % des villes d’eaux et 9 % de la production d’EMN en bouteille. Cela peut en partie s’expliquer par un phénomène de regroupement des communes administratives. Ainsi, si la densité du bâti reste faible, et les usines d’embouteillage situées dans des hameaux, les bans communaux belges sont vastes.

Le classement démographique Statbel a également été mis en perspective par rapport à la localisation des usines d’embouteillage et la production. Près de 5 % des communes thermales sont des villages de moins de 2 000 habitants, et concentre 2 % de la production nationale. Les bourgs accueillent une part moyenne d’usines (21 %) mais seulement 7 % de la production nationale. En Belgique, la majorité des usines et de la production nationale sont situées dans les petites villes et les villes moyennes. Il y a près de 53 % des usines dans les petites villes pour 56 % de la production. Cela comprend par exemple Spa et Etalle. Quant aux villes moyennes, elles concentrent 21 % des usines et 35 % de la production, avec notamment Chaudfontaine.

Type	Classe démographique	Nombre de "villes d'eaux"	Part des "villes d'eaux"	Production (nombre de bouteille en 2017)	Part de production nationale
Village	Moins de 2000 hab	1	5%	25 000 000	2%
Bourg	De 2000 à 5000 hab	4	21%	110 000 000	7%
Petite Ville	De 5000 à 20 000 hab	10	53%	827 000 000	56%
Ville moyenne	De 20 000 à 100 000 hab	4	21%	507 000 000	35%
TOTAL		19	100%	1 469 000 000	100%

Figure 19 : Répartition des usines d'embouteillage par classe démographique en Belgique (STATBEL, FIEB)

Même si la majorité des communes thermales en France sont de petites villes thermales, des bourgs et des villages, la forme de dépendance au thermalisme n'est pas hétérogène. Le poids du thermalisme dans l'économie locale est un indicateur du degré de diversification économique de la ville thermale. Il a été mobilisé à cette fin par le Conseil National du Tourisme (CNT) en 2011. Ce même exercice a été réalisé pour évaluer la place de l'embouteillage dans les villes d'eaux en France.

De manière globale, les communes thermales cumulent 217 100 emplois au lieu de travail, soit 0,8 % de l'emploi total en France. Selon l'INSEE, pour les villes d'eaux, le nombre d'emplois au lieu de travail est de l'ordre de 128 000. Cela signifie que les usines d'embouteillage sont situées dans des communes bénéficiant d'un bassin d'emploi moins important.

Dans un rapport sur « la diversification des stations thermales », le Conseil National du Tourisme (CNT) définit en 2011 une typologie des villes thermales. Quatre grands types de villes thermales se distinguent. La première catégorie comprend les grandes villes thermes (tels que Dax, Vichy, Aix-les-Bains,). Ces dernières sont « situées dans un environnement économique diversifié. Le thermalisme y représente une activité importante en valeur absolue, mais beaucoup moins en valeur relative ». Une seconde catégorie regroupe les petites et moyennes stations fortement dépendantes du thermalisme (tels que Molitg, Ussat, Saint-Laurent, Capvern). « Le thermalisme y représente plus de 20 % des emplois de façon directe, et de l'ordre de 40 % à 50 % de façon indirecte ». Entre ces deux extrêmes se situent deux autres catégories. D'un côté on distingue certaines villes thermales qui concentrent un nombre important d'emplois, aussi bien en valeur absolue que relative (Brides, La Bourboule). De l'autre côté, il y a « un groupe hétérogène de petites stations thermales, au sens où le nombre d'emplois directs est modeste en valeur absolue (moins de 100) comme en valeur relative (moins de 20 %) ».

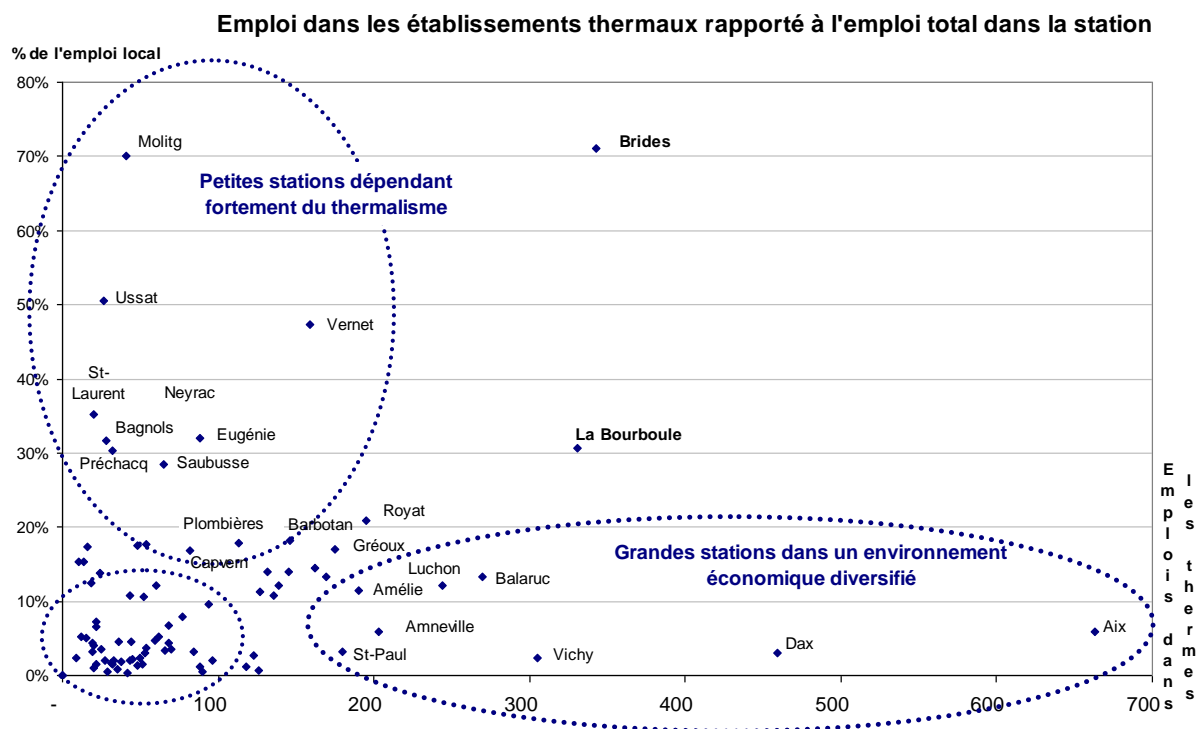


Figure 20 : Rapport entre emplois thermaux et emplois totaux (Rapport CNT selon l'INSEE et le CNETH)

Quatre grands types de villes se distinguent également pour l’embouteillage. La première catégorie comprend les grandes villes d’eaux (Volvic, Vergèze, Publier, Vittel), qui se caractérisent par un nombre d’emplois important dans le secteur de l’embouteillage (700 à 1100 emplois) avec une représentation médiane entre 20 % et 45 %. Une seconde catégorie regroupe les petites et moyennes villes d’eaux fortement dépendantes de l’activité d’embouteillage (tels que Rappagio, Quézac ou Arcens). L’activité d’embouteillage ne représente que 30 à 270 emplois, mais avec un niveau de dépendance allant de 100 % à Rapaggio à 35 % à Arcens. Entre ces deux catégories émergent deux autres groupes. On distingue notamment les villes d’eaux qui concentrent un nombre d’emplois liés à l’embouteillage très faible (2 à 120 emplois) et un niveau de dépendance inférieur à 15 %. Dans cette catégorie, on retrouve des villes importantes à l’économie diversifiée (telles que St-Amand-les-Eaux, Dax, Thonon, Grésy-sur-Aix) et d’autres territoires plus modestes (Pérenchies, Plancoët, Ogeu, Soultzmat, Vals, St Romain le Puy). Enfin, un dernier groupe comprend des villes d’eaux hétérogènes, dans le sens où le nombre d’emplois varie de 4 à 300 personnes, mais avec une valeur relative relativement modeste (entre 15% et 30%). Dans cette catégorie, on retrouve notamment Contrexéville, Saint-Galmier, Saint-Yorre, Salvetat, Wattviller ou Chambon-la-Forêt. Afin de réaliser cet exercice, nous avons pris en compte les emplois liés à l’activité d’embouteillage sur chaque commune et les emplois liés à la production et au siège lorsque qu’ils sont situés sur une même commune. C’est par exemple le cas à Saint-Yorre ou à Saint-Amand. Par contre, nous avons exclu les emplois des sièges ailleurs. Ainsi, les emplois des sièges de Nestlé Water en Ile-de-

France ne sont pas comptabilisés. A Publier, 1 100 emplois correspondent à la production et aux laboratoires de recherche, en excluant les 200 emplois du siège localisé à Evian. Pour Vittel-Contrex, nous avons réparti les 980 emplois au prorata de la production, même si avec le temps les deux usines ne forment plus qu'une seule unité de production.

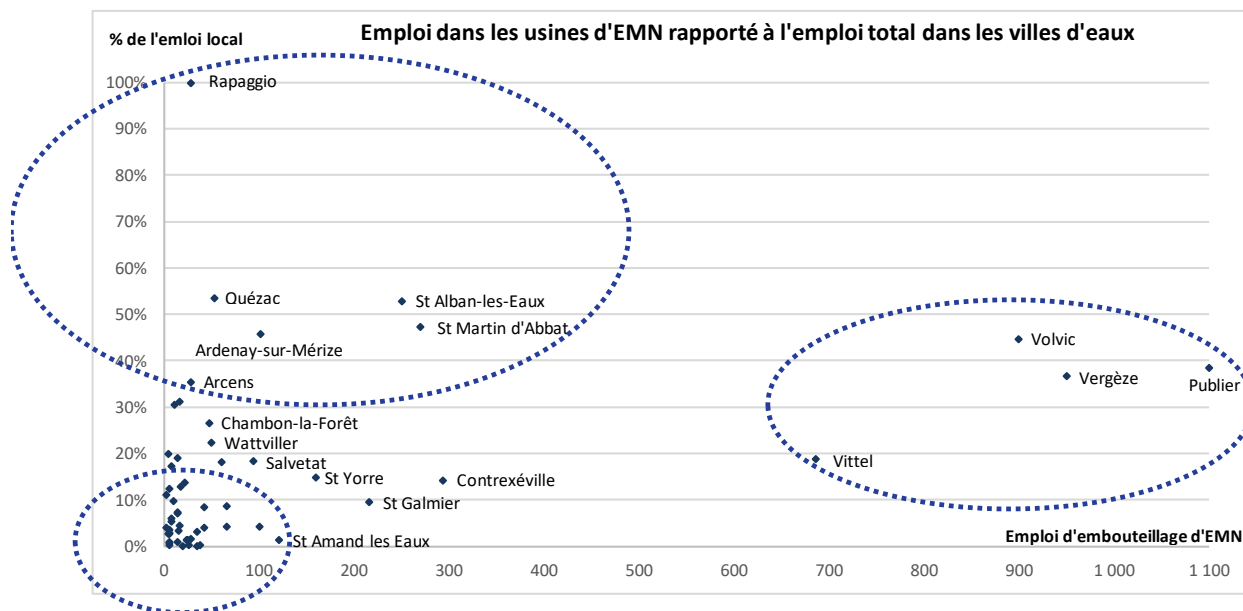


Figure 21 : Rapport entre emplois minéraliers et emplois totaux (G.Pfund selon l'INSEE et la MEMN)

1.3. Une diversité au sein de la filière : types d'acteurs et modes de gestion

L'existence des relations public-privé dans le secteur du thermalisme et de l'embouteillage est historique. Il s'explique notamment parce que la propriété des sources est marquée par une présence importante des acteurs publics, que ce soit les communes, les départements ou l'Etat. Historiquement, des sources de propriétés privées ont été exploitées dès le XIX^e siècle. Il est difficile de dresser un état exhaustif de la répartition de propriété des émergences en exploitation entre public et privé, tant les situations sont spécifiques à chaque site local. Toutefois, dans le temps l'emprise publique a diminué au profit d'acteurs privés. La vente de la ressource en eau a par exemple été faite à Aix-les-Bains par l'Etat en 2011, à Saint-Amand-les-Eaux par le département en 2012, à Morsbronn-les-Bains et Niederbronn-les-Bains par la Caisse Régionale d'Assurance Maladie en 2014. La cession du site d'exploitation s'accompagne généralement de celle de la ressource en eau. Le retrait récent de ces acteurs publics est justifié par une volonté de laisser les acteurs privés porter l'investissement et la stratégie de développement. D'autre part, ces acteurs publics soulignent qu'aujourd'hui ils n'ont plus vocation à intervenir directement dans le domaine thermal. Le secteur ne constitue donc plus à leurs yeux un secteur stratégique régalién.

1.3.1. Une concentration des acteurs

Dans les deux secteurs d'activité, la filière s'est structurée autour d'acteurs nationaux et régionaux. Cette concentration résulte de différentes étapes. Pour illustrer ce phénomène, nous prendrons l'exemple de 5 sites à Saint-Yorre, Vals, Vittel, Contrexéville et Evian. Sur ces 5 sites, on recense 82 usines d'embouteillage en 1922, dont 19 usines à Saint-Yorre, 36 usines à Vals, 9 usines respectivement à Vittel, Contrexéville et Evian. Ces nombreuses unités d'embouteillage sont de petites structures dédiées chacune à une seule source. Dès 1930, la législation impose la réalisation d'analyses bactériologiques dans un souci d'hygiène. Cette obligation impose aux exploitants la réalisation de nouveaux investissements et encourage la mécanisation des opérations de lavage, remplissage et bouchage. Seuls certains acteurs seront en capacité de poursuivre la production sous ces nouvelles conditions. En 1932, on ne recense plus que 45 usines sur ces 5 sites, dont 4 usines à Saint-Yorre, 28 usines à Vals, 3 usines à Vittel et 5 usines respectivement à Contrexéville et Evian. En France, près de 640 unités d'embouteillage sont encore en activité en 1939. La très grande majorité de ces unités conditionnent de l'EMN en quantité très limitée pour un marché souvent très localisé. Seules quelques unités réalisent de l'export. La production est nettement dominée par les deux EMN de Vichy et de Saint-Galmier (Badoit), puis les 3 EMN de Vittel, Vergèze (Perrier) et Evian³. Le décret de 1957 puis celui de 1964 favorisent une nouvelle vague de concentration des acteurs en raison de l'obligation de moderniser les installations. En 1957, l'Etat donne davantage de flexibilité au secteur de l'embouteillage pour développer l'activité et massifier la production. Afin de renforcer la qualité sanitaire, dès 1964 toutes les opérations manuelles de lavage, remplissage et bouchage sont interdites. De plus, le nombre de contrôles qualité augmente. Ils doivent être réalisés tous les 2 mois. La « rationalisation du patrimoine sourcier » génèrera ainsi la disparition ou le regroupement des petites exploitations privées. En 1984, les 5 sites identifiés ne comptent plus que 6 usines, dont encore 2 usines à Vals. Le modèle d'une usine unique par site s'impose à l'échelle nationale.

La concentration des usines sur le territoire s'est accompagnée d'une agglomération des unités de production autour de grands groupes dès les années 1960. Le premier grand groupe d'EMN est né des rachats de la société Perrier. L'entreprise rachète en 1954 l'activité d'embouteillage familiale Contrex, puis dans les années 1960 beaucoup de petites sources d'EMN dans différentes régions comme Rozana, Plancoët, Thonon, Carola. En 1966, Perrier prend également le contrôle de Saint-Yorre et obtient la concession de la Compagnie fermière de Vichy. Avec sa prise de contrôle de Volvic en 1986, le groupe Perrier dispose de 11 marques d'EMN (Perrier, Volvic, Contrex, Saint-Yorre, Vichy, Thonon, Plancoët, Rozana, Châteauneuf, Châteldon, et Carola).

³ N. Marty, « La consommation des eaux embouteillées : Entre alimentation, distinction et hygiènes », *Revue Vingtième Siècle*, 2006/3, n°91, pp. 25-41

D'autres grands groupes de l'agroalimentaire mènent une stratégie similaire. En 1965, la société des EMN d'Evian prend par exemple le contrôle de Badoit, puis de Salvetat. La société s'érige en groupe avec son rachat en 1971 par le groupe BSN. Aujourd'hui le groupe Danone Eau (19 % des ventes du groupe Danone) est le second producteur mondial d'eau embouteillée avec 81 usines (15 milliards de litres produits). En 1969, le groupe suisse Nestlé prend une participation dans l'unité d'embouteillage familiale de Vittel, puis contrôle totalement la société dès 1991. Aujourd'hui Nestlé Water (12 % des ventes du groupe Nestlé) est le premier producteur mondial d'eau embouteillée avec 93 usines (35 milliards de litres produits).

Déjà en 1991, « il existe un oligopole étroit de trois producteurs entre lesquels la concurrence en matière de prix est très faible ». Le premier producteur national sur le marché français était le groupe Perrier avec 38 % de parts de marché, suivi de BSN (24 %), puis Nestlé (20 %). Le reste du marché (18 %) était réparti entre de petits producteurs. Cette concentration est une spécificité française, comparativement aux autres pays européens comme l'Italie, l'Allemagne, l'Espagne ou le Royaume-Uni, où les sociétés sont de taille moyenne et l'offre est très morcelée. Cette concentration des activités s'est intensifiée en 1992 avec l'O.P.A. sur le groupe Perrier, qui a entraîné une redistribution des eaux minérales. Cette opération a été permise par l'entente entre Nestlé et BSN, portant notamment sur la revente de Volvic à BSN en cas de réussite de l'OPA⁴.

Régulièrement des rachats de sociétés modifient cette concentration, comme celui du Groupe Saint Amand par le groupe Alma en 2012. Toutefois, la concentration des acteurs reste régie par des limites réglementaires. En France, l'Autorité de la Concurrence, institution créée en 2009, a succédé à d'autres institutions existantes depuis 1945⁵. Cette autorité administrative indépendante agit au nom de l'Etat. Elle contrôle les pratiques anti-concurrentielles et les opérations de concentration pour s'assurer du bon fonctionnement des marchés. Ces décisions relèvent du Conseil d'Etat. L'Autorité de la concurrence est compétente pour appliquer les législations nationale et européenne.

En 2012, l'Autorité de la Concurrence a analysé puis donné son accord pour le rachat du groupe Saint Amand par le groupe Alma. L'argumentaire du rapport d'analyse porte sur la « nature de la concurrence sur le marché » afin de vérifier si « les entreprises ne coordonnaient pas leur comportements », afin de « créer ou renforcer une position dominante collective ou d'un oligopole collusif ». Sans cette limite, le

⁴ N. Marty, « La consommation des eaux embouteillées : Entre alimentation, distinction et hygiènes », *Revue Vingtième Siècle*, 2006/3, n°91, pp. 25-41

⁵ Le décret du 9 août 1953 a permis de créer la Commission technique des ententes. La loi du 19 juillet 1977 ajoute davantage de compétences à cet institution (avis sur les opérations de concentration) et créé la Commission de la concurrence. Renforcé par l'ordonnance de 1986, l'institution prend le nom de Conseil de la concurrence. La loi de modernisation de l'économie n° 2008-776 du 4 août 2008 permet la création de l'Autorité de la concurrence. Cette dernière contrôle les opérations de concentration en menant directement des enquêtes.

risque est d'avoir un marché oligopolistique ou fortement concentré, avec des ententes économiques sur les prix de commercialisation au dépend des consommateurs.

En 1992, la commission européenne a imposé des conditions au rachat du groupe Perrier par le groupe Nestlé. Le rapport conclut que « la fusion ne ferait que renforcer cette concentration, puisque deux producteurs détiendraient à eux seuls 82 % du marché en valeur et environ 75 % en volume ». Cette situation est bien au-dessus des seuils inscrits de la législation européenne⁶. La commission entend éviter une « position dominante duo-polistique qui entraverait de manière significative la concurrence ». La commission européenne impose comme exigence « l'entrée sur le marché des eaux embouteillées d'un concurrent viable »⁷. Cette décision fait aujourd'hui office de jurisprudence administrative. Nestlé a dû modifier l'opération d'achat initiale pour revendre 1/5 des eaux minérales françaises (3 milliards de litres de capacité) pour une valeur de 750 millions de francs à un acheteur unique et indépendant. Le groupe Castel (connu pour les caves Nicolas) fait ainsi l'acquisition des marques d'EMN Vichy Célestins, Saint-Yorre, Thonon, Châteauneuf, Châteldon, et Vernière. Après ce remaniement, le premier producteur du marché français est Nestlé (38 % de parts de marché), puis BSN (32 %) suivi de Castel (12 %) de parts de marché.

Avec le rachat du groupe Saint Amand (7 usines d'embouteillage, 4^e producteur français avec 5 % de part de marché national) en 2012 par le groupe Alma, la concentration a encore augmenté. Depuis cette date, 87 % du marché de l'eau en bouteille est maîtrisé par 3 groupes, dont 17 % pour le groupe Alma (activité du groupe Castel). Le groupe Alma est une holding détenue à 51 % par le groupe Roxane et 49 % par le groupe Otsuka (groupe pharmaceutique japonais). Jusqu'en 2008, la holding était détenue à 60 % par le groupe Castel et 40 % par le groupe Roxane. L'association entre les deux groupes remonte à 1992 avec la création de la marque Cristaline au travers d'un GIE (groupement d'intérêt économique). La holding Alma coiffe deux filiales : Neptune (qui regroupe toutes les marques d'EMN) et la Compagnie Générale des Eaux de Source (CGES, qui regroupe toutes les usines d'eau de source de la marque Cristaline). Avec près de 34 usines d'embouteillage, le groupe Alma produit 4 milliards de bouteilles d'eau.

Dans le secteur du thermalisme, le modèle d'un établissement thermal par commune s'est également progressivement imposé. Il ne reste aujourd'hui que 13 communes sur 90 qui possèdent plus d'un seul établissement thermal (14 %). La concentration des établissements thermaux sur le territoire s'est accompagnée d'une concentration des unités de production autour de quelques grands groupes nationaux dès les années 1960. Toutefois, au début du XX^e siècle il existe déjà des compagnies qui exploitent des

⁶ Règlement CEE n°4064/89 du conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises (article 8, paragraphe 2).

⁷ Décision de la commission européenne du 22 juillet 1992

sources dans plusieurs villes d'eaux. Il s'agit par exemple de la Compagnie générale d'eaux minérales et des bains de mer, qui exploitent des sources d'EMN sur plus de 10 sites. Cette société est une émanation de la Compagnie fermière de l'établissement thermal de Vichy, qui est présente à la fois dans le secteur thermal et de l'embouteillage.

Dans le secteur du thermalisme, la concentration est cependant beaucoup moins marquée que dans le secteur de l'embouteillage. Le regroupement des sites au sein de grands groupes peut être observé pour seulement deux structures : la Chaîne Thermale du Soleil et la Compagnie Européenne des Bains (marque commerciale Valvital). La Chaîne Thermale du Soleil est historiquement le premier acteur national du thermalisme et concentre 32 % de la fréquentation de curistes (192 700 curistes en 2017). La Compagnie Européenne des Bains est le second acteur du secteur avec près 9 % de la fréquentation nationale (55 750 curistes en 2017). D'autres groupes sont également présents comme Eurothermes (4.6 % de la fréquentation) et Thermadour (4.3 % de la fréquentation). Même si 50 % de la fréquentation nationale est maîtrisée par 4 groupes, le marché n'est pas en situation d'oligopole comme celui de l'embouteillage d'EMN.

La Chaîne Thermale du Soleil est un groupe familial qui a investi dans le thermalisme dès 1947 sur la station de Moltiz-les-Bains. La firme croît jusqu'en 1999 et compte 20 établissements thermaux⁸. La Compagnie Européenne des Bains est un groupe beaucoup plus récent, créé en 1991 par l'ancien directeur marketing de la Chaîne Thermale du Soleil. L'entreprise a pris une dimension importante avec le rachat des Thermes Nationaux d'Aix-les-Bains en 2011. Il gère aujourd'hui 11 établissements thermaux. Il poursuit sa croissance externe avec l'ouverture de 3 nouveaux établissements à horizon 2020, dont 2 en France (Santenay et Nancy) et 1 en Suisse (Dixence). Les groupes Eurothermes et Thermadour ont respectivement 45 ans (1974) et 53 ans (1966) d'expérience dans le secteur du thermalisme. Eurothermes a longtemps été le second acteur du secteur du thermalisme avec l'exploitation de plusieurs établissements thermaux dont celui d'Aix-en-Provence. Aujourd'hui la firme se concentre sur 4 établissements thermaux dont celui de Spa en Belgique. Le groupe Thermadour (5 établissements thermaux) a pu acquérir 2 établissements thermaux supplémentaires et un centre thermoludique en 2013.

1.3.2. Des modes de gestions hétérogènes pour régir les relations entre les acteurs

La gestion déléguée au privé par la puissance publique est également très ancienne. En plus de définir les règles du jeu sur le plan législatif pour le secteur, l'Etat est également gestionnaire d'un patrimoine thermal hérité du domaine royal. L'Etat est donc devenu propriétaire de certaines sources, et parfois des hôpitaux militaires et civils attenants, « plus par hasard que par une volonté délibérée de prendre en main

⁸ Th. Lefebvre, C. Raynal, *La Chaîne Thermale du Soleil. La saga d'une entreprise de famille aux sources de l'aventure (1947-2017)*, 2017.

le potentiel thermal ». Toutefois, « la possession par l'Etat donne une image de sérieux à l'exploitation thermale, tout comme le fait qu'une eau soit autorisée par l'Etat cautionne son utilisation »⁹. Jusqu'en 1989, l'Etat possédait encore 5 stations à Vichy (dernière station d'Etat, vente en cours), Aix-les-Bains (vente en 2011), Bourbonne-les-Bains et Plombières (vente après 1995), Bourbon l'Archambault (vente en 1990).

L'Etat exploite ces sources thermales sous forme de régie ou de manière plus fréquente au XIX^e siècle par l'intermédiaire d'un fermier dans le cadre d'une concession. C'est par exemple le cas à Vichy depuis 1853, mais aussi à Plombières-les-Bains, Néris-les-Bains, Bourbon-l'Archambault, Bourbonne-les-Bains, ou Luxeuil-les-Bains. A Aix-les-Bains, gérée par le Royaume de Piémont-Sardaigne jusqu'en 1860 puis par l'Etat français, l'exploitation reste en régie. Ces quelques stations thermales sont les plus importantes au XIX^e siècle, et servent de « référence ou de vitrine du thermalisme français »¹⁰.

Le choix de l'affermage par concession s'est rapidement imposé dès la seconde moitié du XIX^e siècle, car « l'Etat n'a ni les moyens financiers, ni la volonté [...] d'investir directement sur toutes les sources thermales »¹¹. L'Etat fait donc appel à des investisseurs privés pour créer les infrastructures thermales nécessaires pour développer l'exploitation. En échange, la compagnie bénéficie d'un affermage sur plusieurs décennies pour amortir son investissement. Les fermiers sont de « puissantes compagnies regroupant des actionnaires d'origines géographiques et sociales [...] élargies »¹². Dans ces principaux établissements thermaux, l'accent est mis sur de lourds investissements portés par le privé et un souci de rentabilité.

Comme l'Etat, les communes et parfois les départements français voire les syndicats intercommunaux sont devenus propriétaires de sources thermales suite aux saisies révolutionnaires des domaines et possessions de l'Eglise, de la couronne (décret du 2 novembre 1789), des émigrés et des suspects (décret du 30 mars 1792). Au XIX^e siècle, environ 50 communes sont propriétaires d'une source thermale exploitée, dont 10 sources de renommée nationale (Bagnères-de-Luchon, Barèges, Cauterets, Royat, Eaux-Bonnes, Bagnères-de-Bigorre, Saint-Sauveur, Evian-les-Bains, Thonon-les-Bains). Seulement 7 départements possèdent une source thermale notamment le département le Puy-de-Dôme, la Lozère et la Corse. L'existence de possessions indivises de sources hydrominérales par plusieurs communes d'une même vallée est plus atypique. Plusieurs stations pyrénéennes sont dans cette situation, notamment les thermes de Cauterets dans la vallée de Saint-Savin. Cette situation donne lieu à la création d'une structure intermédiaire : le syndicat intercommunal¹³.

⁹ J. Penez, « Les réseaux d'investissement dans le thermalisme au XIX^e siècle en France », *Revue des patrimoines : In Situ*, 2004.

¹⁰ Cour des Comptes, *Les interventions publiques dans le domaine du thermalisme*, janvier 1995, p.104

¹¹ *Op Cit*

¹² *Op cit*

¹³ Loi sur l'administration communale de juillet 1837

Comme l'Etat, les communes, les départements et les syndicats intercommunaux font le choix d'une gestion en régie ou en affermage concessif. Si certaines communes comme Bagnères-de-Luchon parviennent à mobiliser des capitaux importants pour construire un établissement thermal, la majorité des collectivités locales ont déjà au XIX^e siècle « d'importantes difficultés financières dans la gestion des sources et des établissements thermaux, difficultés qui deviennent insurmontables lorsque des constructions ou des améliorations importantes aux infrastructures existantes sont nécessaires ». Certaines collectivités locales ont dû abandonner la propriété des sources pour tenter de conserver une exploitation thermale sur leur territoire. Le département de la Lozère est contraint de vendre les thermes de Chaldette en 1861 par exemple. Dès la seconde moitié du XIX^e siècle, la gestion en affermage se développe. Les partenaires privés retenus sont soit de « modestes fermiers d'origine locale [...] qui se contentent de gérer », mais « incapables financièrement de construire des infrastructures », soit des « sociétés capitalistes regroupant des financiers provenant d'horizons géographiques et professionnels plus larges et qui cherchent dans le thermalisme l'occasion d'effectuer des profits importants ». La capacité d'attirer des investisseurs plus lointains est dépendante du niveau de réputation des villes d'eaux. Dès le XIX^e siècle, « la gestion privée est omniprésente dans le thermalisme »¹⁴. Les fermiers qui se lancent dans l'exploitation thermale rencontrent dans certains lieux une réussite. C'est le cas par exemple de Louis Bouloumié à Vittel, de Louis Perrier à Vergèze ou d'Auguste Badoit à Saint-Galmier.

Actuellement, la gestion privée, en pleine propriété ou par délégation de service public (DSP), est très largement majoritaire. Seulement 25 % des établissements thermaux, soit 26 sur 104, sont en gestion publique, sous forme de régie, de société d'économie mixte (SEM) ou de société publique locale (SPL). Les formes de partenariats public-privés sont multiples selon les territoires, en fonction des choix retenus localement. Dans le cadre de ces liens, les sociétés privées exploitantes sont l'expression de l'intérêt général exerçant un « service public » pour le thermalisme et le territoire qui l'accueille.

Selon Léon Duguit, le « service public » est une activité considérée comme devant être disponible pour tous, et s'appuie sur la notion « d'intérêt général »¹⁵. Le code de la santé publique prévoit qu'une source d'eau minérale naturelle peut être déclarée « d'intérêt public » par décret délibéré en conseil d'État, sur demande du propriétaire, et après enquête publique. Cette démarche permet de créer les périmètres de protection en France. Le secteur thermal est également imprégné de cette notion, notamment depuis 1947 avec l'invention du thermalisme social, dont l'activité médicale est prise en charge par la Sécurité Sociale.

¹⁴ J. Penez, « Les réseaux d'investissement dans le thermalisme au XIX^e siècle en France », *Revue des patrimoines : In Situ*, 2004.

¹⁵ Léon Duguit (1859-1928) est un juriste français. Il est le principal représentant de « l'école du service public » en France.

Les acteurs publics avancent généralement l'argument de besoin « d'intérêt général » nécessaire ou stratégique d'une activité pour justifier leur intervention dans un secteur donné. La fonction de « service public » pris en main par l'Etat ou les collectivités territoriales peut être administrée soit directement, soit par le secteur marchand sous forme de délégation.

Dans le cas d'un « service public marchand » comme l'exploitation des sources d'EMN dans le thermalisme comme pour l'embouteillage, l'exécution est réalisée sous la forme d'un « monopole légal ». Il s'agit d'une situation dans laquelle l'exploitant est seul à vendre un produit ou un service donné. Ce droit d'usage a été généralement négocié à l'échelle locale durant le XX^e siècle au fur et à mesure de la concentration des activités. Le « monopole légal » permet de restreindre la concurrence sur un marché donné afin d'atteindre un objectif d'exploitation prévu dans la convention. Il s'agit d'une exploitation exclusive accordée à une entreprise privée, ou un monopole public en régie. L'existence de cette clause se justifie d'autant plus que le ou les usages utilisent des infrastructures et équipements qu'il serait trop coûteux de dupliquer pour introduire la concurrence.

En France et en Belgique, dans le cas où la puissance publique est propriétaire du foncier sur lequel émerge la source d'EMN, un monopole est accordé à l'exploitant en contrepartie d'une redevance. Ce monopole est également établi dans le cas d'une régie directe. C'est par exemple le cas à Dax, où la régie des eaux et boues a un monopole de distribution de l'EMN et du péloïde sur l'ensemble des établissements thermaux de la station.

A côté de la gestion en régie directe, il existe deux grandes catégories d'outils juridiques permettant aux collectivités territoriales de s'associer avec des partenaires privés.

La première catégorie d'outils se caractérise par la délégation de la gestion d'une activité de service public à une société privée. Les outils juridiques disponibles prennent alors la forme de contrats publics. Ils peuvent se décliner par différents types de Délégation de Services Publics (affermage, régie intéressée, gérance, concession), un contrat de partenariat public-privé ou un bail emphytéotique administratif. La seconde catégorie d'outils comprend la création d'une structure « ad hoc » associant des collectivités territoriales et des partenaires privés pour la réalisation de projets communs d'intérêt général. Cette structure peut alors prendre la forme d'une société d'économie mixte locale (SEML). L'ensemble de ces outils juridiques régulent et définissent les liens entre les collectivités territoriales et les partenaires privés à l'échelle locale.

La délégation de service public (DSP) est souvent utilisée dans le secteur du thermalisme. Les différents types de contrats (affermage, régie intéressée, gérance, concession) correspondent à un degré plus ou moins grand de délégation du service public et du niveau d'implication de la société privée. Chaque contrat définit clairement qui supporte le risque économique lié à l'exploitation et/ou à l'investissement. Le choix

des collectivités territoriales se fait donc au regard des objectifs visés. Si un acteur public souhaite confier uniquement l'exploitation, il privilégiera l'affermage, la régie intéressée ou la gérance. Toutefois, de plus en plus les collectivités s'orientent vers la concession, qui permet en plus au délégataire privé de porter les investissements.

L'affermage non concessif est une des formes de DSP. La collectivité délégataire assure les investissements, alors que le fermier privé supporte les coûts d'exploitation et d'entretien du patrimoine. L'exploitant gère à ses risques et périls l'activité et se rémunère directement auprès des usagers. Le délégataire verse une redevance à la collectivité au titre du monopole légal, de l'occupation du domaine public et pour contribuer à l'amortissement des investissements de la collectivité territoriale. Mobilisé au début du XIXe siècle par exemple à Plombières, ce type de contrat est par la suite peu utilisé.

La gestion peut également être confiée sous la forme d'une régie intéressée. La société privée exploite le service pour le compte de la collectivité publique. Cette dernière couvre les dépenses et recueille la totalité des recettes du service. La société privée est rémunérée directement par la collectivité publique en fonction de la performance de gestion. Le contrat de gérance s'en distingue dans la mesure où la collectivité décide de la politique tarifaire. La collectivité publique conserve les bénéfices et couvre les déficits éventuels. Le gérant perçoit une rémunération forfaitaire par la collectivité. Les contrats de régie intéressée ou de gérance sont mobilisés de manière ponctuelle pour gérer une situation transitoire.

Enfin, la concession est la dernière forme de DSP. Au XIX^e siècle, ce type de contrat est appelé affermage concessif comme à Vichy. Ce type de contrat est de plus en plus utilisé aujourd'hui par les collectivités locales. Le concessionnaire prend à sa charge les frais d'exploitation et d'entretien, mais également les investissements nécessaires. Les investissements sont réalisés en début de concession. Des subventions publiques sont mobilisées auprès des acteurs publics pour soutenir l'activité médicale souvent déficitaire au regard des annuités de remboursement de l'investissement. La collectivité publique est donc dégagée de toute charge d'investissement sauf en termes de subvention pour maintenir ce service d'intérêt général. A Vichy par exemple, la concession actuelle (1988-2030) porte sur la construction des nouveaux thermes Callou et de l'hôtel Ibis adossé, la rénovation des thermes des Dômes, et l'aménagement du forage de la source Antoine. L'ensemble de ces investissements ont été réalisés en début de concession entre 1990 et 1992. Pour amortir ces investissements, la durée de concession est plus longue que l'affermage non-concessif. A Vichy, la concession actuelle entre l'Etat et la Compagnie Fermière des Thermes de Vichy est de 42 ans (jusqu'en 2030).

Le concessionnaire se rémunère directement auprès des usagers (résultats d'exploitation), et reverse une redevance au propriétaire. Dans les petites stations thermales cette redevance reste symbolique. Toutefois, sur certains sites de grandes importances gérant un patrimoine conséquent, cette redevance peut être une recette importante. La redevance annuelle versée par la compagnie de Vichy à l'Etat est de l'ordre de 1,5

à 1,7 millions d'euros. Cette dernière est indexée aux résultats de l'exploitation de la concession et au programme de travaux.

A côté des contrats de DSP, la délégation de gestion d'une activité de service public à une société privée peut également être faite dans le cadre d'un « contrat de partenariat public-privé » ou un « bail emphytéotique administratif ». Le contrat de partenariat ou partenariat public-privé permet de confier à un partenaire privé une mission globale portant sur les investissements avec une durée d'amortissement proportionnel à long terme. A la différence de la DSP, le partenaire privé est rémunéré directement par le propriétaire public via une redevance, et non par les usagers. Le partenaire privé est propriétaire des installations jusqu'à la fin du contrat. Il peut être autorisé à utiliser ces installations pour développer une activité complémentaire (bien-être) à côté de la mission de service public (médicale).

Le bail emphytéotique administratif est également un outil très utilisé dans le thermalisme. Il permet à une collectivité territoriale propriétaire d'un domaine thermal (foncier, sources) de le louer à un acteur privé. Ce dernier portera les travaux de construction sur le domaine public. Le bail prévoit une durée prolongée. L'emphytéote a un droit réel sur les infrastructures construites et équipements installés. A la fin du contrat, la collectivité publique devient officiellement propriétaire de l'ensemble des infrastructures.

La seconde catégorie d'outils juridiques comprend la création d'une structure « ad hoc » associant des collectivités territoriales et des partenaires privés pour la réalisation de projets communs d'intérêt général. Une collectivité territoriale peut être à l'initiative de la création d'une société d'économie mixte locale. Les collectivités territoriales associées doivent cependant rester majoritaires en détenant plus de 51 % du capital de la SEML. Cette structure permet aux collectivités locales de s'associer à un ou plusieurs acteurs privés pour mener des opérations d'aménagement ou exploiter un service public industriel et commercial d'intérêt général dans le cadre d'une DSP. Plusieurs SEM existent aujourd'hui pour porter des projets de complexes thermaux et exploiter ces établissements. Le plus souvent, les SEM interviennent dans le cadre d'un affermage et plus ponctuellement dans le cadre d'une concession de service public.

Que ce soit au travers d'une structure commune ou dans le cadre d'un contrat spécifique, les formes de partenariats publics-privés sont anciennes. Sur certains territoires, ces coopérations se soldent par une cession du patrimoine thermal à un acteur privé. Par le choix de la cession de son patrimoine (bâti, foncier avec ou sans les forages), la collectivité publique perçoit immédiatement une recette pour se désendetter, mais renonce aux fruits qu'il pourrait produire à l'avenir. C'est par exemple le cas des communes à Eugénie-les-bains (1962), Amélie-les-Bains (1977), Lamalou-les-Bains (1986), mais aussi du département du Nord (Saint-Amand-les-Eaux en 2012) au profit de la Chaîne Thermale du Soleil.

1.3.3. Choix de mode de gestion du secteur thermal : une hétérogénéité à dominance privé

En France, le mode de gestion des établissements thermaux reste hétérogène, avec une dominance du secteur privé. Les modes de gestion choisis par les acteurs ne sont pas figés dans le temps. Les « fréquents changements observés dans le mode de gestion sont le reflet des difficultés de fonctionnement rencontrées par nombre de stations », mais ils sont également le reflet des stratégies des acteurs locaux¹⁶.

Près 24 % des établissements thermaux sont gérés par une structure publique de type Régie, SEM (Société d'Economie Mixte), association paramunicipale (Amnéville) ou SPL (Société Publique Locale). Sur les 27 structures publiques, il y a 14 Régies (10 régies communales, 2 régies intercommunales, et 2 régies départementales), 11 SEM (partage de l'actionnariat public-privé, dont 8 SEM à dominante communale et 3 SEM à dominante départementale), et 2 SPL communales. L'ensemble de ces structures publiques pèsent pour 25 % de la fréquentation nationale des curistes (146 650 curistes en 2017). Le point central mis en exergue est la place majeure des communes dans la gestion de ses structures. Qu'elles prennent la forme de régie directe, SPL ou SEM, les communes sont impliquées de manière majoritaire dans 20 structures publiques. Cela représente 75 % des structures publiques et pèse pour 24 % de la fréquentation nationale (141 100 curistes). De manière globale, les structures publiques peuvent être classées en 3 catégories en fonction de leur niveau de fréquentation. Cette typologie est également révélatrice de la stratégie des acteurs publics. Près de 8 grandes structures ont une fréquentation supérieure à 5 000 curistes par an (Amnéville, Luchon, Balaruc, Nérès, Royat, La Léchère, Bagnères-de-Bigorre, Dignes). Au regard du niveau d'activité, ce type de gestion publique est un choix stratégique des collectivités locales qui souhaitent conserver un contrôle direct. La seconde catégorie concerne 11 sites intermédiaires dont la fréquentation est comprise entre 1 300 et 4 800 curistes (Chaudes Aigues, La Bourboule, Salins, Vittel, Evaux, Salies, Fumades, Bagnols, Argelès-Gazost, Barège, Luz-Saint-Sauveur). Ces sites ont aujourd'hui une gestion publique pour des raisons variées (faible équilibre économique, peu d'intérêt des opérateurs privés dans le cadre du développement de site prévu...)

Enfin, le dernier groupe comprend 8 petits sites dont la fréquentation thermique est inférieure à 700 curistes (Chaldette, Piétrapola, Castéra Verduzan, Contrexéville, Cilaos, Châteauneuf, Laruns et Aulus). Pour cette dernière catégorie, la gestion publique est un choix imposé, mais aussi le résultat de décisions collectives d'une résilience territoriale. Si les deux premières catégories d'établissements thermaux peuvent être éligibles à une gestion privée subventionnée, celle des petits établissements thermaux l'est moins. D'ailleurs, les thermes de Luchon et de Fumades seront probablement prochainement gérés par le secteur privé.

¹⁶ Cour des Comptes, *Les interventions publiques dans le domaine du thermalisme*, janvier 1995, p.86

La majorité des exploitations des établissements thermaux français sont donc réalisées par des acteurs privés (76 % des structures d'exploitation soit 88 thermes et 75 % de la fréquentation thermale soit 452 124 curistes en 2017). Les exploitants privés se caractérisent par des profils spécifiques.

Près 41 % des établissements thermaux en France (47 thermes) sont gérés par 5 grands groupes spécialisés dans le thermalisme : La Chaîne Thermale du Soleil, la Compagnie Européenne des Bains (marque commerciale Valvital), Eurothermes, Thermadour et France Thermes. Ces 5 grandes firmes multi-sites concentrent à eux seuls près de 55 % de la fréquentation thermale en France (328 965 curistes en 2017). La Chaîne Thermale du Soleil est historiquement le premier acteur national du thermalisme. Avec près de 20 établissements thermaux en exploitation (17 %), le groupe concentre 32 % de la fréquentation de curistes (192 700 curistes en 2017). Valvital est le second acteur du secteur avec près de 12 établissements thermaux à gérer (10 %). Au travers de ces sites, la firme génère 9 % de la fréquentation nationale (55 750 curistes en 2017). Eurothermes est le troisième groupe spécialisé. En France, Eurothermes gère 3 établissements thermaux pour 4.6 % de la fréquentation nationale (27 740 curistes en 2017). Il gère également des centres thermoludiques en Suisse et en Belgique, dont les thermes de Spa. Le groupe Arenadour (marque commerciale Thermadour) a la particularité d'être un acteur régional du thermalisme puisqu'il gère 6 établissements thermaux uniquement à Dax et Saint-Paul-lès-Dax. Ces sites génèrent une fréquentation de 26 000 curistes (4.3 % de la fréquentation nationale). Enfin, le dernier venu est le groupe France Thermale, qui exploite depuis 2009 les thermes de Bagnoles de l'Orne, et depuis 2016 les deux établissements thermaux de Châtelguyon. La structuration de l'entreprise s'oriente donc vers celle d'un groupe national multi-sites grâce à l'acquisition de la Compagnie de Vichy pour 50 millions d'euros en juin 2019¹⁷. Le groupe exploite 5 établissements thermaux dans 3 stations thermales majeures qui génèrent 26 775 curistes en 2017 (4.5 % de la fréquentation nationale).

A côté de ces groupes spécialisés multi-établissements demeurent près de 29 établissements thermaux (25 %) qui sont gérés par des entreprises indépendantes locales. Ces dernières gèrent près de 11 % de la fréquentation thermale en France (68 156 curistes en 2017).

Seulement 10 % des établissements thermaux (12 établissements thermaux, soit 9 % de la fréquentation thermale) sont exploités par des groupes qui gèrent l'activité thermale en parallèle d'une ou d'autres activités principales. Parmi ces derniers figurent des groupes cosmétiques, agroalimentaires, hôteliers, et de service public (santé, loisirs). Près de 3 groupes de cosmétiques sont présents dans le secteur thermal : l'Oréal (thermes de Saint Gervais et thermes de Roche Posay), Fabre (thermes d'Avène) et le Laboratoire dermatologique Uriage (thermes d'Uriage). Ces 3 groupes ne gèrent que 6 établissements thermaux (5 %)

¹⁷ La montagne, *Rachat de la Compagnie de Vichy par le groupe France Therme, c'est signé !*, 6 juin 2019

avec une fréquentation réduite (2.6 %, 15 500 curistes en 2017). Toutefois, les synergies entre l'utilisation de l'Eau Minérale Naturelle pour un usage cosmétique et un usage de santé thermal a un grand intérêt. Le groupe Danone est aujourd'hui le seul groupe qui exploite en France un petit établissement thermal (1474 curistes en 2017) en parallèle de l'usine d'embouteillage qui est l'usage majeur. Les synergies entre l'usage thermal et d'embouteillage se retrouvent donc encore de nos jours au travers du modèle de concession unique. En France et en Belgique, 3 groupes sont responsables à la fois de l'activité thermique et d'embouteillage. Il s'agit du groupe Danone à Evian (exploitation thermique filialisée interne), la Compagnie de Vichy (rachat du groupe par France Thermal récemment), et le groupe Spadel à Spa (sous-concession des thermes à Eurothermes). Ce type de concentration horizontale des activités est un modèle de gestion ancien. Historiquement, plusieurs sites fonctionnaient de cette manière, notamment à Contrexéville et à Vittel jusqu'en 2001, à Saint Amand jusqu'en 1997 ou encore à Thonon jusqu'en 1920. Le groupe Accor est également présent sur le secteur du thermalisme. Le groupe hôtelier ne gère plus que les thermes Marlioz à Aix-les-Bains au travers d'une filiale. Cependant, depuis mai 2018 le domaine de Marlioz a été racheté par la Compagnie Française d'Hôtellerie, tout en restant franchisé Accor. Le groupe Accor exploite également 2 hôtels reliés aux 2 établissements thermaux gérés par la Compagnie de Vichy. Enfin, 7 établissements thermaux sont gérés par 3 groupes spécialisés dans le service d'équipements publics : Sodexo, Santé Action et Opalia. La particularité de ce type de groupe est de gérer différentes branches d'activités dans le tourisme et/ou la santé. Au sein du même groupe, on retrouve par exemple un centre aquatique (Opalia), un EHPAD, une clinique privée, une maison de retraite (Santé Action), un hippodrome, un stade de foot (Sodexo)... Aujourd'hui, Sodexo gère 3 établissements thermaux via la branche Sport et Loisirs (Vals-les-Bains, Neyrac-les-Bains, Vernet-les-Bains). Le groupe Santé Action gère également 2 établissements thermaux (Rennes-les-Bains, Capvern-les-Bains) et Opalia intervient sur un complexe thermal et thermoludique (Montrond-les-Bains). La fréquentation cumulée de ces thermes représente 19 000 curistes (3 %). La présence des groupes privés orientés sur le secteur général de la santé médicosociale semble renforcer leur position dans le secteur thermal. C'est par exemple le cas de la holding d'investissement SRS (Sagesse, Retraite, Santé) qui est entrée au capital du groupe Arenadour en 2018. A côté des 6 établissements thermaux de la marque commerciale Thermadour, SRS a également des participations dans une 60e d'établissements au travers de filiales comme DomusVi (sénior), Almagiva Santé (clinique), Elivie (soins à domicile), Eleusis (spécialisées en Alzheimer), Santé Sedna (EHPAD en France et au Québec), ou Elivie (soins à domicile).

A l'échelle régionale, des écarts peuvent être mesurés sur la répartition des gestions publique-privées. Sur les 11 régions thermales françaises, seulement 2 régions accueillent une exploitation 100 % publique (Corse et la Réunion). De même, 3 régions abritent une exploitation 100 % privée (Haut de France, Ile-

de-France et Normandie). Les 6 autres régions thermales possèdent une mixité des formes de gestion des établissements thermaux. Elles se caractérisent toujours par une prédominance d'exploitation privée mais à des degrés variés. Ces variations vont d'une quasi-totale privatisation de l'exploitation en Région Aquitaine (6 % public et 94 % privé), à une dominance médiane en Auvergne Rhône-Alpes, Bourgogne Franche-Comté et PACA (20 % public et 80 % privé), jusqu'à un semblant d'équilibre en Région Grand Est et Occitanie (40 % public et 60 % privé).

En Belgique, les 2 activités utilisant l'EMN pour un usage de bien-être sont gérées par des entreprises privées. Seule la France se distingue par une partie de l'exploitation assurée par des acteurs publics.

1.3.4. L'embouteillage : la prédominance du secteur privé

Contrairement au secteur du thermalisme, la quasi-totalité de l'exploitation des usines d'embouteillage d'EMN est assurée par des entreprises privées. Toutefois, nous pouvons citer deux exceptions. Une des rares Société d'Economie Mixte à vocation Industrielle est en activité pour l'embouteillage d'EMN à Soultzmatt (Haut-Rhin). Depuis 1990, la SEM est composée d'un actionnariat majoritaire de la Ville (53 %), et de partenaires privés (47 %) dont le groupe Suisse Rivella (44 %) : « il n'y avait pas d'obstacle à la création de la SEM des Sources dans la mesure où l'objet social s'inscrivait dans la définition énoncée par l'article L. 1521-1 du code général des collectivités territoriales : exploitation de services publics à caractère industriel ou commercial ». Ce montage permet à la commune de conserver la pleine propriété des bâtiments, des terrains et des sources. La ville a accordé un contrat de concession exclusif des sources à la SEM pour une durée de 50 ans. La commune a également donné à bail à la SEM tous les locaux industriels. Le montage de la SEM fait suite à une Régie dont le contrat de distribution exclusif dans le Grand Est de la France avait été attribué dès 1985 à Rivella. Dans le cadre du contrat de concession proche de l'affermage, « le concessionnaire assure l'entretien courant des puits et émergences [...] les travaux ou réparations autres restants à la charge du Concédant » (art.11 du traité de concession)¹⁸.

Le second cas concerne la création de l'usine d'embouteillage de Monclar (Alpes Haute Provence). En 1985, un partenariat original a été conclu sur la commune de Montclar (400 habitants à 1700 m altitude) afin de créer une activité économique. Pour pallier les manques de financement, une SA a été constituée avec un capital de 200 000€, apporté à 75 % par 43 habitants de la commune et 25 % par un entrepreneur de Savoie. De son côté, la commune a financé la construction de l'usine d'embouteillage. Ce montage des « habitants actionnaires » n'est toutefois que de courte durée, puisque la société est rachetée dès 1995 par Nestlé Water, puis en 2000 par le Groupe Saint Amand (aujourd'hui intégré au groupe Roxane). Ce « sentiment d'appropriation » locale est d'autant plus fort que « des familles entières du village travaillent

¹⁸ Chambre Régionale des Comptes d'Alsace, *Observations définitives concernant la SEM des sources de Soultzmatt, exercices 1999-2005*, juillet 2007, pp.1-15

à l'usine ». Cette forme de résilience territoriale en milieu rural est le résultat d'une communauté locale qui décide d'un avenir économique commun. D'autres projets de ce type sont portés à Montclar. Dès 1968, une petite station de ski a été créée sur ce même principe. Les habitants de Monclar ont créé un GIE pour financer l'aménagement d'un village vacances et un hôtel au sein du projet de station de ski porté par la municipalité. La commune et les agriculteurs ont mis à la disposition du GIE les terrains¹⁹.

Les exploitants privés se structurent en 4 grandes catégories d'acteurs. Près de 10 % des usines d'embouteillage d'EMN en France (6 usines) sont gérés par 2 grandes multinationales de l'agroalimentaire : Nestlé et Danone. Avec seulement 6 unités de conditionnement, ces 2 multinationales réalisent près de 80 % de la production d'EMN nationale (6.2 milliards de bouteilles). La branche Danone Eau France dispose de 4 usines avec pour marques dédiées Evian, Badoit, Volvic en Auvergne Rhône-Alpes et Salvétat en Occitanie. La production du groupe est de 3.5 milliards de bouteilles d'EMN par an, soit 46 % de la production nationale. Les usines d'Evian et Volvic sont les plus importantes avec une production respective de 1.8 milliards et 1.2 milliards de bouteilles par an. La branche Nestlé Water est le second acteur du secteur de l'embouteillage d'EMN en France. Ses deux unités de conditionnement lui permettent de commercialiser les marques Vittel, Contrex, Hépar dans le Grand Est, et Perrier en Occitanie. La production du groupe est de 2.7 milliards de bouteilles d'EMN par an, soit 35 % de la production nationale. Les usines de Contrex-Vittel et Perrier produisent respectivement 1.4 milliards et 1.3 milliards de bouteilles par an. Nestlé Water est également présente en Belgique avec l'unité de production Valvert.

En Belgique, une autre multinationale exploite une usine d'embouteillage d'EMN majeur : Coca Cola. Avec seulement une usine de production à Chaudfontaine, Coca Cola dispose de 29 % de la production nationale belge, et 38 % de la production de Wallonie. Deux grands groupes européens spécialisés uniquement dans l'embouteillage d'EMN sont également impliqués en France et en Belgique : Roxane et Spadel. Le groupe Roxane maîtrise près de 10 % de la production d'EMN embouteillée en France, grâce à 17 usines (30 %) et 30 marques. La présence du groupe en Belgique est assurée par une unité de production (Villers Monopole, 25 millions de bouteilles). Le groupe Roxane est largement connu au travers de ses « Eaux de Source » avec la marque générique Cristaline.

Si le groupe Spadel ne dispose également que d'un seul site d'EMN en France (Wattwiller : 25 millions de bouteilles), il dispose d'autres sites majeurs en Europe, dont le principal est Spa en Belgique (450 millions de bouteilles). Avec ses 2 usines à Spa et Chevron, Spadel est le premier producteur d'EMN de Belgique (34 % de la production nationale et 45 % de la production wallonne). Au total, le groupe produit 525 millions de bouteilles d'EMN en France et en Belgique.

¹⁹ Les Echos, « Eau de Monclar : l'entreprise qui se ressource », article du 07/05/2004

La troisième catégorie comprend deux groupes de producteurs-distributeurs. Il s'agit du groupe Intermarché et du groupe Leclerc. La particularité de ces deux groupes est d'exploiter en direct d'autres usines agroalimentaires. Avec 6 usines de productions (10 %) pour 6 marques, la filiale Antartic du groupe Intermarché contrôle 2 % de la production nationale d'EMN. Ces petits sites de production sont destinés à alimenter uniquement les magasins du groupe Intermarché. Leclerc a adopté un positionnement similaire depuis 2013. Au travers de sa filiale Aquamark, le groupe exploite l'unité de production de Saint Diéry.

Enfin, comme pour le secteur du thermalisme, près de 40 % des unités de production d'EMN (23 usines) sont gérées par des entreprises indépendantes familiales. Avec près de 28 marques, ces entreprises ne génèrent que 7 % de la production nationale d'EMN. Parmi toutes ces sociétés, on peut distinguer d'un côté les TPE locales à site unique (18 usines pour 23 marques) et de l'autre 6 groupes régionaux de taille moyenne, spécialisés dans l'agroalimentaire. En fonction du positionnement marché de ces entreprises, on retrouve notamment 4 groupes spécialisés dans la production de boissons diverses (EMN, limonade, jus de fruit, bière, vin, spiritueux). Ces 4 groupes comprennent SEMO (5 usines et 5 marques d'EMN), Monte Bacco (2 usines et 2 marques d'EMN), COT sur l'île de la Réunion (1 usine et 1 marque d'EMN), et Refresco (1 usine, 2 marques d'EMN). Les deux autres groupes régionaux ont un positionnement marché plus spécifique. Le groupe Alsacien Meckert est orienté sur la production de produit bio (Bretzel, Farine...). L'EMN Celtic est donc mise en avant comme un produit naturel. Le groupe Cosmediet se focalise sur les produits diététiques ou alicaments. L'EMN Hydroxydase est la seule EMN en France à avoir conservé un positionnement santé aussi important, avec une distribution qui se fait toujours en pharmacie.

En Wallonie, les entreprises indépendantes familiales sont également présentes. A côté des leaders du marché (Spadel, Coca Cola et Nestlé Water), 4 petites entreprises indépendantes sont toujours en activité. Parmi ces entreprises, la brasserie Meunier (EMN Pouhon de Bande) se positionne de manière générale dans le domaine des boissons. En Flandre, on retrouve également la brasserie Haacht (EMN Bon Val).

Après avoir étudié les aspects socio-économiques et organisationnels liés aux deux usages, nous interrogerons les enjeux entre territoire et économie.

2. Territoires et économie, quels entrelacs d'enjeux ?

Une ressource naturelle telle que l'eau thermominérale est un pôle d'attractivité pour l'implantation d'activité humaine. Les avantages que peuvent offrir ces ressources en eau sont multiples : énergie thermique, vertu médicale et alimentaire. Différents usages se sont donc développés dans le domaine industriel et agricole, domestique (cuisson, chauffage, sanitaire), de la santé et des loisirs.

Les propriétés thermiques de l'eau sont utilisées dans un usage collectif dédié dès le XIV^e siècle. Selon les registres fiscaux, un réseau d'amené d'eau géothermale permettait d'alimenter les habitations du bourg de Chaudes Aigues. Lors du choc pétrolier dans les années 1980, la France a mis en place une soixantaine de forages géothermiques basse température pour l'usage de chauffage urbain. Actuellement, différents projets émergent à nouveau pour la création d'éco quartier à géothermie basse température. Les usages parallèles de la géothermie sont développés par d'autres usages tels que l'industrie, les thermes, et l'agriculture (pisciculture, serre).

Au travers des usages de la ressource naturelle, il convient de s'interroger sur la nature même de l'EMN. Doit-on la considérer comme un bien public ou un bien marchand ? Quels sont les enjeux économiques pour les territoires ? Quelles complexités dans les liens entre toponymie, terroir et marque commerciale ?

2.1 L'EMN : Republica ou marchandise ?

Sur le plan juridique, toutes les sources thermales ont été transformées en propriété de l'État en 1549 avec les lettres patentes signées par Henri II. Cette propriété de l'État étant peu respectée par de nombreux propriétaires fonciers qui exploitent, à titre privé, les eaux jaillissant sur leurs terres. Louis XV, tout en confirmant ce droit en 1772, reconnaît néanmoins celui des propriétaires des terrains sur lesquels jaillissent des sources. Ce problème est définitivement réglé en 1781 par un arrêt du Conseil d'Etat qui distingue d'une part les sources souterraines appartenant à l'État et, d'autre part, celles présentes sur les propriétés privés, qui peuvent être exploitées après autorisation de la Société royale de médecine et sous réserve du respect de la réglementation en vigueur. Le contrôle de l'accès à la ressource en eau est donc lié à la capacité de maîtriser le foncier sur lequel sera réalisé un forage. Les eaux souterraines relèvent de l'article 552 du Code civil stipule que « la propriété du sol emporte la propriété du dessus et du dessous ». Le droit de propriété étant un droit constitutionnel, le propriétaire d'un terrain est donc le propriétaire du sous-sol. Dans le cas de gisement, il existe une dissociation du droit de propriété du sol et du sous-sol depuis le code minier de 1810. Toutes les ressources souterraines (ressources gazières, minérales ou pétrolifères) sur le territoire français appartiennent donc à l'Etat. Comme le stipule le code minier « les dispositions de la présente section ne sont pas applicables aux gîtes géothermiques à basse température dont les eaux sont utilisées à des fins thérapeutiques [...] le gaz naturellement contenu dans les eaux qui sont ou qui viendraient à être utilisées pour l'alimentation humaine ou à des fins thérapeutiques»²⁰. Même si l'eau souterraine est publique, elle est susceptible d'être appropriée par le propriétaire foncier où jaillit la source. L'eau souterraine est donc morcelée entre plusieurs propriétaires de surface. Dans ce cadre juridique ancien, l'Etat a dû légiférer dès le XIX^e siècle pour encadrer les activités humaines touchant au

²⁰ Code minier, Article L111-1 et Article L124-3

sous-sol, pour des raisons d'intérêt général. On ne peut que s'interroger sur la persistance d'un statut juridique de l'eau souterraine qui n'est plus en adéquation avec les connaissances scientifiques actuelles sur les gisements. Certaines situations de conflits d'usages font resurgir ce décalage. La question du rattachement de l'eau souterraine au domaine public est une question ancienne déjà débattue en 1935. Dans les territoires d'Outre-mer, le décret de 1948, puis la loi de 1973 octroient aux eaux souterraines le statut de domaine public d'Etat. En France Métropolitaine, la notion de « bien commun » relève donc davantage d'une considération scientifique, écologique, avec parfois la mise en place d'outils de gestion de l'eau.

La privatisation de l'accès à l'eau en général est un sujet polémique principalement sur l'usage d'eau de boisson. Du point de vue des embouteilleurs et des communes d'accueil, l'eau n'a pas de valeur marchande. En revanche, une valeur ajoutée est créée au travers des services associés au captage, au traitement et à la distribution de l'eau avec des coûts associés (équipements, personnels, énergie, transport...). Cependant, plusieurs acteurs s'opposent à cette conception de manière dogmatique. Le principal lobby est l'association France Liberté de Danielle Mitterrand. La Fondation France Liberté fait partie du réseau informel de l'Alliance. Créé en 1993 par Charles Léopold Mayer, cette fédération travaille spécifiquement sur le « chantier eau ». L'Alliance s'appuie sur plusieurs textes de références, qui n'ont pas de portée juridique, comme le droit d'accès à l'eau potable reconnu par la communauté internationale en 1977 et par la commission des droits de l'homme de l'ONU en 1997 suite au 1er forum mondial de l'eau. La fédération défend sept principes pour une « gestion durable de l'eau », dont :

- L'eau se définit comme un bien commun naturel à tous les hommes, un bien économique et social propriété de l'Etat comme toute ressource naturelle,
- L'eau n'est pas une marchandise. La prise en charge financière doit être faite dans le respect de l'éthique et la démocratie,
- Plusieurs niveaux de gestion de l'eau sont nécessaires mais avec un niveau d'interdépendance, afin de garantir une démarche de transparence, de participation et de respect de l'éthique,
- La gestion des eaux partagées doit être renforcée par des coopérations régionales et avec un cadre légal approprié à l'échelle du bassin versant,
- La gestion de l'eau doit être guidée par les principes de développement durable,
- Des actions de promotion doivent être mises en place afin de faire émerger une société économe en eau,
- Renforcer l'importance stratégique de l'eau dans les prises de décision des acteurs²¹.

²¹ Riccardo Petrella, *L'eau Res Publica ou Marchandise ?*, la dispute, 2003, p.27-34.

La Fondation France Liberté s'oppose à toute forme de privatisation des services de l'eau, que ce soit le modèle anglo-saxon d'appropriation des installations et du réseau par le privé, ou le modèle français de délégation de service public pouvant prendre la forme d'affermage (entretien des installations par le public), de concession (responsabilité des installations et renouvellement par le privé) ou de régie intéressée (le privé a une rémunération en fonction des résultats de la gestion).

La Fondation prône une évolution de la législation française au regard des pratiques en Suisse. La confédération légifère uniquement sur la protection des eaux. Etant propriétaire des nappes phréatiques et des eaux de surface, les cantons suisses attribuent des autorisations d'exploitation à l'échelle des communes. Toutefois, les cantons ont légiféré pour interdire aux communes de tirer un bénéfice de la vente de l'eau potable. Pour éviter l'endettement des communes dans le cadre des investissements sur le réseau et les installations, un fond communal d'équipement a été créé. Ce dernier est alimenté par des dotations de l'Etat²².

Cette opposition concerne majoritairement l'eau potable du robinet, dont la gestion est déléguée aux trois oligopoles de Suez-Lyonnaise des Eaux, Véolia Environnement et Bouygues-Saur. Ayant une stratégie de lutte militante par une logique de contestation contre la marchandisation, la fondation fait un amalgame en englobant les grands groupes privés de l'embouteillage tels que Nestlé Water et Danone.

Toutefois, de manière ponctuelle, certaines EMN sont exploitées à la fois pour l'embouteillage et distribuées localement dans des buvettes publiques. En France et en Belgique, les villes thermales offrent traditionnellement un accès libre à l'EMN par des buvettes publiques. Cet accès gratuit, pour les résidents permanents ou temporaires, fait partie du folklore des stations thermales. Cette mixité d'usage existe également dans d'autres pays en Europe. En Suisse par exemple, la source de Treytel alimente une buvette publique sur la commune de Bevaix à Neuchâtel et l'usine d'embouteillage Nestlé Water (Aquarel).

La coexistence entre usage marchand et non-marchand dans un même lieu reste ponctuelle et liée à l'histoire locale. Toutefois, les membres du réseau Alliance dénoncent ces exemples et généralisent la problématique.

A l'inverse du concept « eau potable = chose publique », la banque mondiale prônent 5 principes majeurs :

- La transformation de la ressource naturelle en bien et service propre à la consommation génère un coût. L'eau potable a donc une valeur économique. (Inscrit en 1992 à la conférence des Nations Unies à Dublin),

²² *Op. Cit.*, p.147-148

- Le passage d'une culture de droit à une culture de besoin vital, ou l'Etat fixe les règles d'organisation du service universel,
- Application du principe de libéralisation, par la fin de tout monopole public local ou national,
- Le secteur public n'a pas vocation à investir massivement dans un secteur économique, en dehors des domaines d'Etat. L'investissement public, réduit et limité, vise à créer un environnement favorable à l'investissement privé, qui doit être le moteur principal du développement économique et social,
- Le principe de privatisation est encadré, par une distinction entre propriétaire public qui a un rôle décisionnel et de contrôle, par rapport au gestionnaire privé qui a un rôle d'exécution²³.

La coexistence entre usage marchand et non-marchand peut également se poser dans le domaine du thermalisme. Les bassins alimentés en eau thermale d'accès libre sont porteurs d'un intérêt majeur sur plusieurs territoires, notamment sur le plan local en terme identitaire et culturel, mais aussi sur le plan touristique en terme d'attractivité.

Plusieurs exemples témoignent du passage difficile entre des usages locaux non-marchand à la marchandisation de la ressource naturelle. C'est par exemple le cas à Vergèze (Gard), ou encore à Chaudes-Aigues (Cantal). Depuis le XV^e siècle, la Mare des Bouillens est en libre accès à la population même si elle se trouve sur un terrain privé. Les habitants des villages environnants venaient « s'embourber » dans la mare de Bouillens, pour « profiter des valeurs thérapeutiques que le bon sens populaire lui attribuait [...] contre les maladies de peau et les rhumatismes ». Ce droit d'usage local a perduré jusqu'au XIX^e siècle. Les usages des bains et des boissons étaient donc réalisés sans contrôle commercial et médical. Dès 1857, le propriétaire souhaite exploiter commercialement la source pour en faire un établissement thermal. Alphonse Granier délimite l'espace avec « des barrières en bois autour de la mare et des cabines sommaires ». L'accès à la mare est donc payant, ce qui provoque l'émeute de la population locale. Entraînés par le conseil municipal, les habitants de Vergèze détruisent les installations. « L'affaire des Bouillens » est portée en justice par la communauté villageoise pour défendre le droit d'usage local. Toutefois, en 1863 le propriétaire reçoit l'autorisation d'exploitation officielle²⁴. Dans cet exemple, la privatisation de l'accès à la ressource a généré un conflit d'usage à l'échelle locale et pose la question de l'appropriation territoriale de la ressource en EMN.

Un exemple plus récent a également été identifié à Chaudes-Aigues (Cantal). Dans cette petite ville de 1 000 habitants, 32 sources thermales jaillissent. La température varie de de 52°C à 82°C selon les sources,

²³ *Op. Cit.*, p.164-167

²⁴ N. Marty, *Perrier, c'est nous ! : Histoire de la source Perrier et de son personnel*, collection mouvement social, les éditions de l'atelier, 2005, p.12

pour un débit cumulé de 650 000m³ par jour. Près de 28 sources émergent dans des caves et jardins, et 4 sources émergentes dans le lit de la rivière. L'émergence la plus importante est la source du Par (82°C) avec un débit de 500 000m³ par jour, soit 77 % du débit total sur la commune. Les usages de l'eau thermale ont fortement évolué dans le temps. La première utilisation de la géothermie dans une habitation de Chaudes-Aigues date de 1332. Au XV^e siècle, on recense une vingtaine de maisons bénéficiant d'un chauffage par géothermie à Chaudes-Aigues, puis le système est généralisé à toutes les habitations au XVII^e siècle contre une rémunération. L'usage par une activité économique est également présent avec la création de quelques moulins à foulon pour dégraisser la laine. La coexistence entre usage marchand et non-marchand persiste au XV^e siècle puisqu'un grand bain sur la place du marché reste en libre accès. L'activité économique des moulins à foulon, et donc de la source du Par, s'intensifie au XVIII^e siècle (plus de 160 artisans) avant de disparaître au début du XIX^e siècle. L'usage public se renforce à cette époque par la création de 8 fontaines publiques au XVIII^e siècle, puis d'un lavoir alimenté en eau chaude de la source l'Estende (62°C) dès 1929. L'activité thermale marchande reste réduite à l'installation de baignoires en pierre dans quelques hôtels au XVII^e siècle. Quatre bains privés seront en activité au XIX^e siècle avant la concentration sur un établissement thermal unique en 1899, alimenté par la source du Par. Aujourd'hui seulement une trentaine de maisons sont chauffées par géothermie (réseau d'hypocauste pour la circulation d'eau à 25°C) grâce à 27 sources privées et 3 sources publiques. Les 5 sources publiques sont utilisées pour alimenter en eau chaude 16 habitations (3 sources), mais aussi le Lavoir, la piscine municipale en été, l'église en hiver et surtout l'établissement thermal. Les 16 habitations, alimentées par une source d'eau chaude appartenant à la commune, versent une redevance allant de 30€ à 100€ par foyer et par an pour couvrir les coûts d'entretien et d'investissement (durée de vie limitée des canalisations en raison du dépôt de tartre). La situation actuelle témoigne d'une privatisation individuelle de la majorité des sources d'eau thermale. Si de manière atypique, quelques habitations sont chauffées par des sources publiques, la grande majorité correspond à un usage public collectif. Un changement important a eu lieu en 2004. Avant cette date, les sources publiques alimentaient encore une 100^e de maisons en eau chaude. Toutefois, dans le cadre du projet de création d'un nouvel complexe thermal et thermoludique, le choix a été fait de privilégier l'usage thermal par rapport aux privilèges individuels liés à l'usage de géothermie. L'ouverture du nouveau centre Caleden en 2009 nécessitait une alimentation eau thermale supplémentaire, notamment en raison de l'usage thermoludique pour ses grands bassins. Aujourd'hui le centre Caleden est alimenté par 3 sources : la source du Par (13m³/h), la source du ban (5m³/h) et la source du moulin (1m³/h), soit plus de 80% du débit cumulé des sources sur la commune²⁵. Cet exemple témoigne de l'orientation de la majorité de la ressource en eau pour un usage marchand (thermes, piscine municipale). Les quelques

²⁵ P. Le Hartel, O. Esquerré, *Géothermia : la chaleur par la terre*, musée européen de la géothermie et du thermalisme, Cantal-Auvergne, 2015, p.4-22

habitations alimentées par une source publique bénéficient d'un service payant. Toutefois certains usages publics non-marchands persistent (fontaines publiques, église). Si des usages individuels non-marchands existent, ils se font par le biais d'une privatisation de l'accès à la ressource en eau.

Peu de lieux en France accueillent à la fois un usage thermal marchand et un usage de bain d'accès libre. Cette cohabitation existe toutefois à Rennes-les-Bains. Cette station thermale dispose à la fois d'un établissement thermal (1 247 curistes en 2018), mais également de deux bassins en pierre d'accès libre (37°C et 44°C). Il s'agit de la Source des Bains Doux situé dans le lit de la rivière de la Sals.



Figure 22 : Bassins en libre accès à Rennes-les-Bains (cliché de l'auteur)

Si dans certains lieux la coexistence entre usage marchand et non-marchand se pose, dans d'autres lieux où la mise en valeur économique n'est pas ou plus envisageable, les usages non-marchand et la plupart du temps non contrôlés existent. Ces lieux ont parfois été mis en valeur et exploités à des fins économiques dans le passé puis abandonnés dans son usage marchand. Ces sites présentent généralement quelques aménagements publics, avec un degré d'encadrement variable. C'est aussi le cas de sources avec un minimum d'aménagements, des sites encore sauvages et difficile d'accès.

Une dizaine de sites d'accès libre ont été identifiés, dont cinq dans le massif des Pyrénées en région Occitanie. Il s'agit des Sources d'eau chaude de Prats Balaguer (Pyrénées Orientales), les bains de Canaveilles (Pyrénées Orientales), Les Bains de Dorres (Pyrénées Orientales), La Source Chaude de Mérens-les-Vals (Pyrénées Orientales), et à la Source des Bains Doux à Rennes-les-Bains (Aude). D'autres sites ont également été identifiés en France au Plan de Phazy à Guillestre (Hautes Alpes), aux Sources Félix et du Croizat (Puy-de-Dôme). D'autre part, beaucoup de sites existent également en milieu insulaire, que ce soit en Corse ou en Guadeloupe.

Deux sources thermales à 27°C émergent du plan de Phazy sur la commune de Guillestre : la source de la Rotonde et la source des Suisses. Ces sources sont fréquentées dès l'époque gallo-romaine. Dès 1860 l'exploitation pour l'usage médical est autorisée. Un établissement thermal est construit pour accueillir les curistes locaux et les militaires de la garnison de Mont-Dauphin. Le rayonnement de la Rotonde reste

régional. L'exploitation commerciale des sources pour un usage médical s'achève en 1935. Suite à un tremblement de terre, le débit de la source Rotonde est réduit à 8m³/h. En 1980, les communes de Risoul et de Guillestre créent le SIVU du Plan de Phazy pour restaurer la Rotonde, entretenir et valoriser le site. La Source de la Rotonde s'écoule dans 4 bassins circulaires successifs aménagés en 1824. La source des Suisses est aujourd'hui utilisée pour son aspect calorifique par des serres maraichères en contrebas des bassins depuis 1983 (18m³/h). Depuis 1935, la fréquentation des sources se poursuit de manière libre par la population locale et les touristes en période estivale. L'aménagement du site reste rudimentaire. Il comprend un parking en terre battue sous-dimensionné, deux panneaux d'information et des sanitaires. Une ancienne paillote à proximité témoigne de la présence passée de la vente estivale de boissons. La libre fréquentation non règlementée, aujourd'hui estimée à 20 000 baigneurs par an, ne permet pas de protéger le site (dégradation des prés salés, et des abords par les véhicules).

Dès 2015, l'intercommunalité porte un projet de centre thermoludique de taille moyenne. L'objectif était de créer une offre marchande qui cohabite avec la source et les bassins actuels en accès libre et gratuit. Sur un investissement de 3 millions d'euros, le projet comprenait la construction d'un bâtiment principal de 700m² sur pieux, intégrant un bassin intérieur (70 m²) et des équipements collectifs (sauna, jacuzzi), un espace de soin individuel, et une offre de restauration. Le projet comprenait aussi un bassin extérieur (200 m²) et la modernisation du bâti historique de la rotonde (grotte de sel, hammam, douches) au sein d'un jardin minéral. L'objectif était d'atteindre une fréquentation marchande de 60 000 baigneurs par an, grâce à une structure saisonnière (8 mois) générant 5 à 10 emplois.

L'aménagement du site d'accès libre devait également être amélioré, au niveau de la route d'accès, d'un stationnement extérieur, de la mise en valeur et de la sécurisation des zones naturelles sensibles pour un montant de 1 million d'euros (chemin d'interprétation pédagogique, zones d'observation, zone de pique-nique). Toutefois, en 2017 les services de l'Etat (ABF, DREAL, ARS) ne valident pas en l'état le projet, le considérant trop impactant pour cet espace naturel sensible. La présence de sources minérales chaudes génère un écosystème et d'un biotope remarquable (prés salés, faune-flore spécifique) classé Natura 2000²⁶. Malgré des contre-propositions en 2018, le projet reste bloqué sur les bâtiments, le stationnement, et le renouvellement de l'agrément EMN. Le rapport de l'inspecteur des sites préconise de « réaliser le projet à Mont-Dauphin pour y valoriser des bâtiments de la citadelle Vauban » classée UNESCO, et d'aménager une conduite d'amenée d'eau sur 2 km²⁷.

²⁶ Le Dauphiné « Aménagement du Plan de Phazy : le projet est mort », 31/08/2018

²⁷ Travaux Publics et Bâtiments du Midi « Le site thermal du Plan de Phazy pourrait fermer, faute de consensus », 13 septembre 2018



Figure 23 : Bassins en libre accès à Guiestre (clichés de l'auteur)

Une situation quasiment similaire existe en Guadeloupe à Gourbeyre. Le domaine thermal de Dolé-les-Bains est un hameau de la commune de Gourbeyre. L'exploitation des eaux thermales remonte au XVII^e siècle. C'est officiellement le premier établissement thermal de la Guadeloupe dès 1842. En 1920, un complexe thermal est bâti. Il est composé de deux bassins de la digue, des cabines de bain et un hôtel. La fréquentation touristique marchande du site perdura jusqu'à la fermeture de l'hôtel en 1964, qui est détruit en 1968 pour raison d'insalubrité.



Figure 24 : Ancien site thermal de Dolé-les-Bains, à Gourbeyre en Guadeloupe (archives de l'embouteilleur Capes Dolé)

Depuis cette date, seuls le bassin de Dolé et le « bain des amours » sont fréquentés par les populations locales. La ressource thermominérale est composée de plusieurs émergences naturelles. Le groupe de sources de Dolé alimente les bassins de la digue aménagés en 1920, l'usine d'embouteillage et le bassin de Dolé. L'eau est à 32°C pour un débit de 180L/seconde. Le groupe de sources de Capes alimente un bassin appelé « bain des Amours ». L'eau est à 36°C pour un débit de 70L/seconde.



Figure 25 : Bassins en libre accès à Dolé-les-Bains, commune de Gourbeyre (clichés de l'auteur)



Figure 26 : Bassin en libre accès dit "Bain des Amours " à Capès. Commune de Gourbeyre (clichés de l'auteur)

L'ensemble des sources du foncier de 4ha est propriété du département de la Guadeloupe, qui a confié l'exploitation par bail emphytéotique à un exploitant privé. Depuis 1969, une usine d'embouteillage est en exploitation par la société Capes-Dolé, qui produit 25 millions de bouteilles par an. Seulement 2 % de la ressource en eau est exploitée par un usage marchand (10m³/h). La société d'embouteillage a pour projet de développer un complexe thermoludique intégrant les bassins de la digue. En partenariat avec la commune de Gourbeyre, des aménagements publics sont également prévus pour valoriser les bassins en libre accès au sein de zones paysagères (bain de Dolé, bain des Amours) et la création d'un centre d'interprétation dans une reconstitution architecturale de l'hôtel thermal. Les aménagements du « bain des Amour » ont été réalisés en 2011.

Les Bains de Dorres (Pyrénées Orientales) disposent également d'aménagements publics, avec un encadrement plus présent. Jusqu'en 1991, la source était en accès libre (37°C). Le site a été aménagé pour être géré sous la forme d'une régie municipale. La marchandisation de l'accès reste réduite puisque l'entrée est de 5€ par personne, incluant la visite du musée des tailleurs de pierre. Le site comprend un grand bassin aménagé en 1991 (38°C), un petit bassin datant de 1841, et 2 petits bassins taillés dans la roche (41°C). L'usage est encadré sur le plan sanitaire. Un bâtiment abrite des sanitaires et le guichet d'accueil (vente de boissons, maillots de bain, souvenirs et des articles d'artisanat local). Ce petit hameau de 162 habitants à 1458m d'altitude attire 60 000 visiteurs par an grâce à la source thermique.

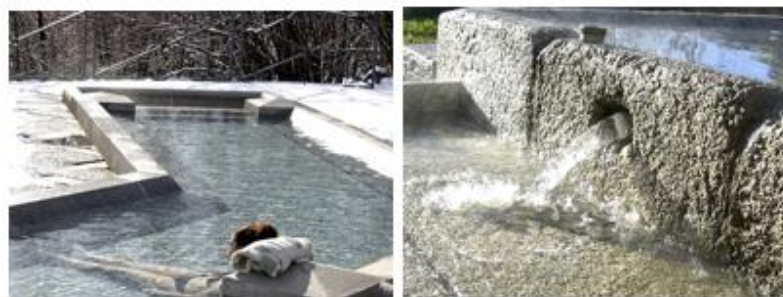


Figure 27 : Une marchandisation réduite de l'usage des bains de Dorres (clichés de l'auteur)

En Corse, ce type de site existe également à Sainte Lucie de Tallani (propriété et exploitant privés) et à Olmeto (propriété et exploitation par la commune d'Olmeto depuis 1992). Le domaine Rosa de Caldane

à Sainte Lucie de Tallani (hôtel-restaurant) possède trois bassins extérieurs à 36°C. Les bassins de Baracci à Olmeto disposent d'une eau thermale à 37°C²⁸.



Figure 28 : Une marchandisation réduite aux bains de Saint Lucie de Tallani et d'Olmeto

Enfin, parmi les sources sauvages plus difficiles d'accès, on retrouve les sources d'eau chaude de Prats-Balaguer (Pyrénées Orientales). A 1km du petit hameau, dissimulé entre deux montagnes, une dizaine de bassins sommaires ont été bâtis en cascade par les baigneurs autour de l'émergence naturelle. Ce même type d'aménagement est présent dans la rivière de la Têt à Canaveilles (Pyrénées Orientales), à Mérenses-Vals (Pyrénées Orientales), à Olette (Pyrénées Orientale), à Thues-entre-Valls (Pyrénées Orientale) ou à Croizat (Puy-de-Dôme). D'autres sources sauvages sont également fréquentées en Guadeloupe comme aux bains de la Lise et au bain du curé à Bouillante, la source *Sofaïa* à Saint Rose, *la source bô rivîè* à Deshaies, les bains jaunes à Saint Claude, etc... En Corse, plusieurs sources sont fréquentées sans encadrement comme les bains de Guitera près de Campo.



Figure 29 : Bassins en libre accès dans les Pyrénées Orientales (clichés de l'auteur)

La plupart de ces bassins en libre accès accueillent « des pratiques de loisirs des populations locales, voire parfois dans une logique d'automédication, mais également par des touristes initiés ou les découvrant au cours de leurs randonnées ». La plupart des sources sont captées en surface de façon rudimentaire et les aménagements des bassins sont sommaires. Ces bassins sauvages d'accès libre « ne présentent pas les caractéristiques nécessaires au plan sanitaire et ne répondent pas à la réglementation en vigueur ». Ces bassins sont alimentés en « eau naturellement chaude, à une température qui favorise le développement

²⁸ BRGM, *Inventaire des sources thermominérales de Corse et valorisation patrimoniale*, novembre 2007

bactérien. [...] Dans ce type de milieu, certains germes dus à des pollutions microbiologiques sont susceptibles d'affecter la santé humaine, d'autres peuvent s'avérer pathogènes ».

Même s'il n'y a pas de mise en valeur marchande de la ressource en eau thermale, les bassins en libre accès relèvent de la réglementation des baignades aménagées. La Directive européenne 2006/7/CE ainsi que le Code de la Santé Publique (Loi du 30 décembre 2006 - Articles L. 1332-1 à L. 1332-9 et L. 1321-5), prévoit un dispositif de surveillance et de mesures afin de renforcer les normes de contrôle de qualité des eaux et donc d'autorisation l'accès du public. Ces actions relèvent de la responsabilité de la commune sur laquelle se situe le lieu de baignade, y compris dans le cas où celui-ci se trouve sur une propriété privée²⁹.

Cette obligation réglementaire constitue une charge financière pour la commune devant gérer les bassins d'accès libre, contrairement à certaines buvettes publiques. Le coût de contrôle de qualité de l'eau des buvettes publiques est parfois supporté par un exploitant privé. Ce cas de figure existe si une clause spécifique est prévue dans la convention d'exploitation entre une collectivité publique (propriétaire) et son exploitant embouteilleur privé.

2.2 Enjeux économiques et d'attractivité des territoires

Au-delà de la complexité des liens entre bien public et un bien marchand, les enjeux des territoires résident dans l'impact économique des usages et leurs attractivités à l'échelle locale.

2.2.1 La surtaxe d'embouteillage des EMN en France

Le choix de valoriser une ressource naturelle présente sur le territoire permet à la collectivité locale de créer une source de financement. Dans le cas de la création d'une usine d'embouteillage d'eau minérale, la commune a la possibilité de se garantir un revenu annuel par le biais de la surtaxe sur l'embouteillage. Dès 1916, l'immunité fiscale des eaux minérales en France s'achève. La loi du 12 décembre 1916 frappe les EMN françaises d'un droit variable selon la contenance des bouteilles. Pendant ou après la première guerre mondiale, plusieurs pays européens augmentent la fiscalité sur les EMN.

Le 25 juin 1920, une surtaxe indirecte facultative est également créée. Il s'agit de la surtaxe sur les EMN. Elle permet aux communes sur laquelle est située une émergence d'EMN embouteillée de percevoir au maximum 1 centime de franc par bouteille. En 1920, peu de communes ont mobilisé la mise en place de

²⁹ Région Guadeloupe, *Mise en valeur médicale et touristiques des sources chaudes et thermales de la Guadeloupe : perspectives de développement du thermalisme à des fins médicales et touristiques*, 2009, p.40

cette surtaxe. Il faut attendre 1931 pour que le conseil municipal de Vergèze vote la mise en place de la surtaxe à taux maximum sur l'EMN Perrier. Cette surtaxe impacte principalement Perrier et Vittel qui sont les seuls à conditionner l'EMN en petites bouteilles. En raison de l'inflation, l'Etat augmente la surtaxe à 3 centimes de francs par bouteille. Au niveau local, des accords sont trouvés entre le conseil municipal et l'embouteilleur pour diminuer le montant de la surtaxe appliquée aux petits conditionnements. C'est le cas en 1939 à Vergèze par exemple³⁰. Différentes lois de finance rectificative font varier le taux de la surtaxe sur les EMN.

Par la loi de finance rectificative de 2001, les communes sur le territoire desquelles sont situées des sources d'eaux minérales peuvent percevoir une surtaxe dans la limite de 0,58 € par hectolitre (et non plus par litre ou fraction de litre). Cette dernière prévoit également que jusqu'au 31 décembre 2005, lorsque le produit de la surtaxe excède de plus de 10 % le produit perçu au titre de l'année précédente, le surplus est attribué au département. Le département peut donc théoriquement aussi bénéficier d'une partie de la surtaxe sur les eaux minérales lorsque le produit excèdera le montant des ressources ordinaires de la commune pour l'exercice précédent.

La surtaxe ne s'applique qu'aux ventes d'eaux minérales effectuées sur le marché intérieur. L'exportation et la consommation sur la commune sont exemptées de cette taxe. Seules les EMN sont concernées par cette surtaxe. « L'eau de source », dont le statut juridique date de 1992, n'est pas concernée par la surtaxe.

La loi de 1916 crée un lien particulier entre les différents usages de l'EMN. A l'origine, la surtaxe d'embouteillage avait pour but de financer les charges exceptionnelles des communes sur lesquelles sont implantés un ou des établissements thermaux, sans en faire supporter le coût à la population permanente. La fréquentation saisonnière de curistes sur une courte période de l'année (6-8 mois) nécessite des équipements sous employés le reste de l'année. Aujourd'hui ce lien perdure. Selon la direction générale des collectivités locales (DGCL), la surtaxe est utilisée par les communes pour faire face aux charges liées au tourisme³¹. La Chambre Régionale des Comptes de Lorraine souligne cette utilisation sur la commune de Vittel : « Historiquement la surtaxe a été affectée aux équipements généraux de la ville permettant d'accueillir en période de saison la part flottante de la population, ainsi qu'au développement des structures thermales, touristiques, sportives, et à leur soutien promotionnel. Cette synergie entre la ville et l'exploitant des eaux minérales a été économiquement bénéfique aux deux parties, elle a permis de renforcer leur notoriété et leurs orientations communes, de faire face au dépérissement du thermalisme et

³⁰ N. Marty, *Perrier, c'est nous ! : Histoire de la source Perrier et de son personnel*, collection mouvement social, les éditions de l'atelier, 2005, p.63 et 108

³¹ R. Hammadi, *Rapport d'information sur la taxation des produits agroalimentaires*, commission des finances, Assemblée nationale, 15 juin 2016, p. 64

d'opérer une véritable diversification des activités traditionnelles ». La surtaxe versée par Nestlé Water a notamment permis à la ville « d'aménager des installations sportives spécifiques pour accueillir la préparation des jeux de Munich en 1972. Ces installations sont encore utilisées pour le séjour de l'équipe de Croatie à Vittel lors des championnats du monde de football en 1998, et la préparation des jeux de Sydney en 2000 »³². L'appropriation historique de la surtaxe d'embouteillage par les acteurs locaux est un point saillant.

L'évaluation du nombre de communes ayant droit à la mise en place de cette surtaxe n'est pas aisée, car cela ne concerne pas les communes d'accueil d'une entreprise d'embouteillage d'eau minérale, mais celles ayant sur son territoire une source d'eau minérale exploitée par une usine d'embouteillage. Depuis la loi de 1957, un décalage géographique entre lieu de production et localisation de la ressource en eau s'est opéré. Par exemple, l'usine d'embouteillage d'EMN située sur la commune de Grésy-les-Aix exploite une source d'EMN sur la commune d'Aix-les-Bains, ce qui génère une surtaxe pour cette dernière. Une situation similaire existe pour l'usine d'EMN située sur la commune d'Ispagnac, alors que le forage est situé à 500m sur la commune déléguée de Quézac (rattaché à la commune nouvelle des Gorges Causses Cévennes depuis 2017).

Hors cas particulier, sur les 57 usines d'eau minérale en exploitation, près de 90 % des sources d'eau minérale sont encore situées sur la même commune que le lieu de production. En dehors du cas particulier d'Aix-les-Bains qui est lié à une contrainte foncière, 4 usines d'embouteillages exploitent des sources d'EMN sur plusieurs communes environnantes. Il s'agit principalement des usines d'embouteillage leader du marché. Les unités de production de l'usine de Contrex-Vittel exploitent également plusieurs émergences sur 4 communes : Contrexéville, Vittel, Harville et Crainvilliers. De la même manière, l'usine d'Evian exploite plusieurs émergences sur 4 communes : Evian, Publier, Maxilly-sur-Léman et Neuvecel. Enfin, les deux autres sites concernés sont les usines de Saint-Yorre et de Thonon appartenant au groupe Alma. L'usine d'embouteillage située à Saint-Yorre exploite plusieurs émergences sur 4 communes : Vichy, Saint-Yorre, Saint Sylvestre et Saint Priest. L'exploitation du forage sur la commune de Haute Rive a cessé en 2014. Cette multiplication des forages est liée à l'héritage laissé par la « guerre des sources » de 1844 à 1930. Enfin, l'usine de Thonon exploite deux forages, dont celui historique à Thonon-les-Bains et un second sur la commune d'Orcier. La situation d'émergences multiples sur plusieurs communes implique un partage du montant total de la surtaxe au prorata des volumes d'EMN prélevés, et une complexité dans les négociations entre l'embouteilleur et chacun des conseils municipaux, sur le

³² Chambre Régionale des Comptes, Rapport d'Observation de la commune de Vittel, 2005

taux de prélèvement autorisé. La loi de 1957 qui rend possible une discontinuité entre lieu d'embouteillage et lieu des émergences d'EMN modifie sur une minorité de sites la territorialisation de la filière.

Au total, on peut évaluer le nombre d'ayants droit à la mise en place de la surtaxe d'embouteillage à 66 communes en France, ce nombre évoluant dans le temps en fonction de la mise en exploitation ou la fermeture des forages exploités par les minéraliers.

Un rapport de la commission des finances évalue que la surtaxe a rapporté en 2018 près de 24 millions d'euros. Dans un contexte de difficulté budgétaire, la majorité des communes tend aujourd'hui à mettre en place la surtaxe. Toutefois, la totalité des ayants droit n'ont pas mis en place cette fiscalité facultative. Si un taux maximal de taxation est fixé au niveau réglementaire à 0.58€ par hectolitre, chaque conseil municipal est libre de définir un taux d'imposition variant de 0 à 0.58€ par hectolitre. Cette décision politique est généralement prise au regard de la santé économique de la société d'embouteillage. Un dialogue entre la municipalité et l'embouteilleur existe donc à l'échelle locale pour ajuster le taux de taxation dans le temps. Ces échanges sont plus ou moins apaisés ou conflictuels entre les conseils municipaux et les embouteilleurs. Pourtant, le mode de versement de la surtaxe ne se fait pas directement de l'embouteilleur à la commune. Le lien financier se fait au travers des services de l'Etat. L'embouteilleur déclare de manière mensuelle les quantités livrées sur le marché intérieur le mois précédent et verse le montant de la surtaxe à la direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI).

Cette situation peut être illustrée sur la commune de Vittel. Par délibération du 12 janvier 2002, le Conseil Municipal a décidé de porter la surtaxe à 0.48€/hectolitre. Cette hausse est justifiée par « l'acquisition des actifs des thermes de Vittel » et « permet d'assurer les remboursements de l'emprunt estimés à 350 000 euros par an »³³. Le montant est à plusieurs reprises augmenté par délibération du Conseil Municipal en 5 février 2008 (0.53€/hectolitre), puis le 10 décembre 2009 (0.58€/hectolitre) « suite à un accord entre le Groupe Nestlé Waters Supply Est et la Ville de Vittel laquelle, en contrepartie participerait pour moitié aux dépenses d'entretien du parc thermal estimées à 480 000€ TTC, l'autre moitié étant partagée pour ½ entre Nestlé Waters et Agrivair »³⁴. Le montant de cette surtaxe peut être significatif pour certaines entreprises en période de baisse d'activité, sachant que s'ajoute à cela la taxe sur les boissons non-alcooliques (0.58€ par hectolitre) au profit de l'Etat.

Dans le cadre du projet de loi des finances de 2019, le gouvernement d'Edouard Philippe a identifié 182 taxes indirectes à faible rendement dont la surtaxe sur les EMN. Souhaitant simplifier le système fiscal, le gouvernement a retenu la suppression de 22 petites taxes (200 millions d'euros), et le maintien de 170 micro-taxes (5 milliards d'euros). Parmi ces 170 taxes conservées, 123 taxes bénéficient aux

³³ Ville de Vittel, Compte rendu du conseil municipal du 5 février 2008

³⁴ Ville de Vittel, Compte rendu du conseil municipal du 10 décembre 2009

collectivités locales ou à des établissements publics, et 47 taxes bénéficient à l'Etat. Identifiée comme micro-taxe appelée à être supprimée, la surtaxe sur l'embouteillage sera finalement conservée après la montée au créneau des élus locaux. Pour certaines communes, la surtaxe représente une part importante du budget municipal³⁵. La commune de Vergèze (3 900 habitants pour 1 000 salariés Nestlé Water) perçoit par exemple une surtaxe de 4 millions d'euros par an pour la vente de l'EMN Perrier en France. La surtaxe représente 62 % du budget de fonctionnement de la commune qui est de 6,5 millions d'euros.

L'idée de la suppression de la surtaxe sur les EMN avait déjà été émise dans un rapport sur les taxes à faible rendement en 2014. L'Inspection générale des finances recommandait de supprimer la surtaxe et d'augmenter la taxe de séjour ou de l'augmentation des droits sur l'eau minérale³⁶. En 2020, une seconde phase de suppression de micro-taxes est envisagée par le gouvernement.

Si la surtaxe d'embouteillage d'EMN n'existe pas en Belgique, des échanges similaires existent entre le conseil communal et l'embouteilleur sur le montant de la convention lié au Monopole d'exploitation accordé. D'autres enjeux spécifiques aux communes thermales existent en France. Malgré les réformes récentes, un statut particulier et des avantages persistent.

2.2.2 Les communes classées : quels privilèges aujourd'hui ?

Les enjeux des territoires résident au niveau de l'attractivité de la destination. La mise en valeur de cette dernière peut passer par une valorisation de classement. Avant la réforme d'avril 2006 (applicable au 1er janvier 2008), il existait 6 catégories de stations classées, dont trois relevaient de la responsabilité du Ministère du Tourisme (les stations balnéaires, les stations de tourisme, les stations de sports d'hiver - d'alpinisme), et trois dépendaient de la responsabilité du Ministère de la Santé (les stations hydrominérales, les stations climatiques et les stations uvales). Une station pouvait être classée dans plusieurs catégories. En mars 2009, il y avait 520 communes classées, dont 82 communes bénéficiaient du classement de « stations hydrominérales ». Près de 84 % des classements avaient été attribués avant 1935, dont 52 % entre 1912 et 1920, et 32 % entre 1921 et 1935. Après avoir été très dynamique, le processus d'attribution du classement s'est ralenti au point que seulement 16 % des attributions ont été faites entre 1950 et 1992. De plus, le régime juridique des stations classées relevait principalement de la loi du 24 septembre 1919. Ce cadre ancien ne répondait plus aux attentes de collectivités locales et professionnelles du secteur du tourisme. L'attribution de manière définitive du classement par catégorie ne permettait de mettre en valeur les territoires menant réellement une politique touristique. Parmi les 82 stations classées hydrominérales, 25 communes n'avaient plus d'établissements thermaux en mars 2009, soit 30 %.

³⁵ Le Parisien, *Eau minérale, flippers et ski de fond, ces petites taxes insolites qui perdurent*, 20 septembre 2018

³⁶ Inspection générale des finances, *Les taxes à faible rendement*, février 2014

La réforme, introduite par la loi du 14 avril 2006, simplifie et rénove le régime juridique des stations classées. Deux niveaux de classement sont prévus pour les communes qui mènent une politique de développement touristique sur leur territoire : la « commune touristique » et la « station touristique ». De plus, les 6 anciennes catégories de classement sont regroupées en une seule : la « station de tourisme ». L'obtention de ces deux dénominations est soumise à des critères sélectifs sur une durée limitée dans le temps. L'obtention de la dénomination « commune touristique » est délivrée par arrêté préfectoral pour une durée de 5 ans. Les communes candidates doivent respecter trois critères, notamment l'obligation de détenir un office de tourisme classé, d'organiser des animations touristiques et de disposer d'une capacité d'hébergement destinée à une population non permanente. L'obtention de la dénomination « station classée » est attribuée par décret pour une durée de 12 ans. Les communes candidates doivent respecter 45 critères. Parmi ces critères il y a la nécessité de disposer d'une qualité d'hébergement, « au moins 70 % d'unités classées toutes catégories confondues » (de nature et catégories variées). Le niveau de qualité est également exprimé en niveau de l'accueil avec un office de tourisme classé en catégorie I, et la capacité d'offrir « des créations et animations culturelles, activités physiques et sportives et mettre notamment en valeur les savoir-faire professionnels ayant un caractère traditionnel, historique, gastronomique ou régional ». L'environnement global du territoire est également pris en compte, puisque les critères portent sur le niveau de service en termes de « commerces de proximité et des structures de soins » et d'accessibilité pour « faciliter l'accès à la commune et la circulation à l'intérieur de celle-ci [...] grâce à des infrastructures et une offre de transport ».

L'obtention du statut de « commune touristique » nécessite la présence d'un office de tourisme sur le territoire de la commune candidate. Le nombre de communes potentiellement candidates est donc proportionnel au nombre d'offices de tourisme existants en France, soit environ 3 500.

Ces critères sélectifs et exigeants permettent d'attribuer la dénomination « station touristique » uniquement à des territoires menant réellement une politique de développement touristique constante. Toutefois, au regard des facteurs d'attractivité et de niveau qualitatif de l'offre, cette reconnaissance spécifique met principalement en valeur les stations majeures, au détriment des territoires ruraux. Selon l'ANETT (Association Nationale des Elus des Territoires Touristiques) au 6 mai 2019, près de 395 communes ont obtenu le classement de « station touristique » et plus de 1 000 communes ont obtenu le statut de « commune touristique ». A l'échelle nationale, sur les 34 979 communes françaises, le statut de « station de tourisme » concerne 1,1 % des communes, et le statut de « commune touristique » qualifie 2,9 % des communes.

Si les nouveaux statuts sont représentatifs des 4 % de communes menant une politique touristique, en termes quantitatifs on peut s'interroger sur la valeur réelle de cette dénomination pour différencier les territoires, notamment lors du choix de destination.

Cette interrogation du « tout tourisme » sur la majorité des territoires prend encore davantage de sens depuis la réforme territoriale liée à la loi Notre. Au 1er janvier 2017, la compétence tourisme a été transférée des communes vers les intercommunalités. Si environ 200 communes classées « station de tourisme » à cette date ont obtenu le droit par dérogation de conserver la compétence tourisme à l'échelle communale, la majorité des communes ont choisi ou ont été contraintes de la transférer à l'intercommunalité. Une des conséquences est la possibilité pour une intercommunalité d'étendre le classement à l'échelle de l'ensemble de son territoire. Enfin, les critères de spécificité territoriale, pris en compte pour l'obtention de la reconnaissance, sont peu mis en valeur puisqu'il ne reste plus qu'une seule catégorie de station.

Le ministère de l'économie et des finances publie une liste des communes par type de classement avant et après la réforme de 2006. Au 30 avril 2018, sur 317 stations classées, 52 sont des communes qui ont un établissement thermal (16 %). On retrouve également d'anciennes communes thermales comme Aix-en-Provence et Forges-les-Eaux. Quelques anciennes villes thermales accueillent encore une activité d'embouteillage comme Ribeauvillé et Saint-Galmier. On recense aussi 1024 communes ayant obtenu le classement « commune touristique ». Sur ce total, 20 sont des villes qui ont des thermes (2 %). On retrouve également d'anciennes communes thermales comme Guillestre, Monétier-les-Bains, Alet-les-Bains, Sierck-les-Bains, ou Charbonnières-les-Eaux. Certaines d'entre elles accueillent encore une activité d'embouteillage comme Publier, Salvetat-sur-Agout, Soulzmatt ou Saint Anthonin.

Près de 80 % des communes thermales disposent d'une reconnaissance touristique dans le cadre d'un classement. Toutefois, 18 établissements thermaux sont situés sur des communes sans classement. Parmi ces 18 communes, 6 disposaient d'un classement en station hydrominérale avant 2006. On peut donc considérer que des dossiers de demande sont en cours d'instruction comme Saint-Amand-les-Eaux ou Châteauneuf-les-Bains.

En revanche, 12 communes n'inscrivent pas leurs développements touristiques dans le cadre des anciens ou nouveaux classements (dont Meyras, Neyrac, Cilaos, Avène). La majorité de ces communes accueillent de petits établissements thermaux. Dans certains cas, le nom des thermes est différent de celui de la commune car l'implantation est faite sur un des lieux-dits de la commune. La distinction de nom administratif et du nom de destination touristique peut dans certains cas expliquer le manque de volonté des élus locaux en milieu rural de rechercher une reconnaissance touristique. Toutefois, des contre-exemples existent comme à Laruns (Eaux Chaudes), Cazaubon (Barbotan-les-Thermes) ou à Marseille (Camoins).

Le classement par dénomination a pour objectif de faciliter la fréquentation touristique, et apporte certains avantages aux territoires. Le classement en « commune touristique » n'apporte pas d'avantages financiers aux territoires en dehors d'une image positive. Toutefois, il s'agit de la première étape pour être candidat au classement de « station touristique ». La limitation dans le temps du système de classification introduit donc une dynamique d'évolution en fonction des efforts de développement touristique des territoires.

En parallèle de ce classement, la dénomination de « station thermale » est souvent utilisée dans le langage courant. Il désigne « une entité territoriale sur laquelle se déploient les infrastructures et les activités en liaison avec l'exploitation de l'eau thermale »³⁷.

Le statut de « station touristique » apporte toujours des avantages financiers aux communes. Avant la réforme de 2006, les stations classées percevaient la taxe de séjour, qui leur était initialement réservée, ainsi qu'une taxe additionnelle aux droits d'enregistrement de 1,2 % ou taxe de publicité foncière (condition de moins de 5 000 habitants). Elles bénéficiaient aussi d'un taux réduit à 0 % des droits de mutation (moins de 5 000 habitants situées dans les zones de revitalisation rurale). D'autres avantages étaient également liés au sur-classement démographique, notamment : la majoration de la rémunération des cadres municipaux (recrutement d'agents de grade supérieur, ou création d'emplois fonctionnels supérieurs), et des indemnités du maire et des adjoints. Jusqu'en 1993, les communes classées pouvaient bénéficier de deux dotations financières de fonctionnement de l'Etat : la dotation supplémentaire et la dotation complémentaire. Désormais, les dotations touristiques sont entièrement intégrées dans la dotation forfaitaire. Le nouveau cadre juridique des stations classées a maintenu la majorité des avantages. Toutefois, le statut ne génère plus de dotation supplémentaire de l'Etat en raison de l'évolution de la législation sur la DGF.

La dotation globale de fonctionnement (DGF) versée par l'État aux collectivités territoriales a surtout été réformée par la loi de finances en 2004. La DGF comporte 12 dotations, dont 4 pour les communes, 2 pour les intercommunalités, 4 pour les départements et 2 pour les régions. Pour chaque échelon territorial, le DGF est composé d'une part forfaitaire (tronc commun) et d'une part de « péréquation » dont les composantes sont reversées aux collectivités les plus défavorisées. Pour les communes, les 4 dotations concernent la dotation forfaitaire, mais également 3 dotations de péréquations : la dotation de solidarité urbaine et de cohésion sociale (DSU), la dotation de solidarité rurale (DSR) et la dotation nationale de péréquation (DNP).

Depuis 2009, la loi a introduit des mécanismes d'écrêtement. Le mécanisme de péréquation depuis 2004 et d'écrêtement depuis 2009 a permis de moduler le DGF versé aux communes en fonction de leur richesse. De manière générale, les communes recevant des recettes de la surtaxe d'embouteillage d'une

³⁷ Ph. MOISSET, F. VICTOR, *La diversification des activités des stations thermales*, Conseil National du Tourisme, 2011, 74p

usine d'eau minérale ou la taxe sur le produit brut des jeux d'un casino bénéficient de recettes importantes. Depuis 2004 et 2009, ces communes considérées riches ont une baisse globale de la DGF qui déséquilibre leur budget global.

2.2.3 Un privilège maintenu pour les communes thermales : les casinos

La loi du 15 juin 1907 accordait enfin un dernier avantage aux stations classées balnéaires, hydrominérale ou climatiques, qui était la possibilité d'ouverture d'un casino. Le lien réglementaire entre station thermale et casino est un modèle spécifique français qui a été dupliqué dans les pays européens voisins comme la Belgique. En France comme dans d'autres pays européens, l'activité des casinos est réalisée dans le cadre de monopoles sur les jeux. Cette activité est très encadrée au niveau réglementaire. L'autorisation d'exploitation relève directement du ministère de l'intérieur.

La loi de 1988 a étendu le privilège d'ouvrir un casino aux agglomérations touristiques de plus de 500 000 habitants, sous certaines conditions très limitatives par rapport au budget culturel. La loi du 14 avril 2006, modifie la législation en vigueur depuis 1907. Si les casinos en exploitation sont conservés, les nouvelles ouvertures ne sont autorisées que pour certaines « stations classées ». Les communes érigées en station classée « climatique, balnéaire, hydrominérale » avant le 3 mars 2009 (entrée en vigueur de la loi de 2006) conservent ce droit d'ouverture (190 communes). Toutefois, à l'image de la loi de 1988, parmi les communes « classées station de tourisme » ne sont autorisées à ouvrir un casino que celles « constituant la ville principale d'une agglomération de plus de 500 000 habitants, et participant pour plus de 40 % au fonctionnement d'un centre dramatique national ou d'une scène nationale, d'un orchestre national et d'un théâtre d'opéra présentant en saison une activité régulière d'au moins 20 représentations lyriques ».

Selon le ministère de l'intérieur, 203 casinos sont en exploitation en 2016, dont 7 dans les territoires d'outre-mer : Guadeloupe, Martinique et Réunion et 196 en France Métropolitaine. Près de 28 % des casinos sont situés sur une commune ayant encore un établissement thermal en activité (56 casinos). Certains casinos sont également situés dans d'anciennes stations thermales, comme : Forges-les-Eaux, Ribeaupillé, Saint-Galmier, Aix-en-Provence ou Alet-les-Bains. En France, seulement 30 stations thermales actives n'ont pas de casino.

La France est le premier pays européen pour le nombre de casinos. Sur 529 casinos en Europe, la France dispose de 38 % du parc de casinos. Cette spécificité montre que « les casinos font partie intégrante du patrimoine français » depuis le XIX^e siècle. Le marché est concentré autour 4 grands groupes spécialisés : Barrière, Partouche, Tranchant et Joa. Ces groupes concentrent près de 52 % des casinos, 39 % des casinos dans une ville thermale, et 73 % du produit brut national des jeux. Le groupe Partouche est le premier

opérateur privé avec 39 casinos en France, dont 9 casinos dans une ville thermale³⁸. Le second opérateur privé est le groupe Barrière avec 27 casinos en France, dont 2 casinos dans une ville thermale (Enghien-les-Bains, Niederbronn-les-Bains) et Santenay (réouverture des thermes en 2020). Il est suivi de près par le groupe Joa exploitant de 24 casinos en France dont 6 casinos dans une ville thermale³⁹. Enfin, le groupe Tranchant gère 16 casinos dont 5 casinos dans une ville thermale⁴⁰.

Cinq groupes spécialisés de taille moyenne sont également présents : le groupe Viking Casinos, Arevian, Emeraude, COGIT, et la Société Française de Casinos. Ces groupes concentrent près de 23 % des casinos et 29 % des casinos des villes thermales. Le groupe Viking Casinos gère 13 casinos, dont 5 casinos dans une ville thermale⁴¹. Le groupe Arevian gère 9 casinos dont 5 casinos dans une ville thermale⁴². Les trois derniers groupes gèrent chacun 8 casinos. Le groupe Emeraude gère notamment 4 casinos dans une ville thermale (La Boubonne, Lons-le-Saunier, Bagnoles-de-l'Orne) et la Société Française de Casinos exploite notamment les casinos de Châtelguyon et Capvern.

Les casinos indépendants ou les sociétés gérant 2 établissements représentent près de 25 % des casinos en France, et 32 % des casinos des villes thermales. Parmi les casinos indépendants, on retrouve par exemple le casino d'Aix-les-Bains ou le casino d'Evian-les-Bains.

Le marché des casinos est à nouveau globalement en progression depuis 2016. Ce lent redressement fait suite à une crise majeure (2010-2015) notamment liée à la loi du 12 mai 2010 relative à l'ouverture à la concurrence du secteur des jeux d'argent et de hasard en ligne. Le pic d'activité a été atteint en 2007, avec un produit brut des jeux à 2.75 milliards d'euros⁴³. En France, le produit brut des jeux était de 2.24 milliards d'euros en 2016, 2.39 milliards d'euros en 2017 et 2.3 milliards d'euros en 2018. Toutefois, au sein des 203 casinos, 117 établissements sont en progression, mais 86 casinos (soit 42 %) ont un produit brut des jeux qui a baissé. Environ 30 casinos sont confrontés à des difficultés financières. Le marché reste très hétérogène. Le casino d'Enghien-les-Bains en Ile-de-France (Groupe Barrière) est toujours le plus important de France avec un produit brut des jeux de 170 millions d'euros. A l'inverse, le casino de Vernet-les-Bains (indépendant) en Occitanie n'a qu'un faible produit brut des jeux de 184 000€.

Selon la fédération Casino de France, en 2017, parmi les 50 premiers casinos en termes de produit brut des jeux, on retrouve 9 casinos de station thermale et 6 casinos d'anciennes stations thermales (567.9M€, soit 24 % du produit national brut des jeux). Sur les 9 casinos en station thermale (389.3M€), le classement

³⁸ Contrexéville, Divonne-les-Bains, Evaux-les-Bains, Gréoux-les-Bains, Roche-Posay, Saint-Amand-les-Eaux, Vichy, Plombières-les-Bains, Royat

³⁹ Ax-les-Thermes, Saint-Paul-lès-Dax, Luxeuil-les-Bains, Saint-Martin-d'Uriage, Montrond-les-Bains, Le Boulou

⁴⁰ Argelès-Gazost, Amnéville, Bagnères-de-Bigorre, Nérès-les-Bains, Saint-Gervais-les-Bains

⁴¹ Barbazan, Castera-Verduzan, Boubon l'Archambault, Vittel, Boubon-Lancy

⁴² La Bourboule, Casteljaloux, Chaudes-Aigues, Cransac, Le Mont-Dore

⁴³ Représente ce que le casino encaisse après redistribution des gains, c'est-à-dire les pertes des joueurs

comprend notamment Saint-Amand-les-Eaux, Divonne-les-Bains, Evian-les-Bains, ou Aix-les-Bains. Sur les 6 casinos des anciennes stations thermales (178.6M€), le classement comprend notamment Aix-en-Provence, Forges-les-Eaux ou Ribeaupillé (Voir annexe n°7).

Le secteur des casinos génère 18 500 emplois directs dont 60 % sont affectés à l'activité jeux et 40 % aux autres activités (restauration-hôtellerie, animation-spectacle, technique, accueil-sécurité et administration, ...) et 30 000 emplois indirects. Chaque casino contribue au développement économique et à l'animation de sa station touristique. Aujourd'hui, le casino est un complexe de loisirs. A côté de l'activité de jeux, d'autres activités sont également réalisées comme la restauration, mais aussi l'organisation de spectacles culturels. C'est par exemple l'organisation des Escales musicales classiques à Evian-les Bains, ou le Festival de jazz à Enghien-les-Bains.

Le lien public-privé entre les casinotiers et les communes est historique. Leurs relations sont réglées dans le cadre de DSP. Cette forme juridique d'exploitation est imposée par la loi car une commune ne peut pas gérer un casino en régie. La sélection de l'exploitant est donc réalisée dans le cadre d'un appel d'offre public pour une mise en concurrence des candidats. Le cahier des charges, constitue la convention de la DSP. Ce dernier fixe les conditions d'exploitation et les rapports entre le concessionnaire désigné et la collectivité territoriale. La durée de la DSP est notamment précisée, sur un maximum de 20 ans, comme le taux de prélèvement de la taxe sur le produit brut des jeux.

Depuis la loi de 1907, les casinos procurent aux communes qui les accueillent une recette financière divisée en deux parties. La commune perçoit directement une taxe sur le produit brut des jeux. Le taux de prélèvement est défini par le conseil municipal dans la limite de 15 % maximum (après abattement de 25 %) et inscrit dans la convention d'exploitation. La commune perçoit également une recette supplémentaire par l'intermédiaire de l'Etat. L'Etat se rémunère également au travers du prélèvement progressif calculé selon des tranches variant entre 6 % et 83,5 % du produit brut des jeux (après abattement de 25 %). Sur ce montant, l'Etat reverse 10 % du prélèvement aux communes. En 2014, les prélèvements de l'Etat et des communes sur le produit national brut des jeux représentent 1 milliard d'euros (53 % du produit brut des jeux). Le revenu de l'Etat représentait 742,5M€ et le revenus des 203 communes était de 263,1M€ (dont 197,1M€ au titre du prélèvement communal et 66M€ au titre du prélèvement progressif). Au global, dans les stations thermales françaises, la taxe sur le produit brut des jeux des casinos représente 750 millions d'euros, soit un tiers de l'ensemble des casinos (2,2 milliards d'euros). Les casinos jouent un rôle majeur dans l'économie et la fiscalité locales des communes. L'impact fiscal des casinos pour les communes thermales représente 55 millions d'euros pour les 56 casinos. Cependant au regard de l'hétérogénéité du marché, ce revenu est réparti de façon inégale entre les territoires. Seulement 6 communes bénéficient de 50 % du total de cette recette fiscale. Le poids des recettes fiscales des casinos sur le budget de fonctionnement des communes thermales est donc variable, allant de 30 % dans des petites communes

thermales - comme Allègre, Lamalou, La Roche-Posay, Salies-du-Salat, ou Montrond-les-Bains – à moins de 5 % dans les grandes stations comme Dax, Vichy ou Aix-les-Bains.

Si la fiscalité des casinos représente toujours un enjeu majeur pour les communes thermales, le lien direct avec les thermes s'est estompé dans le temps depuis l'apparition du thermalisme social en 1947. Aujourd'hui, la part des curistes dans la fréquentation des casinos ne représenterait plus que 15 à 20 %. Le succès d'un casino n'est plus directement lié à l'importance de la fréquentation thermale, mais à sa capacité à attirer la clientèle de proximité dans une zone de chalandise à 80km de route⁴⁴.

Au-delà des enjeux financiers (surtaxe d'embouteillage, produit brut des jeux) et de la dynamique d'attractivité créée par le classement des stations, il convient également d'explorer la complexité des liens entre toponymie, terroir et marque commerciale.

2.3 Toponymie, terroir et marque commerciale : des liens symplectiques indissociables

2.3.1 L'imprégnation de l'identité des territoires par les usages : l'observation de la toponymie

La toponymie est le reflet d'une histoire spécifique qui résulte d'apports successifs. Les noms de lieux « permettent d'identifier très précisément un détail géographique localisé, [...] attribué par l'homme dans un souci de description de son environnement et d'évocations d'activités ». Le toponyme a « la double fonction de désigner un lieu et d'en décrire la nature »⁴⁵.

La racine latine des noms de plusieurs communes s'attache à souligner l'existence de ces eaux spécifiques du territoire. On retrouve par exemple la racine *Aquae*, pour certaines communes comme Dax, Aix-les-Bains, ou Evian-les-Bains⁴⁶. L'évocation de l'eau peut également se manifester dans les langues régionales. C'est par exemple le cas du nom *Aa* en Flandre (Aachen : Aix-la-Chapelle), ou *Bronn* en Alsace (la source : Niederbronn-les-Bains ou Morsbronn-les-Bains). La qualité de cette eau peut également être soulignée par le mot *Caldae* (Chaudfontaine, Chaudes-Aigues, Eaux-Chaudes).

La volonté de différencier un lieu au travers d'une activité spécifique passe par la mise en exergue de la racine du mot *Balnéa*. On retrouve cette origine du mot pour les communes de Bagnières-de-Bigorre, Bagnères-de-Luchon, Bagnoles-de-l'Orne-Normandie, mais aussi les deux anciennes communes (fusions au 1er janvier 2017) de Bagnols-les-Bains et Bains-les-Bains.

⁴⁴ Ph. MOISSET, F. VICTOR, *La diversification des activités des stations thermales*, Conseil National du Tourisme, 2011, p.74

⁴⁵ A. Pégorier, S. Lejeune, E. Calvarin, *Les noms des lieux en France : glossaire des termes dialectaux*, Commission de toponymie, Institut Géographique National, 2006, p.3

⁴⁶ Dax, Ax-les-Thermes, Aix-en-Provence, Aix-les-Bains, Chaudes-Aigues, Evian-les-Bains, Eaux-Bonnes ou le lieudit Eaux-Chaudes

L'image de l'eau peut être suggérée indirectement dans le nom du lieu par les divinités aquatiques. C'est par exemple le cas de Borvo (divinité celte, dieu guérisseur des eaux bouillonnantes)⁴⁷. On retrouve également Divona pour Divonne-les-Bains, ou Nerios (divinité gallo-romaine des sources jaillissantes) pour Nérès-les-Bains. Au total, sur les 89 communes françaises accueillant un établissement thermal, on recense 17 communes et 1 lieu-dit d'une commune (20 %) portant un nom dont la racine a un lien direct ou indirect avec l'eau thermale.

En Belgique, seuls les noms de Chaudfontaine ou de Spa font aussi référence à l'EMN. Que ce soit au travers d'une racine de mot latin ou de langue régionale, ces noms de lieux appartiennent au patrimoine national, et renvoient à une distinction particulière de manière volontaire. Ces constructions de noms de lieux sont anciennes (époques celtes, antique, médiévale).

Pour souligner la particularité des territoires de la filière EMN, il a été fait usage de suffixes dès le XIX^e siècle. Ces derniers renvoient là encore à la ressource avec le suffixe « Les-Eaux », ou encore une activité différenciante avec les suffixes « Les-Bains », ou « Les-Thermes ». Cela a permis aux communes n'ayant pas de racine évoquant un rapport à l'eau d'afficher officiellement leur spécificité à l'extérieur. De plus, certaines communes ayant déjà un nom évoquant l'EMN ont surenchéri en ajoutant un suffixe supplémentaire. C'est par exemple le cas d'Aix-les-Bains, Bains-les-Bains, Niederbronn-les-Bains, ou Divonne-les-Bains⁴⁸. On peut s'interroger sur l'intérêt, pour les 10 dernières communes listées, de renforcer encore d'avantage ce lien à la filière EMN. On peut avancer l'hypothèse que le toponyme historique de ces lieux n'était au XIX^e siècle « plus ressenti que comme un nom propre, que la signification particulière échappait à l'homme contemporain ». Ces ajouts de suffixe ont donc pour but de rétablir la « double fonction de désigner un lieu et d'en décrire la nature »⁴⁹. Toujours est-il que la volonté des hommes à souligner ce trait caractéristique choisi est le témoin d'une appropriation identitaire locale de la ressource EMN ou de l'usage thermal. Telle une construction collective, cette sélection montre que l'homme a attribué une valeur qualitative supérieure à cette ressource parmi d'autres, symbole d'une rareté, ou d'une forme d'excellence d'activité pouvant porter au mieux l'image du territoire à l'extérieur et renvoyer à son identité interne qui le caractérise.

A titre de comparaison, en Allemagne, les noms des villes thermales sont en général précédés du suffixe « Bad », qui est l'équivalent de « Bains » en France. Cette pratique se retrouve dans d'autres pays européens. Cependant, une particularité réglementaire allemande permet de conserver dans le temps une cohérence entre utilisation d'un suffixe et activité thermique. Une commune allemande n'est autorisée à

⁴⁷ Barbotan, Bourbon l'Archambault, Bourbon Lancy, Bourbonne-les-Bains, ou La Bourboule

⁴⁸ Ax-les-Thermes, Aix-les-Bains, Evian-les-Bains, Bains-les-Bains, Bagnols-les-Bains, Bourbonne-les-Bains, Niederbronn-les-Bains, Morsbronn-les-Bains, Divonne-les-Bains, ou encore Nérès-les-Bains.

⁴⁹ A. Pégorier, S. Lejeune, E. Calvarin, *Les noms des lieux en France : glossaire des termes dialectaux*, Commission de toponymie, Institut Géographique National, 2006, p.3

ajouter ce suffixe que si elle remplit des conditions définies par la loi des länder. Il est nécessaire de prouver que « l'ensemble des infrastructures communales possède un « caractère de lieu de cure ». Cela se rapporte à la notion de *Kurortcharakter*. Ces lieux doivent posséder un caractère naturel particulier (remèdes naturels et locaux du sol : eau et gaz de source naturelle, boue thermale), des équipements médicaux, et des installations adaptées (hôtellerie, restauration). L'efficacité thérapeutique doit être prouvée de manière scientifique régulièrement⁵⁰. Si l'activité thermale sur une commune disparaît, cela entraîne également l'abandon du suffixe « Bad ».

En France, les suffixes « les-Bains », « les-Thermes » ou encore « les-Eaux » ajoutés au nom des communes sont soumis à une réglementation plus souple. Chaque conseil municipal peut, après délibération, formuler une demande de changement de nom, après 3 avis (directeur départemental des archives, du département de La Poste, du conseil départemental et du préfet). La décision de changement de nom est prise par décret en Conseil d'Etat, sur le rapport du ministre de l'intérieur (articles L.2111-1 et R.1-1 du code général des collectivités territoriales) après avis de la commission de révision du nom des communes. Cette commission est composée d'experts issus des archives nationales, CNRS, IGN, INSEE, service national de La Poste, l'Ecole Nationale des Chartes, SDPAVA (bureau des élections et des études politique), et la DGCL-SDCIL (bureau structures territoriales).

Cette procédure relève de la circulaire n°469 du 15 mai 1884, qui encadre tout changement de nom d'une commune par substitution, addition ou rectification de nom. En 2017, la Directeur Général des Collectivités Locales (DGCL) a fait un rappel de la circulaire n°81-109 du 15 décembre 1981 relative au changement de nom des communes. Sur la base de la jurisprudence, seulement deux critères peuvent donner lieu au changement de nom d'une commune. La première permet d'éviter « un risque sérieux d'homonymie et donc pouvant entraîner une confusion avec une autre commune ». La seconde vise à « rétablir une dénomination historique avérée, tombée en désuétude ». Cette procédure est obligatoire pour toutes les collectivités territoriales. L'évolution des noms de territoires, a par exemple été accompagnée de l'apparition des nouvelles régions en 2016. De 1943 à 2015, plus de 1320 changements de nom de communes sont recensés par l'Insee. Sur les conseils de la Commission Nationale de Toponymie (CNT), nous avons consulté la base de données du site Cassini (<http://cassini.ehess.fr>). Il s'agit d'un outil d'observation des collectivités territoriales dans le temps. Cet outil a été conçu et développé par le Laboratoire de démographie historique (CNRS/EHESS). L'outil permet d'accéder au fichier national des modifications de limites administratives des collectivités territoriales dont les communes, sur une période allant de 1793 à 1999. Grâce à chaque « notice communale », nous avons pu extraire la date de changement de nom des communes portant encore un suffixe.

⁵⁰ M.-K. Fricke, « Le thermalisme en Allemagne » dans *Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France*, Réalités Industrielles, Annales des Mines, 1998, pp.61-67

En France, 74 communes portent encore un suffixe soulignant un lien avec la filière EMN. Cela comprend une grande majorité de communes ayant choisi le suffixe « les-Bains » (60 communes, soit 81 %), et de manière plus ponctuelle, le suffixe « les-Thermes » (11 communes) ou le suffixe « les-Eaux ». (3 communes). A la différence de l'Allemagne, les communes françaises ont la possibilité de conserver un suffixe en lien avec la filière EMN même si cette activité n'existe plus. Loin de constituer un oubli, cela relève d'une volonté de conserver une dénomination historique appropriée par le territoire. Il est donc possible de considérer cette persistance comme une forme de patrimonialisation.

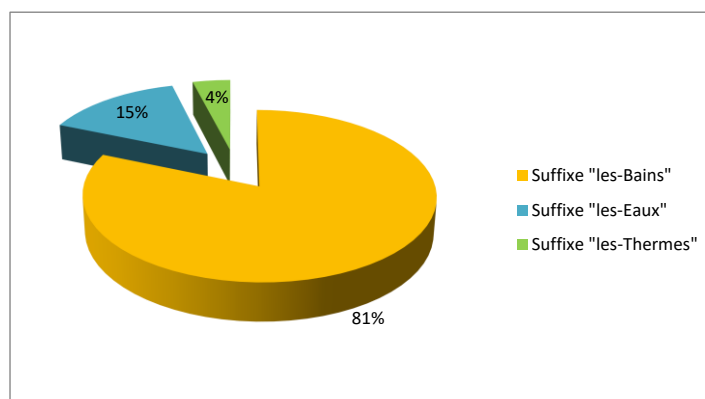


Figure 29 : Suffixes des communes françaises en lien avec la filière EMN (G. Pfund)

Si les demandes d'ajout de suffixes aux noms des communes s'étalent entre 1793 et 1988, la grande majorité des communes ont fait ces demandes entre la seconde moitié du XIX^e siècle et la première moitié du XX^e siècle (68 %). Seulement deux communes font la demande en 1793, il s'agit de Saint-Laurent-les-Bains et Riel-les-Eaux. Le phénomène débute réellement en 1801 et s'essouffle dès 1939. Après cette date, seules quelques demandes ponctuelles sont à relever. La dernière demande est faite par la commune de Digne-les-Bains en 1988. Il est possible de se demander si ces ajouts anciens renvoient toujours à une réalité avec un souhait d'appropriation. Cependant, la temporalité des ajouts se rapporte aux phases de création et de premier développement des établissements thermaux en France. La majorité des communes accueillant un établissement thermal ont cette activité depuis très longtemps.

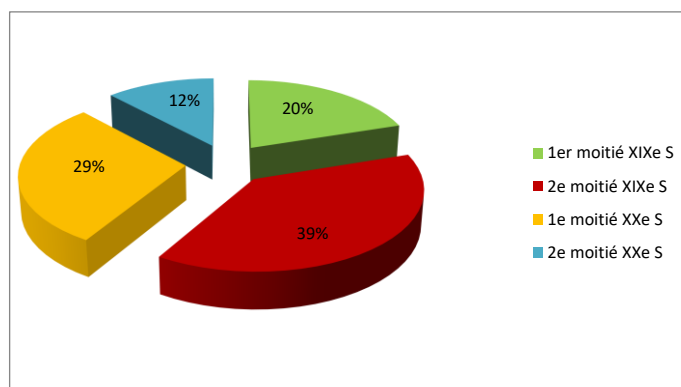


Figure 30 : L'ajout de suffixes aux noms des communes françaises dans le temps (G. Pfund)

Seulement 51 % des communes qui portent ce type de suffixe en France ont encore réellement une activité thermale aujourd'hui (38 communes). A cela s'ajoutent 2 communes ayant une activité d'embouteillage de substitution au thermalisme. Il s'agit de Saint-Alban-les-Eaux et Ogeu-les-Bains.

Cet état a évolué au 1er janvier 2017 suite à la fusion de plusieurs communes. Ainsi, la commune de Bains-les-Bains dans les Vosges a fusionné avec Harsault et Hautmougey pour former la commune nouvelle de La Vôge-les-Bains. Si ce territoire a choisi de conserver le suffixe, d'autres l'ont abandonné. C'est par exemple le cas de Bagnols-les-Bains en Lozère qui a fusionnée avec 5 autres communes (Belvezet, Le Bleygard, Chasseradès, Mas-d'Orcières et Saint-Julien-du-Tournel) pour former la commune nouvelle de Mont-Lozère-et-Goulet.

En raison de l'absence de réglementation de mise à jour des suffixes sur la base de critères spécifiques comme en Allemagne, près de 36 communes portent encore un suffixe mais n'accueillent plus sur leur territoire une activité thermale ou thalassothérapie⁵¹. A la différence de l'Allemagne, les suffixes liés à l'activité thermale en France sont surtout représentatifs d'un patrimoine toponymique.

Depuis 1981, le Conseil d'Etat « écarte les demandes fondées sur des considérations d'ordre purement touristique et/ou économique ». On peut donc s'interroger sur la possibilité actuelle pour une commune d'ajouter un suffixe à son nom d'origine. En effet, l'ajout du qualificatif « les-Bains », « les-Thermes » ou « les-Eaux » permet de souligner la présence d'une activité économique spécifique sur le territoire. L'objectif est d'augmenter la visibilité en termes d'image, c'est-à-dire de se faire connaître et d'être plus facilement identifiable. Le but est également d'améliorer l'attractivité touristique, car ces suffixes apportent une crédibilité dans le cadre de la promotion d'une destination. Inversement, l'absence de suffixe pour une commune thermale peut être un préjudice face aux autres stations.

La particularité du suffixe est d'être générique, c'est-à-dire commun à plusieurs lieux géographiques à l'échelle nationale. Il permet de rattacher plusieurs sites à une même identité. En revanche, cet ajout de nom générique est utilisé pour désigner un objet spécifique à l'échelle régionale et locale.

Les suffixes sont également mobilisés par les communes pour désigner un lieu-dit. L'article 72 de la Constitution prévoit que « les collectivités territoriales ont vocation à prendre les décisions pour l'ensemble des compétences qui peuvent le mieux être mises en œuvre à leur échelon ». Chaque conseil municipal choisit donc par délibération le nom d'un lieu-dit situé sur son territoire. Comme le nom des communes, le nom d'un lieu-dit est généralement lié à son origine géographique, topographique, hérité de l'histoire ou forgé par les usages locaux. Ne disposant pas d'une base de données de l'ensemble des lieux-dits en France, il n'est malheureusement pas possible de dresser un tableau exhaustif de l'ensemble des hameaux portant un suffixe lié à l'EMN.

⁵¹ Parmi les 36 communes identifiées, figure Monétier-les-Bains qui ne disposent plus d'une activité thermale de santé, mais seulement un usage thermoludique depuis les années 2000.

En considérant uniquement les communes ayant une activité thermale et/ou une activité d’embouteillage d’EMN, la proportion d’utilisation des suffixes liés à la filière diminue encore. En France, seulement 43 % des communes thermales ont encore un suffixe (38 sur les 89 communes thermales françaises).

Nous pouvons également citer le cas des trois communes de Capvern, Allevard et Amnéville qui n’ont pas officiellement fait de demande d’ajout de suffixe, mais utilisent les noms de Capvern-les-Bains, Allevard-les-Bains et Amnéville-les-Thermes. Cet écart entre le nom officiel et le nom d’usage peut s’expliquer soit par un oubli (action non volontaire), soit par la matérialisation d’un décalage géographique (action volontaire). Une station thermale peut être géographiquement excentrée du centre urbain historique. Si le nom d’origine désigne le territoire administratif, le nom avec le suffixe ne désigne que la fonction de station thermale. A la création de l’établissement thermal de Saint Eloy en 1989, le conseil municipal d’Amnéville n’a pas formulé officiellement de demande de changement de nom. Pour autant la signalétique locale affiche bien le nom « d’Amnéville-les-Thermes » pour l’ensemble du territoire.

Sur les 89 communes accueillant un établissement thermal en France, 54 % portent un nom renvoyant à la ressource en eau. La majorité des communes portent le suffixe « les-Bains » (40 %, soit 36 communes). Les suffixes « les-Thermes » et « les-Eaux » sont utilisés de manière ponctuelle. Le lien entre le territoire et la ressource en eau spécifique se manifeste également par la racine latine du nom de la commune. Près de 9 communes sans suffixe disposent d’une toponymie se rattachant à l’eau au travers des racines *Balnéa*, *Aquae* ou *Borvo* (10 %).

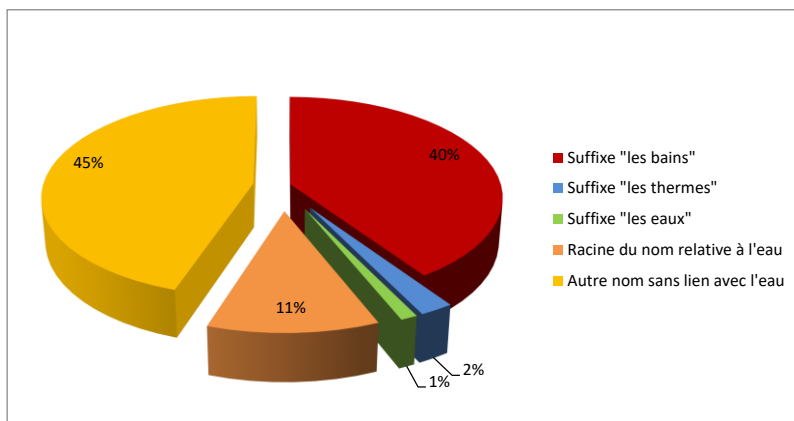


Figure 31 : Toponymie des communes accueillant un établissement thermal (G. Pfund)

Parmi les 38 communes accueillant encore une activité thermale et portant un suffixe de lien à la filière EMN, 63 % ont changé de nom entre la 2e moitié du XIX^e siècle et la 1ère moitié du XX^e siècle. Le chiffre est légèrement inférieur à la moyenne des 74 communes portant des suffixes (68 %). Si près de 18 % des communes thermales à suffixes ont fait un changement de nom dans la seconde moitié du XX^e siècle (il y a moins de 70 ans), la majorité des territoires (82 %) ont assimilé leur nouvelle dénomination sur 226

ans à 81 ans. Cette antériorité d'appropriation territoriale correspond toujours à une réalité prégnante localement. Pour les acteurs locaux, cette antériorité donne un sens et une valeur ajoutée particulière au territoire.

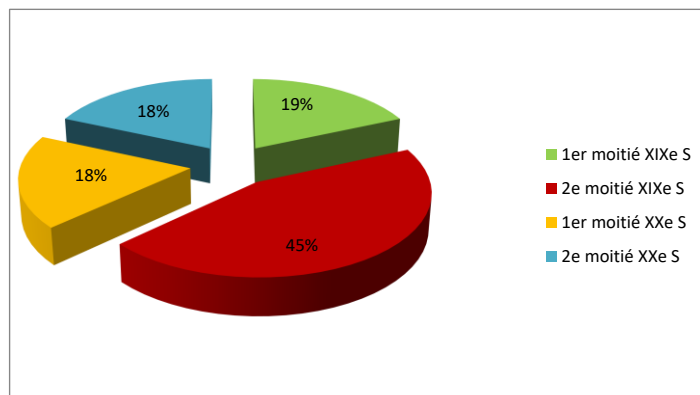


Figure 32 : L'ajout de suffixes par les communes thermales françaises dans le temps (G. Pfund)

Si 45 % des noms de communes thermales portent un nom sans rapport avec l'activité thermique, une partie de leur territoire peut conserver un lien. Les suffixes sont encore utilisés par les communes thermales pour nommer un lieu-dit ayant un nom différent. A notre connaissance, 9 conseils municipaux (10 % des communes thermales sans compter Capvern, Allevard et Annéville) ont fait le choix d'identifier leur destination touristique par le nom d'un lieu-dit avec un suffixe. A côté des deux anciennes communes de Bains-les-Bains et Bagnols-les-Bains (fusion en 2017), on retrouve également les lieux-dits sur 7 autres territoires. Quatre territoires portent des noms totalement différents. C'est le cas de Berthermont-les-Bains (commune de Roquebillière) ou de Camoins-les-Bains (commune de Marseille). Pour ce dernier cas, la ville de Marseille est plus connue que son hameau thermal. Toutefois, généralement les stations thermales ont plus de visibilité que le nom de la commune. La commune thermale de Meyras n'est connue qu'au travers de son lieu-dit Neyrac-les-Bains. Il en est de même avec la commune de Cazaubon, où les thermes sont implantés au lieu-dit Barbotan-les-Thermes. Enfin, trois territoires ont choisi de garder un lien de reconnaissance entre territoire administratif et lieu-dit. C'est le cas de Fumades-les-Bains (commune d'Allègre-les-Fumades), Preste-les-Bains (commune de Prats-de-Mollo-la-Preste) et Uriage-les-Bains (commune de Saint-Martin-d'Uriage). A cela s'ajoute le lieu-dit Eaux-Chaudes (commune de Laruns). De manière plus confidentielle, soulignons que la commune de Publier accueille depuis 1965 l'usine d'embouteillage d'EMN de la marque Evian sur le lieu-dit d'Amphion-les-Bains.

Pour l'embouteillage, le chiffre des communes minéralières (accueillant une source et/ou une usine d'embouteillage) portant encore un suffixe est minime. Seulement 9 communes minéralières portent un suffixe, dont 7 communes accueillant à la fois un établissement thermal et une usine d'embouteillage, et 2 communes ayant une activité d'embouteillage seule. Il s'agit de Saint-Alban-les-Eaux et Ogeu-les-

Bains. Sur les 57 communes accueillant une usine d’embouteillage d’eau minérale en France, seulement 18 % portent un nom renvoyant à la ressource en eau, que ce soit au travers d’un suffixe comme « les bains » (5 communes, 9 %) ou « les eaux » (2 communes, 4 %), soit par la racine de nom (4 communes, 7 %). Cet état tient compte de la commune sur laquelle est localisée l’usine d’embouteillage, et non les communes accueillant les émergences d’EMN. Aussi les communes de Grésy-sur-Aix et de Publier sont comptabilisées au détriment des communes d’Evian-les-Bains et Aix-les-Bains.

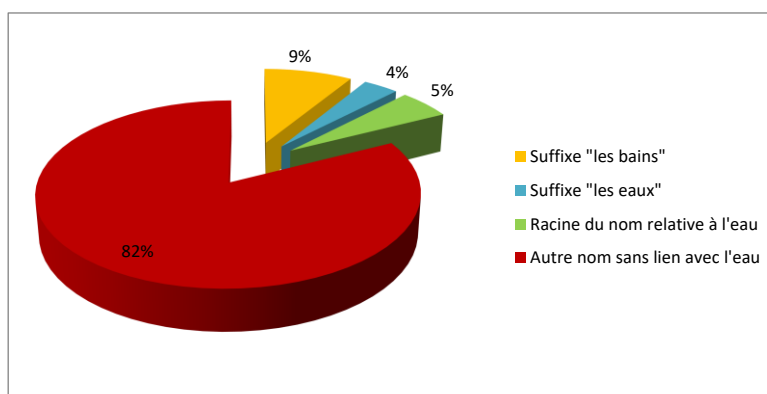


Figure 33 : Toponymie des communes françaises accueillant une usine d’embouteillage (G. Pfund)

Que ce soit au travers de la racine des mots ou des suffixes, certains territoires se sont appuyés sur la ressource en eau thermo-minérale pour se forger une identité propre. Cet élément souligne que le territoire est un élément construit au travers du temps et de l’espace. Ce patrimoine est constitué de toponymes hérités sans réalité économique actuelle, et de toponymes dont les communes ou les lieux-dits accueillent toujours un ou des usages en rapport avec la ressource EMN. Cette dernière catégorie de sites porte dans leurs noms la marque d’appartenance à la filière EMN. L’identité de ces territoires est donc imprégnée des apports des usages spécifiques. Les activités économiques participent à construire le territoire. A l’inverse, le territoire peut être source de valeur ajoutée pour ses usages liés au terroir. Cette idée émerge des liens entre la toponymie locale et les désignations commerciales des usages.

2.3.2 L’appropriation de la toponymie locale par les marques commerciales : une construction historique précurseur du marketing territorial ?

Selon le Ministère de la santé, en 2017 il existe 96 désignations commerciales d’eau minérale naturelle dont l’exploitation est autorisée à des fins de conditionnement en France. Sur ce total, 2 marques ne sont plus commercialisées suite à la cessation d’activité des usines d’embouteillage. En 2017, il ne reste donc plus que 94 marques d’eau minérale. Cet état des lieux représente le nombre de produits commercialisés. Toutefois, certaines marques d’eau minérale ont des doubles ou triples occurrences avec une mention complémentaire. C’est notamment le cas des eaux minérales, qui à partir d’une même source, produisent

de l'eau plate, et des eaux avec adjonction de gaz carbonique en proportion variable. Au total, on dénombre 18 occurrences de marques en France. Par exemple, l'EMN de la source Artésia est embouteillée sous la marque « Wattwiller » pour l'eau plate, « Wattwiller Légère » pour l'eau finement gazeuse et « Wattwiller pétillante » pour l'eau intensément gazeuse. En supprimant ces occurrences de marques d'EMN provenant d'une même source, il reste 76 marques commerciales. Ce mode de calcul semble plus représentatif de la réalité géographique. Cet état comprend également 5 occurrences de noms de marques proches que nous avons choisi volontairement de conserver, car chaque marque correspond à une source distincte (Vittel Bonne Source et Vittel Grande Source) ou à une proportion de mélange de groupe de sources spécifiques (Vals-Vivarais, Vals-Julie, Vals-Saint Jean, Vals-Saint Pierre, Vals-Manon). Aujourd'hui, près de 80 % des marques et donc des sociétés qui les exploitent se sont développées grâce à un ancrage territorial.

Sur un total de 76 marques d'eaux minérales naturelles en France, près de 46 % correspondent à un nom similaire ou en partie similaire à celui de la commune d'origine de la source d'eau minérale. Le total de ces 35 marques a été réduit en raison de la fermeture de 2 usines d'embouteillage (Aizac et Sail) et l'arrêt de commercialisation de la marque éponyme Châteauneuf-Auvergne au profit d'une marque distributeur. Cette première catégorie de marque du toponyme communal comprend 25 % de noms totalement similaires à celui de la commune, et 21 % de noms en partie similaires à celui de la commune. Ce type de dénomination se caractérise donc par un contenu signifiant, mettant en valeur le lieu d'origine comme d'autres produits agro-alimentaires tels que la Vosgienne, Roquefort société, etc.

Une partie des marques utilise le nom raccourci de la commune. Ce choix marketing se matérialise par la suppression des suffixes « les bains » ou « les eaux ». C'est par exemple le cas pour les 5 marques Thonon, Evian, Ogeu, Saint Amand, Vals. Parmi toutes les marques d'eau minérale, seule la marque Aix-les-Bains conserve le suffixe de la commune. D'autres suffixes locaux sont également abandonnés comme « la-forêt » pour Chambon, « Bagnères-de » pour Luchon, « sur-Agout » pour La Salvetat, « Noble-Val » pour Saint-Anthonin, ou « Rapaggio » pour Orezza. Cette simplification usuelle à des fins marketings peut prendre la forme d'une contraction de nom de « Contrex » pour Contrexéville. De manière très ponctuelle, des ajouts sont faits pour souligner une appartenance. C'est le cas de « Vichy Célestins », en référence à la source exploitée historiquement par l'ordre des Célestins, ou encore par « Saint-Yorre : bassin de Vichy » dans le but de se rattacher à la marque mondialement connue Vichy Etat.

Près de 64 % de la production totale d'EMN en France est réalisée sous marque toponyme d'une commune (5 millions de bouteilles). Les stratégies de marketing territorial sont donc dominantes et majoritairement historiques puisqu'il s'agit de marques anciennes. Ce chiffre est cependant à relativiser, puisque des marques toponyme leader (Evian, Vittel, Contrex) pèsent fortement sur ce total. De plus, sur certains sites,

la loi de 1957 a permis l'exploitation d'émergences multiples sur plusieurs communes. En considérant l'ensemble des communes d'émurgence, il est possible ramener ce chiffre à 43 % des marques qui ont un nom toponyme, en nombre de bouteilles ou m³ d'eau embouteillée. Près de 11 Régions disposent d'au moins une marque toponyme, la région Auvergne Rhône-Alpes concentre 34 % des marques toponymes pour 65 % de la production de ces marques spécifiques (voir Annexe n°8).

En Belgique, sur les 26 marques d'EMN embouteillées seulement 26 % des marques ont un nom toponyme de la commune où émerge la source. Cette particularité est présente uniquement en Région Wallonne. Au sein de cette région francophone, 50 % des marques portent le nom d'une commune, soit 7 marques : Chaudfontaine, Chevron, Puhon de Bande, Villers Monopole, Spa Marie Henriette, Spa Barisart et Spa Reine. De plus, en nombre de bouteilles ou m³ d'eau embouteillée, les marques toponymes sont majoritaires. Près de 82 % de la production d'EMN en Wallonie est réalisée sous marque toponyme d'une commune (930 millions de bouteilles).

L'ancrage territorial des marques se manifeste également en France par le choix d'un nom similaire à un élément du territoire local, comme le nom d'un lieu-dit sur la commune, le nom d'un relief ou d'un élément naturel, le nom du saint patron de la commune ou d'un personnage historique local. Au total, près de 35 % des marques d'eau minérale naturelle française s'inscrivent dans cette seconde catégorie. On recense 6 marques éponymes du lieu-dit d'implantation de la source (Vernière, Abatilles, Ventadour, Chantemerle, Sainte-Marguerite, Vernet). Cet attachement au lieu d'origine comprend également les marques qui renvoient à un élément naturel du territoire. Parmi les 5 marques identifiées, on dénombre Mont Roucous, Montcalm, mais aussi Sainte-Baume en référence au massif, à Brocéliande en référence à la forêt légendaire, ou Chevreuse pour le PNR de la vallée éponyme. L'enracinement de ce produit du terroir peut parfois renvoyer à un lien historique. Sur les 4 Saints patrons des communes figure Saint Michel de Mourcairol, Saint Léger, Saint François et Puy Saint Georges. La mise en valeur du nom d'un personnage local d'importance est également retenue pour 5 marques dont les plus connues sont Perrier, Badoit, Vauban, et dans une moindre mesure Parot et Nessel. Généralement il s'agit d'une personnalité de la commune liée à la fondation de l'activité thermale ou d'embouteillage (ancien propriétaire de la source ou ancien médecin thermal). Parfois certaines variantes peuvent exister. L'ancienne marque d'EMN « Carola », aujourd'hui eau de source, a été créée en 1888 par le Docteur Staub. L'exploitant de l'établissement thermal « les Bains Carola » à Ribeauvillé été choisi par-rapport au nom de son épouse Caroline⁵².

⁵² Le choix du nom du créateur de l'entreprise est un choix traditionnel. On retrouve des noms de personnages locaux dans d'autres secteurs, notamment chez les constructeurs automobiles (Renault, Peugeot, Ford), l'industrie (Michelin, Dassault), l'agroalimentaire (Ricard, Panzani) ou la mode (Vuitton, Chanel, Dior). Des variantes peuvent également exister. Emil Jellinek

Parmi les noms de marques inventés dans les années 1990-2000, certains ont un lien indirect avec le territoire. Ce compromis entre marketing et ancrage territorial est à l'origine de la création de noms hybrides qui conserve un lien avec le territoire. Sur les 6 marques identifiées, figure le nom « Cairolles » en référence au nom de l'ancienne commune de Mourcairol, la marque « Rozana » inspirée de son lieu-dit d'implantation Rouza, ou encore « Ardésy » qui reste proche de la rivière « Couze d'Ardes » à proximité. Si la marque « Reine des basaltes » renvoie à la géologie spécifique locale, les marques « Castel Rocher » et « Celtic » font référence à l'histoire locale, respectivement un château du XIII^e siècle et un sanctuaire des eaux.

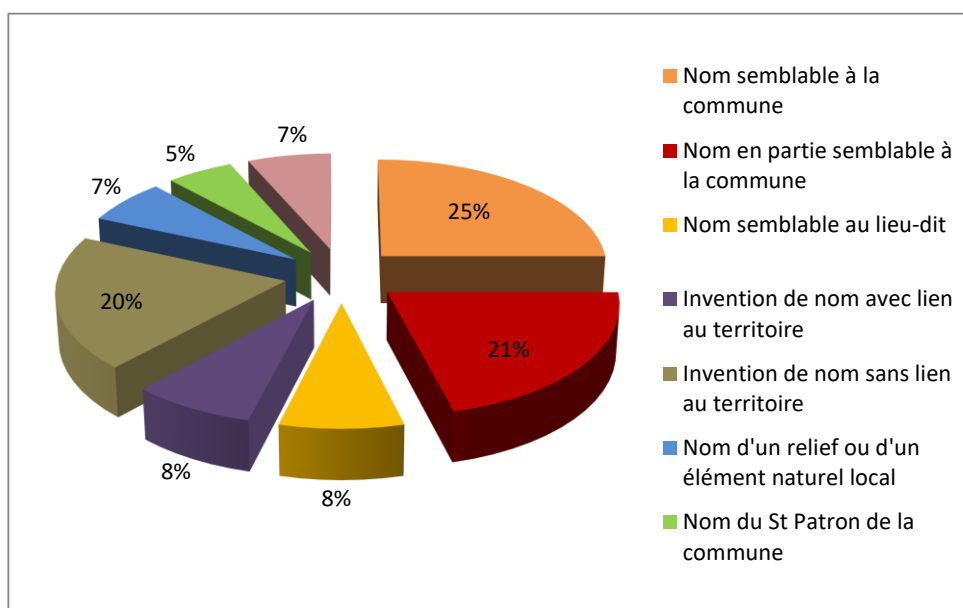


Figure 35 : Origine des noms de marques d'EMN françaises (G. Pfund)

Seulement 20 % des marques d'eau minérale correspondent à un nom marketing créé ex nihilo, c'est-à-dire sans lien avec le territoire. Les marques de pure création sont présentes dans de nombreux secteurs d'activité. Elles sont inventées dans un souci de facilité d'identification, de prononciation et de brièveté. Parmi ces 15 marques, 47 % correspondent à des prénoms (Paola, Faustine, Didier, Adeline, Alizée, Léa, Amanda). Ces marques personnalisées sont récentes et correspondent à des marques distributeurs. Les 8 marques restantes sont des noms artificialisés qui renvoient à un imaginaire collectif sous différents thèmes. Les marques « Biovive » et « Orée du Bois » font référence à la nature, alors que les marques « Hydroxydase » et « Hépar » (foie en latin) mobilisent le registre de la santé par l'alimentaire. Les marques « Prince Noir » et « Eau de la Reine » utilisent l'image d'une eau convoitée, alors que les marques « L'incomparable » et « La Française » reflètent l'excellence.

a retenu le nom de sa fille Mercedes pour protéger la marque commerciale automobile. Le créateur de la marque de chaussure « André », Albert Lévy a choisi le prénom de son fils.

La présence de marque créée *ex nihilo* est également attestée en Belgique. Nestlé Water a par exemple créé le nom de « Valvert » dans les années 1990 pour commercialiser une EMN dont la source émerge sur la commune d'Etalle dans le village de Buzenol. Le toponyme local n'a pas été retenu par l'équipe marketing de Nestlé Water, qui a privilégié une construction rationnelle d'un outil de vente qui mobilise un imaginaire collectif. Sa création résulte d'une série d'étude de mots pour définir le nom de marque. Le mot « Valvert » est un nom léger à prononcer car il comporte des « V » et des « L », comme Vittel, Volvic, Vichy, Evian, Vals, ou Luchon. L'association du mot « Val » et « Vert » permet de souligner l'idée de pureté. Cette connotation naturelle est renforcée par la visualisation d'animaux sauvages. Comme pour la marque Volvic, la marque Valvert fait apparaître un aigle, des loups, et un ours qui boit à la source. Tous ces éléments font partie de la construction de l'image de la marque. C'est cette image qui est vendue, parfois davantage que le contenu c'est-à-dire le produit pour ses compositions. Ces constructions marketing hors territoire génèrent des confusions pour le consommateur sur la localisation du produit. La plupart des consommateurs situent l'usine d'EMN Valvert dans les Alpes Françaises et non dans les Ardennes Belges.

Cette répartition permet de mettre en exergue que 46 % des marques utilisent le nom de la commune en France et 50 % en région Wallonne. En prenant en compte les éléments constitutifs du patrimoine local (lieu-dit, saint patron local, personnage historique local, relief, élément naturel, géologie locale), l'ancrage territorial des marques d'eau minérale en France représente 80 % du total.

L'origine de l'eau minérale est donc un marqueur commercial et identitaire fort qui confère une valeur supplémentaire au produit. C'est du moins sur cette base que les exploitants ont choisi de se différencier par rapport à la concurrence et de bâtir un développement économique. L'origine géographique du produit est donc à la fois un outil à caractère commercial, et un moyen de maintenir et développer des activités économiques sur des territoires.

Toutefois, on peut s'interroger sur la capacité du consommateur à percevoir systématiquement à l'échelle nationale les dénominations des produits comme des éléments de provenance. En dehors des grandes marques renvoyant à des villes connues, certaines origines géographiques peuvent être remplacées par des marques renvoyant à d'autres valeurs collectives.

A titre de comparaison, « l'eau de source » en France comprend 83 dénominations commerciales, dont 7 occurrences de marques, soit un total de 76 marques. Sur ce total, seulement 8 marques portent le nom ou une partie du nom de la commune d'origine de la source. Au regard des 10 % de marques éponymes pour « l'eau de source », on peut en conclure qu'il s'agit d'une spécificité liée aux « eaux minérales naturelles ». Cela peut en partie s'expliquer par l'antériorité des marques d'EMN par rapport aux « eaux de source » dont le statut a été créé en 1992. La création *ex nihilo* de nom de marque déconnecté du

territoire est particulièrement important dans les MDD, mais aussi pour les marques génériques qui regroupent plusieurs sources comme Cristaline (21 prénoms de marques pour des sources situées partout en France) ou encore Ondine (3 sources dont une à Bagnères-de-Luchon et deux à Saint-Martin-d'Abbat).

A partir des données de la Caisse Nationale de l'Assurance Maladie des Travailleurs Salariés (CNAMTS) et du Conseil National des Etablissements Thermaux (CNETH), nous avons pu recenser 106 désignations commerciales dans le secteur du thermalisme de santé, pour les 115 établissements thermaux en activités sur 89 communes. Sur un total de 106 désignations commerciales en France, près de 75 % correspondent à un nom similaire ou en partie similaire à celui de la commune d'implantation (79 désignations commerciales).

Cette première catégorie de marque du toponyme communal comprend 54 % de nom totalement similaire à celui de la commune (57 désignations commerciales), et 21 % de nom en partie similaire à celui de la commune (22 désignations commerciales). Près de 9 marques utilisent le nom raccourci de la commune, dont la plus connue est Evian. Ce choix passe par la suppression des suffixes « les bains » ou « les thermes ». C'est par exemple le cas pour les 9 marques Evian, Evaux, Capvern, Allevard et Ax. Comme pour les marques d'eau embouteillée, d'autres suffixes locaux sont également abandonnés comme « Soulan » pour Saint Lary, « Sers Bazuns » pour Barège, ou « Bagnères » pour Luchon. La mue marketing des désignations commerciales dans le thermalisme fait apparaître des ajouts au nom de la commune. C'est le cas de 13 désignations commerciales. Parmi ces dernières figurent 5 marques créées dans les années 1990-2000 comme « Thermes de Saint Gervais Mont Blanc »⁵³. Au-delà de l'aspect marketing, l'ajout d'un mot au nom de la commune permet également de distinguer un site sur une commune ayant plusieurs établissements thermaux exploités par des acteurs distincts. C'est le cas notamment à Aix-les-Bains (Thermes de Marlioz et Thermes Chevalley), ou à Dax (Dax O'Thermes et Dax Adour)⁵⁴.

L'ancrage territorial des désignations commerciales se manifeste également par le choix d'un nom similaire au nom du lieu-dit d'implantation. Près de 12 % des désignations commerciales s'inscrivent dans cette seconde catégorie. On recense près de 13 marques éponymes du lieu-dit d'implantation (Voir annexe n°9). Ce décalage entre nom de la commune et nom sous lesquels les thermes sont connus peut créer une confusion dans la mesure où la communication sur la destination thermale est distincte du lieu géographique administratif.

⁵³ « Thermes de Saint Gervais Mont Blanc », « Thermes Caleden Chaudes Aigues », « Therma Salina Salins-les-Bains », « Salinéa Thermes de Salies-du-Salat » ou encore « Saint Eloy Amnéville-les-thermes »

⁵⁴ Aix-les-Bains (Thermes de Marlioz et Thermes Chevalley), Bagnères-de-Bigorre (Grand Thermes et Thermes de la Reine), la Bourboule (Grand Thermes et Thermes Choussy) et Dax (Dax O'Thermes et Dax Adour).

L'invention de nouvelles dénominations commerciales autres que les toponymes communaux et de lieux-dits reste limitée (14 désignations commerciales). La quasi-totalité de ces noms désigne un établissement thermal sur les stations de Dax (11 thermes) et Saint-Paul-lès-Dax (2 thermes). Les noms renvoient à la nature (Chênes, Ecureuil), à un nom (Bérot, Régina, Foch, Bordas, Sarrailh, Saint Pierre) ou à une implantation (Lac Christus, Les Arènes, le Grand Hôtel, l'Avenue, Hôpital). Ces dénominations commerciales anciennes n'ont pas été créées dans le cadre d'une étude marketing. Une seule marque commerciale a été imaginée dans une telle démarche. Il s'agit de « B'O Resort » appartenant au groupe France Thermes pour le site des thermes de Bagnoles de l'Orne.

Cet attachement au lieu d'origine dans les désignations commerciales du secteur du thermalisme peut s'expliquer par la nécessité de garder un lien fort au territoire, car il s'agit d'accueillir les patients et clients sur ce même territoire, contrairement à l'EMN conditionnée. De plus, on pourrait penser que le secteur thermal n'a pas achevé sa mue marketing contrairement au secteur de l'embouteillage. L'interprétation de la surreprésentation des noms éponymes des communes serait donc une forme d'inertie historique. Toutefois, le chiffre de 75 % de noms similaires ou en partie similaires à celui de la commune d'implantation (79 désignations commerciales) doit être relativisé car il n'est qu'en partie représentatif de la réalité marchande.

En effet, la majorité des groupes spécialisés dans le thermalisme ont créé des marques commerciales multi-sites. Si la désignation commerciale de chaque site est conservée, la marque commerciale du groupe prime sur la désignation du lieu. La marque commerciale Valvital a été lancée en 2004 par la Compagnie Européenne des bains. Cette dernière regroupe aujourd'hui 11 établissements thermaux en France. La marque commerciale Chaîne Thermale du Soleil, similaire au nom du groupe, exploite 20 établissements thermaux en France. Dans une moindre mesure, deux autres marques commerciales fonctionnent sur le même principe. Il s'agit d'Eurothermes (3 établissements thermaux en France) et Thermadour (5 établissements thermaux à Dax et Saint-Paul-lès-Dax).

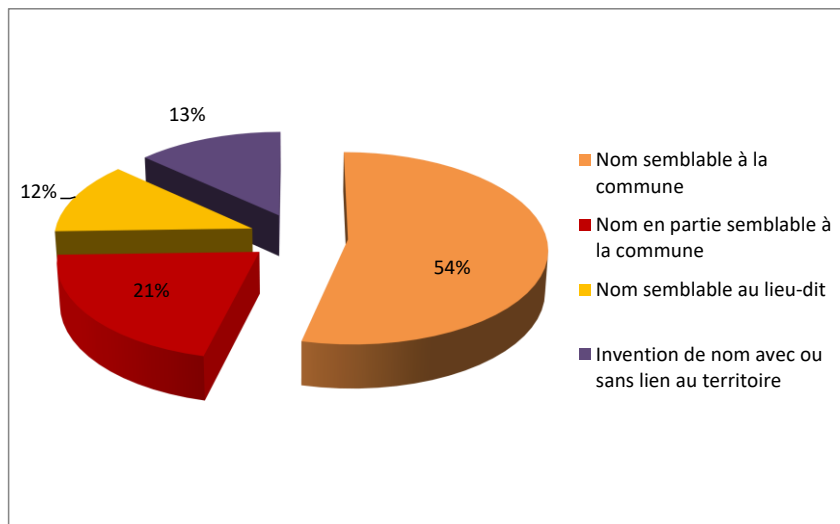


Figure 34 : Origine des noms de marques d'établissements thermaux (G. Pfund)

Malgré les liens réciproques forts entre toponymie locale et marque commerciale, plusieurs limites existent. La première concerne l'ensemble des décalages qui peuvent exister entre les dénominations (nom de la marque commerciale, le nom de la commune, le nom du lieu-dit, nom de la destination) mais aussi les lieux géographiques (lieu d'implantation de l'usine d'embouteillage, lieu(x) des émergences d'eau minérale, territoire de la station classée, territoire sur lequel relève la compétence tourisme).

Le décret de 1957 apporte deux éléments nouveaux qui génèrent des répercussions à l'échelle locale. En autorisant le transport de l'EMN par canalisation (sous réserve de ne pas modifier les caractéristiques physico-chimique de l'EMN à l'émergence), le décret met fin à l'obligation légale d'embouteiller à la source. Cette flexibilité permet à une usine d'embouteillage implantée de se relocaliser en fonction des opportunités foncières locales à plus longue distance de la zone des émergences. D'une implantation imposée par la nature, on passe à une localisation qui est un choix stratégique. Cette nouvelle approche permet aux embouteilleurs de retenir des espaces foncières pour s'agrandir, avec de nouvelles facilités d'accessibilité (notamment ferroviaire). Toutefois, le rayon de localisation reste limité dans la mesure où l'investissement dans un réseau de canalisation reste onéreux (440€ par mètre linéaire d'une conduite d'amenée d'eau inox calorifugée avec pompe et système de désinfection) et doit garantir la stabilité de l'EMN. Ce nouveau décret autorise à dissocier le lieu d'émergence de la source et le lieu de conditionnement. De cette nouvelle règle résulte donc des décalages géographiques. C'est par exemple le cas de l'usine d'embouteillage construite en 1965 sur la commune de Publier, qui embouteille l'EMN de la source Cachat située sur la commune d'Evian-les-Bains. L'ancienne usine d'embouteillage d'Evian étant utilisée aujourd'hui comme site de stockage. C'est également le cas de l'usine d'embouteillage située sur la commune de Grésy-sur-Aix, qui embouteille l'EMN de la source Raphy Saint Simon de la commune

d'Aix-les-Bains. Toutefois, malgré le décalage géographique entre le lieu d'implantation de l'usine et le lieu d'implantation de la ressource en eau, les noms des marques restent Evian et Aix-les-Bains.

Le décret de 1957 autorise également le mélange de plusieurs sources de composition proche sur un même bassin hydrographique. Cela permet aux embouteilleurs d'augmenter les volumes de production en multipliant les émergences. Le transport par canalisation étant autorisé, un embouteilleur peut donc acheminer de l'EMN de captages situés sur plusieurs communes différentes pour l'embouteiller sur un autre lieu. L'illustration de cette situation peut être faite par exemple avec les usines de Saint-Yorre, de Publier, de Vittel ou de Contrexéville, qui puisent l'EMN sur plusieurs communes environnantes. Le mélange autorisé est ensuite commercialisé sous une seule marque. L'eau de la marque commerciale Evian est par exemple autorisée à mélanger l'EMN de 16 captages localisés sur 4 communes d'émergence (Evian-les-Bains, Publié, Maxilly et Neuvecelle). Le mélange autorisé porte le nom « source Cachat ». Cela profitera notamment à l'usine d'embouteillage de Vals qui possède 15 captages à faible débit sur la commune de Vals-les-Bains, ou encore à Saint-Yorre. Cette dernière embouteille l'EMN de marque éponyme sous le mélange « source Royale » depuis 11 captages hérités de la guerre de sources sur 3 communes (Saint Yorre, Saint Sylvestre Pragoulin, et Saint Priest Bramefan). Par essence, une marque n'a la capacité de mettre en valeur qu'un seul territoire, la commune historique de l'usage.

S'il peut exister une dissociation géographique entre le lieu de l'usage et le lieu de la source, cet élément n'est pas mis en valeur par les exploitants car cela complexifierait le message marketing et l'image de la marque. De plus, la législation impose toujours un cadre strict sur l'étiquetage des bouteilles d'EMN. Une étiquette est dédiée à chaque source ou mélange d'EMN issu de groupes de captages similaires autorisés. « La commercialisation sous plusieurs désignations commerciales d'une eau minérale naturelle provenant d'une même source est interdite »⁵⁵. Cette contrainte a ainsi guidé les exploitants à créer une marque d'EMN pour une source. Un seul exemple viendra contredire cette règle depuis 1992.

Cristaline est une marque générique d'eau de source, regroupant 25 sources de 25 usines (21 en France, 2 en Italie, 1 en Angleterre, 1 au Luxembourg) d'embouteillage différentes, contrairement aux autres Eaux de Source ou EMN. La marque est née en 1992 par la création d'un GIE (groupement d'intérêt économique) entre les sources exploitées au Sud de la France par la Compagnie Générale des Eaux de Source (Groupe Castel, connu pour les caves Nicolas), et les sources du Nord de la France exploitées par

⁵⁵ Directive 80/777 du Conseil du 15 juillet 1980 relative au rapprochement des législations des Etats membres concernant l'exploitation et la mise dans le commerce des eaux minérales naturelles, retranscrit au niveau national par décret du 6 juin 1989

la société Roxane. Le GIE s'est transformé en 1998 en groupe Alma⁵⁶. L'étiquette respecte bien la réglementation en vigueur en affichant sur chaque bouteille le nom de la source de provenance. Toutefois, l'ingéniosité a été de créer une étiquette qui joue par effet d'optique. Le nom de la source est imprimé en fond bleu sur bleu, alors que le nom de la marque générique Cristaline est imprimé en blanc sur fond bleu. Par ce jeu de couleur, seul le nom de la marque générique est identifié par le consommateur au premier regard.

Si des liens réciproques existent entre toponymie locale et marque commerciale, des exceptions confirment la règle au travers des décalages géographiques non mis en valeur volontairement par les marques (Evian, Aix-les-Bains Saint Yorre), mais aussi par l'existence de marques d'EMN génériques qui ne mettent pas en valeur le territoire (Cristaline, Ondine). On parlera de marques déterritorialisées.

La seconde limite des liens entre toponymie locale et marque commerciale réside dans les modalités de choix des dénominations, leurs enjeux et les conflits juridiques qu'ils peuvent générer. Le choix du nom de la marque commerciale peut être fait d'un commun accord entre la collectivité locale et l'exploitant. Dans le cas où le forage est propriété de la collectivité locale, cette dernière peut préciser dans la convention d'exploitation ce point. C'est par exemple le cas de la future usine d'embouteillage à Divonne. Toutefois, dans le cas où les forages sont propriétés de l'exploitant, ce dernier est seul décideur du choix du nom de la marque. Historiquement, les liens entre thermalisme et embouteillage orientaient naturellement l'exploitant unique à utiliser le toponyme du lieu. Ce choix était d'autant plus intéressant que l'activité thermale renvoyait au XIX^e et début XX^e siècle une image positive et donnait une valeur supplémentaire au produit embouteillé.

Le lancement d'une marque avec une nouvelle dénomination étant difficile, les marques historiques conservent le lien direct avec toponyme de la commune. En fonction du profil du nom du lieu, l'exploitant peut faire le choix de créer *ex nihilo* un nouveau nom de marque comme Valvert en Belgique. Ce choix est réalisé à partir de critères marketing.

⁵⁶ Cristaline : L'Usine Nouvelle, « Roxane révolutionne la distribution », article du 13/05/2004

Le choix de la marque commerciale de l'EMN embouteillée à Vergèze a été fait en 1903. Le nom de « Perrier » correspond au médecin Louis Eugène Perrier qui a mis en valeur la mare des Bouillens. Ce dernier arrive à Vergèze en 1888 en tant que caution scientifique et spécialiste des eaux minérales et du thermalisme. Il prend en fermage le domaine thermal en 1894, puis achète ce dernier en 1898. Par manque de moyens financiers, il trouve un investisseur en Angleterre en 1903 auprès de la famille Harmsworth. Le docteur Perrier intervient dans l'usine d'embouteillage en tant que directeur du service d'hygiène et technique médical. C'est également lui qui définit la proportion eau-gaz du produit conditionné. Le nom de « Perrier » renvoie également au célèbre champagne « Perrier-Jouët » qui exporte les trois quarts de sa production au Royaume Uni depuis la fin du XIXe siècle. Cette association renforce le positionnement de « produit de luxe » et de « qualité à la française ». L'image retenue correspond bien au slogan : « Perrier, le champagne des eaux de table ». Le nom commercial de l'EMN n'utilise donc pas le nom du lieu d'origine. A Vergèze, ce choix était d'autant plus contraint, qu'en 1903, la société ne maîtrise pas toutes les sources d'EMN sur la commune de Vergèze. Un concurrent exploite également la source Daunis pour la commercialisation d'EMN⁵⁷.

Inversement, l'appropriation territoriale d'un nom de marque d'EMN peut soulever des tensions entre une commune souhaitant matérialiser une identité locale et un industriel qui a protégé commercialement un produit à l'échelle internationale. C'est ce que met en lumière le conflit juridique entre la commune de Vergèze et le groupe Nestlé Water qui dure plus de 6 ans entre fin 2006 et début 2013. Le déclenchement du conflit est lié à la délibération du conseil municipal de la commune de Vergèze du 25 octobre 2006. Ce dernier modifie la dénomination du lieu-dit "Les Bouillens" en "Source Perrier – Les Bouillens". Cette décision officialise un usage local. Selon le maire, « tout le monde appelle l'endroit "Source Perrier" depuis que le docteur Perrier lui a donné son nom, en 1903 ».

Toutefois, le Groupe Nestlé est propriétaire de deux marques commerciales déposées « Source Perrier » et « Perrier », pour l'embouteillage d'EMN au sein de ce lieu-dit. L'industriel entend défendre la propriété de sa marque commerciale. Ne souhaitant pas que la commune utilise le nom de marque déposée et protégée, Nestlé Water porte l'affaire devant le Tribunal Administratif de Nîmes pour demander l'annulation de la délibération du conseil municipal.

Un conflit juridique s'engage entre la commune et le groupe Nestlé, rythmé par 4 jugements. Cela comprend le jugement du 11 janvier 2008, où le Tribunal administratif de Nîmes a rejeté la demande de la société Nestlé Waters, puis l'attaque du 10 décembre 2009, où la Cour administrative d'appel de

⁵⁷ N. Marty, *Perrier, c'est nous ! : Histoire de la source Perrier et de son personnel*, collection mouvement social, les éditions de l'atelier, 2005, p.23

Marseille annule ce jugement et la délibération de la commune. Toutefois en mars 2012, le Conseil d'Etat annule cet arrêt, en soulignant l'article L. 2121-29 du CGCT. Il est rappelé qu'une commune peut modifier un nom de lieu-dit si cela répond à un "intérêt public local". Enfin l'arrêt du 14 février 2013 de la Cour Administrative d'Appel de Marseille établit clairement que sur le fond, il existe bien un "intérêt public local" à la décision du conseil municipal.

L'argumentaire mis en avant fait aujourd'hui jurisprudence. La source Perrier jaillit au lieu-dit « Les Bouilliens » sur le territoire de la commune. Cette dernière est exploitée depuis la fin du XIXe siècle par son propriétaire le Docteur Perrier. En cela la source constitue un élément fort du patrimoine historique et touristique de la commune. Par déduction, l'inscription dans la toponymie locale du nom sous lequel la source est aujourd'hui connue, présente un intérêt public pour la commune de Vergèze⁵⁸.

Ce conflit met en avant les oppositions entre l'ordre administratif pour les collectivités territoriales (tribunal administratif) et l'ordre judiciaire dont dépend le tribunal de grande instance compétent notamment en matière de propriété intellectuelle, dont les droits des marques.

Sur le plan législatif, le décret 28 mars 1957 précise que le nom de la source doit être « distinct de toute dénomination géographique ». Ce dernier est choisi librement lors du dépôt de la demande d'autorisation d'exploitation. Il doit également être distinct du nom de toute autre source d'eau minérale autorisée. L'arrêté du 5 mars 2007 (code de santé public) confirme que le « nom de chaque captage ou émergence constituant la source [...] doit être différent des noms déjà attribués à des sources ou captages ou émergences sur le site ou la commune et choisi en dehors de toute dénomination géographique⁵⁹. Toutefois, la directive Européenne du 15 juillet 1980 précise qu'« un nom de localité, de hameau ou de lieu-dit peut entrer dans le libellé d'une désignation commerciale à condition de se rapporter à une eau minérale naturelle dont la source est exploitée à l'endroit indiqué par cette désignation commerciale et à condition que cela n'induit pas en erreur sur le lieu d'exploitation de la source »⁶⁰. Toutefois, la désignation commerciale peut être différente de celui de la source, ou du nom du lieu d'exploitation de la source.

Au-delà de la confrontation entre propriété de marque et patrimoine historique et touristique d'intérêt public local, la question de la délocalisation d'une marque se pose. Lors d'un conflit social important en 2004, le PDG de Nestlé a déclaré qu'il était possible « de produire du Perrier n'importe où dans le monde ». En réaction à cette déclaration, une association de protection de la source Perrier a été créée.

⁵⁸ Cour Administrative d'Appel de Marseille, 14 février 2013

⁵⁹ Arrêté du 5 mars 2007 relatif à la constitution du dossier de demande d'autorisation d'exploiter une source d'eau minérale naturelle pour le conditionnement, l'utilisation à des fins thérapeutiques dans un établissement thermal ou la distribution en buvette publique

⁶⁰ Directive 80/777 du Conseil du 15 juillet 1980 relative au rapprochement des législations des Etats membres concernant l'exploitation et la mise dans le commerce des eaux minérales naturelles

Aujourd'hui, cette association compte plus de 600 membres dont des élus, des anciens salariés, des militants écologistes et des consommateurs.

Au regard de l'autorisation d'exploitation, la commercialisation de la marque Perrier doit être faite uniquement pour l'eau minérale naturelle provenant de la source Perrier située sur la commune de Vergèze. Le nom d'une source ne peut pas être délocalisée ailleurs ou être déclinée sous des EMN différentes⁶¹. A la différence des marques éponymes, le nom de la marque d'EMN Perrier n'est pas associé au lieu où elle jaillit. Même s'il n'y a pas de lien avec le lieu géographique, l'EMN et son identité commerciale (nom, forme de la bouteille, couleur) sont rattachées au patrimoine de Vergèze.

Que ce soit au travers de liens forts ou des limites liés aux enjeux économiques, le rapport entre territoire et marque commerciale est ancien et reste d'actualité. Aujourd'hui, une nouvelle forme de marketing émerge. Que ce soit du côté des territoires ou des entreprises, plusieurs formes de marketing territorial se développent. Ch.-E. Houllier-Guibert parle de « marketing des territoires » pour les collectivités locales ou les offices de tourisme qui mènent de nouvelles actions innovantes pour vendre leur territoire au travers des destinations touristiques ou des marques territoriales. A l'inverse, le « marketing territorialisé » renvoie à l'utilisation de l'entrée territoriale par les entreprises pour vendre un produit ou un service spécifique localisé⁶².

2.3.3 De la marque au marketing territorial : différentes modalités de mise en valeur

Selon l'INPI, plus de 1.2 millions de marques existent actuellement en France. Chaque année, 65 000 nouveaux dépôts sont réalisés dans tous les secteurs économiques, et depuis le début des années 2000 par les collectivités territoriales.

L'origine historique de la marque remonte aux habitudes des artisans grecs puis romains d'apposer un signe distinctif sur leur production. Cette signature ou marquage est utilisé par quelques entreprises à la fin du XIX^e-début du XX^e siècle au début du XIX^e siècle, en lien avec des actions de communication. Avec une moyenne de 150 ans, les eaux minérales naturelles font partie des marques les plus anciennes en France⁶³. La marque « Perrier » est une des premières marques nationales créées en 1903. La famille Harmsworth appartient à la haute bourgeoisie, à l'origine du développement du journalisme en Angleterre avec l'achat de l'Evening News en 1894 et la création du Daily Mail en 1896. La nouvelle marque Perrier

⁶¹ N. Marty, *Perrier, c'est nous ! : Histoire de la source Perrier et de son personnel*, collection mouvement social, les éditions de l'atelier, 2005, p.23

⁶² Ch.-E. Houllier-Guibert, « Proposition de cadrage définitionnel sur les marques Territoire françaises : une question d'ambassadeurs », *revue marketing territorial*, 2018

⁶³ N. Marty, « La consommation des eaux embouteillées : Entre alimentation, distinction et hygiènes » Dans *Revue Vingtième Siècle*, 2006/3, n°91, pp. 25-41

est fortement marquée, avec des publications régulières en première page dans le *Daily Mail*. Cette particularité permet à l'entreprise d'écouler plus de 90 % de la production à l'export vers l'Angleterre et ses colonies au début du XX^e siècle⁶⁴. En dehors de ces exceptions, les marques se démocratisent entre 1960 et 1980 en parallèle du développement des GSM.

La marque est le porte-drapeau de l'entreprise et représente son image ou l'image d'un produit. Elle porte des valeurs spécifiques propres au patrimoine de l'entreprise. Les marques sont aujourd'hui des référentiels de distinction pour les clients en termes de garantie de qualité et de constance d'un produit ou service. Elle se différencie généralement du nom du produit (eau minérale naturelle) ou du service (cure thermale de santé), ainsi que de ses critères de qualité qui relèvent d'une réglementation juridique précise. Toutefois, par leurs actions de communication et d'innovation, les marques historiques leaders du marché, tels qu'Evian, Vittel, Perrier, etc., améliore l'image de l'ensemble du produit « eau minérale naturelle ». Cette analyse est valable également pour le secteur du thermalisme. Les actions de communication des marques commerciales Valvital et Chaîne Thermale du Soleil permettent de mettre en valeur l'ensemble du secteur du thermalisme.

Suite à l'analyse précédente, nous avons pu faire le constat qu'une partie des marques sont distinctes des noms d'origine indiquant la provenance du produit, alors que d'autres sont similaires. Toujours est-il que la réglementation d'étiquetage de l'eau embouteillée oblige l'exploitant à afficher l'indication de provenance du produit. La loi du 4 janvier 1991 régit en France les marques déposées et distingue les « marques de fabrique » (MDF), les « marque de commerce » et « les marques de service ». La « marque de fabrique » spécifie l'origine industrielle d'un produit comme l'eau minérale naturelle. Ce sont des marques qui appartiennent en propre à un exploitant d'usine d'embouteillage. La marque de commerce ou marque de distributeur (MDF) appartient à des enseignes commerciales du secteur des GSM. Cette marque est apposée sur un produit comme l'eau minérale qu'il fait fabriquer par un industriel. Ces marques peuvent correspondre au nom d'une enseigne de la grande distribution (Carrefour, Casino, Leclerc) ou bien avoir des noms spécifiques (Saguaro pour Lidl...). Enfin, la « marque de service » concerne une multitude de secteurs d'activité comme le tourisme. Si ces distinctions de types de marques permettent de répartir les différentes formes de valorisations des produits et services, certaines marques sont mixtes. Les fonctions « marque de fabrique » et « marque de service » ont la capacité de se superposer, comme Evian, Spa, ou Vichy (marque unique d'embouteillage et des thermes). Les fonctions de « marque de fabrique » et « marque distributeur » peuvent également se chevaucher comme pour Intermarché « producteur commerçant d'EMN ».

⁶⁴ N. Marty, *Perrier, c'est nous ! : Histoire de la source Perrier et de son personnel*, collection mouvement social, les éditions de l'atelier, 2005, p.19

Chaque marque se distingue au travers de ses caractéristiques différenciantes. La qualité est la valeur centrale d'une marque, qui passe par un savoir-faire et une régularité du produit dans le temps. Cette notion est d'autant plus vraie que le classement en « eau minérale naturelle » est lié à la stabilité de la composition de l'eau. L'identification d'une marque passe notamment par son logo et sa charte graphique (couleur, police, design graphique). Certaines marques sont liées à des symboles. C'est par exemple le cas du volcan pour Volvic, de la montagne enneigée pour Evian, du nid pour Nestlé, ou du petit garçon la tête levée vers une étoile pour Danone. Ces signes symbolisent parfois à eux seul la marque.

Cette symbolique transmet des informations visuelles implicites. Menant des actions de communication, une « marque de fabrique » cultive une notoriété, c'est-à-dire une renommée publique auprès des clients. Dans certains cas, la notoriété de la marque peut supplanter la qualité du produit. C'est par exemple le cas de la marque Carola ou de la marque Capes Dolé.

La marque « Carola » est à l'origine une « marque de service » dédiée à l'exploitation des « Bains de Carola » à Ribeauvillé (Alsace) dès 1888. A partir de 1905, une activité d'embouteillage d'EMN est associée à l'activité thermale. Carola devient donc une marque de service et de fabrique. Après la fermeture des thermes en 1924, l'activité d'embouteillage se poursuit. En 1963, Nestlé Water devient actionnaire principal de la société, puis en 1992 l'actionnaire unique. L'Eau Minérale Naturelle embouteillée provient de la source des Ménétriers de 1921 à 1996. Toutefois, en raison de contrainte hydrogéologique à partir du 31 décembre 1996, le produit évolue. La marque Carola correspond à une « eau de source » provenant de l'émergence « du Château ». Même si cette évolution du produit est clairement indiquée en petit caractère sur l'étiquette, le passage de la marque d'une EMN à une « eau de source » reste transparent. Le consommateur reste fidèle à la marque Carola toujours identifiable par son logo (le pavillon des sources thermales), ses couleurs et sa charte graphique. Depuis 2013, la marque est rachetée par le groupe Spadel. La société poursuit son développement par la vente de 54 millions de litres d'eau de source par an, dont 70 % en Alsace et 30 % en Lorraine et Franche Comté. Le positionnement du produit reste le même qu'avant 1996. Cette marque du patrimoine régional est aujourd'hui la seule eau de source commercialisée en bouteille en verre dans les CHR à côté des EMN. Ce statut privilégié est lié à la stratégie de la marque qui s'est inscrite très tôt dans ce qu'on appelle aujourd'hui le marketing territorial. Les différents slogans utilisés étant « Pureté des Vosges, Qualité d'Alsace », puis « d'Alsace Naturellement »⁶⁵.

Le second exemple est celui de la marque Capes Dolé. L'établissement thermal « Dolé-les-Bains » sur la commune de Gourbeyre (Guadeloupe) est exploité dès 1842. La marque de service est utilisée jusqu'à la fermeture des thermes en 1962. Toutefois, en 1969 la ressource en eau est à nouveau exploitée pour un

⁶⁵ Fédération des sociétés d'histoire et d'archéologie d'Alsace, Revue d'Alsace, « Boissons en Alsace de l'Antiquité à nos jours », n°137, 2011

usage d'embouteillage sous la marque de fabrique « Capès Dolé ». L'eau embouteillée utilise dès 1992 l'appellation « eau de source », a entamé avec la commune les démarches pour obtenir l'appellation « eau minérale naturelle ». Toutefois, en mars 2000 des traces de pesticides liées à la culture de la banane sont détectées dans les sols dans toutes les Antilles françaises. Cette pollution historique correspond à des pratiques agricoles qui ont duré plus de 20 ans entre 1972 et 1993. Sous le contrôle de la DDASS, l'exploitant a installé sur chaque ligne d'embouteillage, un filtre à charbon et des membranes de filtration dès avril 2000. Ce traitement physique ne modifie pas les caractéristiques microbiologiques de l'eau. Néanmoins, après plusieurs attaques juridiques d'embouteilleurs concurrents (Fontaine Didier en Martinique, puis West Indies Pack en Guadeloupe), la société est condamnée en juin 2013 à supprimer l'appellation « eau de source » sur ses étiquettes pour la remplacer par « eau rendue potable par traitement ». Malgré la perte d'image liée aux conflits juridiques, la société génère une production de 25 millions de bouteilles par an, dont 90 % en Guadeloupe et 10 % dans les Antilles (Martinique, Guyane, Saint Martin, Saint Barthélemy, Haïti). Le positionnement du produit reste le même qu'avant 2013. Cette marque du patrimoine régional commercialise toujours les bouteilles en verre dans les CHR.

Les marques sont porteuses d'une valeur économique. Selon une étude récente publiée par « Business Week la marque », la marque Evian est évaluée à 1,3 milliards de dollars. Cette valeur économique se double dans certains cas d'une valeur spécifique.

En fonction de la stratégie d'entreprise, les valeurs portées par les « marques de fabrique » se matérialisent parfois par des actions de responsabilité sociétale sur le développement durable, l'environnement, la culture, le sport... C'est par exemple le cas du groupe Spadel (pour la marque régionale Carola) ou le groupe Danone (pour la marque internationale Evian). La marque Carola intervient à la fois en tant qu'organisateur d'événement comme le « Bredele Challenge Carola » (concours gastronomique des lycées professionnels de l'hôtellerie et restaurations en Alsace), ou la porte ouverte des 130 ans de la marque en 2019. La marque est aussi sponsor de plusieurs événements sportifs comme la course des marcheurs Paris-Ribeauvillé. Enfin, la marque participe à des actions locales en faveur de la biodiversité, en partenariat avec le syndicat viticole de Ribeauvillé, la commune et la Chambre d'agriculture. En 2017, des essences de fleurs et graminées locales ont été semées sur 8ha de vignes pour développer la biodiversité locale grâce aux pollinisateurs. Ces actions permettent de renouvellement de l'image de la marque.

Ainsi, la marque Perrier s'est associée au sport très tôt. Dès 1923, la marque sponsorise officiellement le Tour de France, et dès 1927 le tournoi de tennis Roland Garros. Perrier s'est également associé très tôt à des créateurs et artistes pour l'édition d'étiquettes mais aussi à des sportifs de haut niveau. En 1969, le peintre Dali réalise une publicité pour Perrier avec une publication dans le Figaro et France soir. Dans les années 1980, Andy Warhol a créé une série de sérigraphies représentant les bouteilles d'eau gazeuse

Perrier déclinées en une palette de couleurs vives. Cette ressource artistique est valorisée en 2013 par l'édition de série limitée à l'occasion des 150 ans de l'autorisation de son droit d'exploiter la source des Bouillens. Cette tradition se poursuit en 2014 avec l'édition limitée des 3 street artists JonOne, Sasu et Kobra, et en 2015 avec le peintre et photographe parisien Jules Dedet Granel, alias L'Atlas.

L'antériorité historique est un argument mis en valeur par plusieurs marques de produit. Le choix de mettre en avant une date ancienne sur l'étiquette d'une bouteille EMN permet de donner une identité et donc une valeur supplémentaire au produit. A l'image des grands crus des domaines viticoles, nous pouvons citer chronologiquement : Vals depuis 1602, Châteldon depuis 1650, Badoit depuis 1778, Carola depuis 1888, ou encore San Pellegrino depuis 1899. Ces dates mises en valeur correspondent généralement à la reconnaissance publique en tant qu'eau minérale naturelle, ou la date de découverte de la source. Cette justification se retrouve également sur les sites internet des marques comme Vittel, Contrex ou Evian où l'histoire du thermalisme se lie à celui de l'embouteillage. Cependant, cette image de marque reste un construit qui résulte d'une stratégie marketing.

La marque Châteldon se présente sur l'étiquette comme un produit haut de gamme en raison de sa rareté et de son histoire. Ce produit haut de gamme est distribué seulement dans les restaurants étoilés et dans les épiceries fines. Avec « un débit limité à sa source » de 300l/h, la source Sergentale permet de produire seulement 300 000 litres par an, soit 3 millions de bouteilles. Au regard de sa capacité limitée, le tirage est volontairement limité à 3 fois par semaine pour ne pas épuiser la ressource en eau. Si l'argument de rareté est fondé, la valorisation de l'argumentaire historique est une image construite récemment. La mise en scène historique du produit a été progressive au fur et à mesure de l'évolution des étiquettes. La première référence débute en 1971 avec la mention « la première à être captée en bonbonne au XVIII^e siècle pour la cour de France ». Le thème se développe davantage en 1993 après le rachat de la société par le groupe Castel. Le symbole du roi-soleil apparait avec le développement de la mention « la première à être exploitée en France et captée en bonbonne à la cour de Versailles ». En 2000, la marque renouvelle son image avec la création d'une nouvelle étiquette aux couleurs or et argent, affichant le symbole du Roi-Soleil et la date de 1650. L'utilisation de ses symboles pour mobiliser un imaginaire collectif est complétée par narration de l'histoire du produit sur 10 lignes. Selon la tradition orale locale, le premier médecin du roi affirmait à Louis XIV : « Les eaux de Châteldon guériront Votre Majesté quelquefois, la soulageront souvent et la consoleront toujours ». Cependant, cette référence est davantage symbolique qu'historique. Si les vertus de l'eau de Châteldon ne sont découvertes que vers 1770, l'exploitation d'embouteillage et des thermes ne débute qu'en 1846. Par la suite l'exploitation est discontinuée dans le temps. L'exploitation s'achève au début du XX^e siècle. Originaire de Châteldon, le politicien Pierre Laval rachète les sources en 1932 et investit dans l'outil de production pour relancer l'exploitation en 1935. Par sa position sociale

et politique, il introduit le produit à Paris, notamment au Fouquet's. L'exploitation décline après 1945, jusqu'au rachat par le groupe Castel en 1993⁶⁶.

La création d'une histoire légendaire a également faite pour la marque Quézac. Si la première utilisation commerciale de l'eau de Quézac sous la marque « Diva » débute en 1901, elle cesse définitivement en 1931. Ce n'est qu'en 1992 que la source est rachetée par Nestlé Water pour développer une eau régionale. La marque est lancée en 1995 par la célèbre campagne publicitaire réalisée par Ridley Scott. La marque mobilise un univers au travers de la technique de mise en récit. Il s'agit de la structuration d'un discours proche d'un conte. La marque utilise l'imaginaire régional avec le slogan en langue occitane « E que s'apelerio Quézac » autour de la légende de ses origines : « des terres sauvages du Gévaudan est née Quézac ». Le sceau des maçons permet également d'exprimer un savoir-faire patrimonial. Ce positionnement met en scène les codes du territoire des Cévennes (tradition, nature...).

L'image de marque se confond ou se duplique parfois avec celle des grands groupes industriels propriétaires de plusieurs marques leaders qui mènent des actions transversales. C'est par exemple le cas de Nestlé. Le programme WET Académie sensibilise les enfants à la protection de l'eau sur les sites de Perrier et Vittel-Contrexéville.

Certaines marques de fabrique ont su générer une valeur patrimoniale. La marque devenant elle-même une ressource par son auto-valorisation. Cette forme de patrimonialisation culturelle volontaire est un construit social. Des marques historiques leaders comme Evian ou Spa s'impliquent dans le tourisme industriel. Cette démarche d'auto-régénération est similaire à celle des villes thermales, qui par la valorisation de l'architecture thermique du XIX^e siècle, crée une nouvelle ressource.

Dans certains cas, les liens entre territoire et marque de fabrique et/ou marque de service d'entreprises privées se manifestent par une prise de conscience du territoire de la marque dans son lieu d'origine à l'échelle locale. Dans un processus de construction territoriale collectif, certaines marques peuvent être visuellement identifiables dans l'espace public local. En empruntant le concept au domaine de l'éthologie, on parlera de marquage du territoire. Ces formes avancées de marketing territorialisé de la part des entreprises se croisent avec le marketing des territoires mis en scène par les collectivités locales.

L'introduction du marketing dans la sphère publique a débuté dans les années 1980-1990 en France, pour devenir un sujet d'actualité au début des années 2000. Ce transfert de concept et d'outils, depuis le marketing commercial, se fait dans un contexte de privatisation de secteur de l'économie géré par l'Etat, mais aussi d'une volonté d'ouverture de prestations du secteur public vers la définition de services, et la -satisfaction des usagers.

⁶⁶ Maurice Sarazin, « *Le Roi Soleil a-t-il bu de l'eau minérale de Châteldon en Bourbonnais ?* » *Les Cahiers bourbonnais*, Hors-série n°4 : *Thermalisme et eaux minérales en Bourbonnais*, 2003

Le marketing des territoires concerne à la fois l'Etat qui gère de nombreuses prestations publiques à visées commerciales (tourisme, thermalisme, ports maritimes, ports fluviaux, transport ferroviaire, électricité...), et de plus en plus les collectivités locales avec la décentralisation progressive des compétences aux régions et intercommunalités. Toutefois, cette transposition du marketing commercial des entreprises au marketing des territoires des organismes publics se fait de manière lente, par une « intégration timide ». La notion de marketing des territoires est une pratique récente et non mature. Ces difficultés d'extension sont notamment présentes dans les services non-marchand ou semi-marchand comme le secteur de la santé⁶⁷.

Le thermalisme social fait partie de ce segment d'activité où les prix sont règlementés. Cette situation explique en grande partie les décalages d'images entre un thermalisme social vieillissant, et des secteurs dérèglementés du thermalisme de bien-être et de l'embouteillage d'EMN dont l'image est renouvelée depuis plusieurs années. Ce décalage peut également être lié au statut de l'exploitant. L'entreprise privée gérant un établissement thermal peut plus facilement mettre en œuvre des outils de marketing, par-rapport à un organisme public pour des raisons d'éthiques. C'est ainsi que jusqu'en 2013 la caisse régionale d'assurance maladie d'Alsace était propriétaire et gérant les établissements thermaux de Niederbronn-les-Bains et Morsbronn-les-Bains. L'activité était centrée exclusivement sur le thermalisme de santé au service des patients. Par clivage idéologique, aucune démarche de marketing n'était menée. Avec le rachat des deux établissements thermaux par la Compagnie Européenne des Bains en 2014, la tendance s'inverse. Sous la marque commerciale Valvital, les deux établissements thermaux développent une activité de bien-être au tarif non règlementé, en parallèle du thermalisme social de santé au tarif règlementé. Dans ce cas de figure, l'entreprise exploitante délivre bien un « service public marchand » pour l'activité thermale de santé.

De manière générale, la démarche marketing « manipulatrice » et les outils de « publicité » sont perçus négativement par les acteurs publics, et parfois jugés incompatibles avec la mission de service public intangible. Cette réaction s'explique par une différence fondamentale entre secteur privé et secteur public dans sa « dimension d'éthique, de valeurs et de culture ». Les pratiques spécifiques du service public reposent sur plusieurs principes qui régissent la relation à l'utilisateur. Le produit ou service est défini par l'Etat, en tant qu'autorité légitime décisionnaire. L'offre est donc construite unilatéralement dans l'intérêt général des bénéficiaires ou des usagers. Ces derniers sont assujettis à une logique descendante imposée. De plus, l'échange économique est réalisé de manière indirecte dans le secteur du thermalisme de santé. L'établissement thermal est en lien direct avec la sécurité sociale pour le versement du forfait de base.

⁶⁷ C. Chamard, *Le marketing territorial : comment développer l'attractivité et l'hospitalité des territoires ?*, p.27

Même si une partie reste à la charge du curiste, « le patient ne perçoit pas la valeur à laquelle il a contribué financièrement », car « le paiement n'est pas réellement volontaire »⁶⁸.

A l'inverse, la démarche de marketing nécessite d'impliquer le client dans la construction d'une offre qui corresponde à ses besoins. L'approche ascendante, volontaire, se caractérise par une liberté de choix. La demande est donc prise en compte pour décliner une offre de catégorie de produits/service différenciés, liés à la fixation de prix adaptés au marché. Un positionnement marché est défini au regard de cibles de clientèles identifiées. Différents outils de marketing sont ensuite mobilisés pour s'adresser à ces cibles de clientèles via des canaux de communication multiples⁶⁹. Pour autant, les valeurs entre secteur public et secteur privé peuvent parfois être partagées, dans la mesure où « certains besoins individuels engendrent des valeurs collectives d'intérêt général ». Dans un contexte de nécessité d'ouverture de prestations du secteur public, la notion de service public peut être interprétée comme permettant de définir « des droits et des garanties pour l'utilisateur »⁷⁰.

Loin d'un clivage bipolaire, certaines collectivités territoriales mènent des actions de marketing territorial. Au travers de la marque de destination « Luchon Pyrénées-vous », la ville de Luchon développe différentes structures gérées en régie, comme l'établissement thermal, la piste de ski, ou le golf.

Un point d'équilibre peut également être trouvé au travers de montages complexes entre activité de thermalisme social de santé et thermalisme de bien-être au sein d'un même établissement thermal. Dans le cas de la propriété d'une collectivité locale et la gestion déléguée à une entreprise privée, l'exploitant peut être autorisé à développer, en parallèle de l'activité thermale de santé à prix réglementé, une activité de bien être liée à l'eau thermale grâce à des outils marketing. C'est notamment le cas des thermes de Divonne-les-Bains exploités sous la marque de service Valvital.

Bien au-delà de la promotion du territoire par la communication, « la démarche de marketing appliquée à une problématique territoriale [...] permet aux collectivités locales de repositionner, puis mettre en marché et enfin animer des offres territoriales auprès de cibles préalablement identifiées »⁷¹. L'application du marketing au cadre du territoire peut constituer un outil au service du développement local. Le marketing territorial peut être mobilisé par toutes les échelles du territoire : la ville, l'intercommunalité, le département, la région, voire un Pays. Le marketing territorial se caractérise par une hybridation

⁶⁸ C. Chamard, *Le marketing territorial : comment développer l'attractivité et l'hospitalité des territoires ?*, p.27

⁶⁹ *Op. Cit*, pp.28-32

⁷⁰ *Op. Cit*, p.35

⁷¹ V. Girard, *Contribution à l'étude du marketing territorial : le cas des projets de villes et d'agglomérations françaises*, Thèse de doctorat soutenue en 1999 à Lyon 3.

marketing qui « se situe à la confluence de trois pratiques majeures [...] : le marketing produit, le marketing des services et le marketing social et public »⁷².

L'aboutissement d'une démarche de marketing territorial peut être la création d'une marque. « I love NY » est la première marque lancée en 1977 par la ville de New York⁷³. En France, le phénomène de création de marque par les collectivités territoriales débute réellement au début des années 2000. Au niveau sémantique, Ch.-E. Houllier-Guibert propose de distinguer d'une part « les marques territoriales », et d'autre part les « marques territoires ». Les marques territoriales regroupent à la fois « les marques d'entreprise et les marques des collectivités territoriales qui utilisent la dimension territoriale pour affirmer leur positionnement ». Au sein des marques territoriales, se distinguent les « marques territoires », qui se réfèrent uniquement « aux démarches des collectivités locales pour faire marque », c'est-à-dire les démarches intégrant une dimension de gouvernance collective intégrant des acteurs privés en phase d'élaboration et surtout de gestion de la marque. Selon l'auteur, seules les marques disposant d'un réseau d'ambassadeurs actifs peuvent prétendre à la dénomination « marques territoires ». Cette segmentation sémantique a l'avantage de sortir du clivage entre d'un côté les marques d'entreprises, et de l'autre les marques des collectivités territoriales. Toutefois, « ce nouvel objet n'a pas d'ancrage théorique suffisamment fort pour stabiliser l'expression »⁷⁴.

De manière générale, les collectivités territoriales mènent une démarche de création de marque dans un but d'améliorer l'attractivité du territoire. Selon l'INSEE, l'attractivité c'est la « capacité d'un territoire à attirer des ressources spécifiques provenant de l'extérieur dans son aspect productif et résidentiel ». L'enjeu est donc de « faire venir à soi en exerçant un attrait, en éveillant l'intérêt ». Toutefois, les objectifs visés sont pluriels et spécifiques à chaque territoire.

La région Bretagne dispose d'une forte identité et notoriété. Toutefois le territoire a une faiblesse d'image sur le plan économique et de l'innovation. La création de la marque « Bretagne » vise donc à corriger le décalage entre image perçue et la réalité pour mieux attirer des entreprises. A l'inverse, l'ancienne région Auvergne fait partie des territoires « méconnus ou mal connus qui conservent une image archaïque,

⁷² C. Chamard, J.-C. Liquet, « L'image de marque des territoires comme indicateur de leur performance : des enjeux pratiques aux interrogations éthiques ? », *Symposium Centre d'Expertise et de Recherche Administrative de l'ENA « Performance et politique publique »*, Paris, décembre 2010

⁷³ C. Chamard, L. Schlenker, « La place du marketing territorial dans le processus de transformation territoriale », dans *AIRMAP Gestion et management public*, 2017/3 Volume 6 / n° 1 | pp. 41-57

⁷⁴ Ch.-E. Houllier-Guibert, « Proposition de cadrage définitionnel sur les marques Territoire françaises : une question d'ambassadeurs », dans *revue marketing territorial*, 2018

vieillissante et véhiculent de nombreux a priori ». L'objectif de la marque « Auvergne Nouveau Monde » est de modifier ce déficit d'image⁷⁵.

Les typologies d'objectifs de marques restent difficiles à construire tant les besoins sont différents pour chaque territoire. Si les marques « Auvergne Nouveau Monde », « Bretagne », et « Limousin Osez la différence », ont été créés pour traiter une problématique d'image et/ou de notoriété, d'autres marques comme « Imagin'Alsace » expriment « une volonté de rayonnement et de lisibilité » à l'extérieur pour plusieurs cibles.

Si les marques « Imagin'Alsace », « Auvergne Nouveau Monde », « Bretagne », et « Limousin Osez la différence » ont pour but général de valoriser la Région sur des nuances particulières, d'autres territoires s'inscrivent dans une logique différente. La naissance des marques « Sud-Ouest France » et « Sud de France », créées respectivement par les Régions Aquitaine-Midi Pyrénées et Languedoc-Roussillon, a pour but prioritaire de « défendre et valoriser les productions locales ». Le raisonnement par filière de l'agroalimentaire de ces marques des collectivités territoriales « tend à se rapprocher des modalités d'une marque produit »⁷⁶.

Pour les 7 nouvelles régions créées au 1er janvier 2016 ou les nouvelles intercommunalités, « l'enjeu du marketing des territoires est moins celui officiel de la différenciation, de l'affirmation de l'image, de l'augmentation de la notoriété pour des visées d'attractivité [...] mais plutôt un enjeu officieux de restructuration de l'appareillage public local [...] et d'ouvrir la gouvernance aux acteurs privés ». Cette démarche permet de « reterritorialiser un discours public »⁷⁷.

Enfin, les grandes Métropoles comme Lyon avec la marque « Only Lyon », mènent une démarche de marketing territorial pour « assurer leur attractivité avec une gestion de leur image ». A l'inverse, l'objectif prioritaire des territoires en milieu rural sera de « maintenir les acteurs sur le territoire ». Cette démarche interne visera donc surtout à développer les relations entre acteurs du territoire⁷⁸.

⁷⁵ C. Rochette, C. Zumbo-Lebrument, P. Féliès, « Identification des enjeux pour les parties prenantes et les acteurs engagés dans la construction d'une marque région : le cas de la marque Auvergne Nouveau Monde », dans AIRMAP, *Gestion et management public*, Volume 4, n°3, Janvier 2016, pp.91-108

⁷⁶ T. Albertini, D. Bereni et G. Luisi, « Une approche comparative des pratiques managériales de la marque territoriale régionale », dans AIRMAP, *Gestion et management public*, Volume 5, n°4, février 2017, pp.41-60

⁷⁷ Ch.-E. Houllier-Guibert, « Proposition de cadrage définitionnel sur les marques Territoire françaises : une question d'ambassadeurs », dans *revue marketing territorial*, 2018

⁷⁸ C. Alaux, S. Serval et C. Zeller, Le marketing territorial des petits et moyens territoires : identité, image et relations, dans AIRMAP, *Gestion et management public*, Volume 4, n° 2, avril 2015, pp. 61-78

Par ces objectifs spécifiques à chaque territoire, les cibles visées sont également variées. Pour les territoires souhaitant développer « l’attractivité et l’hospitalité », la marque d’attractivité va s’adresser à des cibles multiples, qu’elles soient exogènes (touristes, investisseurs, étudiants, population nouvelle) ou endogènes (habitants, entreprises, etc.). A l’inverse, une marque de destination comme « Luchon Pyrénées Vous » s’adresse uniquement aux touristes avec pour vocation de développer l’attractivité de la destination. Comme la « marque de fabrique » ou la « marque de service », la marque de destination touristique possède une « combinaison d’éléments permettant de l’identifier et à se positionner ». L’image de marque comporte un « réseau d’associations ou impressions liées à ce même nom géographique dans la mémoire à long terme des touristes ». A l’évocation de l’appellation géographique, l’individu génère une image, en adéquation avec les symboles projetés par la marque⁷⁹.

Enfin, les marques filières tels que « Sud-Ouest France » et « Sud de France » s’adressent aux consommateurs en mettant en avant des produits. La marque « Sud de France » a été lancée en 2006. Elle met en valeur 2 800 produits territorialisés de l’agroalimentaire. Créée en 2012, la marque « Sud-Ouest France » s’adresse aux consommateurs du grand export avec le projet Maison Sud-Ouest en Chine. Ce type de marque transversale n’est partagé uniquement qu’avec une partie des acteurs du territoire qui s’inscrivent dans une démarche d’excellence. La marque permet de qualifier les produits pour une valorisation auprès des consommateurs en France et à l’export.

Malgré les rapprochements entre « marque fabricant », « marque de service », « marque de destination » et « marque filière », des distinctions existent à plusieurs niveaux entre « marque produit » et « marque territoire » (Rochette, 2012).

MARQUE « PRODUIT »	MARQUE « TERRITOIRE »
Fonction d’identification Fonction de garantie Fonction de valorisation du produit	Fonction politique de valorisation des actions des élus Rendre visible (et lisible ?) un territoire Fonction de mise en cohérence des « offres »
Création d’une identité	Exploitation d’une identité
Offre concernée homogène	Offre concernée hétérogène
Cibles restreintes (marque/segment et/ou cible)	Cibles très larges
Marque excluante	Marque englobante
Peut être vendue	Ne peut être vendue ou cédée
Le produit un facteur aux caractéristiques adaptables	Le produit un facteur aux caractéristiques fixes, figées

Figure 37 : Différences entre marque produit et marque territoire (Rochette, 2012)

⁷⁹ A.-C. Marchat, C. Camelis, « L’image de marque de la destination et son impact sur les comportements post-visite des touristes », Dans *Gestion et management public*, Volume 5, n° 3, janvier 2017, pp. 43-58

Les marques produits *Pietra* ou *Breizh Cola* sont par exemple des marques territoriales de la sphère privée qui se réfèrent à la Corse et à la Bretagne. Ce phénomène « made in » est utilisé par les entreprises pour signaler l'origine du produit ou du service « en mettant en avant un savoir-faire traditionnel ou un terroir ». Cette démarche marketing s'inscrit dans une stratégie d'entreprise d'ancrage territorial. L'échelle régionale est l'image territoriale la plus mobilisée par les entreprises, car ces dernières bénéficient d'un capital « ressource culturelle » important. La marque territoriale permet ainsi d'exprimer « une culture, une identité, grâce à l'ancrage territorial du produit » ou du service⁸⁰.

La marque d'une collectivité territoriale s'élabore à partir d'une offre existante. Cette dernière « se construit à partir de l'identification de ses principaux traits et valeurs, elle est liée à l'identité du territoire qui sert de support à sa stratégie de positionnement ». Car le territoire possède « une identité d'une nature bien plus profonde et contraignante qu'une marque commerciale » (Kapferer, 2011). Cette identité s'appuie sur « l'ensemble de ses caractéristiques parmi lesquelles il distingue les composantes spatiales (morphologie, climat, situation géographique, etc.) et temporelles (histoire, patrimoine, culture, héritage industriel, dynamique socio-économique, etc.) ». La marque d'une collectivité territoriale ne peut pas projeter une image artificielle, seulement « révéler ce qu'elle est réellement ou ce qu'elle veut devenir » au travers d'une partie de son identité⁸¹.

La marque d'une collectivité territoriale peut venir en soutien aux entreprises locales qui souhaitent ancrer territorialement des produits authentiques et de qualité. La marque d'une collectivité territoriale a la capacité d'intégrer des produits labellisés (AOC, AOP, IGP), des « marques de destination », des « marques produits » et des « marques de service ». Cette fonction englobante et fédératrice est appelée « marque ombrelle ». Elle est liée à l'identité d'un territoire, un référentiel commun qui caractérise le territoire, et des valeurs communes. La « marque ombrelle » permet d'associer des entreprises locales qui revendiquent un sentiment d'appartenance et son attachement à une culture territorialisée. Dans cette logique, « les produits apparaissent comme un capital culturel dont on est fier et que l'on partage dans une logique communautaire »⁸².

La marque d'attractivité « Imagin'Alsace », la marque filière « Sud de France » ou la marque de destination « Riviera des Alpes » proposent de partager avec les entreprises adhérentes ses éléments graphiques à apposer directement sur les produits ou les supports de communication. Chaque entreprise

⁸⁰ Ch.-E. Houllier-Guibert, « Proposition de cadrage définitionnel sur les marques Territoire françaises : une question d'ambassadeurs », dans *revue marketing territorial*, 2018

⁸¹ *Op. Cit.*

⁸² T. Albertini, D. Bereni et G. Luisi, « Une approche comparative des pratiques managériales de la marque territoriale régionale », dans *AIRMAP Gestion et management public*, Volume 5, n°4, février 2017, pp. 41-60

peut utiliser les codes de la marque en conservant sa propre stratégie. Pour en bénéficier, certaines marques comme Imagin'Alsace demandent une certification d'entreprise pour faire partie du réseau d'excellence. C'est cette démarche d'intégration des acteurs-utilisateurs qui permet de qualifier les « marques territoires » parmi l'ensemble des « marques territoriales » selon Ch.-E. Houllier-Guibert.

Cependant, la juxtaposition de multiples labels, marques territoriales, et marques territoires génère « un sentiment de confusion voire la réticence de certains acteurs locaux ». Même si l'articulation entre les labels de qualité et « marque ombrelle » est travaillé, la multiplication des sigles « risque de troubler l'attitude et le comportement des consommateurs ».

La « marque territoire » est une « marque collective partagée ». En tant que « construit social », la « marque territoire » résulte d'une démarche de création et de gestion qui fait intervenir un réseau d'acteurs avec des membres, des adhérents, des utilisateurs, et surtout des ambassadeurs actifs⁸³.

Marque	Date de lancement	Positionnement	Acteurs
Sud de France	2006	Filière agroalimentaire, 2800 produits	2 200 adhérents, 1 100 entreprises
Sud-Ouest France	2012	Filière agroalimentaire	300 adhérents, 250 entreprises
Limousin Osez la différence	2012	Multisectoriel	378 adhérents, 120 ambassadeurs
Imagin'Alsace	2011	Multisectoriel	2 000 partenaires
Bretagne	2011	Multisectoriel	541 partenaires
Auvergne Nouveau Monde	2011	Multisectoriel	500 adhérents

Figure 38 : Acteurs des marques des collectivités territoriales (Houllier-Guibert, 2018)

L'acteur-ambassadeur a un rôle de promoteur de la marque : « témoignant de manière argumentée du caractère distinctif du territoire et de son attractivité, l'ambassadeur essaie d'influencer ses relations professionnelles mais aussi amicales ». L'ambassadeur a plusieurs visages. Il peut être tout aussi bien gérant d'une entreprise locale et utilisateur de la marque, ou encore simplement habitant du territoire (passé, présent, futur). Selon Ch.-E. Houllier-Guibert, seulement 12 « marques territoires » disposent d'un réseau d'ambassadeurs, dont 5 métropoles (Lyon, Strasbourg, Toulouse et Rouen) et 7 marques régionales (Sud de France, Bretagne, Auvergne Nouveau Monde, Imagin'Alsace, Limousin Osez la différence)⁸⁴. D'autres marques telles que « Côte d'Azur France », « Sud-Ouest France », « Bordeaux » ou « Région PACA » n'envisagent pas de réseau d'ambassadeurs.

⁸³ T. Albertini, D. Bereni et G. Luisi, « Une approche comparative des pratiques managériales de la marque territoriale régionale », dans AIRMAP, Gestion et management public », Volume 5, n°4, février 2017, pp. 41-60

⁸⁴ Ch.-E. Houllier-Guibert, G. Luisi, T. Albertini, D. Bereni « La mobilisation des ambassadeurs dans le management d'une marque territoire (MT) : approche exhaustive », dans revue marketing territorial, 2018

La marque de territoire est multi-acteurs et intègre tous types d'acteurs dont des entreprises privées. Malgré cette participation des entreprises, « les fonds privés sont quasi-inexistants à propos des marques Territoire françaises et la prise de décision reste dominée par les acteurs publics ». La marque est généralement gérée par un acteur public ou structure dédiée : soit par une région (Marque Limousin Osez la différence, Marque Sud de France), par une agence de développement économique (Marque Bretagne), ou une association (Marque Auvergne Nouveau Monde, Marque Sud-Ouest France)⁸⁵.

La marque « Auvergne Nouveau Monde » a été créée en septembre 2011 par la région éponyme. Dans un second temps les agences de développement économique ont rejoint la démarche. Enfin, d'autres acteurs ont intégré la démarche, notamment de grandes entreprises régionales, des PME, des festivals, des lieux culturels, des associations, des universités, des communes, des intercommunalités, des départements, des habitants, etc. En 2014, environ 700 adhérents ont rejoint l'association porteuse de la marque. La marque territoire est un « outil de mobilisation des énergies autour d'un projet commun » et la mise en réseau des acteurs du territoire. Cet outil récent pose la question de sa pérennité dans le temps. Cette unicité sera d'autant plus difficile à maintenir que les objectifs des acteurs sont hétérogènes, et surtout que les attitudes des acteurs sont très variables. Si les grandes entreprises ont une attitude active, les PME ayant peu de ressources et de moyens sont relativement passives. Ces dernières ont un lien à la marque « qui s'inscrit dans la proximité géographique et qui est destinée à créer une dynamique locale »⁸⁶.

Acteurs	Objectifs	Attitudes
Région	Outil politique	Active (participation, implication)
Départements, intercommunalités	Bénéficiaire des retombées d'attractivité et de notoriété	Neutre
Agence de développement économique, comité régional du tourisme	Attractivité sur plusieurs cibles : investisseurs, touristes, nouvelles populations, événements culturels	Active (participation, implication)
Université	Attractivité sur de nouveaux étudiants, meilleur visibilité	Neutre
Grandes entreprises	Participer au renforcement de l'attractivité régionale, Affirmer l'appartenance territoriale, renforcer l'image d'entreprise citoyenne,	Active (participation, implication)
PME	Participer au renforcement de l'attractivité régionale, meilleur visibilité, bénéficier de retombées	Neutre
Habitants	Renforcer le sentiment d'appartenance, accroître leur capital social	Active (participation, implication)

Figure 35 : Objectifs et attitudes des acteurs de la marque Auvergne Nouveau Monde (Rochette, 2016)

⁸⁵ C. Rochette, C. Zumbo-Lebrument, P. Féliès, « Identification des enjeux pour les parties prenantes et les acteurs engagés dans la construction d'une marque région : le cas de la marque Auvergne Nouveau Monde », dans AIRMAP, Gestion et management public, Volume 4, n°3, Janvier 2016, pp.91-108

⁸⁶ *Op. Cit.*

Une partie des marques des collectivités territoriales est utilisée par les acteurs de l’embouteillage et du thermalisme. Toutefois, la logique de valorisation multisectorielle, qui privilégie l’entrée territoriale, ne distingue pas la filière thermominérale. Si les marques filières telles que « Sud de France » ou « Sud-Ouest France » existent pour l’agroalimentaire, dont la viticulture, il n’existe pas aujourd’hui de marque filière de collectivité territoriale pour l’EMN. Pour autant, sur ce point, un rapprochement peut être fait entre l’EMN et la filière viticole.

L’association « Cluster Beaujolais » a lancé la marque « trèsBeaujolais » en 2011. L’origine du projet repose sur une réflexion pour soutenir collectivement la filière viticole par l’interprofession interbeaujolais et la CCI du Beaujolais. Cette marque éponyme correspond à une ancienne province française dont la capitale historique est la commune de Beaujeu. Aujourd’hui le Beaujolais n’a plus de frontière administrative. Ce territoire comprend 96 communes dont 11 dans le département de Saône et Loire et 85 dans le département du Rhône. Toutefois, ce territoire bénéficie d’une forte culture historique attachée à la viticulture. Ce toponyme est utilisé par près de 22 labels qualités. Près de 12 AOC sont commercialisés sous deux appellations génériques « Beaujolais », et « Beaujolais Villages ». Ce sont ces deux appellations qui sont à l’origine du vin en primeur « Beaujolais nouveau » depuis 1954. Le toponyme est également utilisé par dix crus d’appellation spécifique, dont le nom retenu est celui de la commune d’origine. A l’image de l’EMN, les appellations viticoles sont apparues dès 1936 pour les appellations communales et dès 1937 pour les appellations génériques. Avec la participation des 4 intercommunalités du territoire du Beaujolais, le projet de marque est passé dans une logique multifonctionnelle⁸⁷. La « puissance symbolique du Beaujolais » peut ainsi bénéficier à tous les acteurs du territoire notamment dans l’industrie et le tourisme. Le choix des acteurs du territoire, « parmi l’ensemble des éléments qui le constituent », a permis de « capitaliser sur l’appellation Beaujolais, connu à travers la viticulture » pour fédérer l’ensemble des acteurs du territoire. Après 2 ans, la marque compte environ 150 adhérents, dont 70 % d’entreprises, et 30 % d’institutions, de collectivités territoriales d’associations culturelles et sportives. Cet exemple témoigne de l’existence d’une marque toponyme à l’échelle intercommunale, ainsi que la capacité des acteurs à ouvrir une filière qui fait territoire à l’ensemble des acteurs. Le territoire du Beaujolais a valorisé ses activités économiques et touristiques en mettant en avant ses atouts identitaires et de renommée viticole. La mise en lumière de cette image spécifique, au travers de la démarche de la marque, permet au territoire de se différencier de l’extérieur⁸⁸.

87 Communauté de communes Beaujolais Pierre Dorées, Communauté de communes Saône Beaujolais, Communauté d’agglomération de l’Ouest Rhodanien, et Communauté d’agglomération Villefranche-Beaujolais-Saône.

88 J. Brun, « Les acteurs ruraux dans la constitution de l’image de territoire », dans AIRMAP, Gestion et management public », Volume 6, n°1, mars 2017, pp. 25-39

Sur la filière EMN, une partie des marques produits/services des embouteilleurs et des professionnels du thermalisme sont volontairement associées à des marques collectives partagées appartenant à des acteurs publics. De plus, une minorité de site de la filière EMN s'inscrivent dans une démarche de cluster. Ces éléments seront développés en seconde partie.

Après cette analyse sur les entrelacs d'enjeux entre territoire et économie, nous souhaitons ouvrir la discussion sur les réelles particularités de l'EMN au regard des difficultés de différenciation des produits et services commercialisés.

3. Des particularités de l'EMN à la difficile différenciation des produits et services

De par sa qualité, l'eau minérale se distingue juridiquement d'autres eaux, que ce soit pour l'usage thermal ou l'usage d'embouteillage. Toutefois, certaines proximités entre les produits ou services peuvent venir limiter la spécificité qualitative intrinsèque de l'EMN.

3.1 Quelle différence entre l'eau du robinet et l'EMN ?

L'eau du robinet et les eaux embouteillées (eau minérale et eau de source) sont mises en concurrence par les consommateurs. Toutefois, ces dernières se distinguent par des spécificités règlementaires, techniques et de qualités.

L'eau disponible au robinet provient de captages appelés AEP (Alimentation en Eau Potable) situés à proximité des zones de consommation. L'eau du robinet est composée d'un mélange à 62 % de sources souterraines (34 050 captages en France) et 38 % d'eau de surface (cours d'eau, plan d'eau). La traçabilité de l'eau du robinet est donc difficile à établir. Au regard de ses particularités, la réglementation sur la protection de l'eau est différente entre eau du robinet et eau minérale. En France comme en Belgique, les captages d'AEP souterrains sont protégés plusieurs zones de protections. Depuis 1992 en France, les captages d'AEP sont protégés par un périmètre de protection immédiat (obligatoire), un périmètre de protection rapproché (obligatoire) et éventuellement un périmètre de protection éloignée du bassin (facultatif). Sur les 34 050 points de captage d'AEP souterrains en France, 49 % sont protégés par un périmètre de protection éloignée au titre d'une Déclaration d'Utilité Publique⁸⁹. En Belgique, depuis le décret de la Région Wallonne de 1990, les prises d'eau souterraine en nappe libre, dédiées aux usages de distribution publique ou

⁸⁹ Pennequin D., J.-F. Vernoux, Saout Ch., G. Château, Pillebout A., *Protection des captages d'eau souterraine destinée à la consommation humaine*, Géoscience et santé n°5, mars 2007, pp. 88-99

d’embouteillage, sont protégées par la zone de prise d’eau (10m autour de la source) et une zone de prévention composée d’une zone de prévention rapprochée et une zone de prévention éloignée.

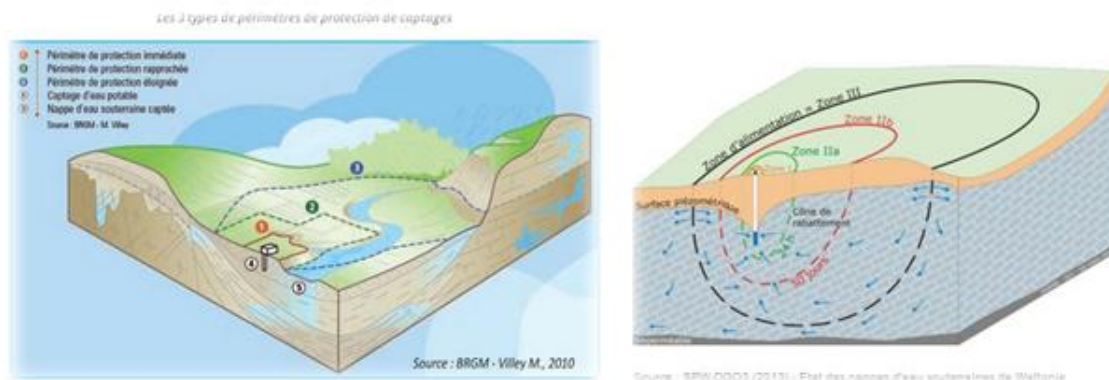


Figure 40 : Zones de protection des AEP souterrains en France et en Belgique (BRGM)

L’objectif prioritaire de ces zones de protection est d’assurer une quantité disponible constante. La qualité est un objectif secondaire car elle peut être compensée par traitement, et il est impossible de limiter les activités en surface à l’échelle d’une zone d’alimentation d’un bassin aussi étendue. Les gisements de captage étant très étendus spatialement, l’aquifère est soumis aux actions anthropiques de l’environnement, comme les nitrates, pesticides et métaux lourds. La protection naturelle ne permet pas d’isoler l’aquifère sur l’ensemble du gisement. L’eau est transportée de manière collective dans un réseau de distribution d’une centaine de kilomètres avant d’être consommée. En France, le réseau de distribution d’eau potable couvre 800 000 km de canalisation. Pour garantir une qualité sanitaire et prévenir toutes contaminations microbiologiques lors du parcours dans le réseau de canalisation, l’eau est systématiquement traitée. En France, la production annuelle d’eau potable est de 4,4 milliards de m³. Sur ce total, l’usage de boisson est aujourd’hui réduit à 1 %, soit 44 millions de m³. Après usage, l’eau est recyclée par un processus d’assainissement des eaux usées avant d’être restituée en milieu naturel⁹⁰.

L’EMN, embouteillée et utilisée dans les centres thermaux, provient à 100 % de sources souterraines. Cela ne représente que 462 captages d’eau minérale naturelle en France, dont 261 captages alimentent une usine d’embouteillage d’eau et 208 captages alimentent un établissement thermal. Un même captage peut être exploité pour plusieurs usages⁹¹. L’EMN n’est pas transportée sur de long parcours et n’est donc pas traitée. L’eau est conditionnée ou utilisée à proximité de l’émergence. La consommation d’EMN en France représente donc 12.6 millions de

⁹⁰ Vigouroux Ph., T. Pointet, *Boire l’eau du robinet ou l’eau en bouteille*, Géoscience et santé n°5, mars 2007, pp. 80-87

⁹¹ Assemblée Nationale n°3811, *Rapport d’information du 8 juin 2016 sur l’évaluation du soutien public au thermalisme*, p.24

m³ en 2017, dont 5,38 millions m³ pour l'usage thermal médical et 7,26 millions de m³ pour l'usage d'embouteillage. En France, la production d'eau embouteillée est de 14 millions de m³ en 2017 soit 24 % de l'eau de boisson consommée. Près de 52 % sont des EMN embouteillées (7,26 millions de m³ d'eaux minérales naturelles, 6,93 millions de m³ d'eaux de source, et 40 600 m³ d'eaux rendues potables par traitements). Il faut toutefois souligner la forte proximité entre l'eau embouteillée sous l'appellation « d'eau rendue potable par traitements » et l'eau du robinet provenant des AEP. Par opposition à l'eau du robinet, la qualité est le premier objectif de l'EMN, qui permet son exploitation. Les deux zones de protection règlementaires permettent de couvrir la totalité de la zone d'alimentation en eau. En France comme en Belgique, chaque ressource d'EMN est protégée par une ou plusieurs zones de protection. En France, les sources sont protégées par un « périmètre sanitaire d'urgence » obligatoire (PSE), et éventuellement un « périmètre de protection » (PP) facultatif. Le PSE correspond à une centaine de mètres carrés de foncier à proximité immédiate du captage des émergences. Une demande de création de PP peut être sollicitée par le propriétaire foncier de l'émergence d'EMN ou son mandataire (l'exploitant minéralier). Cette démarche facultative est soumise à validation du Conseil d'Etat dans le cadre d'une Déclaration d'Intérêt Public. En fonction des caractéristiques du site (contexte hydrogéologique, vulnérabilité, risques, usage...), un périmètre couvrant l'impluvium et des contraintes sont définis. Ce périmètre de protection, qui peut varier en fonction des sites, s'étend de 1ha à 15 600ha. En 1998, sur les 706 émergences autorisées et/ou exploitées, seulement 158 disposent d'une DIP (22 %), dont 77 sans usage d'exploitation et 81 pour un usage d'embouteillage ou thermal. Concernant les périmètres de protection institués par décret, on en dénombre seulement pour 99 émergences (14 %) dont 43 émergences ne sont pas exploitées par un usage. En Belgique, les eaux souterraines de tout type (eau potable dédiée à la distribution publique, EMN, eau de source) bénéficient de 3 zones de protection similaire, dont la zone de prise d'eau, (10m autour de l'émergence), la zone de prévention rapprochée (24h d'écoulement ou 35 mètres minimum) et la zone de prévention éloignée (50 jours d'écoulement). La spécificité des eaux minérales, des eaux thermales et des eaux de source réside dans la possibilité de créer une 4e zone de protection appelée zone de surveillance, qui correspond à l'impluvium.

Autre différence avec l'eau issue d'AEP, l'EMN ne dispose pas toujours d'un niveau de qualité propre à la consommation. En fonction des particularités géologiques du sous-sol, l'eau peut se charger d'éléments chimiques d'origine naturelle qui sont toxiques ou indésirables pour la santé humaine. Une EMN utilisée par un établissement thermal ne répond pas toujours aux normes de potabilité. Les éléments chimiques d'origine naturelle toxiques pour la consommation concernent

par exemple l'arsenic, qu'on retrouve naturellement dans l'aquifère de socle et sédimentaire en zone granitique (Auvergne, Haut Rhin). L'antimoine est un élément qui provient des zones plombifères notamment en Ardèche, dans le massif de Belledonne (Alpes) ou au Cap Corse. Le nickel est naturellement présent dans les aquifères crayeux du Nord de la France comme en Artois ou en Picardie. Enfin le sélénium se trouve proche des gisements de fer et d'uranium, notamment à La Roche Posay⁹². Les taux de concentration maximum autorisés pour la consommation humaine sont définis règlementairement. Ces normes sont d'ailleurs renforcées dans le temps par l'Union Européenne (voir annexe 10).

La différenciation entre eau du robinet et eau embouteillée par le consommateur se fait au regard du prix et de la perception de la qualité. L'eau potable du robinet a un prix peu élevé. Elle est perçue par les consommateurs comme soumise à la pollution qui dégrade la qualité naturelle de l'eau. Cette perception repose notamment sur la crainte des produits toxiques ou des risques pour la santé. Selon l'observatoire national des services d'eau et d'assainissement et Eau France (service public de l'information sur l'eau), au 1er janvier 2014, le prix moyen de l'eau en France était de 3,98 € par mètre cube, toutes taxes comprises, dont 2,05€ couvrent le coût de production et de distribution de l'eau potable et 1,93 € celui de l'assainissement collectif. Toutefois, des variations existent entre les territoires. La moyenne départementale fait apparaître un prix de l'eau potable et d'assainissement est de l'ordre de 3,14€ (Alpes de Haute Provence) à 5,55€ dans le Lot et Garonne en France métropolitaine en 2016. A noter que sur l'île de La Réunion, le prix est réduit à 2,66€/m³. Les variations sont davantage visibles à l'échelle communale ou intercommunale. Le coût le moins élevé est celui de la régie de Sarrebourg (Moselle) avec un coût d'eau potable et assainissement de 2,68€ par m³. Le coût le plus élevé concerne la commune de Taninges (Haute-Savoie) à 8,46€ par m³. Ces écarts s'expliquent par des différences de qualité d'eau, de densité de population, d'équipement et de choix de gestion. La qualité de l'eau prélevée peut être de qualité médiocre dans certains lieux, ce qui impose davantage de traitements pour assurer la potabilité de l'eau. Ces traitements ont un coût impactant. La densité de population influence également le prix de l'eau potable pour des raisons d'économies d'échelle. L'amortissement des équipements est réalisé plus rapidement avec davantage d'usagers. Le montant d'investissement nécessaire varie en fonction des choix techniques retenus, notamment concernant le type de captage. Enfin, les choix des élus en matière de gestion (régie ou DSP à une entreprise privée) orientent également les prix de l'eau potable.

⁹² A. Blum, L. Chery, H. Legrand, Géoscience, l'eau souterraine est-elle toujours potable à l'état naturel ?, *Géoscience et santé*, n°5, mars 2007, pp.57-68

La comparaison avec l'eau embouteillée peut donc se faire, soit en prenant en compte la totalité du cycle de l'eau potable (0,00398€ par litre), soit uniquement l'eau potable hors assainissement (0,00266€ par litre). Comparativement, l'EMN embouteillée varie selon les marques de 0,27€ par litre à 0,55€ par litre, alors que l'eau de source est en moyenne à 0,22€ par litre. L'écart est donc en moyenne de 100 à 200 %.

La décomposition du prix d'une bouteille d'eau minérale de 1,5l permet de comprendre que les marges par unité produite sont faibles, puisque le bénéfice net n'est que de 7 %. Plus de 93 % du prix permet de couvrir des charges. Ces dernières comprennent : 34 à 44 % de coût de production en fonction des sites, 16 à 17 % de frais généraux, 8 à 12% de frais de promotion (publicité, sponsoring), 10% de remise aux distributeurs, 6 % d'impôt et charges exceptionnelles, et de 2 à 5 % de taxes (communale, Etat)⁹³. Les frais de promotion concernent surtout les groupes leaders de la filière comme Nestlé Water ou Danone. En tant que locomotive des EMN, les campagnes de promotion sont axées sur les grandes marques⁹⁴. Les dépenses publicitaires sur l'année 2012 sont de 4.6M€ pour la marque Contrex, 0.8M€ pour la marque Vittel, 4.6M€ pour la marque Volvic, 4.2M€ pour la marque Evian, et seulement 1.1M€ pour la marque Cristaline.

Une distinction peut également être mise en exergue par rapport aux intérêts des exploitants. Pour l'eau du robinet, la priorité est mise sur une quantité disponible constante car le service comporte une nécessité de débit exploitable sans pénurie. La qualité de l'eau est secondaire car elle peut être compensée par des traitements sanitaires.

La priorité de l'embouteilleur est de garantir une qualité de l'eau sur lequel repose l'agrément d'exploitation. La pérennité de l'exploitation repose sur une eau non vulnérable aux pollutions, dont l'origine est reconnue. Le débit est un élément impactant, mais pouvant être pallié par la prospection de nouveaux forages⁹⁵.

3.2 Quel niveau de spécialisation des EMN embouteillées et des établissements thermaux ?

La composition physicochimique de chaque source d'Eau Minérale Naturelle est spécifique. Le faciès de l'EMN est le reflet de la nature du sous-sol local traversé. Sur la base de la classification de la teneur en minéraux (résidus secs à 180°C), une répartition nationale des EMN actuellement embouteillée en France peut être proposée.

⁹³ C. Scemama, Journal L'Express, *La ruée vers l'eau*, 9 juillet 1992, pp.79-83

⁹⁴ R. Biscaldi, M. Lapoukhine, *Les eaux minérales en France : Les ressources, le marché, ses perspectives*, Ministère de l'industrie, BRGM, septembre 1994, p.43-44

⁹⁵ Vigouroux Ph., T. Pointet, *Boire l'eau du robinet ou l'eau en bouteille*, Géoscience et santé n°5, mars 2007, pp. 80-87

Sur les 75 marques d'EMN dédiées à une source spécifique, près de 40 % sont faiblement et très faiblement minéralisées. C'est notamment le cas d'Evian. Contrairement aux idées reçues, la majorité des marques d'EMN sont donc moyennement minéralisées et riche en minéraux comme Vittel/Contrex. Pour mémoire, l'EMN embouteillée la plus minéralisée est Saint-Yorre avec 4774 mg/L. En revanche, la tendance s'inverse en volume d'EMN produit en France. L'EMN faiblement et très faiblement minéralisée représente plus de 66 % du nombre de bouteilles d'EMN produite en France (5.2 milliards de bouteilles). Les EMN moyennement minéralisées et riche en minéraux ne compte que pour 1/3 de la production en France (2.6 milliards de bouteilles). Si les EMN moyennement minéralisées et riche en minéraux restent encore bien présentes avec un grand nombre de marques, la majorité de la production est tournée vers des EMN faiblement et très faiblement minéralisées. Plus facile à commercialiser, ces EMN répondent davantage à la demande actuelle. Cette même tendance est encore plus marquée en Wallonie où la totalité de la production est tournée vers des eaux à faible teneur en minéraux.

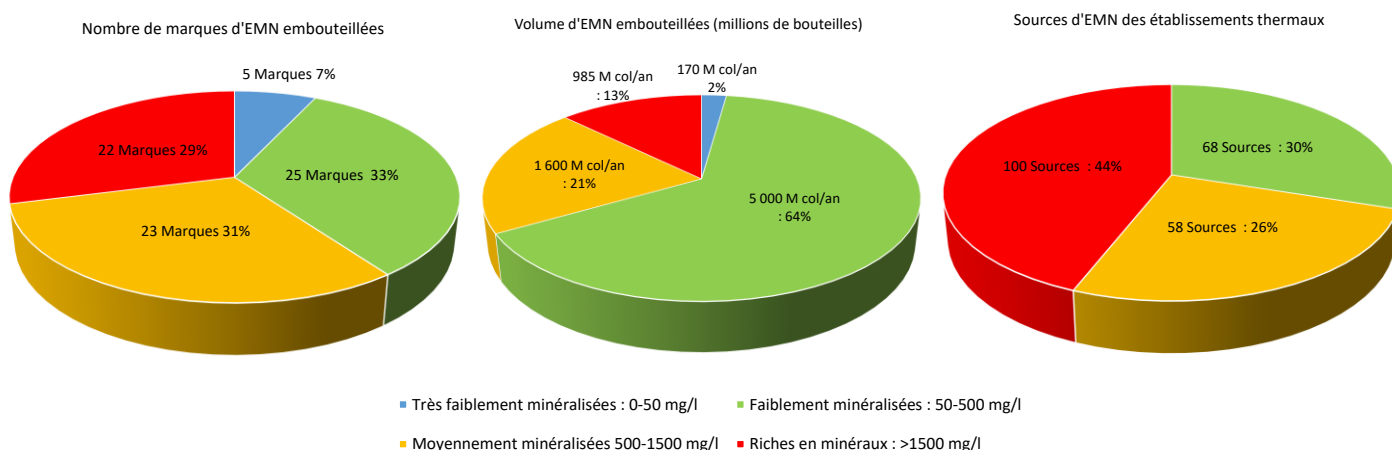


Figure 41 : Classe de minéralisation des EMN embouteillées et des établissements thermaux (G. Pfund, BRGM)

Pour l'usage thermal de santé, un classement des 226 sources en exploitation peut également être proposé. Si un tiers des sources sont faiblement minéralisées, plus de 70 % des émergences exploitées par les thermes sont moyennement minéralisées et riches en minéraux. Pour l'usage thermal, l'EMN riches en minéraux est importante (44 %), avec des taux de minéralisation très élevés, puisque plus de 17 % des émergences sont des EMN supérieures à 5000 mg/L. Si certains établissements thermaux exploitent des émergences faiblement minéralisées, une grande majorité mobilise des eaux à forte teneur en minéraux. Cette tendance étant propre au patrimoine hydrominéral de chaque pays, il n'existe pas de similitude avec la Belgique. En Wallonie, les EMN utilisées pour un usage de bien être à Spa et Chaudfontaine se caractérisent par une faible teneur en minéraux.

A partir de la composition des EMN utilisées pour le thermalisme, l'Académie de médecine française a dressé dès le XIX^e siècle une liste de 12 orientations thérapeutiques. En fonction du faciès de chaque EMN un établissement thermal peut avoir 1 à 3 orientations thérapeutiques. Pour obtenir une nouvelle indication thérapeutique, il est nécessaire de démontrer cliniquement des bénéfices spécifiques sur la santé. Toutefois, ce large panel de spécialisation possible des établissements thermaux masque une autre réalité. Près de 79 % de la fréquentation thermique est réalisée seulement par une orientation thérapeutique : la rhumatologie. En 2018, près de 473 909 curistes ont réalisé une cure thermique en France sur cette orientation en prescription médicale principale (voir annexe n°11). La répartition régionale de cette orientation est proportionnelle à la fréquentation totale. On retrouve bien les 5 premières régions thermales que sont : l'Occitanie, la Nouvelle Aquitaine, l'Auvergne Rhône-Alpes, le PACA et le Grand Est (voir annexe n°12).

Au total 82 % des établissements thermaux ont demandé l'orientation rhumatologie en France. Cela concerne 70 villes thermales (79 %). Au regard de cette concentration, on peut s'interroger sur la réelle spécialisation actuelle des stations thermales. Des demandes sont en cours par quelques stations thermales pour obtenir l'orientation rhumatologie à horizon 2022. C'est le cas de Divonne, Contrexéville, ainsi que les deux futures villes thermales de Nancy et Santenay. L'attractivité de cette orientation est liée à l'importante fréquentation nationale, qui permet aux établissements thermaux de trouver plus facilement un équilibre économique. Toutefois, cette situation a également généré une image vieillissante d'un thermalisme social dédié à un public senior. La seconde orientation obtenue par un grand nombre d'établissements thermaux concerne les voies respiratoires. Près de 39 % des villes thermales ont au moins un établissement agréé pour cette offre de soin (35 villes thermales). Toutefois, pour les 10 autres orientations thérapeutiques, on peut réellement parler de spécialisation dans la mesure où seulement quelques sites sont en capacité de répondre à la demande des patients. Quatre orientations sont particulièrement rares en France. Il s'agit de l'orientation neurologie (3 thermes à Nérès-les-Bains, Lamalou-les-Bains et Ussat-les-Bains), les maladies cardio-artérielles (3 thermes à Royat, Bourbon Lancy et Bains-les-Bains), les affections psychosomatiques (5 thermes⁹⁶) et enfin les troubles de développement chez l'enfant (5 thermes⁹⁷). Les 6 autres orientations thérapeutiques concernent environ une dizaine de stations. Il s'agit de l'orientation dermatologie (9 thermes), affection des muqueuses (9 thermes), affection urinaire (9 thermes), gynécologie (11 thermes) et enfin phlébologie (14 thermes). Un rapport du Conseil National du Tourisme de 2011 s'interroge sur l'uniformisation de l'offre des établissements

⁹⁶ Divonne-les-Bains, Nérès-les-Bains, Saujon, Bagnères-de-Bigorre et Ussat-les-Bains

⁹⁷ Salins-les-Bains, Lons-le-Saunier, Salies-du-Salat, Salies-de-Béarn et La Bourboule

thermaux, au regard de l'augmentation d'attribution de l'orientation rhumatologie, et la baisse de la fréquentation thermale de certaines indications thérapeutiques, comme les voies respiratoires ou les maladies cardio-artérielles depuis plus de 20 ans. Les indications comme les troubles du comportement de l'enfant, les affections des muqueuses bucco-linguales ou la gynécologie sont également devenues marginales. De plus, à partir de 1997, l'application d'une grille tarifaire identique pour tous les établissements thermaux ayant une même indication thérapeutique, génère une uniformisation des prestations offertes. Si cette uniformisation est rassurante pour la Sécurité Sociale, elle s'accompagne d'une faible capacité de différenciation pour les professionnels du secteur. Seule la notoriété du territoire et l'image de la marque, soutenue par une communication efficace, peuvent être des critères de différenciation au sein d'une offre uniformisée. Les professionnels du thermalisme soulignent que la nomenclature des orientations thérapeutiques n'est plus adaptée à la façon dont les patients appréhendent leur maladie. Une reformulation des termes des indications rendrait plus compréhensibles et plus attractifs la cure thermale et les effets bénéfiques offerts. Par exemple, la Sécurité Sociale reconnaît l'orientation thérapeutique « affections de l'appareil digestif et troubles du métabolisme », mais pas des « soins d'amaigrissement ». D'autre part, les établissements thermaux cherchent à se positionner sur des créneaux médicaux correspondant à des pathologies mieux définies et davantage en phase avec les tendances sociétales, sur lesquels ils mettent au point des protocoles de soins adaptés et qui leur apportent une visibilité plus nette vis-à-vis des patients⁹⁸.

3.3 Un rapprochement entre les eaux embouteillées : « eau minérale » et « eau de source » ?

Pour le consommateur, la distinction entre les différentes eaux embouteillées n'est faite que pour une cible avertie. Cette confusion est liée à un mode de commercialisation similaire, un packaging et des sites de productions qui tendent à se confondre.

3.3.1 Le mode de commercialisation similaire

L'augmentation de la production d'eau minérale embouteillée au cours du XX^e siècle est liée au développement de la grande distribution. Actuellement, la quasi-totalité de la production est vendue dans les Grandes et Moyennes Surfaces (GMS) dont le Hard Discount, l'Hypermarché et le Supermarché. Ce mode de commercialisation est commun avec les « eaux de source » depuis l'apparition de cette appellation en France en 1989. L'ensemble des produits d'eau embouteillée est

⁹⁸ Ph. MOISSET, F. VICTOR, *La diversification des activités des stations thermales*, Conseil National du Tourisme, 2011, p.74

d'ailleurs systématiquement localisé dans le même rayon « boissons » au sein des GMS, ce qui ne favorise pas la différenciation des produits.

Auparavant le mode de commercialisation de l'eau minérale embouteillée était très différenciant. Ayant un statut de médicament afin de poursuivre la cure thermale, l'eau minérale était commercialisée aux XVII^e et XVIII^e siècles uniquement dans des dépôts de vente dédiés, proches de l'émergence de la source et donc des thermes. Ces « bureaux de ventes » relevaient de l'autorité de la société royale de médecine afin de contrôler la qualité et le prix du produit. Dès le XIX^e siècle, la commercialisation est autorisée dans les pharmacies en raison de l'augmentation du nombre d'exploitations privées. L'eau minérale bénéficie d'un élargissement de son image. Cette dernière devient un produit hygiénique favorable à la santé. L'eau minérale est commercialisée proche des bassins de consommation et non plus exclusivement proche de la zone de production⁹⁹.

Enfin, dès le XX^e siècle, l'eau minérale devient un bien de consommation alimentaire quotidien. La commercialisation est faite au sein des Grandes et Moyennes Surfaces (GMS). Aujourd'hui, seulement une eau minérale est commercialisée en pharmacie et parapharmacie : l'hydroxydase. Cette eau minérale gazeuse émerge sur la commune du Breuil-sur-Couze dans le département du Puy-de-Dôme (Auvergne). Ce n'est pas une eau de boisson courante, mais réservée à un usage de cure à domicile en raison de sa forte minéralisation.

3.3.2 Un rapprochement par le packaging

L'étiquette figurant sur les bouteilles d'eau minérale et d'eau de source tend également à rapprocher les deux produits. Support de communication, l'étiquette permet aux embouteilleurs de porter un message axé sur les valeurs de pureté naturelle inhérentes à l'eau minérale, ou aux eaux de source. L'étiquette est avant tout un affichage réglementaire où figure la composition des eaux. L'homogénéisation de la réglementation tend également à rapprocher le packaging des deux produits. A l'origine, l'étiquette est dédiée à l'eau minérale et différencie le produit. Au XVIII^e siècle, il s'agit du « certificat de puisement » qui prouve l'origine de l'eau, où l'exploitant appose son cachet délivré par la société royale de médecine. L'étiquette permet également de limiter la circulation des contrefaçons (loi de 1905). La liste des informations obligatoires figurant les étiquettes actuelles date de la loi de 1922 : dénomination, nom de la source, nom de la commune, propriétaire exploitant, date d'autorisation d'exploitation. Depuis le décret de 1922, le lien entre le produit et le lieu d'origine géographique de l'émergence est clairement établi sur l'étiquette des

⁹⁹ P. Chambriard, « L'embouteillage des eaux minérales : 4 siècles d'histoire, dans les eaux minérales naturelles », *Inventaire complet des sources en France*, réalités industrielles, Annales des Mines, mai 1998, p.22

EMN. Cet objectif de traçabilité du produit rapproche les EMN et les eaux de source des appellations AOC, AOP et IGP. Cependant l'EMN ne pourrait prétendre à une labellisation de l'INAO (L'Institut national de l'origine et de la qualité) dans la mesure où l'EMN n'est pas un produit naturel qui n'est pas fabriqué par l'homme. La question reste toutefois ouverte pour les EMN aromatisée à base de concentrés naturels. Toutefois, au niveau réglementaire, les EMN et les eaux de sources sont supprimées de la liste des produits pouvant bénéficier de l'IGP, AOC ou AOP par la directive Européenne CE n°692/2003 du 8 avril 2003.

3.3.3 Des procédés de “fabrication” peu mis en valeur, qui n’apportent pas de valeur ajoutée

La loi de 1957 autorise aux minéraliers la mise en place de traitements avant embouteillage de l'EMN par « des procédés exclusivement physiques », sans l'intervention de produits chimiques, sous réserve de ne pas modifier « la composition physico-chimique de l'eau minérale naturelle en ses constituants caractéristiques, sauf pour les paramètres faisant l'objet du traitement ». Les traitements se limitent à 3 types de manipulations physiques de l'EMN :

- « La séparation des éléments instables, par décantation ou filtration, éventuellement précédée d'une oxygénation, l'élimination de gaz carbonique libre »
- « L'incorporation ou la réincorporation de gaz carbonique »
- « La séparation des composés du fer, du manganèse, du soufre et de l'arsenic », ou « constituants indésirables », grâce à « l'air enrichi en ozone »

La suppression d'éléments indésirables dans l'EMN permet de bénéficier d'un produit plus attractif en améliorant sa qualité gustative et visuelle. Les matières en suspension ou les dépôts rougeâtres du fer sont éliminés, et le goût trop prononcé est atténué. L'opération de gazéification de l'EMN permet également d'augmenter la gamme de produit avec une intensité variable de gaz injecté.

Ces opérations restreintes sont très contrôlées et soumises à une demande auprès du ministère en charge de la santé. Le traitement de séparation des composés à l'air enrichi en ozone doit être « justifié du fait de la teneur de l'eau en composés du fer, du manganèse, du soufre ainsi que de l'arsenic ». La direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), ainsi que la direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE) sont chargées de mettre en œuvre cette réglementation¹⁰⁰.

¹⁰⁰ Ministère de la Santé, Arrêté du 14 mars 2007 relatif aux critères de qualité des eaux conditionnées, aux traitements et mentions d'étiquetage particuliers des eaux minérales naturelles et de source conditionnées ainsi que de l'eau minérale naturelle distribuée en buvette publique, section 2, article 7

L'ensemble de ces opérations doit être communiqué obligatoirement sur les étiquettes sous la forme de mention obligatoire.

Le gaz carbonique ou le dioxyde de carbone présent dans l'eau embouteillée peut être de deux origines différentes. Le gaz peut être naturellement présent dans l'eau à l'émergence, ou être une création artificielle. De plus, pour améliorer la qualité de certaines eaux contenant naturellement du gaz, il est nécessaire de séparer l'eau de son gaz à l'émergence, puis de réintroduire le gaz avant la mise en bouteille. Dans ces trois cas de figures, une mention obligatoire spécifique existe que ce soit pour l'EMN ou pour l'eau de source.

La mention « eau minérale naturelle gazeuse » signifie que le gaz est naturellement présent dans l'eau à l'émergence. Il vient de la même source souterraine avec une origine magmatique. Cette mention est utilisée pour les EMN sans traitement ou si une opération de séparation et de réintroduction de gaz provenant de la source dans les proportions similaires à l'émergence. C'est le cas par exemple des marques Saint-Yorre, Vichy Célestins, Vernière, Ventadour, Vals.

La mention « eau minérale naturelle renforcée au gaz de la source » signifie que la réintroduction du gaz provenant de la source a été faite en augmentant la teneur en gaz carbonique. C'est le cas par exemple de Perrier, Ogeu, Arcens ou Orezza.



Figure 36 : Process industriel avant embouteillage. Exemple de l'EMN Orezza (Orezza)

Enfin, la mention « eau minérale naturelle avec adjonction de gaz carbonique » désigne une eau minérale plate qui a fait l'objet d'un ajout de gaz carbonique. Ces eaux « gazéifiées » contiennent soit un gaz carbonique produit artificiellement - c'est le cas par exemple des marques Badoit, Contrex fine bulle, Saint Amand pétillante, Quézac, ou Salvetat– soit un gaz carbonique provenant d'une autre source comme la marque Celtic. Avec cette mention, le producteur peut faire varier

librement la teneur en gaz, d'où les déclinaisons de pétillance dans la gamme de produit d'une même marque. Les mentions portant sur les processus de suppressions « d'éléments indésirables » sont spécifiques à chaque eau. La technique d'absorption et d'oxydation à l'air d'ozone avant de regazéifier l'eau concerne par exemple Vichy, St Yorre, ou St Diéry. Les eaux captées des marques Quézac, Plancoët, Castel Rocher, ou Vals sont déferrisées et démantanisées, alors que les EMN Rozana, Vernière, Alizée, Adeline sont simplement déferrisées.

Malgré ces mentions secondaires, on peut s'interroger sur la capacité du consommateur à identifier clairement les produits. Une partie de ces mentions secondaires sont communes aux EMN et aux eaux de source. De plus, les procédés de fabrication ne sont pas mis en valeur comme un savoir-faire local. Malgré les spécificités de compositions physico-chimiques de certaines EMN on peut s'interroger sur le caractère générique de ces opérations de transformation de l'EMN. Ce point est également valable pour un autre procédé de fabrication de produit par l'homme : la boisson aromatisée à base d'eau minérale naturelle.

Perrier a élaboré des eaux aromatisées dès 1979 pour un lancement aux Etats-Unis, puis en 1987 en France. Si plusieurs marques ont également lancé ce type de produit dans les années 1990, un nouvel élan de développement a débuté dans les années 2000. Les eaux aromatisées ne représentent que 3 % du marché des eaux en bouteille. Toutefois ce type de produit a une marge de progression importante. Le taux de pénétration reste encore faible avec 33 % pour les plates et 20 % pour les gazeuses. Enfin, ce type de produit est générateur d'une marge plus importante que l'EMN, de l'ordre de 10 % de valeur en moyenne. Les principales marques qui produisent de l'eau aromatisée à base d'EMN sont Volvic, Vittel, Perrier, Salvetat, et plus récemment par Contrex, Thonon, Spa et Chaudfontaine. L'eau aromatisée à base d'eau de source est également proposée depuis peu par les marques Cristaline et Carola. L'eau aromatisée permet d'élargir l'offre de produits d'une marque pour redynamiser le marché. Sur ces produits, le nom de la marque est fortement mis en valeur, alors que la mention secondaire « à base d'eau minérale naturelle » reste peu visible.

Les eaux aromatisées sont des produits qui se rapprochent également des sodas ou softs. La proximité de produits peut être soulignée entre « les boissons aromatisées à base de thé vert » de la marque Lipton, et « les boissons aromatisées au thé vert à base d'eau minérale » de la marque Volvic. Malgré la proximité des produits, ces deux eaux « se distinguent par le fait que l'une se dit être de l'eau au thé et à l'opposé, l'autre revendique d'être un thé à l'eau. La différence entre ces deux eaux au thé porte aussi sur le taux de sucre [...]. En fait, la classification s'opère sur un continuum

qui va d'une boisson-eau à peine anthropomorphisée, très légèrement zestée, à une eau aromatisée, sucrée, colorée, enrichie en minéraux, très travaillée avec un goût marqué »¹⁰¹.

Cette distinction a été prise en compte au niveau réglementaire en 2017. De 2013 à 2017, toutes les boissons contenant une quantité même minime de sucre, dont les eaux aromatisées, étaient taxées de 7,53€ par hectolitre. A partir de 2017, les boissons qui contiennent moins de 5g de sucres pour 100ml comme les eaux aromatisées à base d'EMN ne sont plus taxées. Au-dessus de ce taux, les boissons sont taxées proportionnellement : 7,53€ par hectolitre pour plus de 5g de sucre, 15,06€ par hectolitre pour plus de 8g de sucre, 22,59€ par hectolitre pour plus de 10g de sucre¹⁰².

En plus d'être des eaux de qualité, les boissons aromatisées sont des "eaux plaisir". Sur le plan réglementaire, les « boissons aromatisées » sont encadrées au niveau communautaire par la directive 88-388 transposée en droit français par le décret 91-366 et son arrêté d'application en 1991. Les arômes sont officiellement définis comme une substance destinée à être ajoutée à une denrée alimentaire pour lui conférer une odeur et/ou un goût. En termes de composition, cela signifie qu'une boisson aromatisée peut contenir des arômes, qui peuvent être d'origine naturelle ou synthétique. Les substances aromatiques naturelles doivent avoir été extraites par un processus naturel (cuisson, vapeur, fermentation...), alors que les arômes synthétiques sont obtenus par un processus chimique et qui garantit une meilleure stabilité du produit. L'utilisation « d'arômes naturels » ou « d'extrait de végétaux » permet aux minéraliers de revendiquer le label bio ou AB pour un produit fabriqué par l'homme, contrairement à l'EMN qui est par essence un produit fabriqué par la nature. En revanche, pour utiliser cette mention, la réglementation ne précise pas les proportions d'utilisation d'agents aromatisants naturels. L'embouteilleur est exempté d'afficher sur l'étiquette la quantité d'arôme lorsque ce dernier est utilisé en très faible dose. Les embouteilleurs ont donc défini un code d'usage, dont la norme est de 90 % d'agents aromatisants naturels minimum et de 10 % maximum d'arômes issus d'autres sources.

3.3.4 Un développement des MDD qui diminue la distinction entre EMN et eau de source

Les produits du marché de l'eau embouteillée sont valorisés de deux manières différentes. La valorisation spécifique correspond au « Marque de Fabrique » (MDF), alors que les « Marque de Distributeur » (MDD) renvoient à une valorisation générique. Cette proposition de grille de lecture du marché de l'eau embouteillée mobilise un cadre théorique des modes de valorisation

¹⁰¹ V. Masdoua, « l'eau aromatisée, une eau composée par l'homme », Master 2 de sciences sociales appliquées à l'alimentation, Université de la Méditerranée Aix-Marseille, 2005

¹⁰² Le Parisien, *Nouvelle taxe soda : combien allez-vous payer votre boisson préférée ?*, 18 octobre 2017

d'une « ressource territoriale ». Selon Bernard Pecqueur et Pierre Campagne, la valorisation de la ressource peut être faite de deux manières en fonction du modèle de développement choisi (volontairement ou non) : un développement portant sur une valorisation de ressources de manière générique et une valorisation de ressources territoriales spécifiques¹⁰³. Principalement utilisée pour analyser les produits agricoles - notamment les AOC, AOP, IGP par-rapport aux produits génériques sans lien au territoire - nous proposons ici de transposer cette notion aux EMN.

En France, la commercialisation des produits sous MDD ne représente de 20 % du marché, loin derrière l'Allemagne (40 %)¹⁰⁴. Les enseignes de la grande distribution sont également présentes sur le marché des EMN et de l'eau de source au travers des « marques de distributeurs ». Le développement des MDD dès la fin des années 1980 a eu un impact significatif sur le rapprochement du packaging des produits EMN et eau de source. Même si l'affichage réglementaire différencie les appellations, le packaging sobre des « marques de distributeurs » tend à homogénéiser visuellement les différences entre les EMN et eaux de source. Le client achète de l'eau embouteillée au prix le plus bas, sans pour autant faire la distinction entre les produits. La difficile différenciation entre EMN et eau de source est également soulignée par l'autorité de la concurrence qui affirme que « la différence de qualité entre eaux de source et eaux minérales est insuffisante pour qu'il soit pertinent de délimiter deux marchés distincts ». Nous interprèterons ce propos de « différence de qualité » perçu par le consommateur et non en tant que qualité intrinsèque des deux produits. Les MDD agissent de manière transversale aussi bien sur les EMN et les eaux de source, sans prise en compte de cette valeur intrinsèque au produit. En concurrence avec les MDF, les MDD sont commercialisées à un prix moins élevé. Cependant, dans un contexte de forte concurrence, les MDF font l'objet de promotions régulières pour redynamiser les ventes. Cette pratique régulière d'une MDF à l'autre au sein des GSM génère un rapprochement des niveaux de prix avec les MDD. Si ce constat est général, il faut souligner que des écarts de prix perdurent entre les MDD et les MDF ayant un positionnement haut de gamme comme Evian ou Vittel. Cet écart peut représenter jusqu'à trois fois la valeur du produit. Le lien avec le territoire et la spécificité géographique disparaît dans la communication, car la principale particularité d'une MDD est d'être déterminée par un faible prix.

¹⁰³ P. Campagne, B. Pecqueur, *Le développement territorial : une réponse émergente à la mondialisation*, édition Charles Léopold Clamecy, 2014.

¹⁰⁴ Jean-Noël Kapferer, « Les marques face au hard discount, Quelles stratégies ? », Dans *Revue française de gestion*, 2004/3, n°150, pp. 203-210

Si au sein des EMN, on retrouve des eaux MDF premium et des eaux MDD d'entrée de gamme, ces différences commerciales ne sont pas « déterminantes de la qualité (intrinsèque) entre les eaux » [...] contrairement à ce qui peut être constaté pour d'autres marchés de produits pour lesquels une segmentation en termes de niveaux de qualité a été effectuée (cosmétiques, habillement) ».

Les MDD représentent environ un tiers des volumes des eaux embouteillées en France¹⁰⁵. Selon l'autorité de la concurrence, « sur le segment des eaux plates (80 % du marché en France), le taux de pénétration des MDD est peu élevé par rapport à ce qui peut être constaté pour d'autres produits alimentaires puisqu'il représente environ 15 % en valeur et 20 % en volume des ventes d'eau embouteillées réalisées auprès des GMS ». Toutefois, cette estimation a été faite en considérant la marque générique Cristaline (24 sources en France) comme une MDF et non un MDD. Si par définition, Cristaline appartient bien à un producteur d'eau embouteillée, le groupe Alma positionne cette MDF générique sur « un prix particulièrement bas est égal voire inférieur aux eaux plates vendues sous MDD ». En associant la part des MDD et la marque MDF générique, on peut considérer que le mode de valorisation générique de l'eau embouteillée est de 45 % en volume et 26 % en valeur. On peut en déduire que pour l'eau de source, le taux de pénétration de produit générique (MDD et Cristaline) est deux fois plus élevé que pour les EMN. Les consommateurs ne considèrent donc pas les MDD « comme largement substituables aux MDF » pour les EMN, contrairement aux eaux de source. Les études consommateurs, réalisées par Kantar Worldpanel, montrent que le consommateur est très peu fidèle aux marques d'eau embouteillée. « Le pourcentage de consommateurs fidèles à une marque, y compris les grandes marques nationales, est d'au maximum 10 %. Près de 80 % des consommateurs interrogés considèrent que les eaux plates des différents fabricants se valent toutes, cette proportion (76 %) étant à peine plus faible s'agissant des eaux gazeuses. Concernant la perception des consommateurs entre les MDF et les MDD pour les eaux plates, 88 % des consommateurs ne constatent pas de différence de qualité entre ces deux catégories de produits »¹⁰⁶. Il est donc possible d'en déduire que le produit est perçu comme peu spécifique par une grande partie des consommateurs.

En France, sur les 76 marques commerciales, 22 sont des « marques de distributeurs », 7 marques de producteurs commerçants (Intermarché et Leclerc), et enfin 47 « marques de fabrique ». En nombre de marques commerciales d'EMN, 29 % sont des MDD génériques, dont le nom ne reprend pas le toponyme de la commune. Cette répartition nationale montre une part des MDD d'EMN limitées à un tiers, soit une valorisation générique moins importante que les eaux de source.

¹⁰⁵ Les Echos, « La guerre de l'eau minérale fait des vagues en régions », 28/02/2013

¹⁰⁶ Autorité de la concurrence, décision n°12-DCC84 du 21 juin 2012 relative à la prise de contrôle exclusif de Holding Saint Amand par la société Alma.

Toutefois, à l'échelle locale l'enchevêtrement peut être dense entre EMN, eaux de source, MDF et MDD. En fonction des stratégies des acteurs, une même usine d'embouteillage peut conditionner des EMN, des eaux de sources, des eaux aromatisées à base d'EMN ou eau de source, et commercialiser différentes eaux d'émergences distinctes sous des MDF et des MDD. Si ce rapprochement n'est pas visible du consommateur, il contribue à limiter la différenciation des produits et leur territorialisation.

3.4 Un rapprochement entre balnéothérapie, spa et thermoludisme

La difficulté de différenciation de produit et service est également vraie dans le secteur du thermalisme pour l'activité dérèglementée du bien-être : « si les cures thermales conventionnées sont parfaitement encadrées sur un plan sanitaire et médical, il n'en va pas de même de la nébuleuse du spa, du bien-être, de la remise en forme et du thermoludisme ». Cet « univers difficile à cerner » ne permet pas aujourd'hui au client de distinguer clairement les services spécifiques liés à l'EMN ou l'eau thermale, par rapport aux spa et offre de balnéo proposant des offres génériques à base d'eau du robinet issue d'AEP¹⁰⁷. Au-delà des carences de valorisation des spécificités liées à l'EMN pour un usage de bien-être, les difficultés de différenciation des services s'expliquent par l'existence de plusieurs types de sites d'accueil partageant souvent des équipements similaires. Parmi les sites d'accueil, nous pouvons distinguer les espaces au sein des thermes, les centres thermoludiques, ou les spa thermaux. Ces sites d'accueil qui utilisent de l'EMN pourraient prétendre à une valorisation spécifique. D'autre part, les sites d'accueil comprennent également les centres de balnéothérapie ou aqualudiques, et le spa au sein d'un hôtel, qui utilisent généralement de l'eau courante issue d'AEP et donc davantage générique.

Dans les stations thermales, on trouve trois configurations possibles. Une trentaine de stations (Bourbonne-les-Bains, Divonne-les-Bains, Lamalou-les-Bains, Mont-Dore, Rochefort, etc.) ont choisi d'utiliser les mêmes équipements pour l'activité médicale et de bien-être. Les thermes sont utilisés par un large public (après-midi) en dehors des heures d'ouverture de l'activité médicale (matin). Une trentaine de stations (Amélie-les-Bains, Cambo, Digne-les-Bains, Lectoure, Luchon, Nérès-les-Bains, Saujon, Evian, Saint Gervais Mont Blanc, etc.) ont également fait le choix d'aménager un espace dédié au sein des thermes, mais dans un même bâtiment. Seul le bassin peut avoir un usage commun aux clients et aux patients. Enfin, 25 stations thermales possèdent aujourd'hui un site dédié. Parmi ces sites, on distingue d'une part les spa thermaux (une dizaine de

¹⁰⁷ Ph. MOISSET, F. VICTOR, *La diversification des activités des stations thermales*, Conseil National du Tourisme, 2011, p.74

sites comme Vichy Les Célestins, Vittel thermal Spa, La Roche Posay Mélusine, ou la Villa Pompéi à Amnéville), et d'autre part les centres thermoludiques (une quinzaine de sites comme Royatonic, Caleden à Chaudes-Aigues ou le Thermopolis à Amnéville). Si ces deux types de sites sont alimentés en EMN ou en eau thermale sans l'appellation juridique EMN, le positionnement est différent.

Le centre thermoludique propose une offre de bien-être conçue autour de grands bassins intérieurs et extérieurs de 1,30m de profondeur. Toutefois, ce type d'établissement se distingue des piscines publiques qui offrent des bassins de nage et équipements associés (plongeoir, toboggan, etc.). L'eau est mise en scène au travers de jets d'eau subaquatiques à pression variable pour un usage de massage (chaises, lits et bains bouillonnants) ou nage à contre-courant, mais aussi des jets d'eau aériens avec des geysers, fontaines, cascades, ou col de cygne. Le centre thermoludique est en accès libre (sans prescription médicale) et accueille tous les publics dont les enfants (hors certains espaces). Un centre thermoludique est développé sur une grande surface de 2000m² à 4500m² en moyenne. Il peut également comporter un espace de « remise en forme » afin d'offrir des soins individuels (modelages, relaxation, esthétique, et soins du corps, voire espace fitness).

A la différence du centre thermoludique, le spa thermal est surtout orienté vers une offre de soins individuels, associé à un bassin de dimension réduite¹⁰⁸. Selon le Conseil National du Tourisme, le premier centre thermoludique Caldéa a été créé en Andorre en 1994. Toutefois, le concept a été initié en Allemagne avec l'ouverture des thermes de Caracalla à Baden-Baden. En France, le premier centre thermoludique a été créé en 2001 dans l'ancienne ville thermale de Génos-Loudenvielle en 2001. Le concept d'un usage ludique de l'eau thermale a également été initié en 1994 sur la commune Fontpédrouse (Pyrénées-Orientales), par le réaménagement des bains de Saint Thomas. Exploité de 1870 à 1980, les thermes sont rachetés par la municipalité en 1990. La mise en valeur de l'eau sulfureuse à 58°C a été faite par la rénovation d'une partie des anciens thermes, l'aménagement d'un grand amphithéâtre en pierre et de deux grands bassins extérieur. Ce type d'équipement peut se distinguer du concept de centre thermoludique, qui renvoie davantage à un projet architectural ambitieux sur une construction neuve qui met scène l'eau thermale. Ce type d'architecture spécialisée est réalisé par quelques grands noms français comme Luc Demolombe ou Jean-Michel Ruols.

¹⁰⁸ Ph. MOISSET, F. VICTOR, *La diversification des activités des stations thermales*, Conseil National du Tourisme, 2011, p.74

Le premier spa thermal a également été créé en 1985 à La Roche Posay. La plupart des centres thermoludiques et des Spa thermaux ont été créés sur une période de 20 ans, de la fin des années 1990 et début des années 2000. Si le modèle de Spa thermal est relativement bien développé sur le territoire français, les centres thermoludiques se concentrent majoritairement dans le Sud-Ouest de la France dans le massif des Pyrénées (63 % des sites), notamment en région Occitanie. Cette concentration s'explique par une diffusion du modèle autour du ou des premiers sites créés, mais aussi en raison de la politique de subvention volontariste menée par l'ancienne Région Midi-Pyrénées au début des années 2000 (voir annexe n°13). Le modèle des centres thermoludiques est aujourd'hui très répandu en Allemagne, et dans le nord de l'Europe avec des implantations également en Suisse, en Belgique et aux Pays-Bas.

A l'échelle locale, la majorité des centres thermoludiques et des spa thermaux sont situés dans des stations thermales, c'est-à-dire des communes qui accueillent une activité thermale médicale prise en charge par la Sécurité Sociale. Seulement deux centres thermoludiques ont été créés dans d'anciennes stations thermales : Balinéa à Génos-Loudenvielle et les grands bains du Monétier à Monétier-les-Bains.

Les centres thermoludiques et spa thermaux se différencient par l'utilisation d'une eau thermale non agréée ou ayant l'appellation EMN pour remplir les bassins, mais aussi pour une utilisation sur une partie des soins individuels. Toutefois, la perception de la frontière n'est pas tranchée entre d'un côté une offre spécifique liée à l'utilisation d'EMN ou eau thermale, et de l'autre côté une offre générique liée à l'usage de l'eau du robinet. La difficulté de distinguer les sites utilisant de l'EMN est liée à un positionnement proche sur le marché du bien-être, l'utilisation des mêmes équipements génériques - tel que le hammam, le sauna, le jacuzzi – ainsi que l'introduction de services génériques – tels que les soins individuels de modelage ou d'esthétique, les activités sportives en bassin : aquagym, aquabike, aquatraining, etc. - pour répondre à la demande client.

Plusieurs exemples précis permettent de s'interroger sur la distinction des offres de service entre valorisation spécifique et générique.

Les Thermes Sextius d'Aix-en-Provence peuvent être considérés aujourd'hui comme le seul Spa Thermal, hors station thermale, alimenté en eau thermale non agréée. L'eau thermale jaillit naturellement par artésianisme en plusieurs sources appelées "griffons". Cette eau thermale naturellement chaude (entre 33 et 35 degrés) est recaptée par plusieurs forages. L'activité médicale des thermes Sextius a cessé en 1991. Les thermes Sextius disposaient auparavant des 3 orientations de phlébologie, de gynécologie et de rhumatologie. L'activité ne devait cesser que 3 mois lors de la

réalisation de travaux dans le cadre d'un « programme de rénovation et d'extension des thermes (pavillon Vallon, bâtiment du XVIII^e siècle), mais aussi de construction d'un hôtel-restaurant, d'un Spa Thermal et d'un parking sur le site de l'usine d'embouteillage désaffectée ». Cependant, en raison d'une pollution des forages situés en milieu urbain (contamination bactérienne par la présence de légionnelle au niveau des émergences et des forages), le ministère de la santé et l'académie de médecine ont refusé de renouveler l'agrément « eau minérale naturelle » destinée à alimenter le nouvel établissement thermal. « L'établissement a ouvert en avril 1999. Faute d'agrément, l'établissement pratique une activité de balnéothérapie ou d'hydrothérapie, qui fonctionne avec l'eau d'un des forages et qui est ultra-filtrée pour que les bactéries soient éliminées ». Selon le bureau d'hydrogéologie Suisse CHYN, « ces forages [...] fournissent une ressource en eau de qualité hormis les problèmes de contamination bactériologique »¹⁰⁹. Selon le concessionnaire Partouche, le forage « baptisée Reine Jeanne [...] situé à 80m de profondeur [...] » fournit une « eau de source naturellement chaude à 33°C [...] riche en minéraux et oligo-éléments ». Cette eau thermale non agréée est « utilisée dans tous les soins corps d'hydrothérapie & balnéothérapie, pour offrir ses nombreuses vertus : drainer les tissus, stimuler la circulation, délier les contractures »¹¹⁰.

L'exemple d'Aix-en-Provence est proche du contexte de la commune de Gourbeyre (Guadeloupe), où l'eau thermale naturellement chaude mais non agréée pour raison de pollution agricole. Que ce soit pour un usage thermal médical (Aix-en-Provence) ou d'embouteillage (Gourbeyre, marque Capes Dolé), l'appellation EMN ne peut être attribuée en cas d'utilisation de traitement de l'eau. Au regard de la législation, certains traitements physiques, même s'ils ne modifient pas la composition physico-chimique de l'eau – tel qu'un « traitement par chauffage puis un traitement par injection de CO² liquide » (Aix-en-Provence) ou l'utilisation « d'un filtre à charbon et de membranes de filtration » (Gourbeyre) – ne sont pas retenus parmi les traitements autorisés pour être éligibles à l'appellation EMN. Cette situation génère un écart entre d'une part l'appellation EMN officielle, et de l'autre la qualité de la ressource en eau reconnue dans l'espace vécu en local. C'est de cet écart que se renforce la confusion entre balnéothérapie, Spa, thermoludique et Spa thermal. Pour ces deux cas particuliers, la législation empêche une valorisation spécifique via l'appellation EMN d'une offre de service (Thermes Sextius) et de produit (Capes Dolé).

¹⁰⁹ Chambre régionale des comptes de PACA, *Observations sur la gestion de la commune d'Aix-en-Provence*, Années 1990 à 1998, octobre 2000, 81p.

¹¹⁰ Site internet du concessionnaire Partouche, www.thermes-sextius.com, consulté le 11 mars 2018

La confusion des offres de service s'exprime également au travers de l'exemple des Calicéo. En 1997, la famille Ponteins crée à Saint-Paul-lès-Dax un centre thermoludique baptisé Calicéo. Ce centre est situé autour du lac de Christus, à côté des 2 établissements thermaux de santé « les thermes de Christus et les « thermes des chênes », géré par la société Thermes Adour. Les 2 établissements thermaux et le centre thermoludique sont alimentés par le même forage d'eau thermale bénéficiant de l'appellation EMN. Fort de ce succès, la famille Ponteins souhaite dupliquer le modèle du centre thermoludique à proximité d'autres grandes agglomérations en France. Un second établissement a été ouvert sous la marque Calicéo à l'Union près de Toulouse en 2002, puis à Saleilles près de Perpignan en 2007, à Pau en 2008, à Sainte-Foy-les-Lyon près de Lyon en 2009, à Saint-Herblain près de Nantes en 2011, et à Bruges près de Bordeaux en 2013. Cinq autres établissements ont ainsi été créés sous la marque Calicéo en France. Au-delà de la marque commerciale Calicéo, l'ensemble des sites ont en commun un programme architectural et des équipements génériques similaires. Le concept du Calicéo de Saint-Paul-lès-Dax a donc été reproduit à l'identique sur d'autres territoires en France. Ce concept clé en main (10 millions d'euros d'investissement d'environ dont l'achat du foncier) ne met pas en valeur d'éléments spécifiques différenciants. La seule distinction technique entre le site de Saint-Paul-lès-Dax et les 5 autres Calicéo en France porte sur le type d'eau utilisé. Le site de Saint-Paul-lès-Dax est le seul établissement à utiliser de l'eau thermale agréée. Les autres sites utilisent de l'eau du robinet provenant de captage AEP. Depuis 2013, la famille Ponteins a vendu la société Thermes Adour et les 3 établissements de Saint-Paul-lès-Dax à un fonds d'investissement privé national (Naxicap Partner). La famille Ponteins conserve l'activité aqualudique des 5 Calicéo en France sous la société Invest Adour. Si le site de Saint-Paul-lès-Dax s'est séparé des 5 Calicéo en France en changeant de propriétaire et de nom (Sourcéo), il demeure néanmoins un programme architectural et des équipements génériques similaires. De plus, l'alignement d'offre de service se prolonge par un alignement tarifaire pour le client. Que ce soit dans un centre Calicéo ou un centre thermoludique alimenté en eau thermale agréée, la tarification reste similaire.



Figure 37 : Centre Calicéo - un produit de balnéo proche du concept de thermoludique (Calicéo)

Le mélange des genres se manifeste enfin à Ribeauvillé. Sur cette commune, un établissement thermal du nom de "Bains Carola" était en activité de 1888 à 1924. Dès 1905, une activité d'embouteillage d'EMN est associée aux thermes sous la marque Carola. Les deux activités utilisent l'EMN de la source des Ménétriers (35m³/h, à 18°C), dont le forage appartient à la société Carola A.G. La source est déclarée d'intérêt public par ordonnance impériale allemande en 1893, puis reconduite par les autorités françaises en 1918. La société Carola A.G. exploite « un établissement de bains avec cabines, douches et baignoires, une piscine de plein air d'eau minérale, un hôtel de trente chambres, un restaurant, un bâtiment d'embouteillage, et un parc thermal *Kurpark* de deux hectares avec un pavillon des sources ou buvette, un kiosque à musique *Kurkapelle*, jeu de quilles et de croquet ». L'ensemble du domaine thermal est aménagé par l'architecte Daubenberger. De cet ensemble architectural ne subsistent aujourd'hui que l'ancien hôtel (devenu logement du directeur de l'usine d'embouteillage), le restaurant (Auberge du parc Carola), et le pavillon des sources datant de 1921 (source des Ménétriers classée EMN de 35m³/h, à 18°C, embouteillée jusqu'en 1996 ; source du Château, classée « eau de source » de 120m³/h à 17°C actuellement embouteillée). Le bâtiment de l'usine d'embouteillage actuelle a été construit entre 1955 et 1989. Le promenoir, l'ancienne piscine, et les pavillons d'embouteillage sont démolis en 1954 pour construire une nouvelle piscine financée en partie par la ville et la société d'embouteillage. La piscine Carola est toujours propriété de la société d'embouteillage SAEM de Ribeauvillé. D'abord gérée par la société d'embouteillage, la piscine est exploitée depuis une soixantaine d'années par la commune de Ribeauvillé dans le cadre d'un bail de 99 ans. La piscine est alimentée jusqu'en 2003, par l'eau des sources appartenant à la société d'embouteillage¹¹¹.

Grâce à une procédure administrative engagée en 1988, la commune de Ribeauvillé a été classée station climatique en 1995. Si le projet de création d'une station thermale porté par la municipalité via l'association Ribeauthermes n'aboutit pas, ce classement lui permet d'ouvrir un casino en 2005. Au travers d'une DSP avec le groupe Barrière, la Communauté de Communes du Pays de Ribeauvillé et la Ville ont souhaité adjoindre au casino un complexe touristique intégré de 11 000m² sur 12.2ha pour un investissement de 34.7M€. Inauguré en 2012, ce complexe comprend en plus du casino de 1500m², un hôtel 4 étoiles de 56 chambres, un centre de balnéothérapie de 3600m² dont 550m² de bassins intérieurs et extérieurs, un restaurant 120 couverts sur 200m², un bar de 200m², une salle de spectacle, 4 salles de séminaire, et un parking de 580 places. Ce ressort a permis de créer 60 nouveaux emplois (30 emplois en balnéo, 20 emplois à l'hôtel, 10 emplois au restaurant) en plus des 95 emplois du casino, pour une fréquentation du centre de balnéo de 160 000 entrées à

¹¹¹ S. de Sacy, J.-P. Dussourd, L. Adoneth, « Boissons en Alsace de l'antiquité à nos jours : Basbronn et Carola, Guerre de l'eau sur le Landgraben », dans *Revue d'Alsace*, n°137, 2011, p.257-283

80 % dans un rayon de 100km. Faute de pouvoir valoriser une ressource en eau spécifique avec l'appellation EMN, le centre de balnéo a été conçu sur un concept environnemental original. Le groupe Barrière s'est associé à Agrovalor pour développer et exploiter une unité de méthanisation sur la ferme l'hirondelle. Le biogaz permet de produire 20 880 MWh d'énergie par an dont 10 000MWh d'électricité et 10 880 MWh thermiques. L'électricité est revendue à EDF et la chaleur est achetée par le groupe Barrière afin de chauffer l'eau du centre de balnéo (70 %) et l'hôtel (30 %) ¹¹². Ce dernier exemple montre que même sur un territoire historiquement tourné vers l'EMN, à la fois par le thermalisme et l'embouteillage, faute de pouvoir valoriser une ressource en eau spécifique, une offre de service générique que type balnéo peut se développer.

Ces exemples confirment que la confusion entre le type d'eau utilisée et l'offre de services proposée persiste dans le temps. Les activités thermoludiques, spa thermal et de balnéothérapie renouent avec la pratique des bains romains en démocratisant le bien-être par l'eau. Seules les raisons ont évolué. D'une pratique culturelle et sociale (hygiène, sport), on est passé à une demande de loisirs (bien-être, sport) à l'image des pays du nord de l'Europe.

Au terme de notre réflexion préalable sur la filière EMN à l'échelle nationale - à la fois au travers des éléments de cadrage sur l'eau thermo-minérale, et des enjeux multiples entre usages et territoires - nous proposons d'exposer notre méthode de travail.

¹¹² Dossier de presse, Ressort Barrière de Ribeaupillé

Chapitre 3 – Positionnement de recherche et méthodologies du travail

Ce chapitre permet de contextualiser notre travail de recherche, que ce soit en termes de positionnement scientifique au regard de la discipline, et du positionnement particulier du rédacteur, entre doctorant et consultant. Ce chapitre permet également d'expliquer de manière détaillée la démarche de recherche scientifique évoquée en introduction et le dispositif méthodologique. Nous aborderons de manière précise les matériaux et sources mobilisés, le processus itératif établi au travers des entretiens exploratoires et des entretiens d'approfondissement, ainsi que les différentes étapes de l'enquête de terrain. Il s'agira également de définir les deux outils d'analyse mobilisés, et le mode opératoire pour la mise œuvre de ces outils. Enfin, nous prendrons un temps de justification du choix de nos 17 terrains d'étude.

1. Un positionnement de recherche

Le positionnement scientifique de cette thèse s'inscrit dans le courant de la science régionale, avec une approche spécifique en géographie économique.

1.1. Positionnement scientifique

La science régionale émerge au début des années 1950 aux Etats Unis. En 1954, Walter Isard fonde la Regional Science Association (RSA) et un Département de Science Régionale au sein de la Wharton School à Philadelphie en Pennsylvanie. A cette date, des centres universitaires d'économie régionale sont également créés en France (Bordeaux, Montpellier, Rennes, Dijon), en Suisse (Fribourg, Neuchâtel) et en Belgique (Louvain).

En France, le développement de la science régionale se réalise notamment dans la cadre de l'Association de Science Régionale De Langue Française (ASRDLF). Fondée en 1961 par Walter Isard et François Perroux, l'ASRDLF est destinée à promouvoir l'analyse régionale, les études spatiales et urbaines apparentées.

Une des caractéristiques de la science régionale est son ouverture et le regard croisé sur un ensemble de disciplines comme la géographie, l'économie, la science politique, l'aménagement et la sociologie. En science régionale, l'objet de la démarche est de partir de concepts fondamentaux ou de méthodes d'une discipline et d'aller à la rencontre d'autres disciplines afin d'enrichir la vision de l'objet étudié¹. La science régionale s'intéresse spécifiquement à l'analyse des problématiques

¹ Pierre-Henri Derycke, *40 ans de science régionale francophone*, ASRDLF, 2000. PP7-25.

locales, en milieu urbain ou rural, et régionales, sur des thématiques variées telles que la gestion des ressources, les dynamiques et l'économie des transports, l'impact de l'environnement économique et social, la politique énergétique et écologique, le concept de localisation, etc.

La science régionale a pour objet « l'espace vu comme un continuum d'étendue et de distance »² et a pour objectif de déterminer « des lois générales de comportement des agents dans l'espace »². La science régionale a fédéré de nouveaux domaines comme la proximité géographique (Pecqueur), l'économie géographique (Krugman), l'économie industrielle et spatiale (Rallet et Torre), la géographie des territoires et des réseaux (Dupuy, Curien), l'économie urbaine (Mills, Fujita), ou l'économétrie spatiale (Paelinck)³.

Une partie de ce courant scientifique est directement associée aux enjeux d'aménagement à l'échelle nationale et locale. Des chercheurs spécialisés en science régionale participaient au Conseil économique et social, dans le cadre des réflexions sur le découpage régional et l'aménagement du territoire, avant la création en 1963 de la Délégation interministérielle à l'Aménagement du Territoire et à l'Attractivité Régionale (DATAR). Les relations entre l'ASRDLF et la CGET restent toujours d'actualité.

Les travaux de Bernadette Mérenne-Schoumaker auprès de la région de Wallonne en Belgique ont également contribué à développer la recherche appliquée en aménagement du territoire, au sein du Laboratoire d'Études en Planification Urbaine et Rurale (LEPUR) et de la Conférence Permanente du Développement Territorial.

La géographie économique, l'économie spatiale ou l'économie des territoires font partie intégrante de la science régionale. Le point central de ce courant géographique est la question des ressources naturelles en tant que matières premières (bois, pétrole, minerais, charbon) ou atouts d'attractivité du territoire (lac, montagne, mer, lieu de mémoire). Cette discipline a débuté avec les travaux des économistes allemands Von Thünen (1826) et Weber (1909).

En France, François Perroux illustre ce courant par exemple grâce à ses travaux de recherche sur la littoralisation de l'industrie. Grâce à Paul Krugman, le courant de la géographie économique est redynamisé dans les années 1990. Au sein du domaine de la géographie économique, cette thèse de doctorat croise à la fois la géographie industrielle et la géographie du tourisme.

² Pierre-Henri Derycke, *40 ans de science régionale francophone*, ASRDLF, 2000. PP7-25.

³ *Op. Cit.*

1.2. Un positionnement entre chercheur et consultant

Ce travail de thèse est réalisé sans relation commerciale ou hiérarchique avec aucun des exploitants étudiés. Aucun cahier des charges n'a contraint notre analyse dans le cadre d'un contrat CIFRE (Conventions Industrielles de Formation par la Recherche).

Notre positionnement au quotidien est à l'interface entre l'univers de la recherche universitaire (en tant que doctorant à l'ED 483 de Lyon 2) et le domaine du conseil aux acteurs publics-privés (en tant que manager développement économique-aménagement en cabinet de conseil). Ce double positionnement renvoie à des liens ambivalents entre les deux secteurs, à la fois en termes d'opposition et de complémentarité.

Les cabinets de conseils et les bureaux d'études techniques du secteur privé sont regroupés sous les fédérations professionnelles du Syntec et du CINOV, dont la convention collective unique date de 1987. Le CINOV est la fédération des syndicats des métiers de la prestation intellectuelle du conseil de l'ingénierie et du numérique. Elle comprend notamment le Gefil, c'est-à-dire le syndicat des cabinets de conseil tourisme, loisirs, culture. Le Syntec est la Chambre syndicale des sociétés d'études et de conseils⁴.

Toutefois, la frontière entre Cabinet de Conseil et Bureau d'Études Techniques est parfois ténue au sein même des sociétés, en fonction de la formation et des compétences des consultants. La distinction est également variable en fonction des appels d'offres remportés. Parmi les missions sur lesquelles nous intervenons, les études d'opportunité, de conception, de préfiguration, de faisabilité (financière, économique, juridique, technique), de programmation, d'audits et évaluation, ou les études d'impact socio-économique et environnemental, relèvent davantage d'intervention de Bureau d'Études. En revanche, les missions d'Assistance à Maîtrise d'Ouvrage (AMO) ou les schémas stratégiques impliquent davantage une démarche de gouvernance pour une co-construction avec les acteurs locaux. La dimension de cabinet de conseil est donc plus présente.

Si nous réalisons quelques tâches à caractère technique comme des chiffrages d'aménagements par exemple, l'essentiel de notre travail réside dans le métier du conseil, c'est-à-dire l'accompagnement et l'assistance auprès de clients publics tels que le ministère des transports, les services délégués de

⁴ Historiquement, les bureaux d'études techniques apparaissent dans la dynamique du Plan Marshall, et génèrent une réorganisation des relations professionnelles avec les architectes et les ingénieurs. Créées en 1950 initialement pour les bureaux d'études techniques du secteur du BTP, de l'industrie et de l'agriculture, ces deux fédérations se sont ouvertes dès 1979 aux sociétés d'ingénierie et de conseil. A cette date, le Syntec prend son nom actuel en abandonnant celui de « Chambre Syndicale des Bureaux d'Études Techniques de France ». L'évolution de la composition des adhérents des fédérations montre que ce secteur d'activité est pluriel. Cette hétérogénéité comprend également la présence de gros cabinets généralistes et de petits cabinets spécialisés.

l'Etat en Région (DREAL, DDTM), les gestionnaires d'infrastructures de transport (VNF, SNCF Réseau), les propriétaires (Région, Département) ou gestionnaires (CCI) de ports secondaires, les ports d'Etat (Grands Ports Maritimes, Ports Autonomes Fluviaux). Nous sommes amenés à délivrer des avis ou des recommandations sur ce qu'il convient de faire sur les projets. Cette intervention est donc à la fois en tant que « sachant spécialisé » qui délivre une expertise, mais également en tant qu'aidant à la prise de décision pour la maîtrise d'ouvrage. La fourniture d'un service de conseil qui vise à améliorer le fonctionnement ou la performance future sur un territoire. Il s'agit donc d'un outil de développement des territoires et de sites. Les interventions des bureaux d'études sont des prestations intellectuelles à caractère scientifique et/ou technique. Ils interviennent en amont des phases de travaux ou de fourniture.

Pour autant, l'articulation entre univers de la recherche universitaire et activité de conseil en bureau d'études n'oppose pas forcément les mondes publics et privés (voir annexe n°14). Cette caractéristique se retrouve également dans les particularités de la science régionale, qui se positionne à l'articulation des milieux institutionnels, opérationnels et universitaires. Dans les années 1950 à 1970, les sciences sociales ont été marquées par un fort développement sur le plan institutionnel, universitaire et humain. Ce développement concerne l'Université, le CNRS et d'autres secteurs para-académiques avec la création d'organismes, d'instituts, et bureaux d'études. L'Ifop (l'Institut français de l'opinion publique) a été créé à cette période par le sociologue Jean Stoetzel, ainsi que l'Isea (Institut de science économique appliquée) créé par François Perroux.

Le développement de l'Université s'explique par la démocratisation de l'enseignement supérieur et le recrutement d'enseignants. Le développement des sciences sociales à la marge de l'Université répond à une demande des ministères et services de l'Etat délégués, pour réaliser des recherches appliquées et des enquêtes de terrain. A cette date, la recherche en sciences sociales au CNRS se structure pour devenir un service national.

Cette demande institutionnelle porte notamment sur les études appliquées à l'aménagement du territoire, le développement urbain de reconstruction de grande envergure, les réseaux des transports, les réseaux des villes, ou les enquêtes d'opinions. Le financement de ces recherches était assuré par le commissariat du Plan. Les équipes de projets étaient constituées de professeurs d'Université de géographie travaillant avec des doctorants. L'objectif de cette recherche et des outils d'analyse diffusés était d'utiliser la science pour concevoir le développement économique et industriel de la France. Cette recherche se matérialise par la production de rapports et de « littérature grise, hors publication ».

En 1950-1960, les sciences sociales sont des instruments de la politique du développement économique et social pour assurer une fonction critique. Ces sciences dites « molles » ne servent donc pas uniquement à « ouvrir l'esprit et le rendre critique »⁵. Il y a donc un développement simultané de deux usages issus des sciences sociales, entre sciences fondamentales pures et sciences appliquées.

Au gré des rencontres de personnes membres de bureaux d'études privés, publics et laboratoires de recherche académique, différentes représentations d'opposition entre ces deux usages peuvent être relevées. Pour les ingénieurs de formation technique gérant des bureaux d'études spécialisés, la vision du monde de la recherche universitaire correspond à de purs théoriciens, peu pragmatiques ou opérationnels sur le terrain, et ne pouvant donc pas intervenir sur des cas concrets. Ce regard est également partagé par certains membres du CEREMA qui mènent des recherches appliquées - sur la motorisation par exemple – notamment par rapport aux travaux académiques de l'IFSTTAR (Institut français des sciences et technologies des transports, de l'aménagement et des réseaux). A l'inverse, lors de différentes doctoriales nous avons pu entendre différents enseignants-chercheurs qualifier les travaux des consultants « d'étude technique basée sur des critères de scientificité, peu apte à observer et dégager des tendances généralisables ». Les bureaux d'études sont souvent décriés comme des positivistes ayant un discours scientifique⁶.

On peut donc s'interroger sur le rattachement de la démarche des bureaux d'études aux courants du positivisme et du scientisme. En fonction des objets étudiés, les bureaux d'études élaborent des méthodologies différentes afin de s'adapter aux particularités du contexte. D'ailleurs, les pratiques peuvent varier d'une société à l'autre. Il n'y a donc probablement pas de méthode unique à proprement parler. Toutefois, l'objectif des consultants est bien d'aider les politiques publiques à résoudre des problématiques par des décisions stratégiques. La démarche a une visée pragmatique. L'objet d'étude est considéré à partir de l'expérience, c'est-à-dire de faits qui ont donné des résultats concluants de façon à pouvoir les reproduire et les adapter. Il s'agit de se concentrer sur les résultats obtenus (qu'est-ce qui marche ?), et sur le processus pour obtenir ces résultats (comment cela a-t-il pu marcher ?). Afin d'identifier la solution ou le scénario préférentiel parmi toutes les

⁵ E. Lisle, « Les sciences sociales en France : développement et turbulences dans les années 1970 », *La revue pour l'histoire du CNRS*, 18 octobre 2006.

⁶ Scientisme : science moderne positiviste née au XIX^e siècle par Auguste Comte. Ce dernier considère que la science doit conduire à produire une vérité unique grâce à une méthode unique infaillible. L'homme cherche donc à découvrir par le raisonnement et l'observation les lois qui gouvernent les phénomènes étudiés. Le scientisme dérive du positivisme en considérant que la connaissance scientifique permet de résoudre tous les problèmes par la vérité. La production de la connaissance est donc faite à partir d'arguments à caractère scientifique. Repris par les néo-positivistes au XX^e siècle, ce courant de pensées véhicule un modèle spécifique de la science.

possibilités, un raisonnement argumenté est mené en amont. Des préconisations peuvent être faites et la décision est souvent prise de manière élargie et partagée par un compromis. Les débats s'inscrivent donc dans le raisonnement et la démarche de prise de décisions.

Cette opposition des représentations montre bien que ces deux sphères fonctionnent souvent en autonomie l'une de l'autre et, finalement, se connaissent peu. Cependant ce constat doit être nuancé car des liens unissent également ces deux sphères. Certains gérants de bureau d'études spécialisés, docteurs de formation, disposent d'un réseau de partenaires dans le milieu universitaire qui est sollicité pour répondre à des appels d'offres. De la même manière, enseignants-chercheurs et bureaux d'études peuvent être amenés à travailler sur des projets similaires en dehors de partenariats. Voies Navigables de France intervient par exemple pour représenter ce lien, que ce soit par des présentations orales lors des assises des chargeurs du bassin du Rhin en 2013 et 2014, ou par la consultation d'un comité technique (le CETMEF) et d'un comité économique (Enseignants-Chercheurs, Economistes), pour le projet de construction à grand gabarit du Canal Seine Nord Europe (CSNE).

Il existe donc bel et bien en sciences sociales, une coopération institutionnelle entre recherche académique et acteurs publics, mais aussi un lien parfois financier entre laboratoires de recherche et bureaux d'études. Ces coopérations entre chercheurs et monde extra-universitaire sont de nature ponctuelle (projet) ou régulière (programme). Par conséquent, il n'existe pas de frontières étanches ou de rupture entre ces deux usages des sciences sociales, mais bien une porosité dans la production de savoir par les sciences sociales.

Les différentes représentations des sciences sociales sont la matérialisation d'une interrogation plus profonde. De manière récurrente, la question de l'utilité des sciences sociales académiques anime des débats au sein de la communauté scientifique. Cette interrogation est également issue de la démocratisation de l'enseignement supérieur. Cette remise en cause se matérialise à la fois par des clichés - « les sciences sociales qui ne servent à rien, qui coûtent cher et qui sont une filière à chômeurs » - et une interrogation de la légitimité et du sens de l'activité d'enseignant-chercheur en sciences sociales⁷. Si ces dernières n'étaient perçues qu'au travers de leur utilité, ces dernières seraient intégrées dans des programmes thématiques et gagneraient le rang de sciences auxiliaires des sciences dures. Pour autant, les sciences sociales académiques génèrent des outils multiples

⁷ M.-C. Maurel, *Conseil pour le Développement des Humanités et des Sciences Sociales : Pour des sciences humaines et sociales au cœur des universités, rapport d'étape remis à Madame Valérie Pécresse, Ministre de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche*, 14 janvier 2010, p.24-26.

utiles à l'extérieur du cadre universitaire. Le résultat de la recherche issue des sciences sociales permet la création d'outils retraduits et hybridés. Omniprésentes, les sciences sociales interviennent sur le développement des institutions politiques, les outils de gestion, le marketing, la communication et les statistiques nationales. Dans notre quotidien, la production de romans et de films s'appuie souvent sur des travaux archéologiques, historiques ou sociologiques. Les traducteurs automatiques ou les correcteurs d'orthographe sont issus de la linguistique. Le groupe de travail consacré aux sciences sociales de la Stratégie Nationale pour la Recherche et l'Innovation rappelle ce rôle : « la contribution des sciences sociales à l'analyse des changements qu'affrontent les sociétés les conduit à verser aux débats des connaissances, des outils et des cadres d'analyse. Face aux changements (...), des problématiques s'imposent régulièrement et interrogent notamment les reconfigurations des relations entre les cultures, les processus d'apprentissage et de création, les frontières entre nature et culture, les nouvelles échelles des espaces et des temps humains, les modes de gouvernement et les dynamiques politiques, sociales ou économiques, les dimensions des risques et des incertitudes ou les nouvelles vulnérabilités sociales et sanitaires. Les sciences sociales sont ancrées dans les enjeux des sociétés contemporaines, elles en traduisent les valeurs et les préoccupations »⁸.

L'opposition entre une conception humaniste du savoir par la recherche académique et une conception utilitariste par les bureaux d'études résulte donc d'une approche manichéenne peu représentative de la réalité. Malgré les représentations d'opposition et les liens entre ces deux sphères scientifiques, les travaux menés par les bureaux d'études et l'Université-CNRS se distinguent sur la méthode et dans la forme, qui constitue l'identité et la marque de fabrique respective.

Une connaissance est qualifiée de scientifique si elle découle de l'application d'une méthode scientifique, c'est-à-dire si son processus de production s'est fait dans le respect de certaines règles et procédures propres. La méthode vient du mot grec *methodos* qui signifie *route, voie, ou direction qui mène au but*. La méthode désigne une « manière de faire » ou le « procédé d'un raisonnement scientifique », c'est-à-dire l'ensemble des règles, étapes et procédures utilisées pour analyser un objet d'étude.

Dans la sphère académique, la fonction des sciences sociales est d'observer, d'analyser et de critiquer. C'est une conception spécifique de notre société au régime démocratique. Les travaux

⁸ *Op. Cit.*

académiques sont menés de façon à permettre une prise de distance avec le sujet d'étude, et soulève des interrogations sans pour autant avoir la prétention d'apporter une solution simple ou unique. Des réflexions sont menées plus en profondeur sur des « notions » et des « concepts » spécifiques pour réinterroger et problématiser le sujet d'étude. La démarche du chercheur repose également sur l'observation empirique, mais est davantage centré sur la recherche de preuves et d'interrogation pour construire un savoir. La recherche académique défend une autonomie du savoir par rapport à la demande sociale issue des politiques publiques. Pour autant, le développement des « recherches-actions » tendent à prouver le rapprochement avec le secteur privé et l'utilité des sciences sociales. Les méthodes académiques sont multiples. De manière générale elle comprend différentes étapes clés dont le choix du sujet de la recherche, la définition de la problématique, la réflexion sur la littérature existante et de positionnement de la recherche, la formulation des hypothèses, la collecte et l'analyse des données, l'étude de terrain avec la vérification ou la réfutation des hypothèses, la communication des résultats dans le cadre d'une publication et de colloques.

Les travaux des cabinets de conseils et bureaux d'études résultent d'une demande sociale de production de savoirs des politiques publiques. Ce savoir-faire en sciences sociales sert aux prises de décisions stratégiques des politiques publiques. La manière de penser et de raisonner est donc influencée par cet objectif, car l'aboutissement d'une étude est de trouver des solutions à une problématique donnée. De manière schématique sur une étude dite classique, les étapes clés sont la compréhension du contexte, des enjeux et des attentes du client, la collecte et l'analyse des données, l'étude de terrain, la réalisation d'un diagnostic de l'état des lieux, la définition des scénarios potentiels, et l'élaboration d'un plan d'actions ou d'un programme sur la base du plan d'action retenu. Les études en trois phases (diagnostic, scénarios, plan d'action-programme) sont élaborées et validées par étapes lors de réunions avec un comité technique et un comité de pilotage élargi. La rédaction du rapport et la restitution constitue le livrable. Le levier d'action des bureaux d'études est d'orienter le client. Si une étude de marché ou d'opportunités peut se conclure par une réponse positive ou négative sur un projet, la majorité des études (faisabilité, programmation...) n'ont pas vocation à remettre en cause un projet au regard de son utilité. De manière contradictoire, les études d'impacts socio-économiques (instructions cadres) de projet, obligatoires réglementairement, ont vocation à argumenter et prouver l'intérêt du projet, et non à vérifier si le bénéfice est supérieur au coût. Toutefois, l'analyse de l'utilité des projets est abordée grâce aux ateliers de concertation et aux enquêtes publiques. Les décisions stratégiques sont de plus en plus souvent prises à la suite d'ateliers de concertation avec les acteurs du territoire. Cet exercice permet notamment une prise de distance avec les problématiques rencontrées et des débats autour de questions générales.

L'intervenant n'a plus un rôle de consultant à proprement parler, mais de régulateur et d'initiateur de débats.

Les deux usages des sciences sociales (recherche académique et travaux de bureaux d'études) utilisent des outils similaires comme les entretiens semi-directifs sur le terrain. Rompu à cet exercice en milieu professionnel, ce travail de recherche bénéficie d'une expérience pour mener à bien les entretiens exploratoires et d'approfondissement. Toutefois, les deux usages des sciences sociales exploitent ces outils de manière différente au regard de leurs objectifs respectifs. Le consultant cherchera à comprendre l'activité, les contraintes et les enjeux actuels de l'acteur, ainsi que ses attentes et besoins futurs. L'entretien sera donc focalisé sur la collecte de données objectives pour rédiger le compte rendu d'entretiens. Si le chercheur cherche également à comprendre l'activité et les enjeux de l'acteur, il analysera davantage les informations implicites comme les représentations par exemple. Le compte rendu d'entretiens comprendra donc une retranscription intégrale des paroles de l'acteur.

Les deux usages des sciences sociales sont issus d'un même tronc commun. Elles évoluent cependant avec des objectifs parfois distincts et parfois semblables. Ces deux formes de recherches génèrent des apports qui sont amenés à s'influencer mutuellement⁹. Ma conviction est qu'une complémentarité existe entre les deux usages des sciences sociales si elle est mise en œuvre à bon escient. Sur le projet d'aménagement du CSNE, le comité scientifique a remis au centre du débat l'utilité d'un tel aménagement en rappelant qu'une infrastructure de transport n'a pas « d'effet structurant » sur l'économie des territoires. De l'autre côté, les bureaux d'études ont accompagné les acteurs dans le choix du tracé du canal ou encore les aménagements des 4 plateformes portuaires. Pour autant, on pourrait s'interroger sur la nécessité et la pertinence de l'intervention d'un enseignant chercheur, en association avec un bureau d'études au sein d'un groupement, de manière systématique. Actuellement, peu d'appels d'offres publics exigent la présence d'une compétence universitaire. Si l'expert sociologue est ponctuellement demandé dans le cadre d'étude générale, le géographe reste le plus souvent absent.

Au travers de cette thèse, nous faisons l'expérience quotidienne de ce pont complexe entre le rôle de consultant et de chercheur. Pendant mon emploi à plein temps, le gérant du bureau d'études souhaite que les chefs de projets respectent l'aspect opérationnel-terrain de l'entreprise auprès des clients, avec notamment un objectif d'esprit de synthèse. Par opposition, durant le temps dédié à

⁹ B. Ravon, « *A quoi servent les sciences humaines ?* », Dans la revue *Tracé*, Cycle de conférences (janvier 2009-février 2012)

mon doctorat, ma directrice de thèse me pousse notamment à développer et problématiser l'objet d'étude. Ces deux manières de produire des sciences sociales constituent une gymnastique mentale complexe où les interactions restent toutefois possibles. Au cours de notre formation universitaire en licence et master 1 recherche, nous avons acquis une méthode de raisonnement académique. Toutefois, nous avons peu à peu délaissé cet exercice au cours du master 2 professionnel, pour l'abandonner en grande partie en milieu professionnel. Les premières années en bureau d'études ont nécessité de modifier notre mode de pensée de manière implicite, en raison des attentes des clients en termes de livrables et de restitution. Dans le cadre de cette thèse, il s'agit de réapprendre le mode de raisonnement universitaire, tout en assimilant les particularités propres à l'exercice doctoral. La coexistence de ce double mode de raisonnement constitue une difficulté. Ce point soulève la question des compétences propres aux deux usages des sciences sociales, en termes de qualification, de savoir et de savoir-faire¹⁰.

Le sujet de cette thèse a varié en fonction de mon évolution professionnelle. Travaillant initialement en ingénierie du tourisme dans le secteur du thermalisme, ce travail de thèse débute uniquement sous l'angle des enjeux territoriaux de l'usage thermal de l'EMN. Le lien avec l'usage d'embouteillage ne constituait alors qu'un point secondaire. En retrouvant un emploi dans un bureau d'étude en économie des transports, le contact régulier avec des chargeurs (dont les embouteilleurs), a incité à recentrer l'analyse sur l'usage thermal et industriel à parts égales. Grâce à ces spécialités, nous apportons à cette recherche un terrain peu accessible aux personnes non issues de ce milieu professionnel.

Cette démarche s'inscrit dans le cadre d'une recherche –action, par opposition à une recherche fondamentale. Le travail d'analyse part d'un besoin d'amélioration de l'existant avec une perspective économique. L'objectif de cette production scientifique est donc dirigé vers l'acquisition de connaissances dans le cadre d'une recherche appliquée au profit des acteurs de la filière thermo-minérale, que ce soit les collectivités territoriales ou les exploitants des activités thermales et d'embouteillage. Il s'agit également d'apporter notre pierre à l'édifice des sciences régionales. Nous appliquons ici la notion de développement local à la filière EMN. Cela suggère d'aborder les modes de valorisation de la ressource et des formes de proximité qui en résultent-¹¹.

¹⁰ F. DÉPELTEAU, *Méthode en Science Humaine, La démarche d'une recherche en sciences humaines : de la question de départ à la communication des résultats*, 2010

¹¹ P. Campagne, B. Pecqueur, *Le développement territorial : une réponse émergente à la mondialisation*, édition Charles Léopold Clamecy, 2014.

Après avoir abordé le double positionnement de ce travail de recherche, nous souhaitons définir la démarche et le dispositif méthodologique mis en œuvre.

2. Une démarche de recherche scientifique et un dispositif méthodologique

2.1 Démarche de recherche scientifique

La méthodologie d'un travail de recherche est une mise en place particulière d'une démarche scientifique. Cette dernière est donc un moyen d'accéder à la connaissance scientifique. Plusieurs concepts épistémologiques existent. Parmi ces derniers l'induction et la déduction désignent deux modes de raisonnement qui opposent respectivement empiristes et rationalistes. Ces derniers utilisent l'observation du terrain de manière différente¹².

L'induction est un processus qui permet de passer du particulier (observation de cas d'étude, situation ou données expérimentales) au général (théorie, connaissance générale). Il s'agit donc d'induire des éléments généralisables à partir d'expériences particulières issues d'observation de la réalité, de faits bruts sans théorie préconçue. Cette démarche d'exemplification, dite empiriste, est défendue au Royaume Uni dès le XVI^e siècle. Cette démarche est ancrée dans la réalité et non dans l'imaginaire du chercheur. Le réel est la source du savoir. Dès les années 1930 plusieurs chercheurs s'opposent à l'inductionnisme. Ils reprochent à l'induction de ne pas garantir la conformité des théories générales, car l'observation d'une réalité ne peut être complète avec une somme de cas particuliers. Aucun résultat généré par la méthode inductive ne peut jamais être sûr, mais seulement probable. Par conséquent, la connaissance scientifique n'est pas produite par l'induction.

La déduction correspond au processus inverse du général vers le particulier, qui permet de conclure (déduire) une affirmation à partir d'un cadre théorique. Prôné dès le XVI^e siècle, la démarche déductive se fonde sur la raison et non l'expérience. Pour les rationalistes, la démarche déductive émane de constructions logiques et de schémas conceptuels. Il s'agit d'appliquer une règle générale admise par tous à un cas particulier, pour lequel on tire une conclusion. L'observation est donc guidée par la théorie.

Dans la réalité, une démarche scientifique ne s'appuie pas uniquement sur un seul mode de raisonnement au sens strict et binaire. Toutefois, la posture d'un chercheur est dirigée par ces orientations de raisonnement. La posture inductive accorde plus d'importance à l'enquête pour en

¹² F. DÉPELTEAU, *Méthode en Science Humaine, La démarche d'une recherche en sciences humaines : de la question de départ à la communication des résultats*, 2010

tirer des notions généralisables. Au contraire, la posture déductive donne plus d'importance à la vérification par l'enquête des théories générales¹³.

Selon F. Depelteau, « les scientifiques devraient se contenter de corroborer leurs énoncés généraux [théories...] plutôt que de les vérifier ». La démarche vérificationniste de la signification est une conception épistémologique soutenue par l'empirisme logique, parfois dénommé positivisme logique, néo-positivisme, ou empirisme rationnel. Fondé au XIX^e siècle, cette démarche renonce à donner des causes aux phénomènes étudiés et cherche plutôt à décrire, justifier et prédire des découvertes scientifiques. Toutefois, le néo-positivisme se distingue du positivisme par sa volonté de supprimer tous les énoncés théoriques initiaux, en raison de leur non-vérifiabilité. Ces dernières sont considérées comme « vides de sens », et donc inutiles pour la Science. Le néo-positivisme se rapproche donc sur ce point de l'induction empirique. Selon les néo-positivistes, un énoncé n'a de signification cognitive que s'il est vérifiable par le test expérimental.

Le processus de la démarche de déduction par hypothèse se compose de plusieurs étapes. Après avoir choisi un sujet d'étude, le chercheur adopte des conjectures théoriques et des notions générales existantes grâce à la réalisation de l'état de l'art du domaine. Ce cadre initial lui permet de poser une question de départ et de formuler des déductions en fonction des connaissances qu'il possède sur le sujet. A partir de ses intuitions, le chercheur formule des hypothèses qui sont des réponses provisoires à la question de recherche. Ces hypothèses sont issues d'un processus itératif. L'essentiel de la production scientifique réside dans la préparation et la réalisation des tests empiriques pour vérifier ou infirmer les hypothèses. Enfin, le chercheur communique sur les résultats de recherche. Grâce à cette démarche, le chercheur confronte - dans un cadre théorique donné - des hypothèses avec le réel. Les résultats des tests expérimentaux sont confrontés au modèle théorique et non source du savoir. Les théories générales sont des constructions successives dans le temps. Cette démarche permet de valider ou d'invalider une hypothèse formulée à partir d'une observation d'un cas particulier. Cette méthode des « essais et erreurs » permet de procéder par conjectures et réfutations. La conjecture est une assertion, c'est-à-dire un énoncé considéré comme vrai, dont on ne connaît pas encore la démonstration. La conjecture se matérialise par le postulat et les hypothèses à étudier. La réfutation est un procédé logique qui consiste à prouver l'insuffisance d'une hypothèse. Le chercheur formule des hypothèses, qui s'inscrivent dans le cadre d'une théorie acceptée, validées ou réfutées par l'observation empirique. La connaissance scientifique progresse en falsifiant au fur et à mesure ces théories. Cette démarche vise également à corroborer certaines hypothèses le cas échéant. Afin d'apporter de nouvelles connaissances scientifiques avec cette méthode il est

¹³ F. DÉPELTEAU, *Méthode en Science Humaine, La démarche d'une recherche en sciences humaines : de la question de départ à la communication des résultats*, 2010

souhaitable de valider des conjectures audacieuses et modifier des conjectures prudentes. L'augmentation du savoir scientifique est donc progressive dans le temps, de manière non linéaire. Une théorie scientifique est corroborée aussi longtemps qu'elle est compatible avec les tests expérimentaux. Mais en cas d'incompatibilité, une théorie scientifique est considérée comme réfutée¹⁴.

Aujourd'hui, la déduction par hypothèse est de la méthode classique la plus utilisée par les chercheurs. Nous avons donc retenu ce type de démarche pour notre travail de thèse, car il s'agit d'un procédé scientifique empirique compatible avec la pratique de l'enquête de terrain.

Pour mettre en œuvre ce type de démarche dans le cadre de notre enquête, nous confrontons nos hypothèses à l'expérimentation auprès d'un panel de 17 témoins, dans l'objectif d'identifier des portraits de trajectoire de développement des territoires de la filière EMN, et s'interroger sur les perspectives.

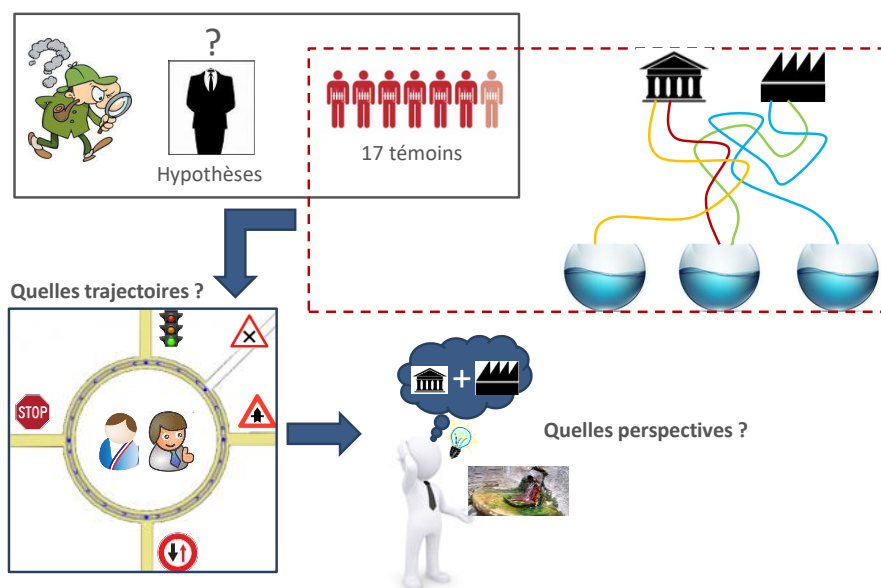


Figure 44 : La mise en œuvre de la démarche¹⁵

Fidèle à la définition de la science régionale, l'objet de cette démarche est de partir de concepts fondamentaux ou de méthodes d'une discipline et d'aller à la rencontre d'autres disciplines afin

¹⁴ F. DÉPELTEAU, *Méthode en Science Humaine, La démarche d'une recherche en sciences humaines : de la question de départ à la communication des résultats*, 2010

¹⁵ G. Pfund, « Facteurs de développement de l'exploitation multi-usage de l'EMN », dans *Doctoriales Sciences Sociales de l'Eau de l'IM2E*, 16-17 juin 2016 à Montpellier.

d'enrichir la vision de l'objet à étudier. Cette thèse repose sur l'application de plusieurs méthodes issues de la géographie économique, l'économie spatiale et la sociologie.

Pour vérifier nos hypothèses et répondre à nos questions de recherche, nous avons utilisé une approche multi-méthodes. Cette dernière se définit par l'utilisation d'une collecte et d'une analyse de données qualitatives et quantitatives dans une même étude. La combinaison de ces données permet de confirmer ou recouper les données, approfondir ou développer l'analyse. Les données utilisées sont composées de données primaires (enquête de terrain) et de données secondaires (base de données, bibliographies...).

2.2 Matériaux et sources, une dominance de l'enquête de terrain

La méthode de travail mise en œuvre repose essentiellement sur la réalisation d'une enquête de terrain afin de collecter sur le terrain des matériaux non existants à analyser. Cette démarche est complétée par l'identification et l'analyse des modes d'expression des acteurs, au travers des médias nationaux, régionaux et locaux (presse, site internet, support de communication). Enfin, nous croisons ces éléments avec des bases documentaires variées comme les rapports d'activités, livres blancs, actes de colloques, bases de données juridiques Lamyline, base de données statistiques qui émanent des fédérations professionnelles (le Cneth : Conseil National des Exploitants Thermaux et la CSEM : Chambre Syndicale des Eaux Minérales), d'organismes publics (le BRGM : Bureau de Recherche Géologique et Minière, l'Institut du Thermalisme situé à Dax qui est une antenne de l'Université de Bordeaux), et enfin d'associations nationales et locales (l'AFTH : Association Française des Techniques Hydrothermales, l'ANMCT : Association nationale des maires des communes thermales, ou l'ANIA : Association Nationale des Industries Alimentaires, etc.).

L'enquête de terrain est un point central dans notre démarche de recherche. Au fur et à mesure de l'avancement de l'enquête, nous avons sélectionné plusieurs outils, dont le choix doit être justifié. L'enquête est une démarche utilisée dans de nombreux domaines comme le journalisme, le médical, la justice ou le conseil. Son usage est toutefois très différent d'une discipline à l'autre. Utilisé initialement en sociologie et en anthropologie dès les années 1920-1930, la démarche des entretiens constitue aujourd'hui un outil utilisé par d'autres disciplines dont la géographie. Le mode d'utilisation de l'enquête dans le temps a évolué au sein même du milieu universitaire, au gré des conceptions épistémologiques¹⁶.

¹⁶ A. Blanchet, A. Gotman, *L'enquête et ses méthodes : l'entretien*, Paris, Nathan université, 1992

De manière générale, une campagne d'entretiens peut être menée par trois approches différentes, de manière directive, semi-directive ou libre. L'entretien directif consiste à utiliser un questionnaire structuré, où chaque interrogation est précise et placée dans un ordre déterminé. À l'image des sondages d'opinion, le rôle de l'enquêteur se limite à lire la liste de questions et à cocher des cases à réponse limitée. Cet exercice est sécurisant pour l'enquêteur qui dirige de A à Z l'entretien, mais ne laisse pas l'enquêté s'exprimer librement. Par conséquent, les réponses obtenues ne vont pas être développées. Lors de cette thèse nous n'avons pas souhaité mener ce type d'entretien.

L'approche semi-directive nécessite de s'appuyer sur un guide d'entretien qui recense des thèmes de discussion relativement ouverts sur lesquels l'enquêté peut s'exprimer librement. Les thèmes ne sont pas obligatoirement abordés dans un ordre précis, mais plutôt au gré de l'orientation de la discussion. Lors de l'entretien, la parole est laissée à l'enquêté pour qu'il puisse s'exprimer librement avec le vocabulaire qu'il souhaite et selon son initiative. Le chercheur intervient ponctuellement pour recentrer l'entretien sur les thèmes définis lorsque la discussion s'écarte de l'objet de l'étude ou si des thèmes ne sont pas abordés par l'enquêté. Cet exercice a été retenu pour la réalisation de l'ensemble des entretiens. Il ne s'agit pas au sens strict du terme d'une discussion, car le chercheur ne contredit ou ne juge pas les paroles de l'interlocuteur.

L'entretien libre est quant à lui mené sans cadre prédéfini. Il s'agit de récolter le fruit d'une discussion dans son intégralité. Le chercheur se contente de rebondir ponctuellement sur les propos de l'enquêté sans pour autant casser le rythme de la conversation. L'enquêté est donc totalement libre de s'exprimer. Ce type d'entretien étant surtout utilisé sur des récits de trajectoires dans le temps, les causes et les conséquences. Nous n'avons pas eu recours à cet exercice.

Notre enquête terrain repose donc uniquement sur des entretiens semi-directifs. Cette interaction sociale entre deux personnes a été menée en face à face ou par téléphone. Il s'agit de donner la parole à un acteur du terrain d'étude afin de comprendre sa pensée et son rapport au territoire vécu. Cet échange génère une communication implicite ou explicite, de descriptions de pratiques, représentations et opinions, reflétant le positionnement de l'interlocuteur. Ce positionnement traduit toujours les intérêts, les enjeux, les moyens, et les systèmes de relation de l'acteur.

Au-delà de collecter des données factuelles ou d'indicateurs, l'entretien permet de récolter des éléments sur la perception des acteurs, sur leur activité, leurs représentations, leurs systèmes de valeur, leurs stratégies, etc...

La démarche des entretiens permet donc de collecter des éléments objectifs (caractéristiques de l'activité, pratiques, localisation...) et des éléments subjectifs (jeu d'acteur, points de vues, prises

de positions, opinions, jugements de valeur...). A ce titre, les informations subjectives recueillies auprès des acteurs auront une légitimité dans le cadre de ce travail de recherche. L'hypothèse de véracité du discours de l'enquêté repose sur la pertinence du choix de l'acteur interrogé. Reconnu comme outil d'évaluation, l'entretien peut toutefois être critiqué de manière générale. On peut s'interroger sur la fiabilité du discours de l'acteur interrogé et donc sur la pertinence de comparer des entretiens ou les matériaux peuvent être perçus comme hétérogènes. Sans méthode de contrôle, il reste également difficile d'identifier l'influence du chercheur sur l'enquêté. Toutefois, l'entretien permet de comprendre en premier lieu le rapport entre le sujet et le fait, et pas forcément le fait en lui-même. Relevant du déclaratif, les propos peuvent être différents de la réalité.

Les 3 objectifs principaux des entretiens sont de disposer d'éléments du terrain à confronter aux hypothèses retenues, de reconstituer des trajectoires de sites par des monographies de situation, et de construire des indicateurs de développement.

Le mode opératoire de notre démarche d'enquête comprend plusieurs étapes itératives :

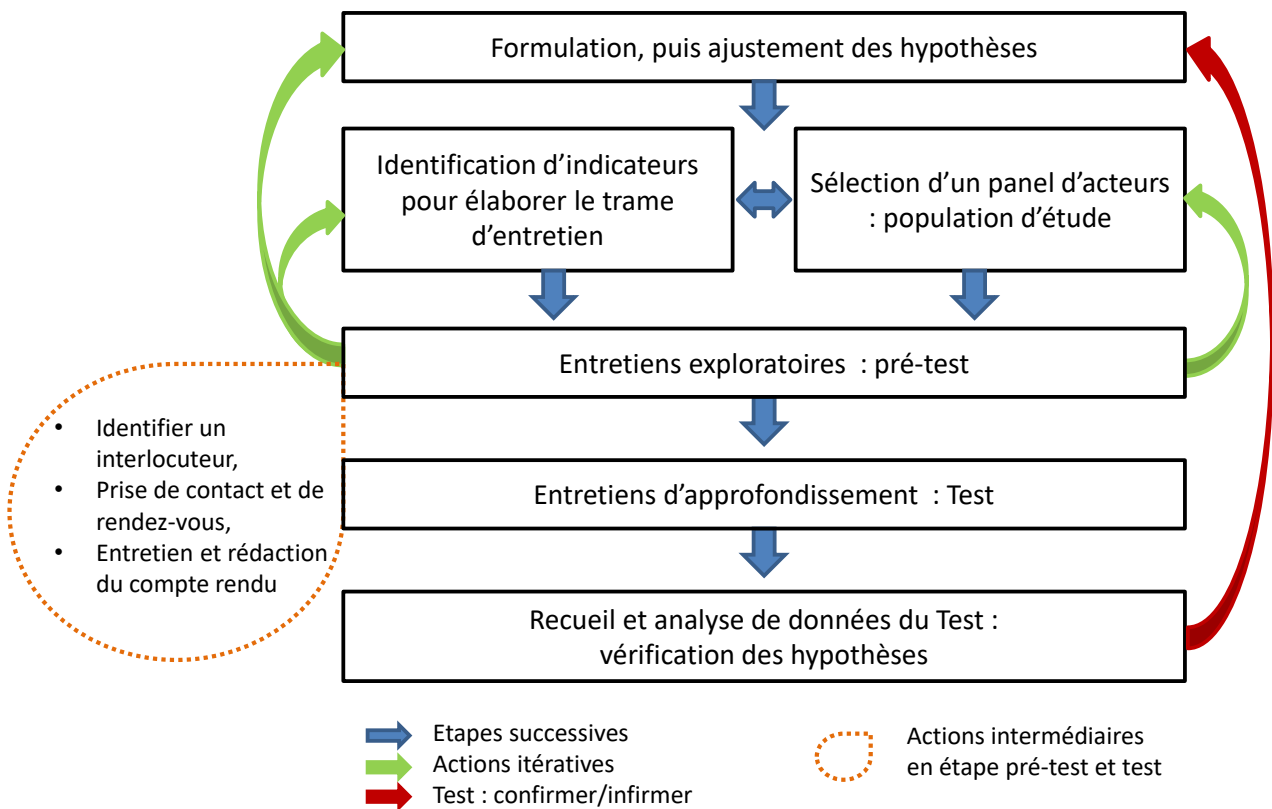


Figure 45 : Démarche scientifique itérative, intégrant des enquêtes terrains (G. Pfund)

Ce travail de thèse place le terrain au centre de l'analyse. Le sujet ayant dès le début émergé sur le terrain face à des interrogations professionnelles, par l'intermédiaire de l'enquête nous privilégions une approche par le terrain dans l'analyse.

Le terrain d'étude se définit par l'espace sur lequel se passe la recherche, dont le chercheur est l'instigateur. Le choix du terrain d'étude doit être réalisé en lien avec la problématique. Au regard de notre problématique, nous avons choisi de retenir un panel de 17 sites dont 16 sites en situation de double usage actuel et 1 site ayant un projet de double usage. Sur ces 17 ce panel de 17 sites, 15 sont situés en France, et 2 en Belgique (Région Wallonne).

2.3 Entretiens exploratoire et d'approfondissement

La méthode d'analyse par l'entretien permet de prendre en compte le territoire en tant qu'élément construit des acteurs, ainsi que l'expression de la représentation de l'espace social étudié par les acteurs. La démarche par entretiens semi-directifs a été menée en deux temps par deux types d'entretiens : l'entretien exploratoire et l'entretien d'approfondissement.

La campagne d'entretiens exploratoires est une première étape importante au début de la démarche. En parallèle des premières lectures de l'état de l'art et de l'identification des notions du domaine, nous avons fait le choix d'une première confrontation au terrain d'étude. Cet exercice répond à trois grands objectifs. Le premier but est de préciser l'objet à l'étude, d'ajuster le panel d'acteurs, la problématique et de faire naître des hypothèses. Cet objectif est rempli notamment grâce à la collecte de données du terrain. En second lieu ces entretiens permettent aussi de tester le terrain avec le premier guide d'entretien. Il s'agit d'identifier les thèmes les plus pertinents, au regard des récurrences des réactions des enquêtés. Quels sont les thèmes qui intéressent le plus, et génèrent le plus de discussions. Grâce à cette démarche, le guide d'entretien d'approfondissement peut se construire progressivement en intégrant les modifications nécessaires. Enfin le dernier objectif majeur est de visualiser progressivement le système d'acteurs à l'échelle locale qu'il faudra rencontrer lors des entretiens d'approfondissement.

Dans le cadre de cette thèse, nous avons réalisé 20 entretiens exploratoires entre avril et novembre 2013. Nous avons choisi délibérément de cibler uniquement les exploitants de sites thermaux et d'embouteillage afin de tester le niveau d'intérêt, de disponibilité, la participation réelle, et la capacité de fournir des données. Sur un panel initial de 40 exploitants, nous avons réussi à réaliser 50 % d'entretiens exploratoires. L'objectif n'était pas de faire des entretiens de manière exhaustive, mais nous avons dû solliciter près de 70 % du panel d'acteur total pour arriver à ce taux.

Parmi les 20 entretiens exploratoires, 3 rencontres ont été faites en face à face (Gourbeyre en Guadeloupe, Niederbronn dans le Bas-Rhin, Chaudes Aigues dans le Cantal) et 17 entretiens ont été réalisés par téléphone. Cette répartition a été faite au gré des opportunités de déplacements professionnels et personnels, compte tenu de l'absence de financement pour réaliser l'étude du terrain. L'essentiel des entretiens exploratoires ont été réalisés par téléphone.

Les 20 entretiens d'exploitants ont été menés à la fois sur :

- 4 sites où le double usage est en projet : Gourbeyre, Chaudes Aigues, Divonne, Bourbonne. Seul le site d'Alet n'a pas fait l'objet d'un entretien.
- 10 sites à double usage actuel. Toutefois, il n'a pas toujours été possible d'interroger sur un même site à la fois l'exploitant thermal et l'embouteilleur. Ainsi, les deux types d'exploitants ont pu être interrogés sur seulement 5 sites (Thonon, Luchon, Evian, Aix les bains, Contrex). Sur 5 autres sites 1 seul exploitant a pu être interrogé (Vichy, Lamalou-Aires, Dax, Vittel, Niederbronn).

La campagne d'entretiens d'approfondissement est le prolongement de l'enquête exploratoire. La démarche a été étendue à l'ensemble du panel d'acteurs, aussi bien les exploitants de thermes et d'embouteillage que les collectivités territoriales et les offices de tourisme. Les interlocuteurs interrogés sont les directeurs d'exploitation de sites thermaux et d'embouteillage localisés sur le lieu d'activité, et ponctuellement des responsables localisés au siège d'un grand groupe dans le cas d'une importance marquée de l'organisation pyramidale (Nestlé Water, Chaîne thermale du Soleil). A cela s'ajoutent les maires des communes accueillant un usage, ou ponctuellement l'adjoint au maire délégué à ces usages, ainsi que les directeurs d'offices de tourisme.

La préparation des enquêtes d'approfondissement a été possible une fois que l'ensemble du dispositif méthodologique a été mis en place en relation avec les notions du domaine, la problématique et les hypothèses. Grâce à un guide d'entretien affiné, l'articulation de la discussion est davantage orientée pour creuser les aspects subjectifs auprès de l'enquêté. Le guide d'entretien a été adapté à chaque interlocuteur en fonction de son niveau de connaissance. Ce guide est envoyé par email à chaque interlocuteur au moment de la prise de rendez-vous afin qu'il puisse prendre connaissance de la teneur de la discussion à venir. La réalisation des entretiens d'approfondissement peut représenter une tâche très chronophage dans le cadre d'une thèse de doctorat limitée dans le temps. Afin de limiter cet exercice il est nécessaire de faire des choix pertinents sur le panel de site à étudier, pouvant être justifiés scientifiquement, afin d'orienter l'enquête.

Dans le cadre de notre analyse, nous avons rencontré les exploitants des deux usages, les collectivités territoriales et les offices de tourisme. Sur notre panel de 17 sites à investiguer, cela représente 83 entretiens d'approfondissement, dont 39 entretiens auprès des exploitants thermaux et d'embouteillage, ainsi que 44 acteurs institutionnels (27 collectivités territoriales et 17 offices de tourisme). Parmi les collectivités territoriales, 23 communes où sont situés les usages ont été interrogées. En fonction des spécificités locales et des niveaux de responsabilité des acteurs, il a également été nécessaire de contacter 5 collectivités territoriales d'échelon supérieur (intercommunalités et département). La campagne d'entretiens d'approfondissement a eu lieu du 19 janvier 2017 au 23 décembre 2018. Si 88 % de la campagne d'entretien a été réalisée sur l'année 2017, il a été nécessaire de finaliser les 10 derniers entretiens sur l'année 2018 pour atteindre l'exhaustivité des acteurs du panel à interroger. Seulement 9 entretiens ont été réalisés en face à face lors du salon des Thermalies à Paris les 19 et 20 janvier 2017. Les 74 autres entretiens ont été réalisés par téléphone et ponctuellement par skype.

Pour atteindre l'exhaustivité des entretiens du panel visé, nous avons procédé de manière méthodique en débutant par les entretiens où les deux types d'exploitants ont pu être interrogés en phase exploratoire. Après avoir interrogé les 5 cas complets (Thonon, Luchon, Evian, Aix les bains, Contrex), nous avons poursuivi les entretiens d'approfondissement sur les 5 autres cas où 1 seul exploitant a pu être interrogé en phase exploratoire (Vichy, Lamalou-Aires, Dax, Vittel, Niederbronn). Enfin, nous avons testé la prise de rendez-vous auprès des 7 sites restants. Afin de dépasser les blocages rencontrés lors de la phase exploratoire nous avons présenté le projet de recherche comme une analyse à l'échelle locale à visée comparative. En débutant par les entretiens auprès des acteurs institutionnels (communes, office de tourisme) nous avons pu obtenir l'avis favorable de certains exploitants thermaux ou d'embouteillage à participer à notre analyse.

Lors de cette thèse, nous n'avons pas eu recours à l'entretien de contrôle. Utilisé en fin d'enquête, ces entretiens de vérification ponctuelle permettent de remettre en perspective les premiers résultats. Les actions de vérifications ont cependant été réalisées de manière itérative, en croisant les informations fournies par les acteurs d'un même site.

2.4 Les grandes étapes de l'enquête terrain

2.4.1 Préparer les entretiens : identifier l'interlocuteur et la prise de contact

L'identification des interlocuteurs les plus pertinents nécessite de se focaliser sur les acteurs susceptibles d'apporter une valeur ajoutée à l'enquête. Afin de structurer la réflexion autour de différents points de vue d'acteurs, il s'agira de sélectionner des enquêtés ayant un positionnement différent dans le champ notre étude. Au regard de la question de recherche, nous avons déterminé que les exploitants des usages, les communes et offices de tourisme sont les acteurs pouvant nous apporter des éléments et des points de vue contrastés.

La prise de contact a été réalisée de manière formelle et informelle en fonction des connaissances professionnelles. Dans le cadre de cette étape, nous avons bénéficié d'une bonne connaissance du milieu, ainsi que de quelques relations professionnelles privilégiées. Cet avantage a permis de bénéficier de facilité dans la prise de rendez-vous, l'orientation de la prise de contact, et l'accès à des bases de données ou informations. Ce gain de temps ponctuel a été possible grâce au réseau d'anciens collègues du groupe Eurospa, qui exploitait jusqu'en 2011 les thermes de Contrexéville, Chatel Guyon et Chaudes-Aigues, et d'anciens clients ou partenaires exploitants les unités d'embouteillage sur les sites Vittel-Contrex (Nestlé Water) et Gurbeyre (Capes Dolé).

Au gré de mes recherches d'emploi après la fermeture du groupe Eurospa, j'ai pu rencontrer les responsables du groupe Valvital. Ce premier contact professionnel m'a permis par la suite de me faciliter l'accès à l'ensemble des sites gérés par le groupe thermal. Intéressé par cette démarche de recherche, j'ai pu dans un premier temps être recommandé auprès des responsables d'exploitation à Bourbonne, Divonne, Châteauneuf et Thonon. Puis après le rachat de deux nouveaux établissements, j'ai pu interroger les acteurs clés des sites d'Aix-les-Bains et Niederbronn.

Cette aide précieuse a notamment pu être appréciée au regard des difficultés auprès d'autres acteurs. Même en ayant quelques contacts privilégiés au sein du groupe Chaîne Thermale du Soleil, le siège s'est opposé à notre démarche de recherche sur les deux sites concernés (Saint-Amand et Lamalou) lors de la phase exploratoire. Si la sollicitation en direct de l'établissement thermal de Lamalou a été fructueux en phase d'approfondissement, il a été nécessaire de réaliser un entretien avec le siège du groupe pour le site de Saint-Amand.

Si la prise de contact avec les groupes Intermarché (Aix-les-Bains, Luchon) et Danone (Evian) a été fructueuse, des difficultés ont été rencontrées avec la Holding Alma-Neptune en phase d'exploration pour les sites de Saint-Yorre-Vichy, Châteauneuf et Vals. Seuls les contacts en direct auprès des

sites de Thonon et Dax ont été possibles grâce à des initiatives locales. Suite à un changement de direction, l'ensemble des sites a pu être analysé en phase d'approfondissement.

Si la connaissance de certains interlocuteurs peut faciliter la démarche, un biais doit être évité. Réaliser un entretien avec une personne que l'on connaît nécessite d'objectiver la situation pour ne pas être trop impliqué. Prendre du recul sur les sites déjà connus est essentiel, car des éléments peuvent rapidement être identifiés comme des évidences avec peu d'importance, qui finalement ne sont plus interrogées.

Dans le cas des prises de contact formel en dehors du notre réseau professionnel, il a été nécessaire de justifier notre travail de recherche. Une présentation du travail par écrit a été réalisé, à la fois dans un corps d'email, puis dans un document détaillé au format pdf. Dans ces supports écrits, les mots « enquête » et « interview » ont bien entendu été écartés en raison de leur connotation péjorative.

L'argumentation comprenait plusieurs niveaux. L'aspect réflexion universitaire transversale, en lien avec le BRGM, a permis de donner une légitimité à cette demande. A cet effet, le document détaillé reprenait en en-tête les logos de l'université de Lyon, de l'école doctorale et du laboratoire de recherche. Ce document avait vocation à passer comme une accréditation légitimant ce travail.

La présentation de ce travail comprenait le thème de la thèse, le sujet de la thèse, l'objectif de la démarche, et surtout les thèmes du guide d'entretien à aborder lors d'une discussion.

Lors de la prise de contact, la forme de l'entretien (semi-directif) et la durée (45 minutes) ont été clairement exposés. En cas de contrainte temporelle de l'enquêté, la période prise de rendez-vous a été différée en fonction des disponibilités de l'interlocuteur. De la même manière, la durée de l'entretien a dû parfois être négociée à la baisse (30 minutes), mais a pu également être prolongée (2h). Compte tenu de l'absence de financement, la majorité des entretiens a été réalisée par téléphone.

2.4.2 Préparer les entretiens : le guide d'entretiens

Le guide d'entretien est un outil sur lequel repose l'échange semi-directif. Il sert de fil directeur de la discussion surtout pour l'enquêteur et parfois pour l'enquêté également. En cas d'arrêt prolongé lors de l'échange, le support permet de relancer facilement la discussion. Ce document écrit permet de structurer la démarche autour de la problématique et des hypothèses et de garantir une comparaison entre les entretiens.

Le guide d'entretien est une trame que l'enquêteur a en tête, et qui est consulté ponctuellement lors de l'entretien pour vérifier que tous les thèmes ont été abordés. Contrairement au questionnaire, l'attention de l'enquêteur n'est pas portée sur l'outil, mais sur l'échange avec l'enquêté.

L'intervention du chercheur ne doit pas être systématique en cas d'écart dans la discussion. La personne interrogée doit pouvoir apporter de nouvelles hypothèses intéressantes ou faire jaillir des associations d'idées créatives qui ont une logique pour l'enquêté. Les anecdotes sont également intéressantes, car elles sont le reflet des pratiques sociales locales.

Les entretiens d'approfondissement ont fait l'objet d'un enregistrement vocal, afin de faciliter la retranscription de l'entretien. La prise de note pendant l'entretien a donc été complétée par des éléments secondaires qui auraient pu échapper à l'observation immédiate. L'amélioration de la réalisation des entretiens se fait de manière itérative, dans la mesure où les erreurs de conduite d'entretiens peuvent être corrigées en écoutant les enregistrements audio.

Le guide d'entretien construit comporte 4 grands thèmes. Le premier thème porte sur les acteurs locaux interrogés (commune, office de tourisme, minéralier, exploitant thermal). Ce thème permet d'aborder le cadre général pour comprendre le rôle, les responsabilités et les relations entre les acteurs à l'échelle locale. Cette première entrée en matière permet de clarifier la situation par rapport à la propriété foncière-bâti, aux marques commerciales et de l'accès à la ressource en eau. Lorsque ce jeu d'acteurs apparaît, nous orientons la discussion sur les rapports de force des acteurs en termes d'intensité, la présence des compétences en local ou ailleurs, et de manière générale l'ouverture à l'environnement local des entreprises exploitants les usages liés à l'EMN. Ce point est particulièrement intéressant pour mesurer certaines formes de proximité (organisationnelle, institutionnelle) ou certains décalages notoires. Enfin, nous questionnons l'interlocuteur sur sa perception des autres acteurs (en 3 mots), sur les choix du mode de gestion et les impacts financiers pour le territoire.

Le second thème se focalise davantage sur les deux usages que sont l'embouteillage et le thermalisme. Dans un premier temps la discussion porte uniquement sur des éléments factuels, notamment sur l'historique et les caractéristiques des usages, l'échelle géographique des dynamiques, la place dans le tissu économique local, les enjeux d'avenir et les facteurs de développement de l'activité. Dans un second temps, nous orientons les échanges sur les notions de spécificité de l'activité et du mode de valorisation choisi. Il s'agit ici d'identifier l'existence ou non de formes de différenciation de l'offre de service et de produit, ainsi que ses fondements. S'agissant d'un avis de l'interlocuteur, les justifications sur l'existence d'une offre standard ou spécifique est particulièrement riche. A partir de ce positionnement, l'enquêté est invité à donner son ressenti/son vécu sur l'existence d'éléments communs entre les deux usages, c'est-à-dire son sentiment

d'appartenance à une même filière à l'échelle locale. Pour développer ce point, il est parfois nécessaire de solliciter l'interlocuteur sur ce qui peut résulter de la proximité géographique entre les deux usages (solidarité, effets positifs, tension, effets négatifs, neutre). Enfin, l'enquêté est amené à s'interroger intérieurement sur l'existence et/ou la pertinence d'un objectif futur « d'offre de site » commune aux deux activités, qui pourraient générer des apports mutuels afin de se différencier de l'extérieur. Dans certains cas, il est nécessaire d'approfondir la question du lien de dépendance entre les deux usages, en demandant à l'interlocuteur quel impact résulterait de l'arrêt d'un des deux usages sur le second usage.

Le troisième thème nous permet d'aborder la question du rapport à l'espace, principalement par rapport à la ressource en eau, mais également au regard de la localisation et l'accessibilité du site. L'enquêté est d'abord interrogé sur le nom qu'il utilise dans son langage courant pour désigner l'eau exploitée par l'usine d'embouteillage et l'établissement thermal, puis à justifier cette différenciation ou cette similitude. Par la suite il est invité à formuler 3 mots sur la perception de cette ou ces eaux. Dans certains cas, la discussion peut s'orienter sur la coexistence locale d'une offre marchande et gratuite de l'EMN. Afin de projeter spatialement cette représentation à l'échelle locale, l'enquêté doit localiser sur la commune les lieux où l'EMN est visible ou mise en scène. Le niveau de connaissances sur le gisement et les caractéristiques de la ou des ressources en eau sont abordées de manière plus ou moins approfondie en fonction des acteurs. L'échange sur la ressource en eau s'achève par l'existence et l'implication éventuelle dans une démarche de protection ou de gestion de la ressource en eau à l'échelle locale et la validation du schéma d'accès à la ressource en eau entre les acteurs. Le thème de la localisation des usages est abordé de manière générale. Il comprend ici une interrogation sur les éléments physiques des usages qui marquent l'espace (emprise foncière, surface bâtie), mais également sa visibilité sur le territoire vécu, c'est-à-dire la facilité à identifier le lieu d'implantation de l'usage au niveau local. Enfin, l'interlocuteur donne un avis sur la cohérence de cette localisation retenue sur la commune et sa perception de l'accessibilité au territoire.

La quatrième et dernière thématique est focalisée sur les liens réciproques entre territoire et usages de l'EMN. La discussion débute sur la perception du territoire en termes d'identité ou de différenciation par rapport à l'extérieur (3 mots et justifications). En fonction de ces réponses, on amène l'interlocuteur à s'interroger sur l'apport de valeur ajoutée de cette identité locale sur l'activité des usages, et si oui, est-ce que ces éléments sont valorisés dans le cadre d'actions de marketing territorial. Puis inversement, l'enquêté donne son avis sur l'imprégnation identitaire du territoire par rapport aux deux usages liés à l'EMN. Les discussions ont souvent dérivé sur l'image

perçue à l'échelle locale et l'image perçue à l'extérieur sur le couple toponyme-marque commerciale (voir annexe n°15).

2.4.3 La conduite de l'entretien

L'entretien se matérialise par un lien social ponctuel entre le chercheur et l'enquêté. Ce dernier confie des informations de son espace vécu, des impressions et des avis qui lui sont propres. De son côté, le chercheur participe à la discussion mais avec une écoute objective et active, en projetant déjà dans une phase de pré-analyse. Le chercheur doit adopter une posture en affichant une naïveté éclairée. Loin de vouloir manipuler l'enquêté, il s'agit de donner la parole à l'acteur local sur le terrain, en tant que véritable sachant de son territoire. Cette posture du chercheur par rapport à l'enquêté est nécessaire pour ne pas projeter des schémas préconçus lors de l'entretien. Au regard des thèmes du guide d'entretien, le chercheur formule des questions ouvertes à l'enquêté avec un vocabulaire compréhensible pour l'enquêté.

Pour amorcer l'entretien d'approfondissement, nous avons choisi d'interroger l'interlocuteur sur le thème de discussion centrale : la situation de double usage sur le territoire. L'enquêté est donc invité à parler librement ou sollicité sur les 4 thèmes selon sa convenance. L'objectif est que l'interlocuteur gagne progressivement en confiance et parle sans retenue. Après cette amorce, l'enquêteur doit stimuler la discussion en initiant des relances d'échange pour maintenir un dialogue. Pour se faire, il s'agit de rebondir sur la dernière phrase de l'interlocuteur en la reformulant pour demander un approfondissement.

Pour rythmer la discussion les échanges portent à la fois sur des éléments factuels, souvent faciles à formuler pour les acteurs, et sur des avis ou sentiments qui amènent l'enquêté à davantage de réflexion personnelle, sur des thèmes dont il n'a pas forcément l'habitude d'aborder. Cette forme d'introspection impose à des interlocuteurs exerçant une activité opérationnelle, avec un quotidien rythmé par des impératifs à court terme, à prendre de la distance par rapport à cet usage lié à l'EMN et sa place sur le territoire à l'échelle locale. Les représentations d'objets d'analyse sous la forme de 3 mots qui viennent à l'esprit de l'interlocuteur sont particulièrement parlantes. Cet outil a eu tendance à surprendre l'interlocuteur, souvent dans le bon sens, en l'incitant à entrer davantage dans le sujet d'analyse pour justifier ses réponses. Afin d'inciter l'enquêté à s'exprimer sur sa prise de position, il s'agit de demander des précisions, ou de proposer une position contraire pour identifier sa réaction. Pendant l'entretien, le chercheur réalise un travail cognitif de compréhension sans ambiguïté des paroles de l'enquêté.

2.4.4 Rédaction des comptes rendus d'entretien :

Le travail de retranscription a été réalisé manuellement à partir de l'enregistrement audio pour l'ensemble des 83 entretiens d'approfondissement. En moyenne, un entretien de 45 minutes représente la retranscription de 5 pages. Les 83 comptes rendus d'entretiens représentent donc un corpus d'environ 415 pages. En plus d'un passage de l'oral à l'écrit, l'exercice de retranscription a pour but de mener une analyse post entretien en réécoutant l'enregistrement vocal. Il s'agit de matérialiser de manière fidèle la parole de l'enquêté, ainsi que l'ensemble des expressions inconscientes (mal entendu, silences, hésitations, rire, bégaiement, recherche du mot juste, onomatopées). Ce travail, qui paraît fastidieux dans sa réalisation, nécessite de ne pas dénaturer les propos de l'acteur, tout en intervenant ponctuellement sur le texte. L'étape de rédaction du compte rendu d'entretien permet de supprimer les répétitions non utiles à la compréhension ou encore ajouter une ponctuation.

La retranscription permet également de pouvoir citer les acteurs interrogés dans le mémoire de thèse. A ce titre, les notes de bas de page faisant référence aux citations des entretiens ont été réalisées de 3 manières :

- Lorsque les citations sont peu nombreuses, une note de bas de page est faite pour chaque entretien.
- Lorsque le paragraphe présente le point de vue d'une catégorie d'acteurs (comme les embouteilleurs), le texte permet de distinguer les sites et une note de bas de page permet de grouper les différents entretiens. La même méthode est utilisée lorsque tous les acteurs d'un même site ont exactement la même opinion/réponse.
- Lorsque les citations sont nombreuses, mais différentes par type d'acteurs au sein des sites, le texte permet de distinguer le nom de l'acteur "selon la commune, ou selon les thermes". Pour alléger le document, il n'y a pas de note de bas de page renvoyant aux entretiens. Pour consulter la date de l'entretien et la fonction de l'interlocuteur il convient de se référer à la liste des acteurs interrogés (voir annexe n°16). Par respect de l'anonymat des personnes interrogées, le choix a été fait de masquer les noms et prénoms.

2.5 Outils d'analyse mobilisés

Deux outils d'analyse ont été utilisés afin d'interpréter les résultats. Il s'agit de l'analyse systémique et l'analyse comparative.

2.5.1 L'analyse systémique

Selon Roger Brunet, l'analyse systémique est implicitement liée à toute démarche de recherche en géographie, car l'étude de l'espace par une discipline humaine et sociale nécessite une approche par les acteurs du territoire¹⁷. Le territoire étant un élément construit, nous analysons - grâce à l'approche systémique - comment les acteurs aménagent et organisent l'espace. Cet outil permet également de comprendre l'organisation des acteurs, qui a été mise en place par ces derniers. Le système constitue l'unité d'observation de notre analyse. Il s'agit d'un cadre physique (le gisement), socio-culturel (le bassin de vie, le terroir), et administratif (la commune, l'intercommunalité), où interagissent des dynamiques spatiales qui génèrent la construction même du système.

L'analyse systémique est un outil élaboré par des sociologues afin de centrer la réflexion sur l'organisation sociale et les enjeux d'acteurs. Il s'agit d'une logique de compréhension par l'observation des interactions à l'échelle globale du système. L'acteur pris en compte dans le système correspond à un ou des représentants d'une usine d'embouteillage, d'un établissement thermal, d'un organisme de tourisme ou d'une collectivité locale. Il s'agit d'acteurs privés ou publics locaux ayant un rôle stratégique dans le système. Dans cette thèse, le système se matérialise par un territoire à l'échelle communale et intercommunale.

Pour comprendre l'organisation du système global, il est important d'identifier les stratégies d'acteurs (ou logiques d'actions), leurs enjeux, leurs moyens, leurs contraintes, et leurs objectifs. Il est donc nécessaire de lister et d'évaluer les enjeux des acteurs en termes de chance de gains et de risque de perte. La stratégie d'un acteur se définit par les choix tactiques en termes de positionnement que ce dernier met en œuvre pour atteindre un objectif défini en amont. Les jeux d'acteurs regroupent à la fois le positionnement des acteurs les uns par rapport aux autres, et le positionnement des acteurs vis-à-vis du système.

Cette démarche présente toutefois des limites, car certains acteurs n'ont pas toujours intérêt à dévoiler leur positionnement stratégique. Il peut donc y avoir dans cette analyse un écart entre la position exprimée par les acteurs et la position réelle des acteurs. De plus, le comportement des acteurs peut être également guidé par un contexte particulier, des opportunités, les autres acteurs du système ou leurs valeurs.

L'analyse des réseaux d'acteurs est utilisée aussi bien par les chercheurs en sciences sociales, que les bureaux d'études menant des recherches opérationnelles, afin d'améliorer la compréhension des jeux d'acteurs ou interactions des stratégies d'acteurs.

¹⁷ R. Brunet, « Systèmes et approche systémique en géographie », Dans *Bulletin de l'Association de Géographie Française*, 1979, n°465, pp.399-407

Plusieurs méthodes existent, mettant en œuvre des représentations graphiques. Certains sociologues utilisent davantage le sociogramme afin de matérialiser les types de relations entre les acteurs. La construction d'un sociogramme repose sur des indicateurs retenus en amont afin de mesurer les attractions-répulsions ou convergences-divergences. C'est le mode de représentation qui a été retenu pour notre analyse. D'autres méthodes existent comme sociométrie, la théorie des graphes, les systèmes multi-agents, etc... (Voir annexe n°17). Dans le cadre de ses travaux de recherche en géographie sociale, Jean-Pierre Corlay propose une démarche d'analyse du système socio-spatial¹⁸. Cette dernière comprend quatre étapes :

- une mise en perspective des éléments communiqués par les acteurs,
- une interprétation des données (fonction des acteurs, position et jeu d'acteur, rôle de l'origine des usages)
- une mise en perspective des interactions des acteurs et de l'organisation spatiale (type d'occupation par usage, rapport des acteurs avec l'espace, échelle d'enjeux)
- une représentation multi-scalaire et pluri-périodique

Notre démarche se caractérise de la manière suivante :

- Dans un premier temps à identifier les acteurs du système et à préciser leurs champs d'intervention (compétence tourisme, économie, politique...), statuts (entité publique, privée), fonctions (propriétaire, concessionnaire) et l'ancienneté des usages,
- Dans un second temps à repérer le positionnement, l'attitude (opposition, favorable) et les représentations des acteurs, moyens (socio-économique) et enjeux (gain et risque socio-économique, environnemental), afin d'en déduire leur stratégie, leurs objectifs, et les rapports de force en présence,
- Dans un troisième temps à repérer les liens entre les acteurs (avec, sans), expression de la mise en réseau (officielle au sein d'une structure, informelle par un soutien), et de caractériser les relations entre les acteurs par type (coalition, alliance, conflit, neutre) et nature (commerciale, juridique, institutionnelle)
- Dans un quatrième temps à une mise en perspective des interactions des acteurs et de l'organisation spatiale (type d'occupation par usage, le rapport des acteurs avec l'espace : représentation de l'échelle de territorialité locale par les acteurs, le type de fréquentation/production et échelle d'enjeux),
- Dans un cinquième temps à élaborer un graphe pour y représenter les acteurs, les liens entre eux, leur positionnement les uns par rapport aux autres, et vis-à-vis du système. Le graphe

¹⁸ B. Pecqueur, *le développement local*, Alternatives économiques, Syros alternatives, 2000.

comprendra une dimension multi-scalaire (enjeux et représentation de la territorialité à l'échelle internationale, nationale, régionale, intercommunale, communale) et pluri-temporelle (évolution dans le temps des usages). Ce graphe permettra de modéliser visuellement le système global d'étude par site. Ce dernier comprendra le socio système (maillages et mise en réseau des acteurs sur le territoire), le système spatial (relation entre les acteurs, les usages et le gisement), et l'écosystème (les composantes du gisement),

- Dans un sixième temps à interpréter les graphes, analyser les réseaux, mener une analyse comparative entre le site.

2.5.2 L'analyse comparative

Notre démarche intellectuelle est construite autour de l'étude de 17 sites. L'étude de cas en géographie se définit comme un objet d'étude au plus près du terrain, par lequel il est possible d'aborder de manière concrète le thème de recherche. Cet objet d'étude représente une singularité et une représentativité du thème de recherche. Le panel de cas d'étude est localisé dans l'espace. Il se caractérise ici par une usine d'embouteillage et une station thermale à l'échelle d'une commune ou d'une intercommunalité.

L'étude de cas privilégie l'observation sur le terrain dans le cadre global de la démarche hypothético-déductive. L'analyse comparative des cas d'étude est la dernière étape et l'objectif de la démarche. L'intérêt de l'analyse comparative est de ne pas se limiter à une juxtaposition d'études de cas. L'objectif de notre analyse est de comparer les 17 sites identifiés, afin de dégager des tendances généralisables. La démarche de la comparaison permet « d'établir une chaîne continue de cadres typologiques allant du plus englobant au plus spécifique »¹⁹.

Elle permet de mettre en avant des modèles, c'est-à-dire des moyennes. Toutefois, une moyenne est représentative que si les cas en sont proches. Si les écarts à la moyenne sont trop importants il s'agit de cas spécifiques. La recherche d'un modèle unique de référence est donc critiquable de par son caractère simpliste pour une prétention globale.

La démarche comparative s'oriente donc davantage vers la confrontation des cas d'étude afin d'identifier ceux qui se rapprochent le plus par des points communs ou s'opposent par des différences. Il s'agira de distinguer plusieurs sous-modèles s'appliquant à plusieurs exemples. De cette manière, la démarche prend en compte la diversité réelle. Le choix de la sélection d'un panel important de sites permet d'utiliser l'analyse comparative de manière pertinente. L'utilisation de

¹⁹ Alain Reynaud, « L'intérêt de la démarche comparative en géographie », dans *L'espace en société*. Géographie d'aujourd'hui, Espaces Temps : réfléchir les sciences sociales, 1984, pp. 26-33

cette démarche sur un nombre très restreint de sites aboutit souvent à un constat d'échec, soit par des exemples trop proches qui se ressemblent, soit par des différences profondes de singularité. Lors de la comparaison, un site pourra converger vers un sous-modèle, ou diverger vers un autre sous-modèle à créer. Au fur et à mesure les sous-modèles s'enrichissent en exemple et se distinguent entre eux par leur particularité. La réussite de l'analyse comparative repose dès le départ sur le choix des variables à comparer, qu'elles soient qualitatives ou quantitatives.

En complément de ces deux outils, nous avons réalisé une analyse de statistiques, principalement pour construire une vision de la filière EMN à l'échelle nationale. Il s'agit d'un mode d'investigation indirect, car cela implique d'utiliser des données construites par d'autres acteurs. Cette analyse nécessite de procéder par étapes. Dans un premier temps il s'agit de croiser une recherche d'identification des données statistiques nécessaires à l'analyse, et l'existence voire l'accès à ces données statistiques. Après avoir collecté toutes les données statistiques pertinentes et disponibles, il faut prendre en compte leurs fondements et leurs définitions pour comprendre ces chiffres. La manipulation des données doit être réalisée avec prudence, rigueur et objectivité, car cela impactera l'interprétation des résultats et corroborera ou réfutera les hypothèses.

2.5.3 Mode opératoire pour la mise œuvre de ces outils

Le travail d'exploitation des comptes rendus d'entretiens a permis de réaliser 17 monographies de site. Chaque monographie est constituée d'un document Word d'analyse de 15 pages, et d'un document Power Point de 7 pages comportant des schémas de représentations. Au total, les 17 monographies comportent environ 374 pages.

Chaque document Word comporte 3 parties principales correspondant au plan envisagé pour la rédaction de la partie 2, c'est-à-dire une première partie sur la structuration et de coordination des acteurs, avec une identification des formes de proximité, une seconde partie sur les marqueurs de valorisation de la ressource, et enfin une dernière partie sur les rapports aux gisements de la ressource en eau et aux territoires pour évaluer le niveau d'ancrage territorial. Ces parties permettent de répartir 7 tableaux thématiques comparatifs reprenant les différents sujets abordés lors des entretiens pour chaque acteur du même site. Pour chaque tableau thématique, les points clés sont identifiés pour mettre en valeur les caractéristiques et la trajectoire du territoire de la filière. La première partie sur la structuration et de coordination des acteurs comprend 2 tableaux thématiques sur les acteurs locaux et leurs rapports de force, et sur les types de liens entre les acteurs. La seconde partie sur les marqueurs de valorisation de la ressource regroupe 3 tableaux permettant de mettre en perspective le niveau de différenciation et de spécificité, les choix stratégiques et les perceptions

qui les façonnent, et enfin la pertinence d'une offre de site existante ou future. La dernière partie comporte 2 tableaux, respectivement sur les rapports aux gisements de la ressource en eau et les rapports aux territoires.

Chaque document power point comporte 4 planches liées à l'analyse systémique et 3 planches liées à l'analyse spatiale à l'échelle locale. Un sociogramme a été réalisé, à partir du tableau thématique sur le type de lien entre les acteurs, afin de représenter visuellement le jeu d'acteurs à l'échelle locale. Un second graphe permet de caractériser le type de liens entre les acteurs locaux uniquement sur l'accès à la ressource en eau. En complément, un schéma de représentation des échelles de dynamiques des acteurs a été créé. Pour finaliser l'analyse systémique, un tableau référence les différentes identités visuelles (logos) utilisés par chaque acteur local.

Sur l'analyse spatiale à l'échelle locale, un schéma d'imbrication spatiale permet également de projeter les différents lieux géographiques du ou des gisements (*impluvium*, émergences) et de la localisation des usages. Une carte de localisation des usages a également été réalisée pour visualiser la proximité géographique et les sites d'implantation sur la ou les communes limitrophes. Enfin, des vues aériennes permettent de se rendre compte de l'emprunte spatiale des usages au niveau foncier et bâti.

L'exercice de construction de chaque monographie a été fait de manière itérative. La réalisation des tableaux thématiques est la première étape, permettant de réaliser la suite des schémas. Enfin, sur la base des représentations graphiques, il est possible d'en tirer plus facilement les points clés relatifs au site étudié.

La réalisation des 17 monographies est la première étape de l'analyse interne à chaque site. L'analyse est réalisée en prenant comme hypothèse que l'importance d'un positionnement ou d'un thème se mesure au travers de la fréquence, présence ou absence d'éléments, l'intensité d'une opinion, et la hiérarchisation des thèmes par l'acteur. L. Bardin propose ce type de méthode dans le domaine de la psychologie²⁰. La construction des monographies permet de distinguer d'une part, les informations factuelles qui caractérisent le site dont le jeu d'acteurs, et d'autre part des informations subjectives qui sont le reflet des perceptions individuelles ou collectives.

Chaque entretien a été analysé en sélectionnant des extraits significatifs du positionnement de l'acteur (éléments factuels) afin de faire apparaître le jeu d'acteurs global du site. L'analyse est réalisée sur le principe de croisement d'informations issu des acteurs de chaque site, sans pour autant gommer les écarts de perception. Cette lecture horizontale du discours est ensuite croisée avec l'analyse de contenu thématique. Les éléments factuels et subjectifs, exprimés lors de l'entretien,

²⁰ L. Bardin, *L'analyse de contenu*, Paris, PUF, 2001

sont catégorisés et hiérarchisés, (thèmes majoritaires et minoritaires par rapport à sa fréquence) au regard des hypothèses et de la problématique. Pour chaque entretien réalisé, des extraits de citations (principalement d'éléments subjectifs) sont sélectionnés et classés dans un tableau thématique pour enrichir par la suite la rédaction de la partie 2. Cette démarche permet une analyse qualitative et quantitative des sites en regroupant l'ensemble des points de vue commun et en opposition des acteurs par thème.

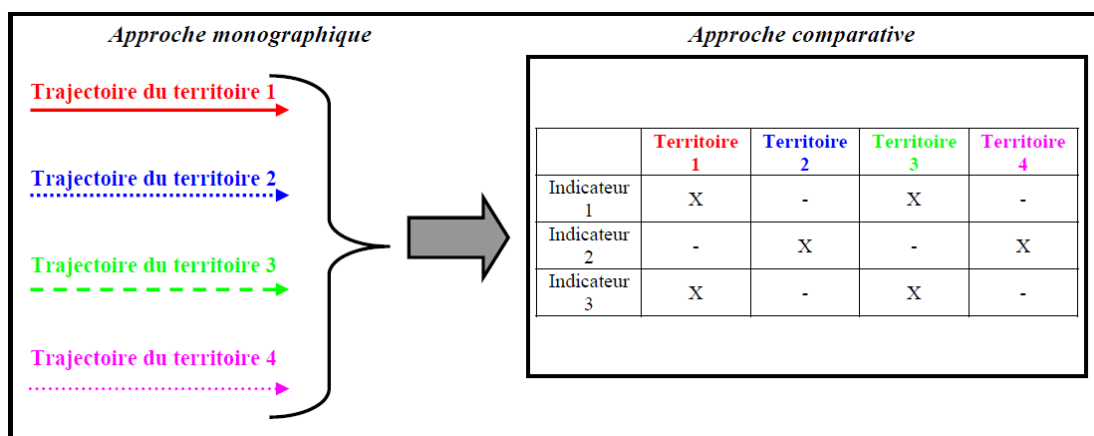


Figure 46 : Eléments méthodologique : de la monographie à l'analyse comparative²¹

La seconde étape est la réalisation d'une analyse comparative externe entre les 17 sites étudiés, en reprenant les 3 parties de l'analyse. Cette dernière analyse est réalisée sur le principe de la triangulation des données, afin d'améliorer la validité interne de l'étude (littérature scientifique notamment données du BRGM sur les ressources en eau ; observations notamment les sites internet, les étiquettes de bouteille d'eau, les plaquettes de communication des acteurs, les vues aériennes et cartes IGN de localisation des usages ; entretiens d'approfondissement).

²¹ J. Frayssignes, *Les AOC dans le développement territorial : une analyse en termes d'ancrage appliquée aux cas français des filières fromagères*, doctorat de géographie, Institut National Polytechnique de Toulouse, 2005, p.130

Panel et mode de recueil	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 17 sites à double usage en France et en Belgique ➤ 83 entretiens réalisés auprès de directeurs d'exploitation d'usines d'embouteillage, d'établissements thermaux, d'élus de collectivités locales et directeurs d'office de tourisme ➤ Entretien semi-directif avec l'utilisation d'un guide d'entretien ➤ Durée moyenne de l'entretien : 45 minutes à 1 heure 	
Architecture du guide d'entretien : 4 thèmes	
<p>1. Les acteurs locaux (embouteillage, thermes, commune, office de tourisme)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Rôle, responsabilités, relations de coopération et type de gouvernance (ressource en eau, bâti et foncier) ➤ Ouverture à l'environnement local, rapport de force et compétences locales ➤ Perception des acteurs, choix du mode de gestion et impact financier <p>2. Les deux usages (thermes, embouteillage)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Historique, caractéristiques, échelles des dynamiques, place dans le tissu économique, enjeux d'avenir ➤ Perception d'une spécificité ou non, facteurs de développement, ➤ Sentiment d'un commun, proximité géographique, pertinence d'une offre de site existante ou future 	<p>3. Perception du rapport à l'espace :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Perception de la ressource en EMN, dénomination utilisées, lieux visibles, connaissances du gisement, démarche protection/gestion, schéma d'accès à l'EMN ➤ Perception de la localisation et l'accessibilité (éléments physiques des usages, visibilité sur le territoire) <p>4. Les liens entre territoire et activité</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Perception de l'identité de la commune, apport de valeur ajoutée sur les deux usages et utilisation (marketing territorial, marque toponyme) ➤ Imprégnation identitaire du territoire, appropriation revendiquée, image perçue à l'échelle locale et nationale
Mode de traitement	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Retranscription intégrale manuelle des 83 entretiens, traitement et analyse des données ➤ Analyse systémique dans le cadre de la construction des 17 monographies de site ➤ Triangulation des données (littérature scientifique du BRGM, observation, entretiens) dans le cadre de l'analyse comparative des 17 sites 	

Figure 47 : Eléments méthodologique de la démarche générale

Enfin, pour alimenter la troisième partie sur les perspectives et discussion, notamment sur les modes de gouvernance collaborative et conflictuelle, il a été nécessaire de mener une analyse spécifique. Le thème des conflits d'usage de la filière EMN a pu être abordé à l'échelle nationale à partir d'un panel exhaustif de sites sensiblement différents aux 17 sites étudiés. Le plan de travail mis en œuvre repose sur trois étapes, à savoir : l'identification des conflits ; la définition des caractéristiques des acteurs, de leurs logiques de fonctionnement et leurs interrelations ; et la définition du processus conflictuel (l'origine du conflit, l'évolution dans le temps, les modalités d'expression, et la régulation du conflit). Deux sources documentaires officielles ont été consultées afin d'identifier et de définir le processus des conflits d'usages : la presse nationale et régionale, ainsi que la base de données juridiques Lamyline. Le travail de dépouillement de la presse nationale et régionale permet

de recenser un mode d'expression des conflits d'usages. Il s'agit ici de conflits à caractère sociétal, choisis et portés par les médias dans un intérêt polémique. La diffusion d'informations auprès du grand public nous permet de collecter une partie des données. L'utilisation de la base de données juridiction Lamyline a permis de focaliser l'identification de conflits. Les mots clés de recherche sont les suivants : « eau minérale naturelle », « thermes », « embouteillage », « nom de chaque commune de notre zone d'étude ». Grâce à ces différents filtres, des textes juridiques relevant du droit public (tribunaux, cours d'appel, conseil d'état) et de droit privé (pénal, cour d'appel, cour de cassation) ont été sélectionnés et consultés.

Après avoir défini notre démarche de recherche scientifique et le dispositif méthodologique, nous souhaitons justifier le choix de nos 17 terrains d'étude.

3. Justification du choix des terrains d'étude

Le terrain d'étude se définit par l'espace sur lequel se passe la recherche, dont le chercheur est l'instigateur. Le choix d'un terrain d'étude pertinent doit être réalisé en lien avec la problématique. A cet égard, nous avons choisi un panel de territoires accueillant un double usage de la filière EMN à savoir l'embouteillage et le thermalisme. L'identification des sites à double usage a été réalisée dans un premier temps à partir d'ouvrages du BRGM²². Dans un second temps, nous avons actualisé cette première liste de sites en croisant les données du *Bilan de la qualité des eaux conditionnées en France* - édité tous les ans par le Ministère de la Santé - pour identifier les usines d'embouteillage d'EMN en activité, ainsi que les publications annuelles de la Caisse Nationale de l'Assurance Maladie des Travailleurs Salariés (CNAMTS) et du Conseil National des Exploitants Thermaux (CNETH) pour pointer les établissements thermaux accueillant actuellement des curistes.

S'il est relativement aisé d'identifier deux usages sur une commune portant le même nom, un biais peut exister si le second usage est situé à quelques mètres ou kilomètres du premier usage, mais administrativement sur une commune limitrophe pour une raison de contrainte foncière. Pour éviter ce biais, nous avons réalisé un travail de géolocalisation sur google earth pro par importation de la liste Excel des 115 établissements thermaux situés sur 89 communes et des 50 usines d'embouteillages d'EMN en France. Ce travail nous a permis d'identifier 2 sites qui auraient pu passer inaperçus (le site de « Lamalou-les-Bains / Les Aires » et le site « d'Aix-les-Bains / Grésy-

²² Ch. Pomerol, J. Ricour, *Terroir et Thermalisme de France*, édition BRGM, 1992 et F. Baratin, *l'inventaire complet des sources d'Eau Minérale Naturelle en France*, réalités industrielles, Annales des Mines, mai 1998, pp.74-115

sur-Aix »), mais aussi de confirmer les 2 sites mondialement connus « d'Evian-les-Bains / Publier » et « Vichy / Saint-Yorre ».

Le cadre géographique de notre étude concerne la France Métropolitaine, ainsi que les territoires d'outre-mer. Dès le début de notre analyse, il semblait pertinent de donner une dimension européenne à cette réflexion. Toutefois, en raison des particularités juridiques nationales, des difficultés de collectes de données auprès d'acteurs économiques étrangers, et la barrière de la langue, la réflexion a été restreinte aux territoires français et belge. L'intégration de la Belgique dans notre analyse a été faite dans un souci de mise en perspective, dans le cadre de l'analyse comparative, avec d'autres territoires. Ce territoire limitrophe est particulièrement intéressant, car il possède une réglementation proche de la France sur le statut EMN, mais une législation sur l'usage thermal qui a radicalement changé par rapport à la France depuis 1991. D'autre part, l'activité thermale de bien être - historiquement réduite en Belgique – se cantonne à deux sites en Wallonie francophone, dont l'exploitation est réalisée pour moitié par une société française spécialisée (Eurothermes).

Le panel de sites envisagé pour l'analyse a évolué au fur et à mesure de notre réflexion. Dès 2013, le choix a été fait de ne pas prendre en compte plusieurs sites ayant eu dans le passé un double usage. En l'absence d'acteurs contemporains de ce double usage à l'échelle locale, peu d'éléments auraient pu être collectés pour alimenter notre analyse. D'autre part, les sites ayant eu dans le passé un double usage sont à la fois nombreux et difficiles à identifier de manière exhaustive. Plusieurs sites ont ainsi été écartés comme Vergèze (Perrier), Sail-les-Bains, Matouba, Propiac-les-Bains, La Preste, ou encore Le Boulou suite à la fermeture de l'usine d'embouteillage en 2000). Ce choix se justifie par rapport à l'objectif visé par cette réflexion, qui est de mettre en exergue des trajectoires de développement reposant sur les temporalités passées. Ce travail de thèse n'a donc pas vocation à justifier les causes de disparitions de doubles usages passés dont les acteurs ne sont plus présents. En phase de réalisation d'entretiens exploratoires, le panel comprenait un total de 25 sites. Ce panel se déclinait sur 18 sites en situation de double usage actuel sur un même territoire, dont 16 sites en France et 2 sites en Belgique, ainsi que 7 sites français en situation de projet de développement du second usage (voir annexe n°18). La liste des sites pré-sélectionnés a pu être débattue lors d'un comité de thèse le 15 mai 2017 à l'université de Lyon, grâce à la participation de mes deux co-directeurs de thèse (Isabelle Lefort et Thomas Zanetti), mais également Philippe Vigouroux (Responsable Eau Minérale Naturelle du BRGM à Montpellier), ainsi que Christophe Déprés (Maître de conférences économie de l'environnement à VetAgro Sup - UMR Métafort à Clermont Ferrand).

Le panel de 25 sites à étudier a été jugé trop important, au regard des 114 entretiens à réaliser. Afin de faire un choix de sites restreints pertinents, une revue générale a été faite. La sélection restreinte des sites a été faite sur le principe de conserver une exhaustivité de sites à double usage actuel sur un territoire local, c'est-à-dire une même commune ou deux communes limitrophes d'une même intercommunalité. D'autre part, seuls les sites participant à la démonstration ont été conservés, c'est-à-dire les sites étant porteurs d'interactions entre les acteurs locaux et pouvant apporter des éléments spécifiques sur les formes de gouvernance et de coopération. Un total de 17 sites a été sélectionné, pour écarter 8 sites du premier panel. Près de 16 sites en situation de double usage et seulement 1 site en situation de projet de double usage ont été conservés.

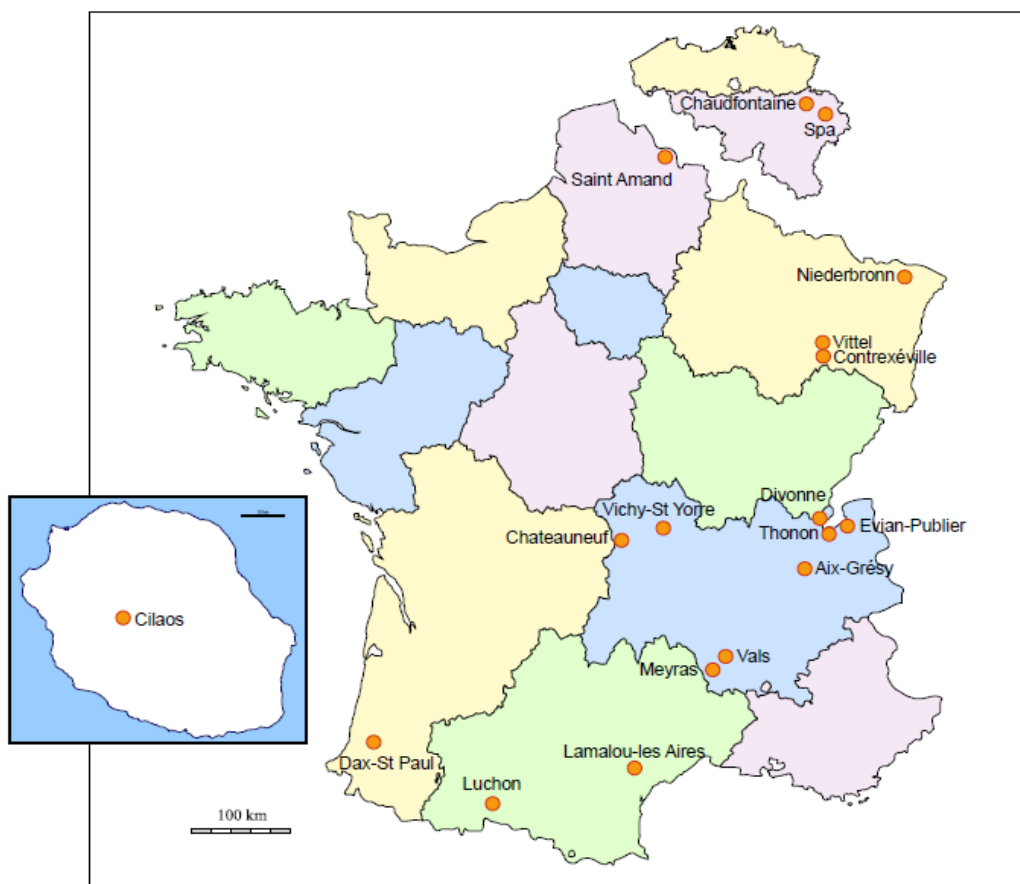


Figure 48 : Carte de localisation des 17 sites du panel d'étude

Seulement deux sites en situation de double usage ont été écartés : Volvic/Châtelguyon et Saint Galmier/Montrond-les-Bains. Malgré la proximité géographique des deux usages (5km entre l'usine d'embouteille Volvic et les thermes de Châtelguyon ; 10km entre l'usine Badoit de Saint-Galmier et les thermes de Montrond-les-Bains), ces derniers ont la caractéristique d'avoir des usages situés sur deux communes non-limitrophes d'une même intercommunalité (Communauté de communes du Pays de Saint-Galmier ; Communauté de communes de Riom Limagne et Volcans) et sur des

gisements hydrominéraux distincts. En raison de ces spécificités, l'absence de liens entre les acteurs n'apportera pas d'éléments supplémentaires à la réflexion (voir annexe n°19).

Seul 1 site en situation de projet de double usage a été retenu. Disposant d'un projet de développement d'usine d'embouteillage d'EMN sur le point de démarrer, le site de Divonne-les-Bains apportera des éléments d'éclairage pertinents. Près de 6 autres sites ont été écartés. Le site de Bourbonne-les-Bains a été écarté car le projet d'usine d'embouteillage n'a pas abouti pour des raisons financières. De plus, les analyses de composition de l'eau révèlent finalement une variation des minéraux dans le temps et ne permettra pas l'obtention de l'appellation EMN.

Le projet d'usine d'embouteillage à Mérens-les-Vals à côté d'Ax-les-Thermes est également jugé peu intéressant pour notre réflexion. Le site d'implantation est éloigné des thermes (19km), même si les deux usages sont situés sur la même intercommunalité (Communauté de Communes des Vallées d'Ax). De plus, les forages utilisés par ces usages sont situés sur des gisements distincts. Malgré un jeu d'acteurs intéressant entre les communes (forage situé sur la commune d'Hospitalet-près-l'Andorre, sur une parcelle privée appartenant à la commune d'Ax-les-Thermes, et un site pressenti pour l'implantation de l'usine d'embouteillage sur la commune de Merens-lès-Vals), l'absence de lien entre les deux usages ne permettra d'apporter de nouveaux éléments.

Les trois sites d'Alet-les-Bains, Aix-en-Provence/Meyreuil et Gourbeyre ont été écartés car les projets ne sont pas en phase de mise en œuvre. Le site d'Alet-les-Bains aurait pu être pris en compte dans notre analyse avant 2002 car les deux usages étaient actifs sur cette même commune. Toutefois, les thermes ont fermé en 2003, suivi de l'usine d'embouteillage d'EMN en 2011. La commune de Meyreuil porte un projet d'ouverture d'une usine d'embouteillage d'EMN. Si le site d'implantation est situé à 10km des thermes sur une commune limitrophe de l'intercommunalité du Pays d'Aix, l'usage du Spa Thermal « thermes de Sextius » est faite à partir d'une eau thermale sans agrément EMN. Enfin, l'usine d'embouteillage Capes Dolé sur la commune de Gourbeyre (Guadeloupe) porte un projet de réouverture de Spa thermal. Toutefois, la pollution de l'eau thermale ne permettra pas à court terme avec les forages existants de développer les usages sous l'appellation EMN. Cependant, les trois sites d'Alet-les-Bains, Aix-en-Provence/Meyreuil et Gourbeyre seront observés de manière comparative pour s'interroger sur les trajectoires de développement divergentes qui résultent d'une résilience de territoires suite à des conflits liés à l'usage du sol et du sous-sol.

De la même manière, l'usage émergent de la géothermie à basse température sera abordé dans les perspectives à envisager. Le projet de géothermie dédiée du site de Chaudes-Aigues à proximité des thermes sera donc également observé de manière comparative. Cette sélection nous a également épargné de réaliser 25 entretiens supplémentaires.

Notre panel de 17 sites à étudier conserve l'exhaustivité des sites présentant un double usage actuel ou en cours de mise en œuvre. Le choix d'un large terrain d'étude permet d'éviter les comparaisons binaires dont les résultats peuvent mettre en exergue des singularités non généralisables. Cependant, notre analyse ne pourrait prétendre à une représentativité de l'ensemble des territoires de la filière EMN en France et en Belgique. En France, ce panel (21 communes) ne représente que 15 % de l'ensemble des territoires de la filière EMN (139 communes). Ce poids diminue encore pour la Belgique, car le panel (2 communes) n'est représentatif que 11 % de l'ensemble des territoires de la filière EMN (19 communes). A l'échelle de la Wallonie, la représentativité est de 20 % des territoires de la filière EMN (10 communes).

Conclusion de la partie 1

La première partie de notre analyse a permis de définir un cadre de réflexion sur l'EMN et ses usages, ainsi que la méthodologie à mettre en œuvre.

Nous avons pu mettre en avant la particularité juridique du statut de l'EMN, en tant que reconnaissance de la spécificité de cette eau elle-même. Elle soulève cependant des zones d'ombres, par l'existence de plusieurs noms pour la désigner. Cette ambiguïté renvoie à un héritage passé qui reflète les évolutions du rapport à l'EMN et entre les deux usages dans l'espace-temps. La perception que nous avons de cette eau particulière, puis que nous transcrivons sur le plan juridique de manière idéologique, est différente selon les cultures.

La seconde particularité de l'EMN est d'être une ressource naturelle dont la caractérisation entre ressource de stock et ressource de flux est difficile à trancher. De plus, la dimension territoriale de cette ressource naturelle est complexe dans la mesure où les frontières administratives ne coïncident pas avec le découpage hydrogéologique, que ce soit à l'échelle macro-territoriale - entre grands bassins versants et nouvelles régions -, ou à l'échelle locale entre gisement hydrominéral et ban communal ou espace intercommunal. Ce décalage est d'autant plus complexe qu'il varie en fonction des sites. Si sur le plan théorique il est facile d'expliquer la composition d'un gisement et son fonctionnement, sur le terrain on reste face à des systèmes vivants difficiles à comprendre au travers de l'observation empirique. Pour faire face aux aléas sur la ressource en eau pouvant peser sur les usages, différents outils règlementaires obligatoires ou facultatifs existent. Grâce aux travaux de recherche du BRGM, un état des lieux de la ressource en eau thermo-minérale a pu être proposé afin de mettre en valeur : le type de captage dominant, la répartition par température, la répartition spatiale des émergences par Région et par grands massifs, et par usage.

Le cadre de réflexion portait également sur les usages de l'EMN à l'échelle nationale. La définition de ces derniers nous a permis de dresser un portrait socio-économique de la réalité productive des usages, avec d'une part le secteur de l'embouteillage d'EMN ouvert à l'export, et d'autre part le secteur du thermalisme presque uniquement ouvert sur le marché intérieur. La concentration régionale des localisations des usages a pu être mise en évidence - notamment dans la région Auvergne Rhône Alpes – tout comme la répartition de la fréquentation de curistes et la production d'EMN embouteillée. A l'échelle locale, la mise en perspective du critère démographique par rapport à la fréquentation thermique et la production d'EMN embouteillée a permis de révéler une typologie de territoires. Enfin, nous avons appréhendé le poids respectif de ses deux activités dans l'économie locale pour distinguer une seconde typologie de territoires plus ou moins dépendants de la filière. L'état des lieux national montre une diversité au sein de la filière EMN. Malgré un phénomène de concentration, les types d'acteurs exploitant les sites sont pluriels. Cette pluralité est également perceptible au travers des formes de gestion, dont les partenariats publics-privés historiques sont les révélateurs des interactions locales.

Les liens réciproques entre territoire et économie sont multiples à l'échelle locale. En premier lieu, on peut s'interroger sur la nature même de l'EMN. Est-ce un bien public qui appartient à tout le monde ou un bien marchand à mettre en valeur sur le plan économique ? Au travers de différents territoires, nous avons identifié une large palette de modes de valorisation, qu'ils soient totalement en libre accès, seulement en partie, ou en coexistence à côté d'usages marchands. Au-delà d'une question idéologique, la mise en valeur d'une ressource d'EMN par un usage marchand permet aux territoires de se créer une source de revenus – principalement grâce à la surtaxe sur l'embouteillage - et une attractivité, notamment grâce au classement de la destination liée à l'activité thermique. Si le classement ne génère plus de revenu direct supplémentaire au niveau des dotations pour la commune, les stations classées ont historiquement le privilège restreint de pouvoir ouvrir un casino. L'exploitation d'un casino dans le cadre d'une DSP constitue pour la commune un revenu *via* la taxe sur le produit brut des jeux.

L'entrelacs des liens entre territoire et usages se prolongent dans les méandres de la toponymie et des marques commerciales. Les interactions multiples se matérialisent par une imprégnation de l'identité du territoire de la filière par les usages, à la fois par la construction de la racine du toponyme communal, ou par le suffixe « les-Bains », « les Thermes », les « Eaux ». De plus, certaines désignations de marques commerciales utilisent le toponyme communal ou des noms d'éléments marquants du territoire local, ce qui démontre une volonté d'ancrage territorial. Les démarches de valorisations de la ressource sont multiples. Au regard des stratégies d'acteurs se décline la « marque de fabrique » (MDF), la « marque de distributeur » (MDD) et la « marque de

service ». La marque de fabrique a tendance à choisir un mode de valorisation spécifique par opposition à la marque de distributeur. L'utilisation du marketing par le territoire, depuis le début des années 2000, tend à complexifier le spectre des modes de valorisation de la ressource. Nous reprenons la distinction proposée par Ch.-E. Houllier-Guibert entre « les marques territoriales » - qui regroupent l'ensemble des marques privées et des collectivités locales qui valorisent le territoire au travers du marketing - et les « marques territoires » qui prennent en compte un petit nombre de collectivités locales ayant mis en place une gouvernance collective intégrant des acteurs privés en phase d'élaboration et de gestion de la marque (réseau d'ambassadeurs actifs, marque ombrelle).

A partir des particularités de l'EMN par rapport à l'eau de source et l'eau du robinet provenant des AEP (provenance, traçabilité, protection, traitement, objectifs des exploitants, potabilité, valeur, composition en teneur de minéraux), nous nous sommes interrogés sur la difficulté de différencier les produits et services liés à l'EMN. Cette réflexion a permis de questionner la réelle spécialisation des stations thermales, que ce soit dans le secteur médical - par le biais des orientations thérapeutiques en fonction de la nature de l'EMN utilisée - mais également dans le secteur dérèglementé du bien-être par les rapprochements entre thermoludisme, Spa thermal, Spa et balnéothérapie. Un questionnement similaire a été porté sur les eaux embouteillées par rapport aux appellations « eau minérale naturelle » et « eau de source ». Si la distinction d'étiquetage légale des bouteilles permet théoriquement une distinction des produits, une confusion par le consommateur est fréquente en raison d'un mode de commercialisation aujourd'hui similaire, d'un rapprochement du packaging surtout pour les MDD, et certains process de fabrication peuvent être mis en valeur (produit gazéifié, aromatisé).

Après avoir défini un cadre de réflexion global sur le domaine d'étude, nous avons abordé la question du positionnement de recherche et la méthodologie de travail mise en place. Cette mise en perspective de notre démarche a pour but de préciser le positionnement de notre travail de recherche d'un point de vue scientifique – puisqu'il s'inscrit dans le champ de la science régionale, et plus spécifiquement de la géographie économique – mais également de la personne réalisant ce travail de recherche, en tant que doctorant et consultant. La démarche de recherche et le dispositif méthodologique mis en place influencent nécessairement les résultats mis en avant dans la seconde partie. Nous avons fait le choix de privilégier la réalisation d'une enquête terrain par des entretiens semi-directifs, complétés par des bases documentaires et des bases de données des acteurs de la filière EMN. Afin d'entreprendre une démarche scientifique, nous avons réalisé ces entretiens par une phase exploratoire, puis une phase d'approfondissement. L'exploitation des données a été faite principalement par l'analyse systémique des jeux d'acteurs et l'analyse comparative des 17 sites étudiés en France et en Belgique.

Partie 2 – Confrontation de l’analyse des terrains et des outils théoriques

Le cadre de réflexion sur le domaine à l’échelle nationale et sur la méthodologie ayant été posé, nous pouvons confronter les résultats de l’analyse terrain par rapport aux outils théoriques. Afin de répondre à notre problématique de recherche, nous analyserons dans un premier temps la structuration du système et la coordination des acteurs territorialisés. Dans un second temps, nous porterons une attention particulière aux marqueurs de la valorisation de la ressource. Enfin, nous investiguerons le rapport au territoire sous-terrain et de surface.

Chapitre 1 – Structuration du système et coordination des acteurs territorialisés

Dans ce premier chapitre sur la structuration du système et la coordination des acteurs territorialisés, nous nous intéressons dans un premier temps aux acteurs en présence, à leurs rapports de forces, ainsi qu’à la place des usages sur le territoire. Fort de cette première approche, nous serons plus à même de nous plonger sur les liens entre les acteurs et les formes de proximité. Enfin, il s’agira de nous pencher sur les formes de gouvernance au sein des territoires.

1. Acteurs en présence, rapports de forces, place des usages sur le territoire

1.1. Type d’acteurs présents sur les territoires

Le visage des acteurs à l’œuvre sur chaque territoire est une première information instructive. Cet indice permet de reconnaître au premier coup d’œil l’identité des opérateurs économiques les plus connus, et renseigne aussi de manière intuitive sur le jeu d’acteurs à l’échelle locale. Le premier niveau de lecture consiste à appréhender les propriétaires des émergences d’EMN sur chacun des 17 sites, c’est-à-dire à identifier qui est propriétaire de la ou des parcelles sur lesquelles sont situées les émergences exploitées.

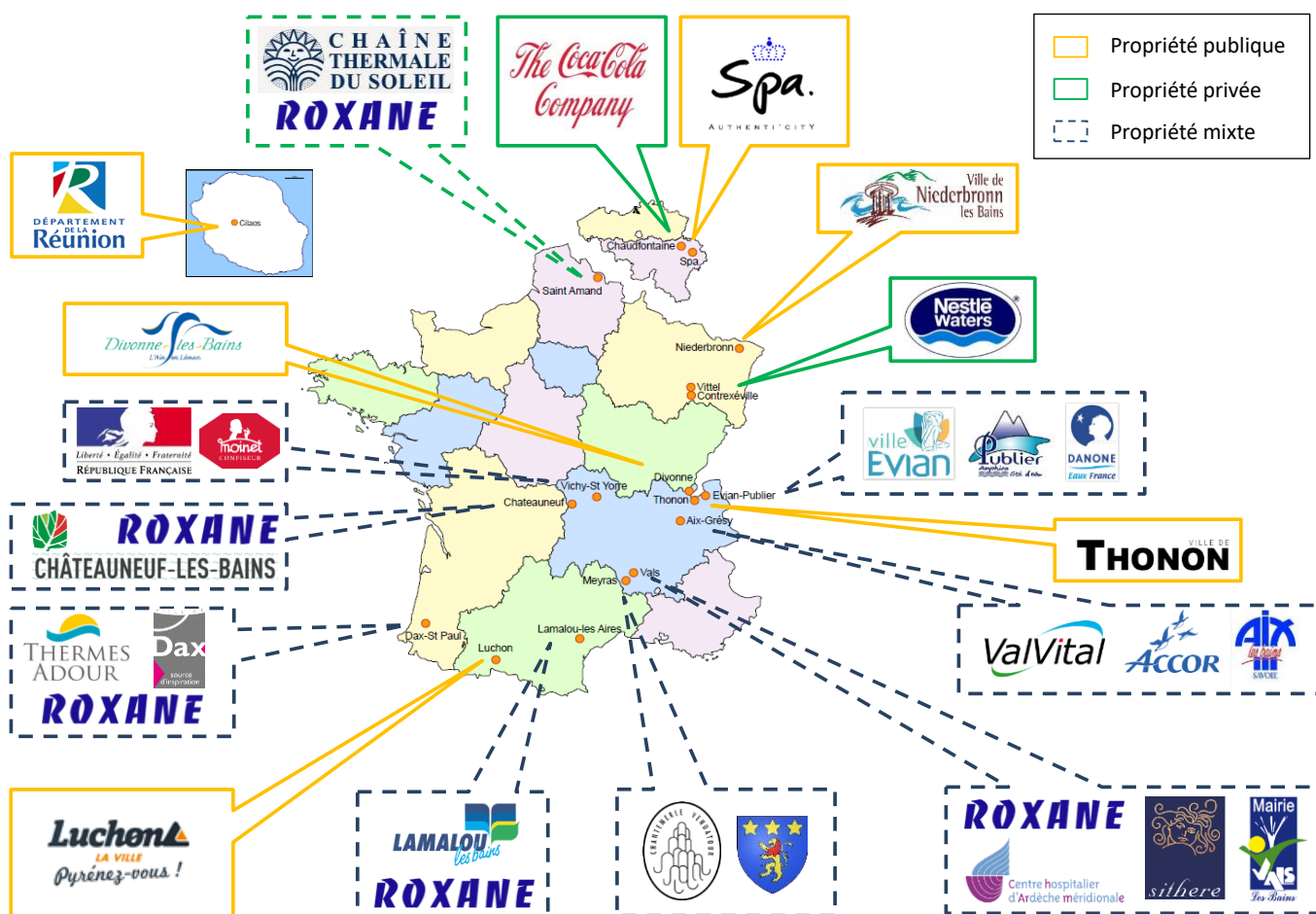


Figure 49 – Les propriétaires des émergences d'EMN exploitées sur les 17 sites étudiés (G. Pfund)

En fonction des sites, les ressources en EMN sont contrôlées soit par une mixité d'acteurs publics et privés, soit uniquement par un acteur public, ou par un à plusieurs acteurs exclusivement privés. Sur nos 17 sites, 47 % des ressources en EMN sont contrôlées par des acteurs multiples mixtes. Cela représente 8 sites où sont présents des acteurs privés et des acteurs publics. Parmi ces sites, on peut distinguer un schéma classique où les émergences utilisées pour l'usage d'embouteillage sont détenues par un propriétaire privé, et les émergences utilisées pour l'usage thermal sont conservées par la commune. C'est le cas des 3 sites de Châteauneuf-les-Bains, Lamalou-les-Bains / les Aires et Meyras. Une légère variante de ce schéma classique est en place à Dax, car un exploitant thermal a pris l'initiative de la maîtrise foncière pour utiliser ses forages (3 propriétaires au total). Cependant, la répartition de la ressource reste à 60 % publique et 40 % privée en nombre de forage, et à 57 % publique et 43 % privé en quantité d'EMN consommée par les curistes.

Quatre formes spécifiques de schémas complexes existent sur les sites d'Aix-les-Bains / Grésy-sur-Aix, Evian-les-Bains / Publier, Vichy / Saint-Yorre, et Vals-les-Bains. Le site d'Aix-les-Bains / Grésy-sur-Aix est un schéma inversé, c'est-à-dire que les ressources d'EMN utilisées par le thermalisme sont privées, alors que les émergences exploitées pour l'embouteillage sont de

propriété publique (3 propriétaires au total). Historiquement à dominante publique, ce schéma a évolué vers une privatisation de la ressource en eau depuis 2011 suite à la vente par l'Etat au groupe Valvital. Les trois derniers sites ont la particularité de ne pas distinguer les deux usages dans la répartition de la propriété foncière des émergences d'EMN.

Le site de Vichy / Saint-Yorre se caractérise par une prépondérance de l'Etat, et indirectement celle de son fermier : la Compagnie de Vichy. L'Etat maîtrise les forages qui alimentent les établissements thermaux, l'usine cosmétique l'Oréal, la pastillerie Vichy-Etat d'Eurazéo et l'usine d'embouteillage du groupe Roxane pour l'EMN Vichy Célestins. Cette situation est l'héritage de la guerre des sources (1861 et 1930), qui a poussé l'Etat à racheter toutes les émergences privées (jusqu'à 250 sources exploitées), à l'exception de la source exploitée par la pastillerie Moinet. Si l'usine d'embouteillage est propriétaire des 11 forages pour la marque Saint-Yorre sur 3 communes (contre 1 forage sur la commune de Vichy pour la marque Vichy), le niveau de dépendance à l'Etat reste important au niveau quantité d'EMN puisque 60 % de l'eau embouteillée se fait sous la marque Vichy. La situation devrait évoluer, puisque l'Etat cèdera son patrimoine thermal à la ville de Vichy au courant de l'année 2020¹.

Le site d'Evian-les-Bains / Publier est en situation de mixité de propriété, mais largement au profit de Danone qui maîtrise 75 % des 16 forages exploités et 72 % des volumes d'EMN prélevés. Cela s'explique par le maintien de la propriété foncière sur les forages des émergences historiques par les deux communes d'Evian et Publier (4 forages), alors que la réalisation des nouveaux forages a été réalisée sur des terrains acquis par Danone (3 propriétaires au total, sans compter un particulier qui possède un forage sur la commune de Neuvecelle).

Enfin, sur le site de Vals-les-Bains 4 propriétaires se partagent la ressource en EMN : la ville, le syndicat du Sithere, le centre hospitalier et l'usine d'embouteillage. La situation est également l'héritage de la guerre des sources (jusqu'à 180 sources exploitées). Cependant, le Sithere joue le rôle de coordinateur de la ressource en eau de propriété publique (ville, sithere, centre hospitalier) qui représente 43 % du nombre de forages exploités. La majorité de la ressource en EMN reste sous maîtrise privée (57 % du nombre de forages exploités).

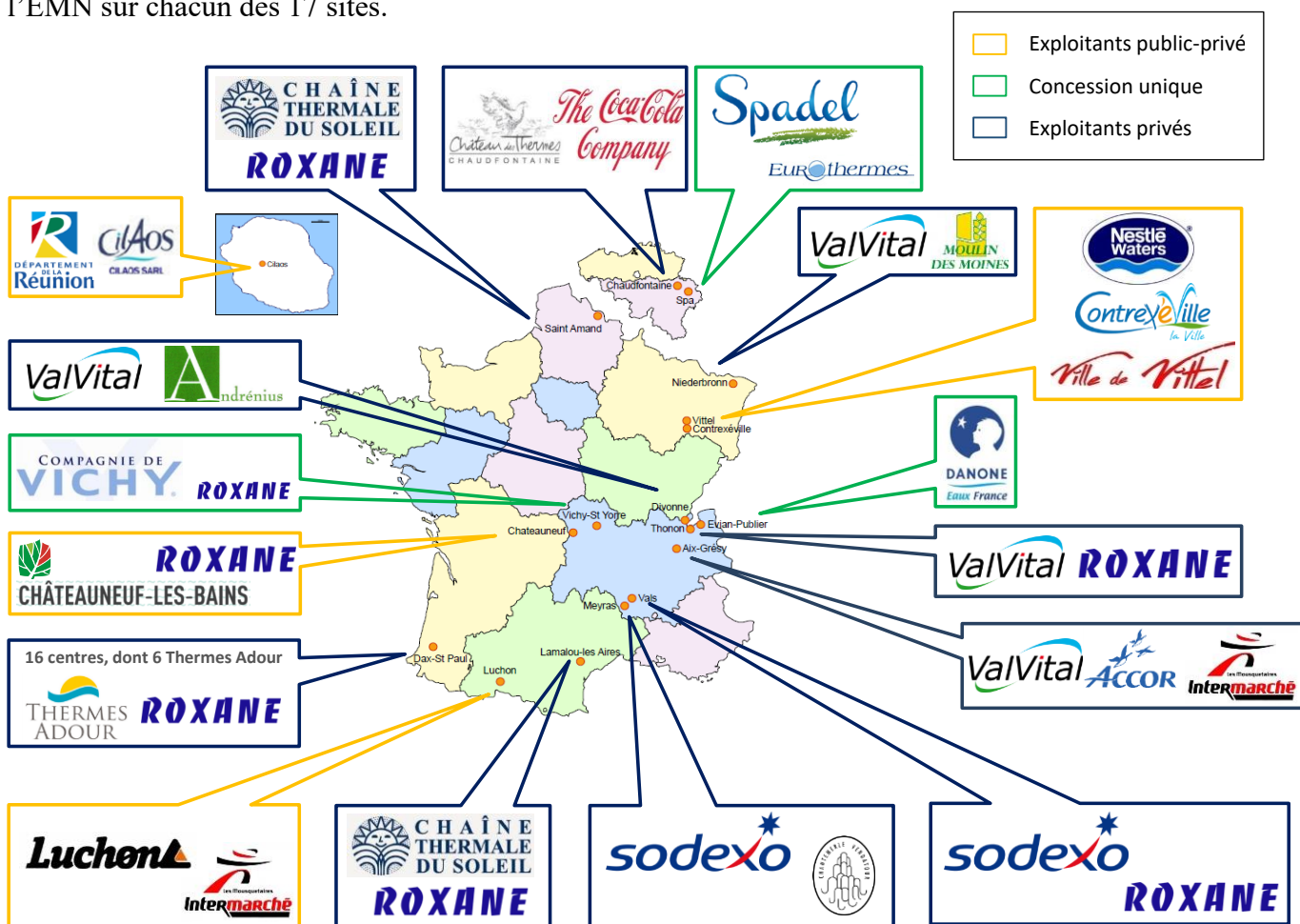
Le contrôle de la ressource à 100 % par un acteur public centralisateur représente encore 6 sites (35 % des ressources d'EMN de notre panel). Les villes de Thonon-les-Bains, Bagnères-de-Luchon, Divonne-les-Bains, Niederbronn-les-Bains, Spa et le département de la Réunion agissent comme gestionnaire de la ressource eau, pour les deux usages. Ce type de modèle historique est en perte de

¹ Usine Nouvelle, *La ville de Vichy rachète son domaine thermal à l'Etat pour 25 millions d'euros*, août 2019.

vitesse en raison des difficultés financières que doivent faire face les communes (baisse de dotation de l'Etat, charges d'entretien du patrimoine immobilier...).

Seulement 3 sites se caractérisent par une maîtrise de la ressource d'EMN par un ou des acteurs exclusivement privés (18 % des sites). C'est le cas du site de Vittel – Contrexéville (Nestlé Water), Chaudfontaine (Coca Cola) et Saint-Amand-les-Eaux (Roxane et Chaîne Thermale du Soleil). La propriété privée du foncier sur lequel sont aménagés les forages est historique sur les sites de Vittel / Contrexéville et Chaudfontaine. Cependant, la situation de privatisation totale sur le site de Saint-Amand-les-Eaux résulte de la vente par le département du Nord de la ressource en eau à la Chaîne Thermale du Soleil en 2012. Historiquement, le site de Saint-Amand-les-Eaux s'inscrivait dans un schéma classique. Le système de propriété est une donnée d'entrée incontournable qui permettra de comprendre, dans la suite de notre analyse, l'impact en termes de territorialisation de la ressource et de la filière.

Le second niveau de lecture consiste à identifier les exploitants des deux usages majeurs liés à l'EMN sur chacun des 17 sites.



Près de 4 collectivités locales sont impliquées directement au travers d'une régie, d'une SPL ou d'une société d'économie mixte pour la gestion d'un établissement thermal. Il s'agit de la ville de Bagnères-de-Luchon, Châteauneuf-les-Bains, Vittel et Contrexéville, ainsi que le département de La Réunion pour Cilaos.

Le site de Contrexéville-Vittel a la particularité d'être un ancien site dont l'exploitation thermique et d'embouteillage était réalisée historiquement par un seul opérateur. Nestlé Water a vendu les deux établissements thermaux de Vittel et Contrexéville en 2001. Aujourd'hui, seuls 3 sites ont encore une concession unique pour les deux usages. Il s'agit des sites d'Evian-les-Bains / Publier, Vichy – Saint-Yorre, et Spa. La persistance d'un concédant unique sur ces 3 sites - respectivement Danone, la Compagnie de Vichy, et Spadel - est directement liée à la stratégie des collectivités locales propriétaires de la ressource en EMN, qui ne souhaitent pas dissocier les deux usages de l'EMN. Les contrats de concession - de la ville d'Evian-les-Bains, la ville de Spa et l'Etat pour le site de Vichy – stipulent précisément que le monopole d'utilisation de l'EMN est attribué pour les deux usages. Dans les faits, la ville de Spa a accepté une sous-concession des thermes à la société Eurothermes dès 2002. De la même manière, la Compagnie de Vichy se concentre sur l'exploitation des établissements thermaux, et externalise d'autres activités commerciales dans le domaine de l'embouteillage de l'EMN Vichy Célestins (Roxane), de la cosmétique à base d'EMN de la source Lucas à Vichy (L'Oréal), et de la pastillerie à base d'EMN de la source Chômél à Vichy (Eurazéo). Seule la pastillerie Moinet exploite sa propre source à Hauterive sur le bassin de Vichy. Si le groupe Danone gère en interne les deux usages majeurs, depuis 2009 la structuration interne du groupe a évolué. Si auparavant les thermes étaient gérés directement par la SAEME (embouteillage), aujourd'hui les thermes sont rattachés à l'EVIAN RESORT. Les deux usages sont donc gérés par deux filiales différentes au sein du même groupe. Enfin, sur les 10 autres sites du panel, l'exploitation des deux usages est gérée par deux sociétés privées distinctes.

Existante à l'échelle nationale, la concentration des usages est également perceptible au sein de notre panel d'étude. Le groupe Roxane gère 7 sites d'embouteillages étudiés. Pour sa part, le groupe Intermarché gère 2 usines d'EMN. Côté activité thermique, on retrouve le groupe Valvital qui gère 4 établissements étudiés. Enfin, la Chaîne Thermale du Soleil et le groupe Sodexo gèrent chacun 2 établissements thermaux.

Le mode d'exploitation, qui découle en partie du système de propriété, constitue également une variable incontournable dans la compréhension des liens entre les acteurs locaux.

L'identification des propriétaires de la ressource en eau et des exploitants donne quelques indices sur la nature des interactions potentielles entre les acteurs. L'interrogation sur les interactions entre les acteurs locaux semble particulièrement intéressante sur les 8 sites où la ressource en EMN est contrôlée par un acteur unique - qu'il soit public (comme Spa) ou privé (par exemple Contrexéville/Vittel) – mais également sur les 3 concessions uniques (comme à Evian-les-Bains).

1.2. Rapports de forces entre les usages

Les rapports de force entre les usages sur chaque territoire permettent de décoder un certain niveau de lecture sur les pouvoirs et moyens en action sur le territoire. Qu'il soit de nature spatiale, sociale, ou économique, l'indicateur des rapports de forces peut mettre en avant les inégalités, c'est-à-dire l'usage dominant et l'usage dominé. Nous avons choisi de retenir 5 indicateurs pour mesurer de manière croisée les rapports de forces : le nombre d'emplois directs, le chiffre d'affaires, les niveaux de production et de fréquentation, les emboitements ou désemboitements de dynamiques d'échelles et les emprises spatiales. Au global, sur les 17 sites étudiés, le nombre d'emplois directs de la filière EMN représente 7 227 postes.

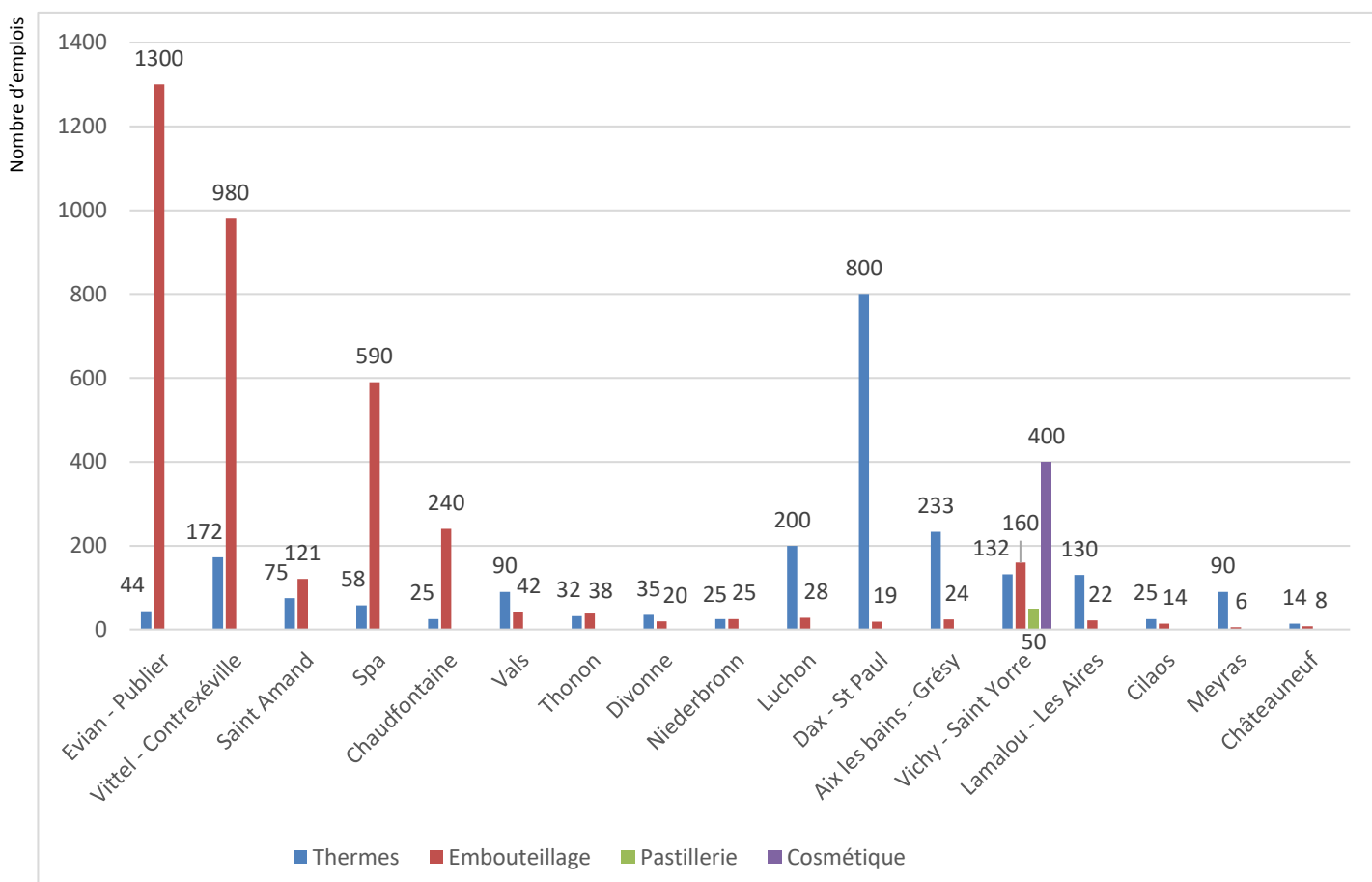


Figure 51 – Nombre d'emplois directs du thermalisme et de l'embouteillage (entretiens, G. Pfund)

La majorité de ces postes comprennent 2 180 emplois directs dans le secteur thermal (dont 30 % employés des thermes et siège social) et 3 637 emplois directs dans le secteur de l’embouteillage (50 % dont employés d’usine et sièges sociaux). Le secteur de la pastillerie et de la cosmétique ne concerne que le site de Vichy – Saint-Yorre (6 %) à côté des deux usages majeurs. La comparaison des emplois directs thermaux et d’embouteillage met en évidence des sites où domine l’embouteillage (Evian-Publier, Vittel-Contrexéville, Spa et Chaudfontaine), des sites à dominante thermique (Dax/Saint-Paul, Luchon, Aix-les-Bains/Grésy, Lamalou-les-Bains/Les Aires, Meyras) et des sites où la répartition des emplois est équilibrée. Sur une partie de ces sites, la concentration des emplois de la filière EMN est importante. La territorialisation de la filière passe notamment par l’emploi local. Ces usages étant dépendants de la ressource en EMN, ces emplois sont par nature non délocalisables.

Le thermalisme ne saurait se résumer aux seuls emplois du personnel de soin. Sur nos 17 sites, près de 960 postes correspondent à des activités internalisées dans la même société que l’établissement thermal (principalement hébergement, restauration).

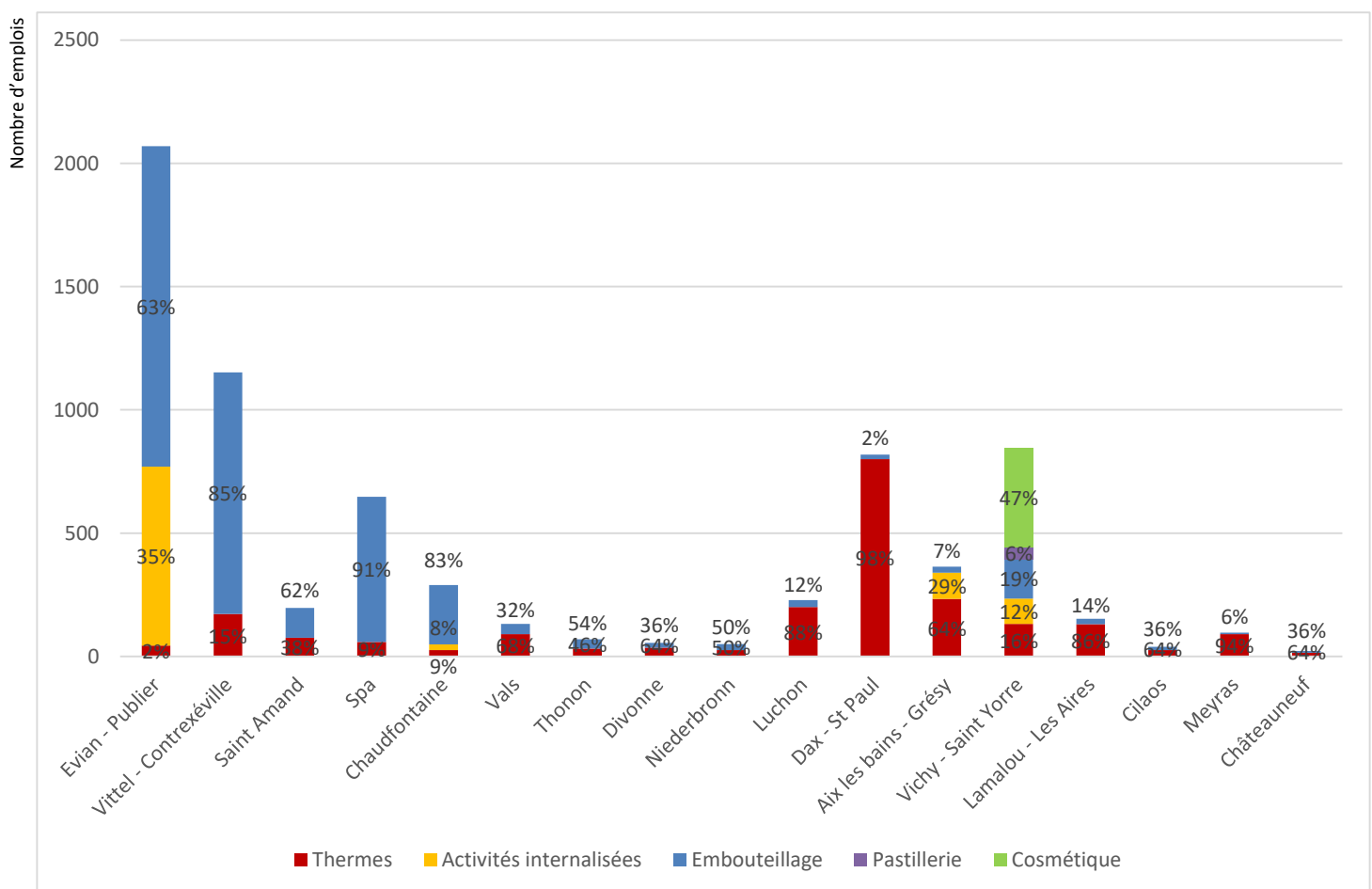


Figure 52 – Répartition des emplois directs au sein de la filière EMN (entretiens, G. Pfund)

Cette particularité est propre à quelques sites thermaux qui sont conçus comme des resorts. Cela concerne l'Evian Resort (726 emplois directs liés à l'hébergement, le casino, et le golf), Le domaine Marlioz du groupe Accor à Aix-les-Bains (107 emplois directs liés à l'hébergement-restauration), ou encore le site de Vichy (Hôtels Accor reliés directement aux deux thermes de Vichy et l'hôtel-restaurant du Vichy Spa Célestins (103 emplois liés à l'hébergement-restauration). La distinction entre emploi thermal et emploi lié à l'hébergement est difficile à réaliser pour le site de Dax – Saint-Paul-lès-Dax, dans la mesure où les multiples hôtels thermaux ont des emplois polyvalents. Pour la grande majorité des sites, les activités d'hébergements et de restauration sont externalisées à d'autres acteurs économiques sur la station thermale. En poids total à l'échelle de la filière, les 5 sites majeurs sont : Evian-Publier (2070 emplois), Vittel-Contrexéville (1152 emplois), Vichy-Saint-Yorre (845 emplois), Dax – Saint Paul (819 emplois) et Spa (648 emplois).

Le poids en nombre d'emplois doit encore être relativisé en distinguant les emplois à temps plein et les emplois saisonniers. De manière générale, les usines d'embouteillage n'ont recours aux saisonniers que durant le pic d'activité en période estivale. Le nombre reste limité car il s'agit surtout de remplacer les salariés à temps plein partis en congés.

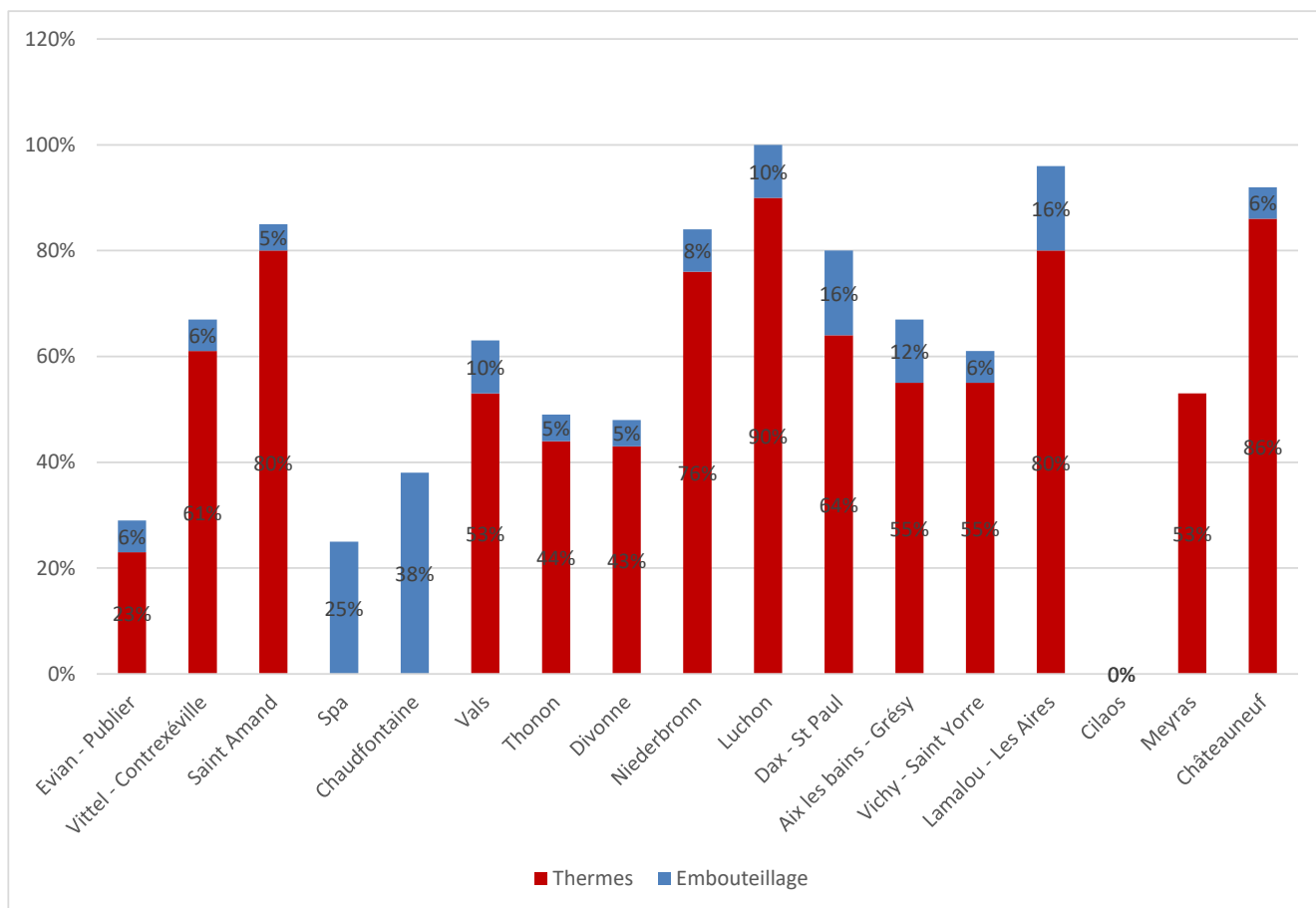


Figure 53 – Part de l'emploi saisonnier dans les activités thermale et d'embouteillage (entretiens, G. Pfund)

L'utilisation de la main d'œuvre saisonnière est en moyenne de 10 % sur notre panel. Cette moyenne tombe à 7 % sur les sites en France. En Belgique, les embouteilleurs ont plus facilement recours aux saisonniers. Les usines d'embouteillage de Spa et Chaudfontaine sont respectivement à 25 % et 38 % de leur effectif en saisonnier. Le secteur thermal est traditionnellement à dominante saisonnière. L'utilisation de la main-d'œuvre saisonnière est en moyenne de 51 % sur notre panel. Avec la fin de l'activité médicale remboursée par la sécurité sociale en Belgique, les établissements n'emploient que des salariés à temps plein sur une activité à 100 % dédiée au bien-être. En France, la moyenne du recours à la main-d'œuvre saisonnière est de 60 %. Des écarts importants existent cependant entre les sites en France. Les thermes d'Evian, Thonon et Divonne emploient moins de 45 % du personnel en saisonnier car leur activité s'est davantage développée en bien-être.

A l'inverse, les thermes Luchon, Lamalou, Saint Amand ou Niederbronn emploient entre 76 % et 90 % du personnel en saisonnier car leur activité reste davantage dans le secteur médical. Ces écarts sont confirmés par les périodes d'ouvertures des établissements thermaux. Les thermes d'Evian, Spa et Chaudfontaine, orientés stratégiquement sur une activité à dominante de bien-être sont ouverts toute l'année. Par opposition, les petits établissements thermaux de Châteauneuf, Meyras ou Vals ne sont ouverts que 6 à 7 mois dans l'année avec une activité majoritairement médicale.

Le rapport de force entre les usages peut également être mesuré par le chiffre d'affaires.

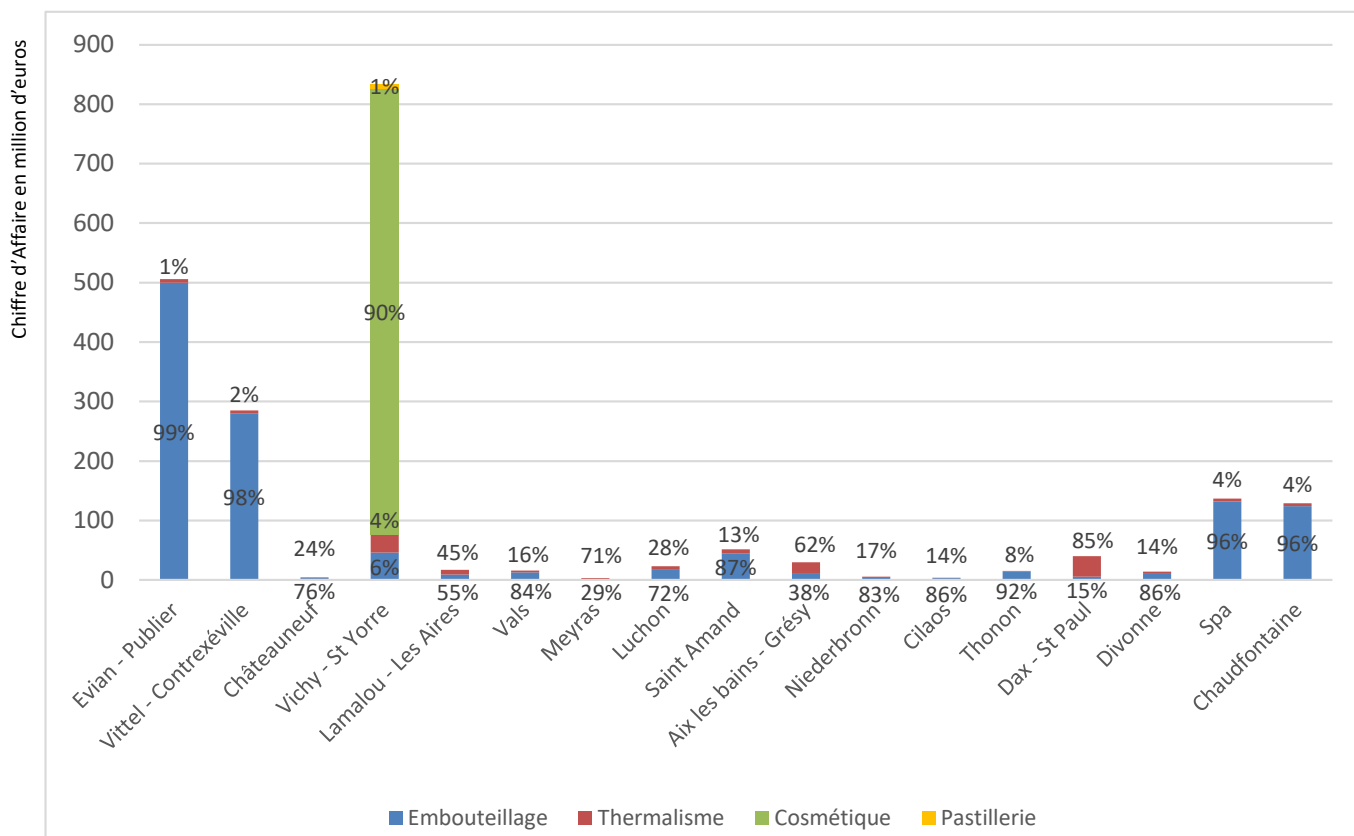


Figure 54 – Analyse comparative du chiffre d'affaire 2018 par usage et par site en pourcentage (Entretiens, G. Pfund)

Le double usage de notre panel de site génère un chiffre d'affaires de 1.4 milliards d'euros en 2018, dont 90 % sont générés par l'embouteillage et 10 % par le thermalisme². En ajoutant les activités de cosmétique et de pastillerie du bassin de Vichy, le chiffre d'affaires cumulé représente 2.1 milliards d'euros. Près de 90 % est maîtrisé par seulement 5 sites : Vichy-Saint-Yorre (39 %), Evian-Publier (24 %), Vittel-Contrexéville (14.5 %), Spa (6.5 %) et Chaudfontaine (6 %).

En moyenne sur notre panel de site, l'activité d'embouteillage crée 9 fois plus de valeur que le thermalisme. Cette moyenne cache des particularités locales. Sur le site d'Evian-Publier, l'embouteillage crée 80 fois plus de valeur que le thermalisme. Ce chiffre est porté à 50 sur le site de Vittel-Contrexéville et à plus de 25 sur le site de Spa. Au regard de ces écarts de valeurs entre l'embouteillage et le thermalisme, on comprend mieux pourquoi certains embouteilleurs souhaitent se désolidariser de l'activité thermique lorsque le contrat de concession le permet. A l'exception des 3 sites thermaux de Dax-Saint Paul lès Dax (30 millions d'euros), Aix-les-Bains (18.4 millions d'euros) et Vichy (30 millions d'euros), le chiffre d'affaires moyen de notre panel est de 3.7 millions d'euros par an. Ce panel comprend notamment des établissements thermaux déficitaires, comme Cilaos (0.5 millions d'euros de CA), ou Contrexéville (0.9 millions d'euros de CA). Sur les 17 sites étudiés, seulement 3 sites disposent d'une activité thermique qui crée plus de valeur que l'embouteillage. Il s'agit de Meyras (petite unité d'embouteillage), d'Aix-les-Bains et de Dax qui accueillent des établissements thermaux de très grande taille (voir annexe n°20).

Pour se rendre compte des écarts dans les rapports de force entre les deux usages, une comparaison des niveaux de production et de fréquentation peut être envisagée. Cette dernière nécessite cependant de distinguer, d'une part l'embouteillage d'EMN et l'Eau de source s'il y a lieu (toutes marques confondues, en nombre de cols sur l'année), et d'autre part la fréquentation de cure thermique médicalisée (toutes orientations thérapeutiques, sans les accompagnants, sur l'année) et le nombre d'entrées lié à l'activité de bien-être (tous types d'offres : Spa thermal ou Thermoludique sur site dédié, espaces séparés dans les thermes ou équipements similaires à l'activité cure médicale).

Cette analyse montre une relative spécialisation des unités d'embouteillage sur les produits d'EMN. Seules 4 usines produisent à la fois de l'EMN et de l'EDS mais en faible proportion (Eau de Source à Saint-Amand-les-Eaux, Bagnères-de-Luchon, Grésy-sur-Aix et Dax). Côté thermalisme, l'ensemble des établissements thermaux français de notre panel ont développé une activité de bien-être dérèglementée en complément de l'activité médicalisée de cure. Sur les sites où l'usage d'embouteillage est dominant en France (Evian-Publier, Vittel-Contrexéville), le thermalisme est

² Chiffre d'affaires : somme de l'ensemble des ventes de biens ou de services d'une entreprise sur une année civile.

aujourd'hui une activité restreinte et l'activité de bien-être a été développée sur un aspect davantage qualitatif que quantitatif. En Belgique, où seule l'activité de bien-être persiste, le site de Spa dispose d'une offre de Thermoludique de très grande envergure dans la continuité de la tradition thermale locale, alors que le Château des thermes de Chaudfontaine n'accueille qu'une activité de Spa thermal au sein d'un hôtel. Sur les sites leader à dominante thermale (Dax – Saint-Paul-lès-Dax, Luchon, Aix-les-Bains) l'offre de bien-être est la plus développée au sein de notre panel. Enfin, les 10 derniers sites présentent une offre de bien-être médiane (Vals, Thonon, Divonne, Vichy) ou encore sous-développée (Lamalou, Saint Amand, Meyras, Cilaos, Châteauneuf, Niederbronn ; voir annexe n°21).

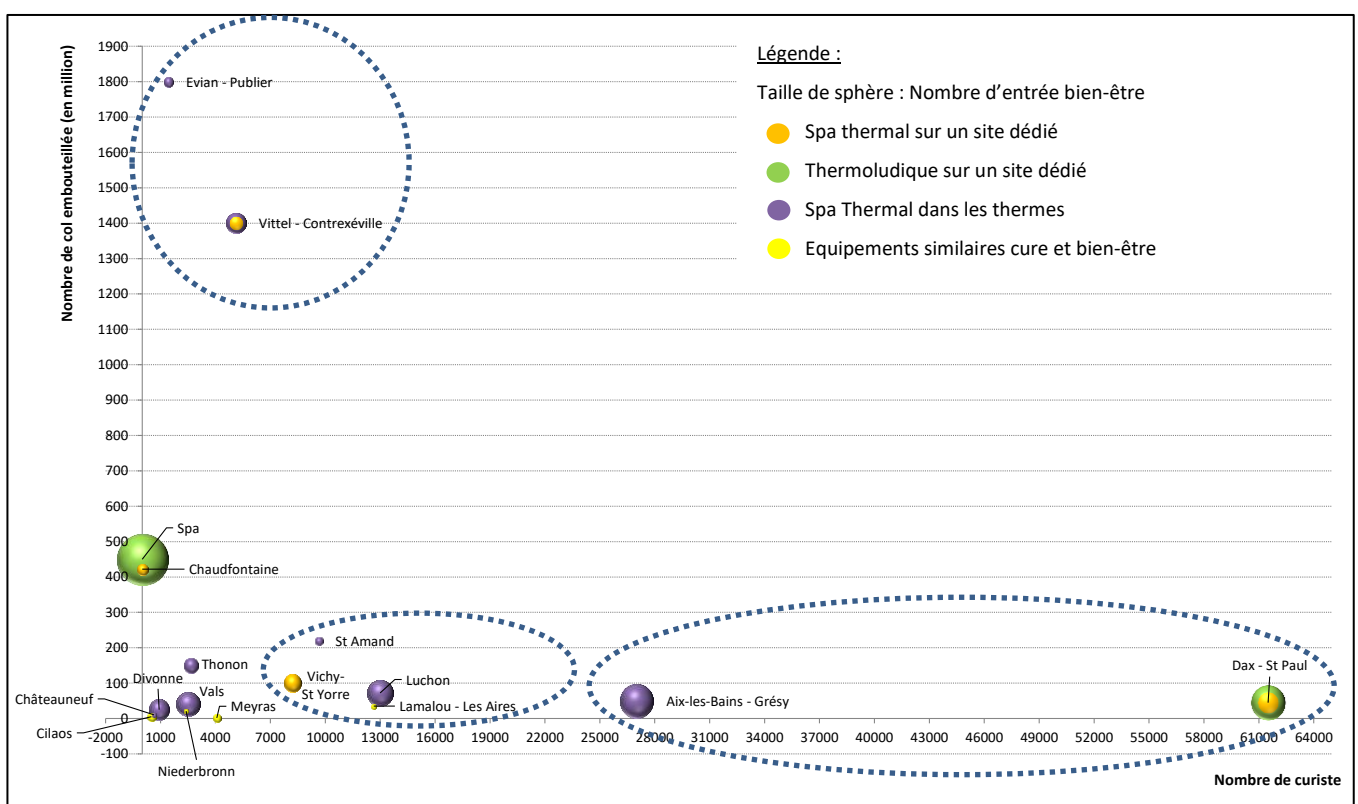


Figure 55 – Analyse comparative du niveau de production et de fréquentation 2018 par site (Entretiens, G. Pfund)

Pour les 15 sites en France, le croisement du niveau de production et de fréquentation de cure thermale confirme les variations extrêmes, avec d'un côté Evian/Publier et Vittel/ Contrexéville (dominance d'embouteillage) et de l'autre Dax/Saint-Paul et Aix-les-Bains/Grésy (dominance thermale).

Seulement 3 sites en France ont choisi de créer un établissement dédié au bien-être à côté de l'établissement thermal à Vichy, Vittel et Dax. Ces établissements sont majoritairement des Spa Thermaux (Spa Vichy Célestins, Vittel Thermal Spa, et Splendid Thermal Spa à Dax). Seul le site de Dax a un établissement thermoludique dédié (Sourcéo). En Belgique, le site de Spa propose une

offre thermoludique d'envergure, alors que le site de Chaudfontaine déploie une offre de Spa Thermal. Les 13 autres sites ont une offre bien-être dans le même bâtiment que l'activité thermique médicalisée. Seulement 5 établissements thermaux accueillent un large public dans les mêmes locaux et utilisent les mêmes équipements qu'avec les curistes³. Cela est généralement lié à un manque d'espace. Enfin 8 établissements thermaux ont séparé un espace pour l'offre de bien-être dans l'établissement thermal. Il s'agit généralement de Spa Thermaux dont les surfaces restent modestes⁴. Seuls les sites d'Aix-les-Bains et de Dax proposent une offre thermoludique. Le choix d'un site dédié ou non ne semble pas liée à la typologie de dominance d'usage.

Le rapport de force entre les usages à l'œuvre sur le territoire de la filière, peut également être mis en évidence au regard des emprises spatiales, qu'elles soient en surface bâtie ou en surface foncière.

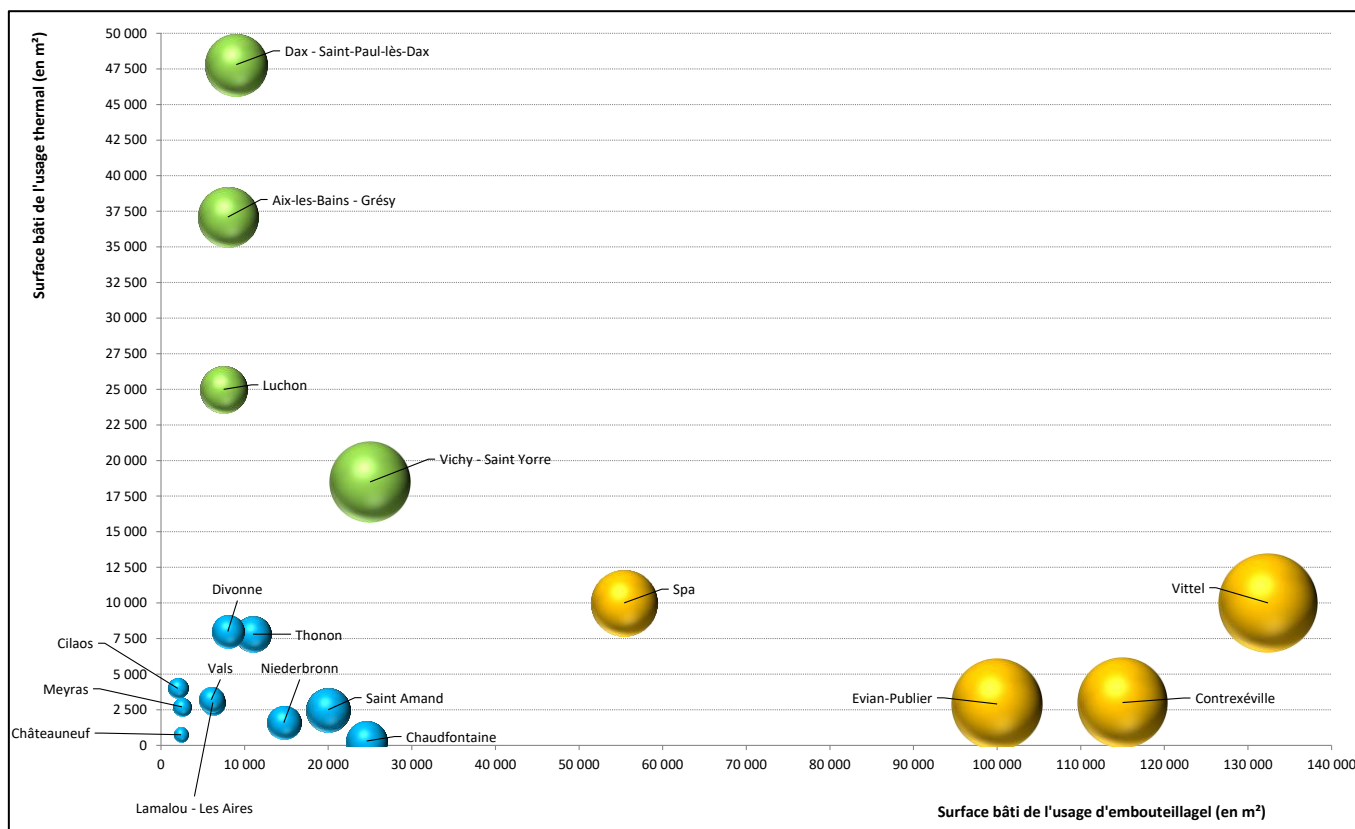


Figure 56 – Analyse comparative des surfaces bâties des deux usages (Entretiens, G. Pfund)

Au regard de l'analyse par surface bâtie, 3 groupes émergent nettement. Le premier groupe comprend les sites ayant une très importante usine d'embouteillage et un petit établissement thermal (Evian/Publier, Contrexéville) ou un établissement thermal de taille moyenne (Vittel, Spa). A l'opposé, le second groupe dispose de sites ayant des établissements thermaux de grande envergure

³ Niederbronn, Cilaos, Divonne, Lamalou, Meyras

⁴ Evian Thermal Spa, Contrexéville, Thonon, Luchon, Vals, Saint Amand, Châteauneuf

et de petites (Dax/Saint Paul, Aix-les-Bains/Grésy, et Luchon) ou moyennes unités d’embouteillages (Vichy/Saint-Yorre). Enfin le dernier groupe se caractérise par des sites dont les usages ont une empreinte spatiale quasi-similaire (Cilaos, Meyras, Châteauneuf, Vals et Lamalou/Les Aires). Les surfaces des établissements thermaux sont légèrement supérieures à Thonon et Divonne, alors que les usines d’embouteillage sont un peu plus vastes à Niederbronn, Saint Amand et Chaudfontaine.

Le rapport de force entre les usages est plus délicat à interpréter au regard du patrimoine foncier des deux usages. Les sites de Vittel, Evian/Publier, Vichy/Saint-Yorre et Contrexéville ont globalement un patrimoine foncier (parcelles autour du bâti de l’usage uniquement) important pour des raisons historiques et de stratégie foncière. Le parc thermal de Vittel dispose d’une taille hors du commun (650ha). De manière générale, la surface de l’assiette foncière du bâti de l’usage thermal reste restreinte, notamment en milieu urbain (Aix-les-Bains, Dax) et qui plus est sur les petits établissements thermaux et les petites unités d’embouteillage (voir annexe n°22).

Ces aspects immobiliers et fonciers témoignent de l’importance de l’ancrage territorial de la filière EMN. Ces éléments de territorialisation impliquent notamment une surreprésentation physique et de marquage territorial à l’échelle locale. Ces caractéristiques sont similaires sur d’autres territoires marqués par une activité dominante telle que celle de Michelin à Clermont Ferrand⁵. Au regard des 5 critères d’observation des rapports de force entre les deux usages, une typologie en 3 groupes émerge. La première catégorie comprend les sites où l’usage d’embouteillage prédomine. C’est le cas de 5 sites, avec par ordre hiérarchique Evian/Publier, Vittel/Contrexéville, Spa, Chaudfontaine et Saint-Amand-les-Eaux.

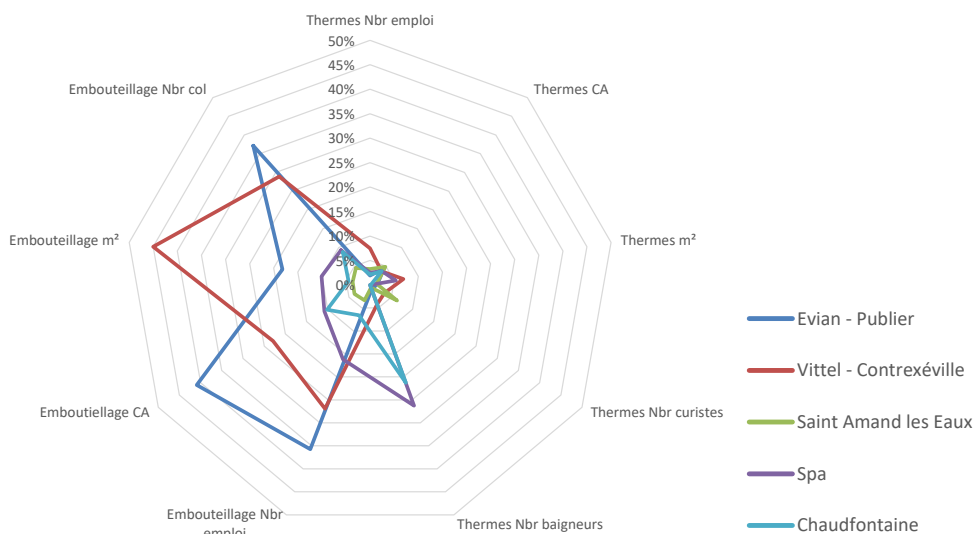


Figure 57 – Analyse comparative des sites où domine l’usage d’embouteillage (Entretiens, G. Pfund)

⁵ Thomas Zanetti, *Une ville et sa multinationale, une multinationale et sa ville : emprise spatiale, organisation sociale, fonction économique et régulation politique du « territoire Michelin » à Clermont-Ferrand (fin XIXe siècle à nos jours)*, Lyon 2, 2012

Le second groupe se caractérise par les sites où l’usage thermal est majoritaire. C’est le cas de 6 sites, avec par ordre hiérarchique Dax/Saint Paul, Aix-les-Bains/Grésy, Vichy/Saint-Yorre, Bagnères-de-Luchon, Lamalou-les-Bains/les Aires et enfin Meyras.

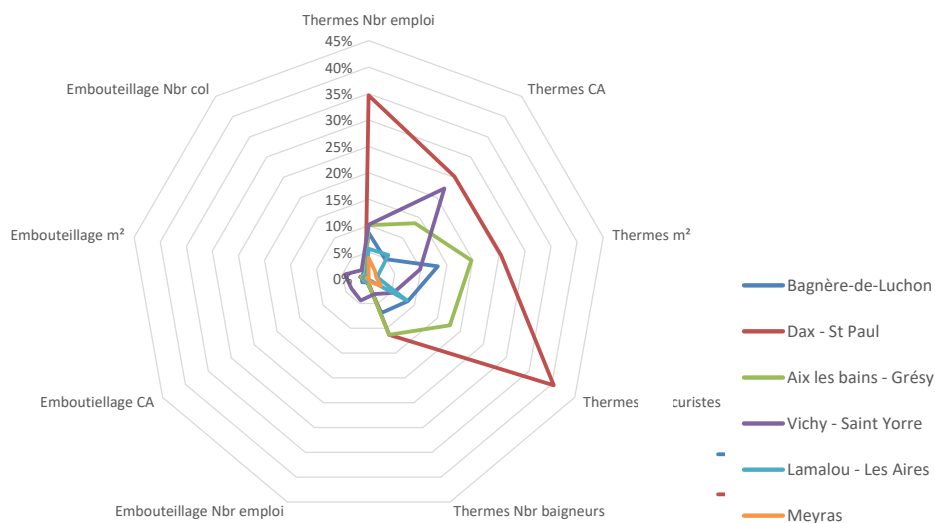


Figure 58 – Analyse comparative des sites où domine l’usage thermal (Entretiens, G. Pfund)

Enfin, le dernier groupe dispose de sites où l’usage thermal et d’embouteillage est plus ou moins avec un rapport de force équivalent, avec de légères variantes en fonction des sites. C’est le cas de 6 sites, avec par ordre hiérarchique Vals-les-Bains, Thonon-les-Bains, Divonne-les-Bains (extrapolation des objectifs à venir), Niederbronn-les-Bains, Cilaos, et Châteauneuf-les-Bains.

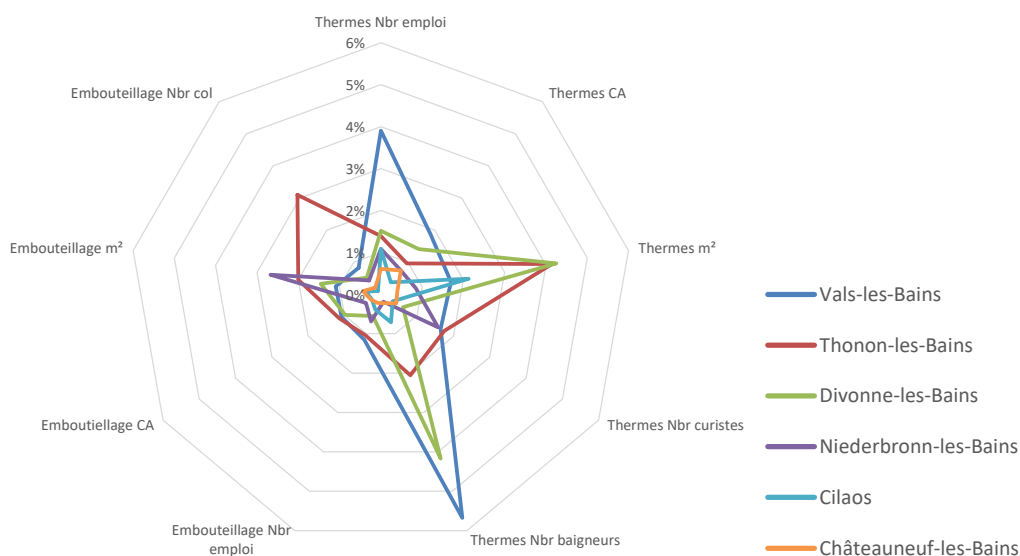


Figure 59 – Analyse comparative des sites ayant rapport de force égal entre les usages (Entretiens, G. Pfund)

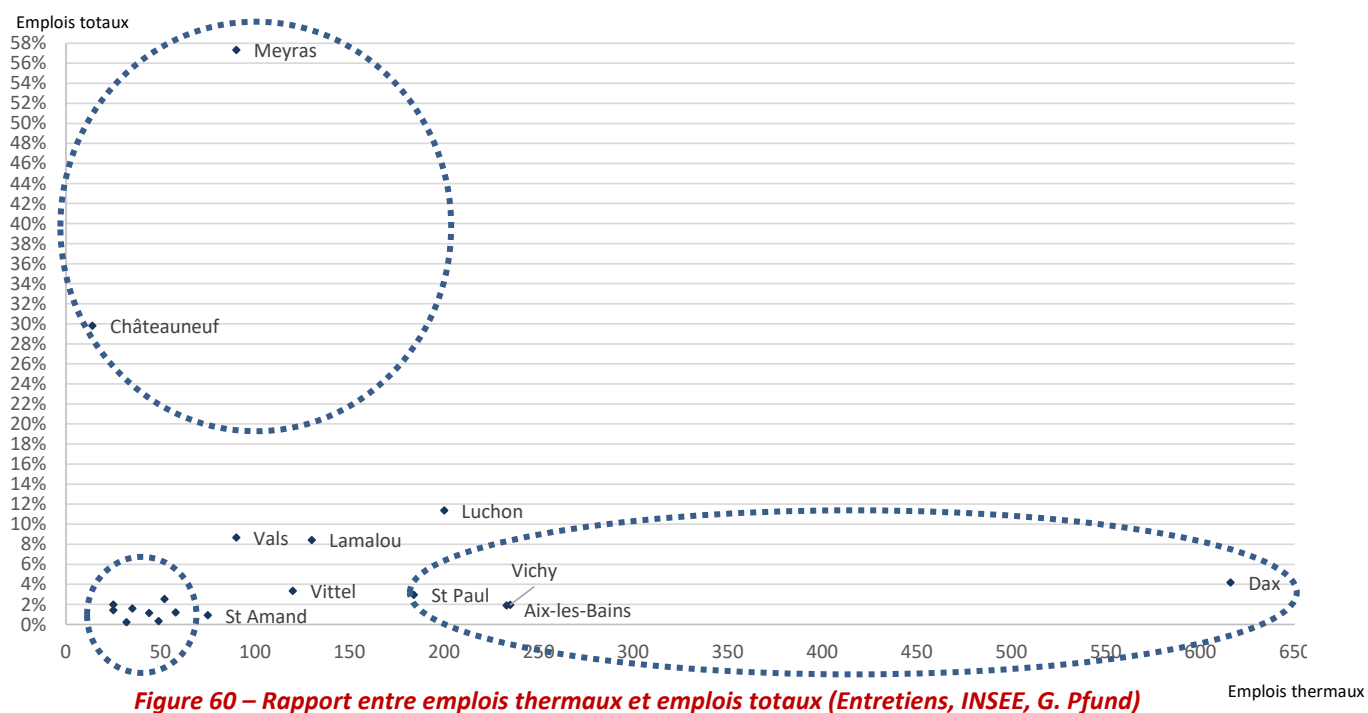
Si une typologie générale d’usage dominante peut être dégagée pour chaque site étudié, la structuration du système d’acteurs doit également être analysée par la place des usages sur le territoire.

1.3. La place des usages sur le territoire

La place des usages de la filière au sein de chaque territoire étudié correspond au niveau de dépendance direct et indirect du territoire à la filière. Cela peut être mesuré par 6 indicateurs : le nombre d'emplois des usages sur le nombre d'emplois au lieu de travail par commune, le niveau des impacts indirects sur chaque commune, le niveau de fréquentation par rapport à la population totale et le temps passé relatif, le nombre de nuitées thermales sur le nombre de nuitées touristiques totales, et enfin le poids des contributions financières des usages sur le budget total par commune.

Le poids du thermalisme et de l'activité d'embouteillage dans l'économie locale permet d'apprécier le degré de diversification ou de spécialisation économique du territoire. Dans notre panel, l'ensemble des emplois thermaux directs représentent 2 307 postes, pour 107 390 emplois au lieu de travail sur 19 communes, soit un poids moyen de 2,1 %. Dans le secteur de l'embouteillage, l'ensemble des emplois directs représentent 3 637 postes, pour 82 000 emplois au lieu de travail sur 19 communes, soit un poids moyen de 4,4 %. Au global, sur les 17 sites étudiés, le nombre d'emplois directs de la filière EMN représente 7 217 postes sur 115 420 emplois au lieu de travail soit environ un poids de 6,3 %. Cependant, ce faible poids cache une autre réalité à l'échelle locale.

L'analyse du poids du thermalisme dans l'économie locale permet de distinguer une typologie des villes thermales.



Quatre grands types de villes thermales se distinguent. La première catégorie comprend les grandes villes thermes (Dax, Vichy, Aix-les-Bains, Saint-Paul-lès-Dax). Ces dernières sont situées dans un

environnement économique diversifié. Le thermalisme est une activité importante (de 184 emplois à Saint-Paul-lès-Dax à 235 emplois à Vichy, et jusqu'à 616 emplois à Dax), mais avec un poids limité à l'échelle du territoire (de 1.9 % à Vichy et Aix-les-Bains, à 4.2 % à Dax). Une seconde catégorie regroupe les très petites stations en milieu rural fortement dépendantes du thermalisme (Meyras et Châteauneuf-les-Bains). Si le nombre d'emplois reste limité (respectivement 90 et 14 emplois), cela représente la majorité des emplois de la commune (respectivement 57 % et 30 %). Un petit groupe de 4 stations moyennes se détache (Vittel, Vals-les-Bains, Lamalou-les-Bains, Bagnères-de-Luchon). Ces dernières ont entre 90 et 200 emplois directs et un poids entre 3.4 % et 11.4 %. Entre ces deux extrêmes on distingue 9 villes thermales qui se caractérisent par un nombre peu élevé d'emplois (moins de 75 emplois) et un poids très réduit dans l'emploi total (moins de 2.5 %)⁶. De manière générale, les emplois thermaux directs ont un poids prépondérant uniquement dans les petites communes rurales. Cependant, pour apprécier la place de l'usage thermal sur le territoire, la prise en compte des emplois indirects est primordiale. Ce poids sera étudié par la suite.

L'analyse du poids de l'embouteillage d'EMN dans l'économie locale permet également de distinguer trois grandes typologies de villes d'eaux.

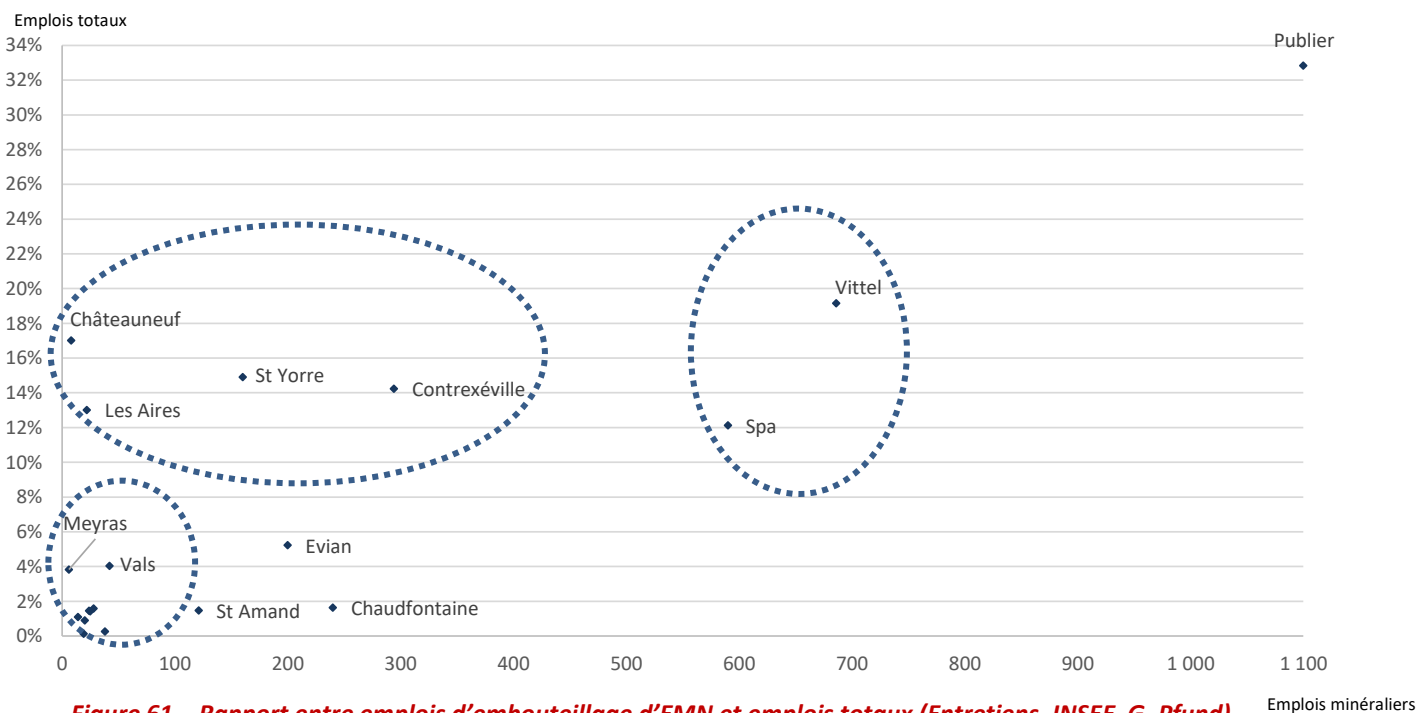


Figure 61 – Rapport entre emplois d'embouteillage d'EMN et emplois totaux (Entretiens, INSEE, G. Pfund)

Emplois minéraliers

La première catégorie comprend les grandes villes d'eaux (Publier, Vittel et Spa), qui se caractérisent par un nombre d'emplois important dans le secteur de l'embouteillage (590 à 1100

⁶ Thonon-les-Bains, Divonne-les-Bains, Evian-les-Bains, Cilaos, Contrexéville, Niederbronn-les-Bains, Saint-Amand-les-Eaux, Spa et Chaudfontaine

emplois) avec une représentation entre 12 % et 33 %. Une seconde catégorie regroupe les petites villes d'eaux en milieu rural, dépendantes de l'activité d'embouteillage (Châteauneuf-les-Bains, Les Aires, Saint Yorre, Contrexéville). L'activité d'embouteillage ne représente que 47 à 294 emplois, avec un niveau de dépendance de 15 % en moyenne. Entre ces deux catégories, on peut identifier un groupe de 3 villes d'eaux moyennes⁷. Ces dernières ont un nombre relativement important d'emplois, mais avec un poids total relatif. L'activité d'embouteillage représente de 120 à 240 emplois, pour une représentation de l'ordre de 3 %. Enfin, 9 villes d'eaux se caractérisent par un nombre peu élevé d'emplois (moins de 42 emplois) et un poids très réduit dans l'emploi total (moins de 4 %)⁸. Les écarts en termes d'emploi direct des minéraliers sont très importants entre les sites. Une petite partie des communes d'accueil des usines d'embouteillage sont voisines des stations thermales (Publier, Saint-Yorre, Les Aires, Grésy-sur-Aix) et marque un élargissement du territoire de la filière EMN.

Au global, les 17 sites étudiés s'agrègent autour d'une typologie de 4 groupes.

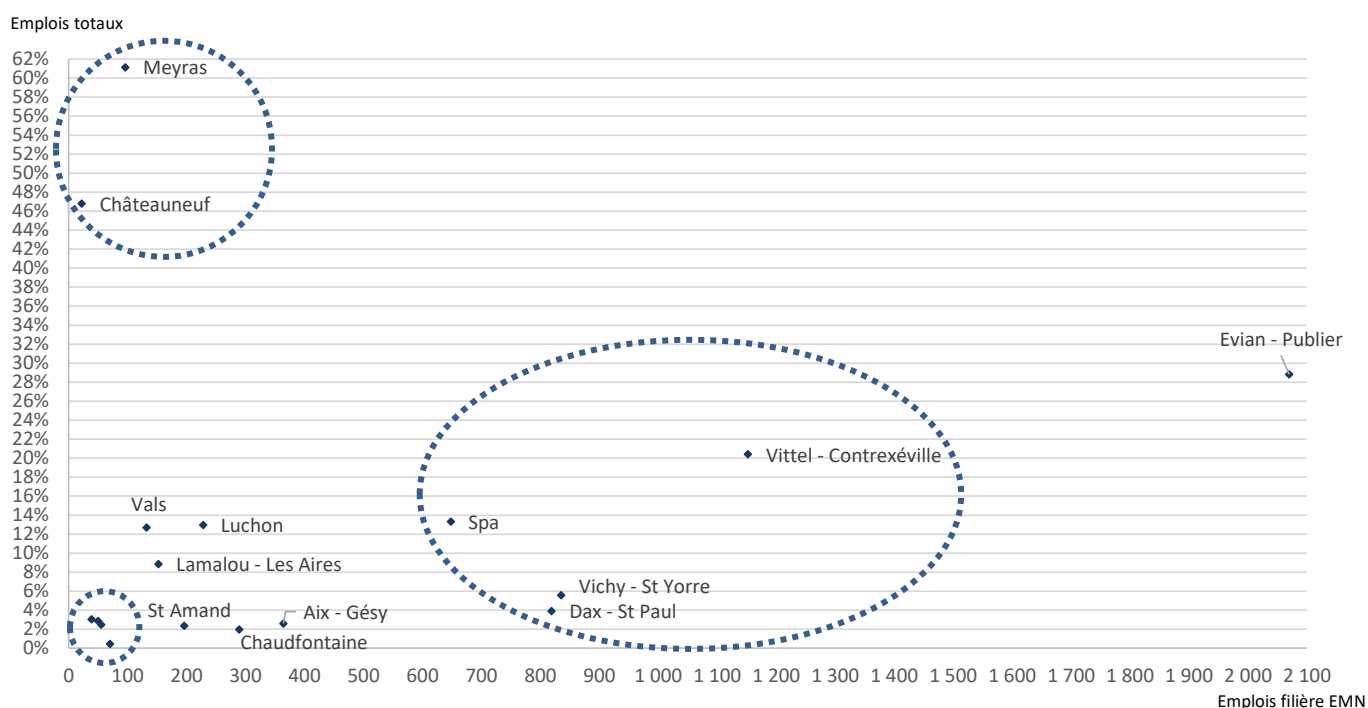


Figure 62 – Rapport entre emplois directs de la filière EMN et emplois totaux (Entretiens, INSEE, G. Pfund)

Le premier groupe comprend 5 sites (Spa, Vichy/Saint-Yorre, Dax-Saint Paul, Vittel/Contrexéville, Evian les Bains/Publier) où le nombre d'emplois est très élevé (de 648 à 2070 emplois) et un poids médian sur le territoire important (de 4 % à 29 %). Parmi ce premier groupe se distingue des sites à

⁷ Evian-les-Bains : siège de la SAEME et Danone Eau France, Saint-Amand-les-Eaux et Chaudfontaine

⁸ Thonon, Divonne, Cilaos, Niederbronn, Dax, Grésy-sur-Aix, Bagnères-de-Luchon, Meyras et Vals-les-Bains

dominante d'embouteillage (Evian les Bains-Publier, Vittel-Contrexéville, Spa) et des sites à dominante thermale (Vichy-Saint-Yorre et Dax-Saint Paul lès Dax). De manière transversale aux deux secteurs d'activité, on retrouve des territoires ruraux fortement dépendant de la filière EMN (Meyras : 62 % et Châteauneuf-les-Bains : 47 %). De plus, 4 sites (Thonon-les-Bains, Divonne-les-Bains, Cilaos, Niederbronn-les-Bains) qui se caractérisent par un nombre peu élevé d'emplois (moins de 70 emplois) et un poids très réduit dans l'emploi total (moins de 3 %), que ce soit dans le secteur thermal et de l'embouteillage d'EMN. Enfin, une nébuleuse de 6 sites intermédiaires à l'échelle des territoires de la filière apparaît (Vals-les-Bains, Bagnères-de-Luchon, Saint-Amand-les-Eaux, Lamalou-les-Bains/Les Aires, Aix les Bains/ Grésy, Chaudfontaine) de 132-364 emplois et un poids de 2 à 13 %. Comme dans la première catégorie, certains sites sont à dominante d'embouteillage (Chaudfontaine), d'autres sites sont à dominante thermale (Bagnères-de-Luchon, Lamalou les Bains - Les Aires, Aix-les-Bains/Grésy), voir pour certains sites à l'équilibre (Vals-les-Bains et Saint-Amand-les-Eaux).

L'analyse ne comprend pas le nombre d'emplois dans les casinos, et le niveau d'emplois directs de la filière EMN comptabilise sur certains sites des activités internalisées (Evian Resort : 770 emplois dont 44 emplois aux thermes) ou des activités liées directement à l'EMN (Cosmétique l'Oréal à Creuzier-le-Vieux : 400 emplois, Pastillerie Eurazéo à Vichy : 27 emplois, et Pastillerie Moinet à Haute Rive : 23 emplois).

Ces différentes situations montrent que seules quelques petites communes rurales sont fortement dépendantes des emplois directs de la filière EMN (Meyras, Châteauneuf). Sur les sites majeurs de la filière (Evian/Publier, Vittel/Contrexéville, Spa), le poids reste moyen (15-30 %) malgré un nombre d'emplois très important lié à l'usage d'embouteillage. Cependant, ces différentes situations posent la question de l'influence des emplois indirects afin d'évaluer la place réelle des usages sur le territoire. Ces éléments restent cependant difficiles à analyser par manque de données disponibles.

L'interprétation de la comparaison du nombre d'emplois directs de chaque usage par rapport aux emplois du lieu de travail doit être relativisée, car il ne prend pas en compte la situation sur les communes environnantes. Le niveau d'impacts indirects sur chaque commune est davantage révélateur du poids des usages sur le territoire local, principalement pour le thermalisme. Pour l'activité thermale, le tourisme médical a un impact indirect particulièrement important, dans la mesure où il génère environ 20 nuitées sur places pour chaque curiste (cure médicale de 18 jours) ainsi que les accompagnants. Environ 34 % des curistes réalisent un séjour avec un accompagnant. Par opposition, l'offre de bien-être attire principalement des excursionnistes dans une zone de chalandise à 1h de route et quelques touristes de passage. L'activité de bien-être n'est donc pas un

motif de destination contrairement au tourisme médical. Seuls quelques Spa Thermaux réussissent à développer une destination thermale haut de gamme pouvant attirer une clientèle étrangère ou nationale avec des nuitées (Spa Vichy Célestins, Evian Spa, Thermes de Spa, Château des Thermes à Chaudfontaine). La mise en perspective de la population temporaire (curistes et accompagnants) par rapport à la population permanente de la commune, permet d'apprécier le niveau de dépendance des territoires.

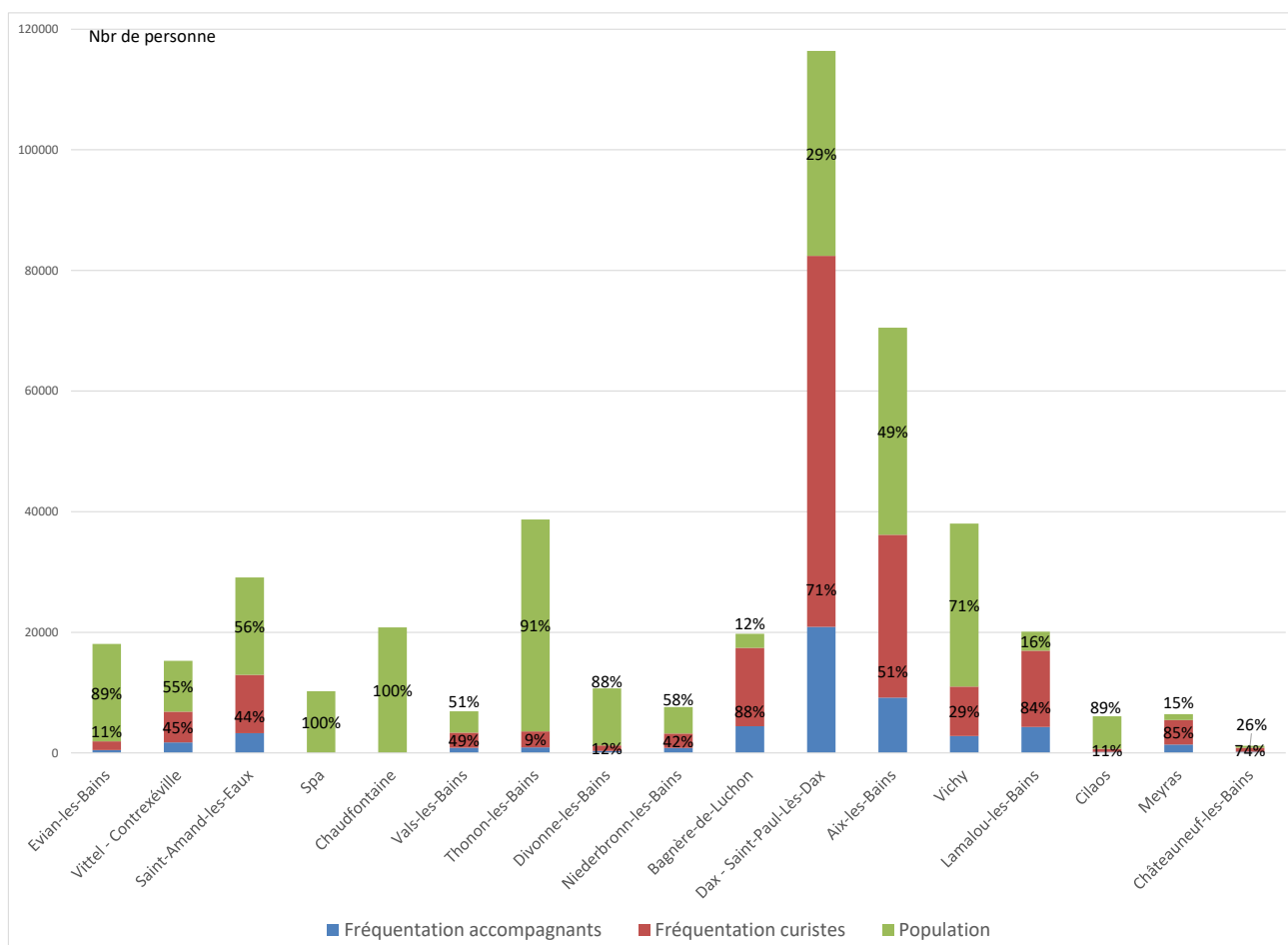


Figure 63 – Rapport entre population temporaire (curistes et accompagnés) et population permanente (CNETH et INSEE)

Sur certains territoires, la fréquentation liée au thermalisme médical est marginale par rapport à la population totale (entre 9 % et 29 %). C'est le cas de 5 territoires urbains ou péri-urbains (Thonon, Evian, Cilaos, Divonne et Vichy). Une deuxième catégorie de territoire se caractérise par une population résidente quasi-équivalente à la population touristique saisonnière. C'est notamment le cas de 5 autres territoires (Vittel-Contrexéville, Saint-Amand-les-Eaux, Vals-les-Bains, Niederbronn-les-Bains, Aix-les-Bains). Enfin, le niveau d'impact indirect lié à l'activité thermale est encore plus élevé pour les 5 derniers territoires français où la population touristique est supérieure à la population résidente à l'année, comme le territoire de Bagnères-de-Luchon (2324 habitants pour 13 000 curistes et 4420 accompagnants soit 88 % de population temporaire) - ou celui

de Meyras (953 habitants pour 4076 curistes et 1386 accompagnants, soit 85 % de population temporaire)⁹. Cette typologie de territoires montre un degré variable de rapport entre population permanente et population temporaire. De plus, ces 3 catégories transcendent la typologie binaire des territoires urbains / ruraux¹⁰.

Le rapport entre population résidentielle et population thermale peut également être mis en perspective au regard de la part relative du temps passé dans la station. Ce temps est exprimé en journées, c'est-à-dire 21 jours multipliés par le nombre de curistes et accompagnants et 365 jours multipliés par le nombre d'habitants. Au regard de cette perspective, pour près de 12 communes la participation du thermalisme à la vie économique locale est réduite de 1 % à 6 %. En revanche, sur 5 communes, le poids est significatif. Il varie de 43 % à Bagnères-de-Luchon à 14 % à Dax-Saint Paul (voir annexe n°23)¹¹.

Ces chiffres peuvent paraître sous-estimés, dans la mesure où un curiste et un accompagnant logés en dehors de la résidence principale, dépensent plus qu'un résident permanent. De plus, ils sont à mettre en parallèle de la durée la saisonnalité qui varie d'un établissement thermal à l'autre. L'établissement thermal de Châteauneuf-les-Bains n'est ouvert que 6 mois par an pour 16 % de participation à la vie économique locale des curistes et accompagnants. A l'inverse, à Lamalou-les-Bains, l'établissement thermal est ouvert 10 mois par an pour 31 % de participation à la vie économique locale des curistes et accompagnants (voir annexe n°24).

Si le thermalisme médical n'a qu'un impact direct modéré sur certains territoires, la prise en compte de l'impact indirect est essentielle pour appréhender le niveau de dépendance des territoires à cette activité. Notre panel de sites représente une fréquentation de 152 273 curistes, ainsi que 51 773 accompagnants. Cette population temporaire supplémentaire de 204 046 personnes génère pour les établissements thermaux un chiffre d'affaires sur l'activité médicale de 102 millions d'euros (moyenne de 500€ par cure : 5 soins par jour pour 18 jours de soins) et de 16.3 millions d'euros d'honoraires pour les médecins thermaux exerçant en libéral (minimum de 3 consultations obligatoires : 80€). Près de 118,3 millions d'euros sont donc injectés sur les 17 territoires pour l'activité médicale.

⁹ D'autres territoires sont également très dépendants comme Châteauneuf (308 habitants pour 650 curistes et 221 accompagnants (74 %) ou Dax – Saint Paul lès Dax (33 983 habitants pour 61 500 curistes et 20 910 accompagnants (71 %)

¹⁰ Dans notre panel d'étude : 5 territoires appartiennent à la classe démographique des villes moyennes entre 35 000 et 20 000 habitants (Thonon-les-Bains, Aix-les-Bains, Vichy, Dax et Chaudfontaine) ; 7 territoires sont rattachés à la classe démographique des petites villes entre 20 000 à 5 000 habitants (Saint-Amand-les-Eaux, Saint-Paul-lès-Dax, Divonne-les-Bains, Evian-les-Bains, Cilaos, Vittel et Spa) ; 5 territoires appartiennent à la classe démographique des bourg entre 5000 et 2000 habitants (Niederbronn-les-Bains, Vals-les-Bains, Contrexéville, Lamalou-les-Bains, Bagnères-de-Luchon) ; et enfin 2 territoires sont rattachés à la classe démographique des villages de moins de 2000 habitants (Meyras et Châteauneuf-les-Bains).

¹¹ 16 % à Châteauneuf-les-Bains ; 31 % à Lamalou-les-Bains et 33 % à Cilaos.

A l'échelle nationale cela représente 299.4 millions d'euros et de 47.9 millions d'euros d'honoraires pour les médecins thermaux, soit 347,3 millions d'euros au total en 2017 (598 774 curistes). Cet afflux monétaire provient majoritairement de l'assurance maladie, mais aussi des curistes. L'assurance maladie prend en charge 65 % du montant des soins thermaux et 70 % des honoraires des médecins thermaux. Près 30 % à 35 % du montant reste à la charge du curiste, sauf pour 33 % des patients pris en charge entièrement par l'assurance maladie (accident du travail ou de maladies professionnelles).

Type d'impact indirect	Panel des 17 sites	National
Cure médicale	76,1M€	299,4M€
Honoraire médecins	12,1M€	29,9M€
Hébergements marchands	93,1M€	366,1M€
Dépenses sur place	108,3M€	425,7M€
TOTAL	289,6M€	1 121,1M€

Figure 64 – Synthèse de l'évaluation des retombées du thermalisme sur l'économie locale en 2017 (G. Pfund)

Près de 80 % de cette population saisonnière non-résidente consomme de l'hébergement marchand, dont une grande majorité réside en meublé (51 %), puis en hôtel ou résidence de tourisme (21 %), et enfin au camping (8 %). Sur les 17 sites étudiés, les curistes et accompagnants génèrent près de 4 millions de nuitées marchandes (20 nuitées en moyenne). Selon une étude réalisée en 2010 pour l'Association Nationale des Maires de Communes Thermales, les dépenses moyennes sont de 750€ par séjour en meublés, 900€ par séjour en hôtel ou résidence de tourisme, et 500€ par séjour en camping (voir annexe n°25). Sur ces hypothèses, l'impact indirect lié par l'hébergement est sur nos 17 territoires est de 93.1 millions d'euros. Les revenus sont majoritairement perçus par les résidents permanents des communes thermales, propriétaires d'appartements meublés en location (63 % : 58.2 millions d'euros) mais aussi à des opérateurs privés indépendants, des collectivités territoriales ayant investi ou des établissements thermaux ayant internalisé l'activité d'hébergement. A l'échelle nationale, l'activité médicale représente 11.7 millions de nuitées en 2017 (75 % de curistes et 25 % d'accompagnants), soit 366.1 millions d'euros. Sur ce total, 229 millions d'euros sont captés par les 12 000 à 15 000 propriétaires de meublés en location, soit un revenu médian de 15 000€ par saison thermale.

Enfin, les dépenses des curistes et accompagnants sur place ont également un impact non négligeable, puisqu'elles permettent de faire vivre des commerces et services (cafés, restaurants, activités de loisirs, services, alimentation générale, transports). Sur les 17 sites étudiés l'afflux monétaire sur le territoire est estimé à 108.3 millions d'euros en 2017, alors qu'au niveau national cela représente 425.7 millions d'euros. Selon les stations, entre 14 % et 45 % des commerces dépendent de la fonction thermale.

Les dépenses liées à l'hébergement, à la restauration et l'alimentation, aux loisirs, aux services et aux transports sur place représentent près de 70 % de l'impact économique de l'activité thermale médicale sur les territoires. Ce flux monétaire provient en quasi-totalité des curistes. Seule 15 % des curistes ont droit à une prise en charge réduite du transport et de l'hébergement par la Sécurité Sociale. Sous condition de ressource (revenu fiscal de référence inférieur à 14 664€), la Sécurité Sociale peut prendre en charge un forfait de 97.5€ pour l'hébergement (moins de 6€ par nuit pour 17 nuitées) et 65 % du prix d'un billet de train aller-retour en seconde classe vers la station la plus proche du domicile (voir annexe n°26).

Si l'impact indirect est considérable pour l'activité thermale, le poids au niveau local est lié au niveau de fréquentation thermale. La présente évaluation a été faite uniquement sur la partie aval de l'activité thermale de santé. D'autres impacts indirects sont également présents sur la partie amont de l'activité, c'est-à-dire les fournisseurs (blanchisseries, une partie des achats de biens consommables) et sous-traitants (artisans intervenant lors des travaux en fin de saison thermale). En France, seule l'activité médicale crée une forme de tourisme de séjour dédiée et constitue une destination touristique pour les territoires. A l'exception de quelques sites majeurs comme Vichy Spa Célestins, l'activité de bien-être est davantage une activité complémentaire, qui ne génère pas de nuitées et frais de séjour prolongé sur place.

Par opposition, l'activité d'embouteillage génère peu d'impact indirect pour le territoire. En dehors de quelques usines d'embouteillage de grande envergure, comme à Publier ou Contrexéville-Vittel, l'impact sur la partie amont de l'activité est négligeable (fournisseurs : étiquettes, préformes, bouchons, emballages ; et sous-traitants : artisans pour l'entretien et les travaux de rénovation). Cependant, l'activité d'embouteillage a sur certains sites un poids majeur en termes de contribution financière directe pour les territoires.

L'importance du tourisme thermal sur le territoire peut également être mesuré au regard du nombre de nuitées des curistes par rapport au nombre de nuitées touristiques totales. Si le nombre de nuitées est proportionnel à la fréquentation thermale des curistes (séjour de 18-20 jours sur place), la part dans le tourisme total varie d'une station à l'autre. Près de 9 communes se caractérisent par une part de plus de 50 % des nuitées des curistes. Cela regroupe des communes rurales - de type village ou bourg - très dépendantes (Châteauneuf-les-Bains, Meyras, Lamalou-les-Bains, Contrexéville) ou des territoires spécialisés majoritairement sur le tourisme thermal (Dax, Saint-Paul-lès-Dax, Aix-les-Bains, Vals-les-Bains, Saint-Amand-les-Eaux), de type petite ville ou ville moyenne. A Dax, l'hôtellerie est intégrée aux établissements thermaux. Cette spécificité explique l'échec des

tentatives de diversification de la clientèle, en raison de la difficulté de faire cohabiter des segments de clientèle différents dans le même établissement. Seules les nuitées liées à la FERIA de Dax (5 nuits, 700 000 personnes) génèrent des nuitées d'autres clientèles sur la commune.

A contrario, 8 communes se caractérisent par une part des nuitées des curistes en dessous de l'ensemble des nuitées annuelles. Sur ces territoires, d'autres formes de tourisme cohabitent.

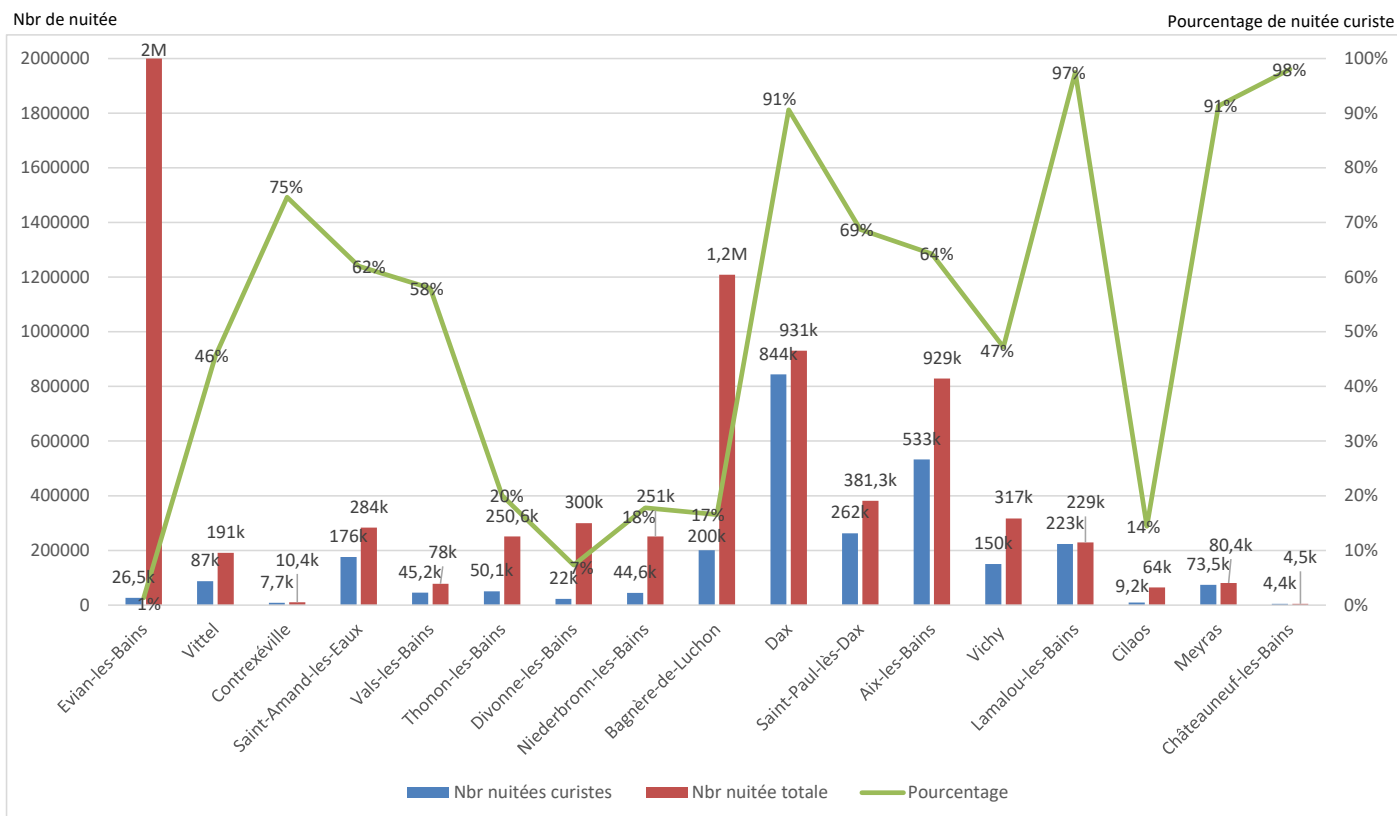


Figure 65 – Part des nuitées des curistes sur les nuitées totales (Entretiens, G. Pfund)

L'exemple le plus flagrant concerne la commune d'Evian-les-Bains. Les nuitées des curistes ne représentent que 1 % sur les 2 millions de nuitées commerciales par an en 2018. Le territoire est en effet d'abord une destination golfique développée par Evian Resort (groupe Danone). La destination sportive d'Evian se complète également par le tourisme d'affaires et de congrès. Ces deux formes de tourisme de diversification sont des axes développés par plusieurs communes thermales. Vichy une destination sportive majeure, à côté de communes comme Vittel (présence du Club Med) et Aix-les-Bains qui ont investi dans des infrastructures sportives importantes. Sur près de 317 000 nuitées, Vichy compte 100 000 nuitées de tourisme sportif et 67 000 nuitées de tourisme d'affaire. Le tourisme d'affaires et de congrès y est bien développé comme dans un petit nombre d'autres villes thermales comme Aix-les-Bains et Divonne-les-Bains. A Bagnères-de-Luchon, la diversité de clientèle et la faible part des nuitées des curistes s'explique par la présence de la station de ski de

Superbagnères. Cette station de montagne bénéficie d'une activité touristique estivale et hivernale importante.

Enfin, le tourisme de pleine nature est particulièrement bien développé sur la station de montagne de Luchon, les stations lacustres (Evian-les-Bains et Thonon-les-Bains au bord du lac Léman, Aix-les-Bains au bord du lac Bourget) ou les stations à proximité d'un massif naturel majeur (Cilaos au pied du Piton des neiges, Niederbronn-les-Bains dans le Parc Naturel Régional des Vosges du Nord, ou Divonne-les-Bains dans le PNR du Haut Jura).

L'impact des activités d'embouteillage et thermales se mesure également au regard du poids des contributions financières des territoires. A l'échelle nationale, l'activité thermique médicale a rapporté en 2017 près de 240 millions d'euros de recettes fiscales et sociales pour un coût de 290 millions d'euros financé par l'Assurance maladie, soit 0,16 % de l'ONDAM (Objectif National de Dépenses d'Assurance-Maladie). Toutefois, à l'échelle locale, « l'activité thermique ne tient pas toutes ses promesses s'agissant des retombées sur l'emploi, du développement de zones rurales et de l'état des finances communales ». La chambre régionale des comptes d'Occitanie juge en effet que les impacts du thermalisme sur les finances locales sont mitigés : « les communes thermales ont dans l'ensemble des montants de charges et de produits atypiques au regard de leur population, au moins deux fois supérieure à ceux des autres communes de taille équivalente ». Les finances des communes thermales rapportées aux communes de la même strate sont en moyenne supérieures à 122 % en charge d'exploitation, 116 % en produit de fonctionnement (recettes spécifiques), 119 % en dépenses d'équipement et enfin 169 % de dette¹². La spécificité de cette « finance locale atypique » est directement liée à « la fonction thermique, qui est une fonction urbaine au même titre que la fonction industrielle ou administrative »¹³. Ces écarts importants sont liés notamment à « la réalisation d'équipements connexes et d'infrastructures destinés à développer l'activité thermique ou à favoriser son attractivité. [...] Les communes thermales ont ainsi contracté des dettes de long terme pour le développement de cette activité. Sa pérennité est donc nécessaire pour que ces collectivités puissent faire face, par l'épargne qu'elles dégageront, au remboursement de leurs emprunts ». Au regard du déficit financier généré par l'activité thermique de santé sur la majorité des stations, « une subvention d'équilibre récurrente du budget principal, représentant un tiers des ressources est nécessaire dans la plupart des cas »¹⁴. La situation financière des stations thermales n'est cependant pas homogène. Comme le souligne la Cour des Comptes, « plusieurs stations

¹² Cour des Comptes, *Thermalisme et collectivité territoriales, un système fragile : le cas Occitan*, février 2019

¹³ Ch. Jamot, *Thermalisme et villes thermales en France*, Université de Clermont Ferrand, 1988, p.326

¹⁴ Cour des Comptes, *Thermalisme et collectivité territoriales, un système fragile : le cas Occitan*, février 2019

subissent un déclin de leur activité, conjugué à une situation financière délicate comme à Bagnères-de-Luchon, et pâtissent d'un fort endettement avec pour conséquence une capacité d'autofinancement nette négative, alors même qu'elles bénéficient de subventions d'équipement de la région. La question de leur pérennité est ainsi posée. Les thermes gérés en régie sont souvent confrontés à une rentabilité insuffisante, révélée par la faiblesse des ratios entre le résultat net et le chiffre d'affaires ». Pour les communes, « l'apport économique de la fonction thermique est avant tout indirect », au niveau de l'hébergement, de la restauration et des services qui font vivre la station¹⁵.

Si la majorité des recettes fiscales provenant de l'activité thermique sont perçues par l'État (Taxe sur la Valeur Ajoutée et impôt sur les sociétés : près de 65 % des recettes fiscales, soit 156 millions d'euros par an), les communes thermales touchent 30 % (72 millions d'euros) et les intercommunalités 5 % (12 millions d'euros). A l'échelle locale, les communes profitent essentiellement de la taxe foncière des établissements thermaux, et le prélèvement sur le produit des jeux des casinos. En cas de propriété communale du foncier, du bâti et de la ressource en eau, la commune perçoit également un revenu lié à l'activité thermique. Cependant, ce dernier reste marginal au regard de l'équilibre économique fragile de cette activité. Les recettes fiscales liées au thermalisme (taxe de séjour, Cotisation Foncière des Entreprises, cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises) sont redistribuées aux intercommunalités.

S'il reste difficile d'isoler la contribution de l'exploitant thermal des autres contribuables sur certaines taxes (taxe sur la valeur ajoutée des entreprises, impôt sur les sociétés, taxe foncière, taxe de séjour, CFE), il est en revanche plus aisé d'apprécier les revenus du produit des jeux des casinos. L'impact financier direct du thermalisme pour la station de Lamalou-les-Bains est estimé à 280 000€ par an, dont 3 % sur le bail de la source d'EMN avec les thermes, 16 % d'impôt foncier lié aux thermes, 25 % de recette du camping municipal lié aux curistes, et 56 % de taxe de séjour lié aux curistes¹⁶.

Ce point est également soulevé par la Cour des Comptes Régionale Rhône-Alpes Auvergne en 2019 sur la commune de Thonon-les-Bains où « l'exploitation des thermes demeure aujourd'hui déficitaire ». Racheté par la commune en 1927, les thermes sont gérés en régie municipale jusqu'en 2009. Depuis cette date, les thermes sont concédés à Valvital pour une durée de 25 ans (2009-2034). Le contrat de délégation prévoit un programme d'investissement de 11,7 M€ HT à réaliser par le délégataire portant sur 5 M€ pour la construction d'un centre de bien-être et d'une résidence de tourisme et de 6.7 M€ pour la réhabilitation du bâtiment thermal avec des subventions communales.

¹⁵Ch. Jamot, *Thermalisme et villes thermales en France*, Université de Clermont Ferrand, 1988, p.309

¹⁶ Cour des Comptes, *Thermalisme et collectivité territoriales, un système fragile : le cas Occitan*, février 2019

La concession une redevance forfaitaire de 20 000€, augmentée d'un pourcentage de 6 % du chiffre d'affaires calculé exclusivement sur l'activité thermal. En 2017, la commune de Thonon-les-Bains a perçu 150 000€ au droit de cette redevance. Selon l'analyse de la Cour Régionale des Comptes « bien que la fréquentation de l'établissement thermal progresse régulièrement, et que l'objectif du doublement du nombre de curistes soit aujourd'hui atteint, les résultats financiers de la délégation demeurent loin des objectifs du compte d'exploitation prévisionnel initial. [...] Le déficit moyen annuel sur les 5 dernières années est de 94 000€ »¹⁷.

La question du rattachement du secteur des casinos à la filière EMN se pose. Historiquement, un lien règlementaire existe entre thermalisme et jeux de casino. Les liens autrefois étroits, au niveau de l'exploitation des activités et du positionnement des clientèles, se relâchent. Le Groupe Partouche, qui exploitait les thermes, l'usine d'embouteillage d'EMN et le casino à Saint Amand s'est concentré sur la gestion unique du casino dès 1997. Si le groupe a racheté en 2001 les deux établissements thermaux de Vittel et Contrexéville à Nestlé Water, ils ont été rapidement cédés aux communes respectives en 2008. Aujourd'hui, le groupe Partouche ne conserve que l'exploitation de l'hôtel-spa thermal des "Thermes Sextius" à Aix-en-Provence (ancien établissement thermal non agréé). Seul le groupe casinotier Barrière est bénéficiaire d'une DSP sur les thermes et le casino à Enghien-les-Bains. Cependant, depuis le 1 novembre 2018, la gestion de l'établissement thermal a été déléguée au groupe Valvital. Le groupe Barrière conserve à ce jour uniquement l'exploitation de l'hôtel-Spa balnéo de Ribeuville (ancienne commune thermale). Le casino d'Evian-les-Bains est quant à lui géré par le groupe Danone, qui exploite également l'usine d'embouteillage et le Resort dont les thermes.

Si le positionnement de clientèle était similaire jusqu'en 1945, le développement du thermalisme social a participé à l'éloignement des deux secteurs. De manière globale, le profil socio-économique de la clientèle des établissements thermaux a évolué vers une baisse du pouvoir d'achat sur le lieu du séjour. La démocratisation sociale du thermalisme et des jeux de casino ne touche pas exactement les mêmes cibles. Malgré le « manque de données statistiques concernant l'origine des clientèles et la part des curistes dans la fréquentation des casinos », on estime en moyenne qu'elle serait « de l'ordre de 15 à 20 % » aujourd'hui. Le développement « d'un casino n'est donc plus lié à l'importance de la fréquentation thermale, mais à sa capacité à attirer la clientèle de proximité qui constitue son véritable fonds de commerce ». Toutefois, l'exemple récent du projet de complexe à Ribeuville montre que l'articulation entre casino et eau à usage de loisirs est toujours d'actualité.

¹⁷ Chambre régionale des Comptes Auvergne-Rhône-Alpes, Rapport d'observations définitives de la chambre régionale des comptes concernant la gestion de la commune de Thonon-les-Bains au cours des exercices 2012 à 2018, octobre 2019, pp.68-71

De plus, les casinos contribuent de manière importante à la vie des stations thermales en organisant ou en parrainant différents types d'évènements : concerts, festival, spectacles de danse, exposition de peinture, thés dansants... Cette implication est une « obligation à assurer des prestations de restauration et d'animation dans la station et ces activités annexes représentent jusqu'à 30 % de leur chiffre d'affaires ». Pour encourager davantage cette implication, « depuis 1995, les casinos bénéficient d'un abattement de 5 % sur le produit brut des jeux en cas d'investissements hôteliers et de 5 % supplémentaires au titre du déficit résultant des manifestations artistiques de qualité (MAQ) qu'ils organisent ». Le casino n'est donc pas seulement un établissement de jeux dans ses murs, mais un « complexe de loisirs avec des compétences en programmation et en accueil d'évènements d'envergure » pour la station¹⁸. Même si les liens entre casino et thermalisme ne sont plus aussi étroits en termes d'exploitation et de positionnement de clientèle, nous considérons que les casinos font toujours partie de la filière EMN.

Parmi notre panel de 17 sites, 11 possèdent un casino, dont les 2 sites en Belgique. Sur les 9 sites en France, le prélèvement sur le produit des jeux des casinos représente près de 21.8 millions d'euros. Seules 6 communes thermales du panel ne possèdent pas ou plus de casino ainsi que les revenus associés. Il s'agit des petites communes rurales de Meyras et Châteauneuf-les-Bains, mais également de Cilaos (3 casinos historique dans les villes côtières de St Pierre, St Denis et St Gilles), Thonon-les-Bains (fermeture du casino en 1929 pour des raisons économiques, à 10km du casino d'Evian-les-Bains), Bagnères-de-Luchon (fermeture en 2011 pour des raisons économiques, abandon du projet de reprise en 2018¹⁹) et Lamalou-les-Bains (fermeture du casino en 2016 pour des raisons économiques, projet de réouverture en 2019 par SFC).

Au sein des sites français ayant une activité de jeux de hasard, deux sites possèdent 2 casinos. Malgré leur proximité, les communes thermales de Vittel et Contrexéville (5.5km de distance) ainsi que Dax et Saint-Paul-lès-Dax (2km) possèdent chacune un casino. Jusqu'en 2015, la commune de Vichy possédait deux casinos. Au regard des difficultés économiques, le casino des Quatre-Chemins a fermé afin de concentrer l'activité sur le casino du Grand Café. Les 11 communes françaises de notre panel ayant un casino sont hétérogènes d'un point de vue démographique. Si toutes ces communes ont chacune une population de plus de 3300 habitants, on retrouve les 3 types de territoires : bourg (jusqu'à 5 000 habitants : Niederbronn, Vals-les-Bains, Contrexéville), petite ville (5 000-20 000 habitants : Saint Amand les Eaux, Saint Paul lès Dax, Divonne-les-Bains, Evian-les-Bains, Vittel, Spa), ville moyenne (20 000 – 100 000 habitants : Vichy, Aix-les-Bains, Dax). Parmi

¹⁸ Ph. MOISSET, F. VICTOR, La diversification des activités des stations thermales, Conseil National du Tourisme, 2011, p.23

¹⁹ Projet de reprise abandonné par la Société Française de Casino SFC, concession signée en 2016. Prévision de 150 000€/an de surtaxe sur les jeux pour la commune de Bagnères-de-Luchon, soit 1% des recettes de fonctionnement.

les 11 communes, 4 se distinguent par un montant de taxe des jeux supérieur à 3 millions d'euros au profit d'une municipalité. Il s'agit hiérarchiquement de Divonne-les-Bains, Saint-Amand-les-Eaux, Aix-les-Bains et Evian-les-Bains. Le poids de ce revenu est généralement conséquent pour les collectivités locales, dans la mesure où la part de la taxe sur le produit des jeux des casinos représente 29 % des recettes de fonctionnement à Divonne-les-Bains et 25 % à Vals-les-Bains (1.2 millions d'euros). Il atteint également 13 % à Evian-les-Bains, 11 % à Saint-Amand-les-Eaux.

Sur les 5 dernières communes (Vittel, Contrexéville, Niederbronn, Dax, Saint-Paul-lès-Dax), le prélèvement communal sur le produit des jeux des casinos représente un revenu complémentaire en dessous de 4 % des recettes de fonctionnement.

En fonction de l'importance des recettes de fonctionnement (nombre d'habitants de la commune, autres revenus exceptionnels) le poids de la taxe sur le produit des jeux est variable.

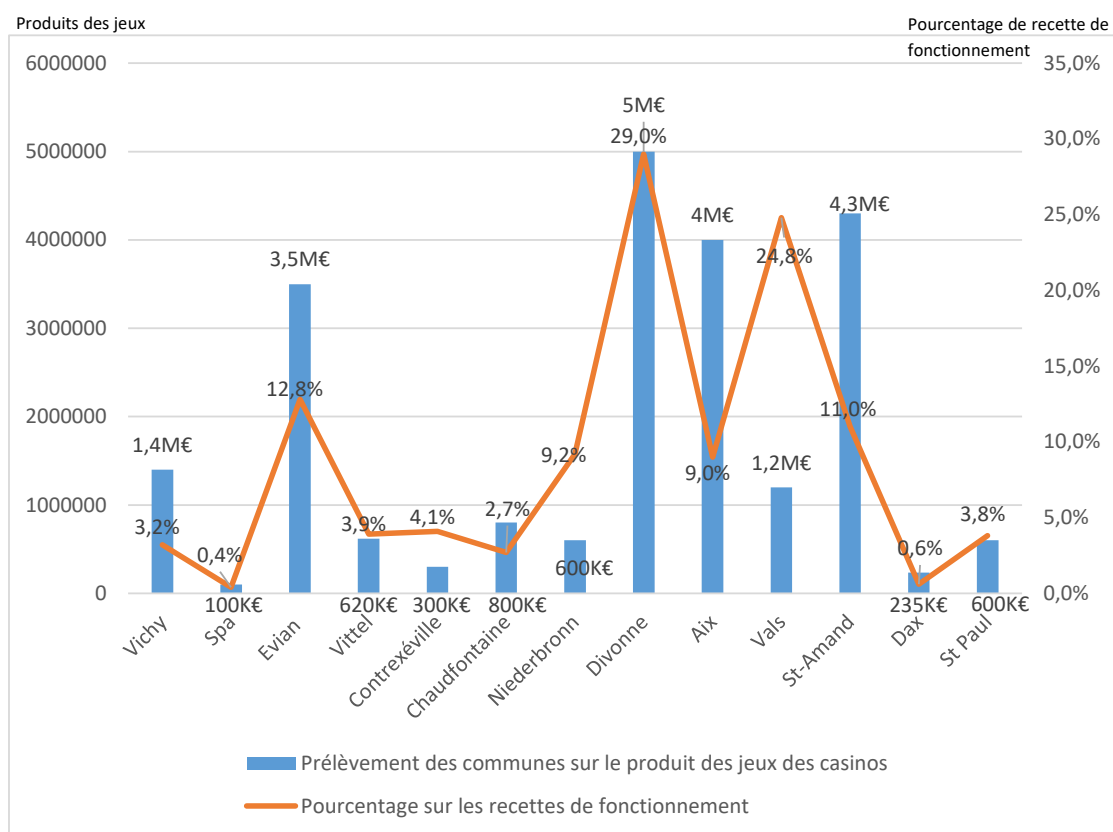


Figure 66 – Taxe communale sur les produits des jeux (FR) et redevances des casinos (BE) par-rapport aux recettes de fonctionnement des communes en 2017 : panel de 17 sites (Entretiens, G. Pfund)

Dans les villes moyennes, le poids de ce revenu est médian voire faible car d'autres revenus fiscaux généraux sont majoritaires (taxe d'habitation, taxe sur les entreprises, taxe foncière) notamment pour Aix-les-Bains (9 %), Vichy (3.2 % pour 1.4 millions d'euros) et Dax (0.6 %, pour 235 000€). A l'inverse, dans les petites villes et les bourgs, le revenu issu des casinos peut être majeur en proportion (25 % à Vals-les-Bains et 29 % à Divonne) et médian en valeur absolue. Enfin, le poids

est également diminué sur certaines communes qui perçoivent par ailleurs des revenus exceptionnels liés à l'usage d'embouteillage sur des sites de grande envergure (taxe foncière et surtaxe d'embouteillage). C'est notamment le cas à Evian-les-Bains, Vittel ou Contrexéville.

En Belgique, les communes perçoivent seulement une redevance liée à la concession du casino à l'exploitant. Plus qu'un loyer, cette redevance est forfaitaire ou liée au chiffre d'affaires. Sur les sites de Spa et Chaudfontaine, les redevances représentent respectivement 100 000€ (0.4 % des recettes de fonctionnement) et 800 000€ par an (2.7 % des recettes de fonctionnement). Même si les casinos ont dû diversifier leur cible de clientèle vers l'extérieur de la station thermale, une partie des curistes (clientèle captive) fréquente le casino de la station durant leur séjour. Nous considérons ici que le revenu local issu des casinos fait partie intégrante de la filière EMN, au regard de la réglementation et surtout dans la mesure où un casino peut contribuer à l'animation culturelle et touristique d'une station thermale, qui est un des critères de choix entre les destinations thermales pour les curistes.

La surtaxe d'embouteillage est le second revenu majeur lié à la filière pour certaines communes françaises sur lesquelles une source d'EMN exploitée est implantée. Sur notre panel de 14 sites en France, le montant cumulé de la surtaxe d'embouteillage d'EMN représente 13.38 millions d'euros. Cela représente près de 56 % des 24 millions de recettes cumulées de la surtaxe d'EMN à l'échelle nationale. Seules 3 communes perçoivent une surtaxe de plus 1M€ : Vittel, Evian et Contrexéville.

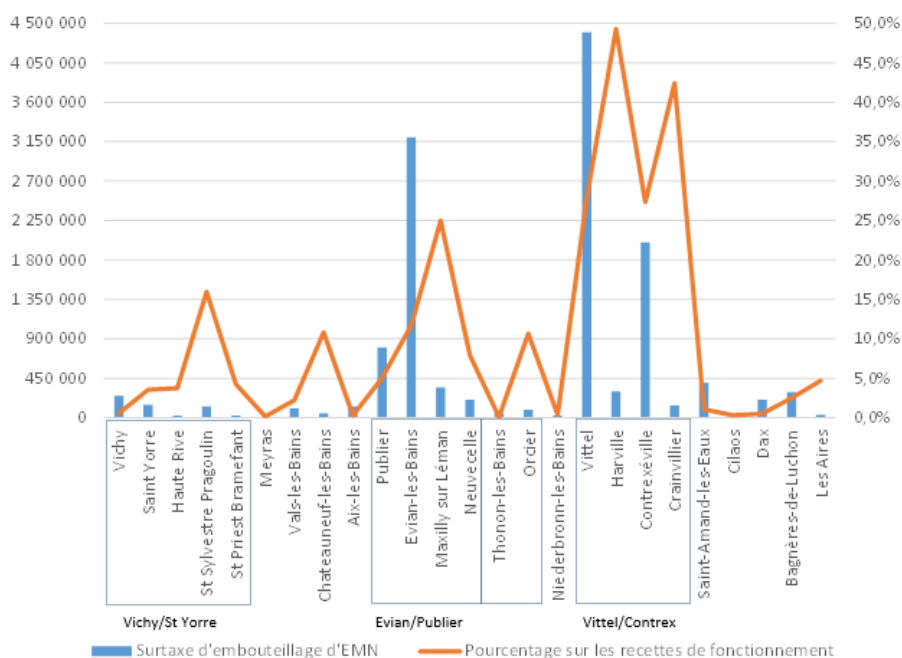


Figure 67 – Surtaxe d'embouteillage d'EMN par rapport aux recettes de fonctionnement en 2017¹

Le versement de cette surtaxe d'embouteillage concerne 25 communes. Sur ce total, 4 sites regroupent 15 communes ayant une source d'EMN exploitée, dont 5 communes pour le site de Vichy – Saint-Yorre (Vichy, Saint-Yorre, Haute-Rive, Saint-Sylvestre-Pragoulin, Saint-Priest-Bramefant : 582 000€ de surtaxe cumulée), 4 communes pour le site d'Evian-Publier (Evian-les-Bains, Publier, Maxilly-sur-Léman, Nevecelle : 4.55M€ de surtaxe cumulée), 4 communes pour le site de Vittel-Contrexéville (Vittel, Harville, Contrexéville, Crainvillier : 6.84M€ de surtaxe cumulée) et 2 communes pour le site de Thonon (Thonon-les-Bains et Orcier : 137 000€ de surtaxe cumulée). Ces 4 sites et leurs 15 communes concentrent 12.1M€ de surtaxe cumulée, soit 50.4 % du montant national (voir annexe n°27). Les 10 autres sites, concernés par une seule commune chacun, ont une surtaxe cumulée de seulement 1.28 millions d'euros, soit 5.3 % du montant national (voir annexe n°28).

La surtaxe d'embouteillage représente plus de 10 % des recettes de fonctionnement pour près de 36 % des communes (9 communes sur les 25 de notre panel). Parmi ces territoires figure naturellement les communes de Vittel (28 % des recettes de fonctionnement), Contrexéville (27.4 % des recettes de fonctionnement) et d'Evian-les-Bains (11.7 % des recettes de fonctionnement). L'impact dans les revenus des communes peut être très élevé, notamment pour les petites communes rurales comme Harville (552 habitants, 49.3 % des recettes de fonctionnement), Crainvillier (172 habitants, 42.4 % des recettes de fonctionnement), Maxilly-sur-Léman (1330 habitants, 25 % des recettes de fonctionnement) ou encore Saint-Sylvestre-Pragoulin (1077 habitants, 16 % des recettes de fonctionnement). Ces écarts importants sont révélateurs du contraste entre des territoires ruraux méconnus situés à proximité d'entreprises multinationales dont les marques toponymes sont mondialement connues (Evian, Vittel, Contrex, Vichy, Saint-Yorre). Ce constat peut également être fait pour de petites communes rurales accueillant des entreprises ayant choisi de privilégier une stratégie quantitative au travers de marque distributeur. C'est le cas de Châteauneuf-les-Bains (661 habitants, 10.8 % des recettes de fonctionnement), ou encore d'Orcier (867 habitants, 10.6 % des recettes de fonctionnement). Sauf dans le cas exceptionnel où l'exploitation des sources se fait par une multinationale, la surtaxe dans les villes moyennes et les petites villes a un poids marginal sur les recettes de fonctionnement (de 0.1 % à 3.6 %).

Les enjeux économiques importants donnent parfois lieu à des stratégies de solidarité au sein d'une même intercommunalité comme sur les sites de Vichy – Saint-Yorre, et les sites de Thonon – Orcier. Au vu de l'arrêt en 2014 de l'exploitation du forage situé sur la commune d'Haute-Rive, ce territoire aurait dû être confronté à une baisse brutale de ses recettes. Cependant, les élus des 4 communes accueillant des sources exploitées pour l'embouteillage d'EMN de la marque commerciale « Saint-

Yorre – Bassin de Vichy » (Saint-Yorre, Saint Priest Bramefant, Saint Sylvestre Pragoulin et Hauterive) se sont rencontrés afin de « s'entendre sur les modalités de répartition de la surtaxe sur les eaux minérales versée par la Société Commerciale des Eaux Minérales du Bassin de Vichy à hauteur de 0.58€ / hl ». Chaque conseil municipal a ensuite voté à l'unanimité « un lissage dans le temps entre 2014 et 2023, afin de permettre à la commune d'Hauterive de prendre des mesures compensatrices à cette perte de revenu ». Sur 10 ans, la solidarité des communes a permis de diminuer progressivement le revenu d'Hauterive grâce à un taux de répartition entre les 4 communes²⁰.

Lissage surtaxe eaux minérales (taux en %)										
Communes	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Hauterive	12.1680	10.8160	9.4640	8.1120	6.7600	5.4080	4.0560	2.7040	1.3520	0
St-Yorre	45.2055	45.2055	45.2055	45.2055	45.2055	45.2055	45.2055	45.2055	45.2055	45.2055
St-Sylvest.	35.7210	36.8540	37.9895	39.1199	40.2529	41.3859	42.5189	43.6518	44.7848	45.9178
St-Priest	6.9055	7.1245	7.3410	7.5626	7.7816	8.0006	8.2196	8.4387	8.6577	8.8767
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Figure 68 – Taux de répartition de la surtaxe d'EMN - marque Saint Yorre entre les 4 communes (CR conseil municipal)

Cette solidarité s'exprime également entre les communes de Thonon-les-Bains et d'Orcier en 2013. Afin de permettre le développement et la diversification de la ressource en eau nécessaire à l'usine d'embouteillage SEMT, la commune de Thonon a signé un bail de location – acquisition de deux parcelles sur la commune d'Orcier en 2008 pour y aménager un forage puis un local d'exploitation, et déposer un dossier de demande de classement d'EMN à des fins de conditionnement. La commune de Thonon-les-Bains a également pris à sa charge les frais d'installation d'un transformateur - pour alimenter en électricité les équipements de pompage du forage – et l'aménagement de 2 canalisations en polyéthylène haute densité entre le forage et l'usine d'embouteillage (1 million d'euros en 2009). Le forage Charmoisy de la source Saint François à Orcier n'a obtenu l'autorisation d'exploitation d'EMN qu'en 2010. Par délibération du 4 décembre 2012 le conseil municipal d'Orcier a décidé d'instaurer la surtaxe sur les eaux minérales (0,12 € par hectolitre) dès le 1er janvier 2013. Au vu des investissements réalisés par la commune de Thonon-les-Bains, les deux municipalités ont mis en place un projet de convention financière, afin de se répartir le produit de la surtaxe - issu de l'exploitation du forage à Orcier - à part égale de 50 %

²⁰ Compte-rendu du Conseil municipal de Saint Sylvestre-Pragoulin du 13 mars 2014 ; Compte-rendu du Conseil municipal de Saint Yorre du 4 mars 2014 ; Compte-rendu du Conseil municipal de Hauterive du 18 février 2014 ; Compte-rendu du Conseil municipal de Hauterive du 21 février 2014

chacune, pour une durée de 5 ans (de 2013 à 2017). Cette dernière a été soumise à l'approbation des deux conseils municipaux²¹.

Pour quelques communes propriétaires de la ressource en eau, le revenu de la surtaxe se complète par une redevance. Sur notre panel d'étude, seulement 7 communes²² et 1 département (La Réunion) sont propriétaires de la ressource en eau exploitée pour l'embouteillage. L'ensemble de ces redevances représentent 6.5 millions d'euros.

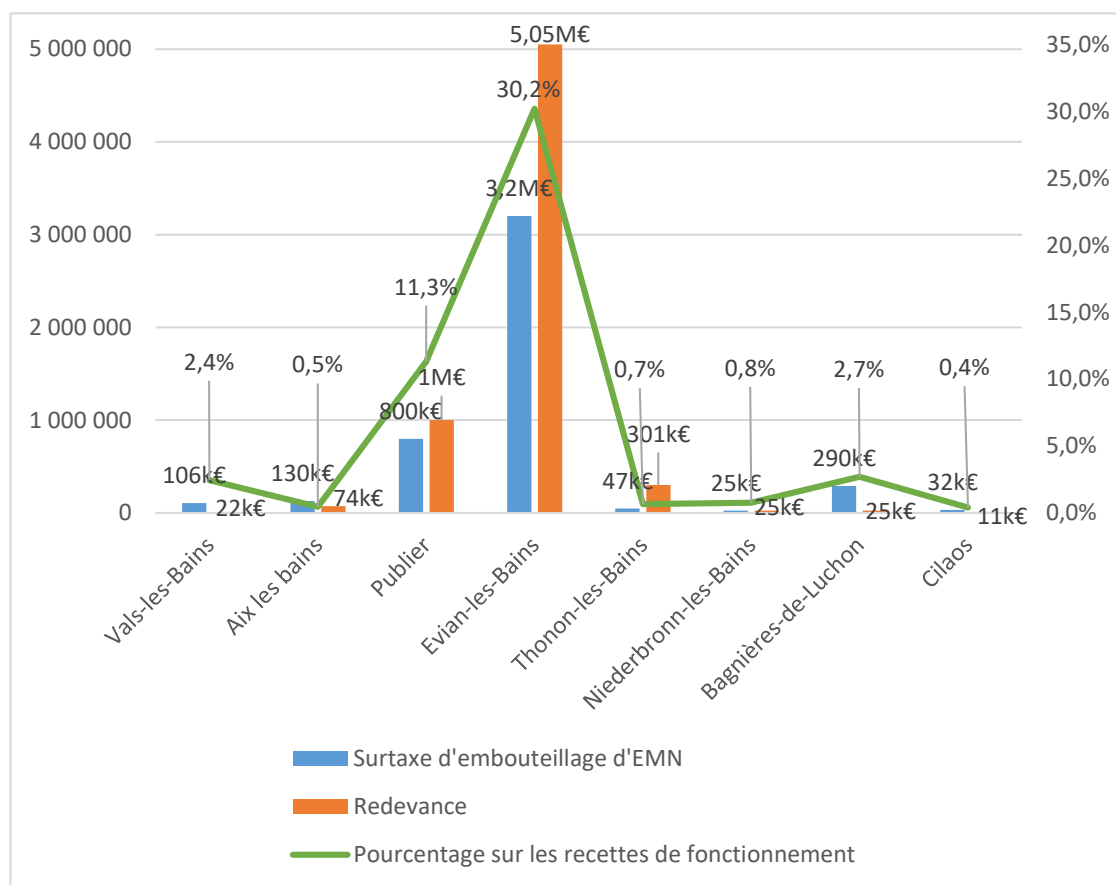


Figure 69 – Surtaxe et redevance par-rapport aux recettes de fonctionnement en 2017 (Entretiens, G. Pfund)

Si la plupart du temps ces redevances sont marginales (entre 11 000€ et 300 000€ par an), les communes d'Evian-les-Bains et Publier font exception à la règle, avec respectivement 5.05 millions d'euros (18.5 % des recettes de fonctionnement) et 1 million d'euros (6.3 % des recettes de fonctionnement). En cumulant surtaxe d'embouteillage et redevance, les communes d'Evian-les-Bains et Publier perçoivent respectivement 8.25 millions d'euros (30.2 % des recettes de fonctionnement) et 1.8 million d'euros (11.3 % des recettes de fonctionnement). Dans le cadre de son projet de création d'une usine d'embouteillage d'EMN, la commune de Divonne-les-Bains

²¹ Compte-rendu du Conseil municipal de Thonon-les-Bains du 28 octobre 2009 ; Compte-rendu du Conseil municipal de Thonon-les-Bains du 29 mai 2013

²² Vals-les-Bains, Aix-les-Bains, Publier, Evian-les-Bains, Thonon-les-Bains, Niederbronn-les-Bains, Bagnères-de-Luchon

espère percevoir un revenu de 2 millions d'euros, dont 770 000€ de surtaxe et 1.13 millions d'euros de redevance d'alimentation ENN et à l'utilisation du nom de la commune, déposé à l'INPI pour une classification de produits et services à base d'EMN.

En Belgique, le système de prélèvement sur l'activité d'embouteillage diffère de la France car il n'existe pas de surtaxe à l'embouteillage. Les redevances peuvent être de deux types. Historiquement, une redevance au titre du « Monopole » d'exploitation est versée par l'industriel à la commune de Spa et à la commune Chaudfontaine. Ce revenu représente 800 000€ par an pour la commune de Chaudfontaine, soit 2,7 % des recettes de fonctionnement. Comme en France, si la commune est propriétaire du foncier où se situe le forage d'EMN, une redevance d'alimentation en eau est mise en place. A Spa, le revenu cumulé de la redevance de Monopole et la redevance d'alimentation en EMN versé par le groupe Spadel à la ville représente 6 millions d'euros par an (pour 426 millions de litre). Comme pour les communes d'Evian-les-Bains et Publier, les revenus cumulés représentent une part importante des recettes de fonctionnement. A Spa, les revenus de l'embouteillage pèsent pour 22,2 % des recettes de fonctionnement.

En conclusion, le poids des contributions financières liées à la filière EMN pour les collectivités locales reste variable. En cumulant le revenu des casinos et de l'embouteillage des 12 communes concernées, certains territoires apparaissent comme dépendant de la filière EMN en termes de revenu fiscal.

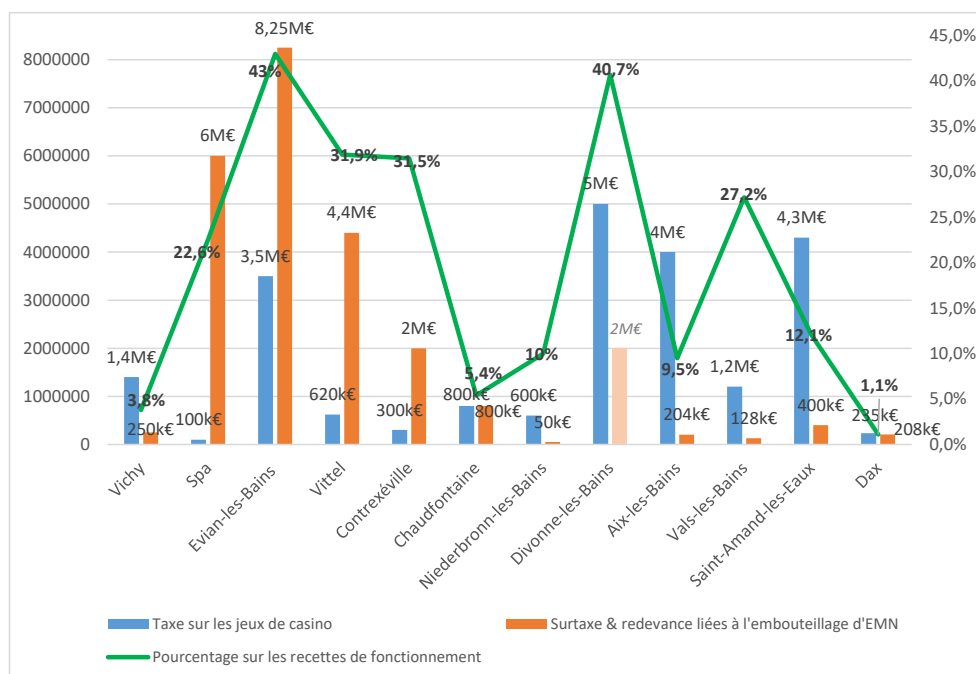


Figure 70 – Revenus fiscaux de la filière EMN (casino et embouteillage) par rapport aux recettes de fonctionnement en 2017 de 12 communes (Entretiens, G. Pfund)

Cela concerne notamment la commune d'Evian-les-Bains (43 % de recette de fonctionnement pour 11,75 millions d'euros versés par le groupe Danone chaque année), Vittel (31,9 % de recette de fonctionnement pour 5 millions d'euros versés par Nestlé Water et Viking Casino) et Contrexéville (31,5 % de recette de fonctionnement pour 2,3 millions d'euros versés par Nestlé Water et Partouche. Par son projet de nouvelle usine d'embouteillage d'EMN, la commune de Divonne-les-Bains espère atteindre à terme près de 40,7 % de recette de fonctionnement par la filière EMN avec 7 millions d'euros. Les villes de Vals-les-Bains et Spa ont également un haut niveau de dépendance à la filière EMN, avec respectivement 27,2 % et 22,6 % de recette de fonctionnement.

Les principaux revenus des territoires communaux comprennent la surtaxe d'embouteillage, la location de la source et les prélèvements sur les jeux des casinos. Cependant, d'autres taxes (taxe foncière, CFE, CVAE) génèrent également des revenus importants sur les communes et intercommunalités qui accueillent physiquement des usines d'embouteillage de taille majeure. L'entretien avec le maire de Publier nous permet d'estimer l'impact financier dans sa globalité. Jusqu'en 2017, sur 14 millions d'euros de produits de fonctionnement perçus par la ville de Publier, près de « 30 % de ses recettes provenaient des eaux minérales. [...] La totalité des taxes versée par SAEME à la ville de Publier représente 4.2M€. [...] La surtaxe d'embouteillage nous a rapporté 800 000€ et la location des sources 1 million d'euros. [...] L'ancienne taxe professionnelle : la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE), la taxe foncière sur le bâti (TFPB) et le non bâti (TFPNB), la cotisation foncière des entreprises (CFE) ont généré une recette de 2.4 millions d'euros pour la ville de Publier. Depuis 2018, une partie des taxes locales (CFE, CVAE) vont à l'intercommunalité avec le transfert de la compétence d'aménagement des zones d'activités pour les investissements futurs »²³. La taxe foncière est donc une ressource financière importante pour la ville de Publier qui accueille l'usine d'embouteillage Evian (un bâti de 100 000m² sur 35ha de foncier dont 17ha de zone naturelle). Peu d'éléments ont pu être collectés à Contrexéville et Vittel sur cet aspect. Cependant, par extrapolation par rapport à Evian-Publier, on peut considérer que les 4 taxes représentent un montant au moins similaire. Si le montant du CVAE doit être moindre, le montant du CFE et surtout de la taxe foncière doit être plus élevé. Les deux unités d'embouteillage à Contrexéville et à Vittel représentent respectivement 115 000m² de bâti sur 46ha de foncier, et 132 400m² de bâti sur 40ha de foncier.

Si le type d'acteurs, leurs rapports de forces et la place des usages sur le territoire sont déterminants dans la structuration du système et la coordination des acteurs territorialisés, les liens entre les

²³ Entretien téléphonique avec le maire de Publier, le 23 février 2017

acteurs ont également une place primordiale. Les territoires se construisent sous l'impulsion des jeux d'acteurs à l'articulation des logiques d'entreprise et institutionnelle. A l'image des travaux menés par Jean-Benoît Zimmermann et Bernard Pecqueur, nous avons construit notre démarche sur l'analyse des liens entre les acteurs, de leurs comportements, de la nature des proximités et des modes de gouvernance territoriale à l'œuvre²⁴.

2. Des liens entre les acteurs aux formes de proximité

Même si la densité des relations reste variable d'un lieu à l'autre en fonction de la socialisation locale, la nature, l'intensité et la qualité des relations entre les acteurs permet d'identifier le type de développement. L'analyse systémique permet de faire apparaître les jeux d'acteurs à l'œuvre sur chaque territoire aux travers de ces relations. Grâce à celles-ci, il est possible d'identifier « le degré d'avancement de la construction et la densité du réseau d'acteurs à l'échelle locale »²⁵. C'est également par ce biais qu'il est possible d'identifier « les réseaux d'acteurs dynamiques, sclérosés ou bloqués par de fortes incompréhensions »²⁶. Au-delà de la proximité géographique entre l'usage thermal et d'embouteillage, qui peut se mesurer en distance ou temps de transport, son activation passe par des formes de proximité institutionnelle et/ou organisationnelle. Être voisin de quelqu'un n'implique pas l'existence de relation. La proximité géographique entre deux entreprises ne génère pas nécessairement une dynamique de coopération. Si la proximité géographique n'est pas suffisante pour amorcer des coopérations entre les acteurs locaux, elle constitue un soubassement nécessaire²⁷.

La proximité géographique joue un rôle facilitateur de coordination des acteurs quand elle « produit une configuration organisationnelle : le territoire »²⁸. C'est dans cet espace local, légitimé aux yeux des acteurs situés, que des rencontres directes en face-à-face peuvent se faire. L'encastrement des relations individuelles locales peuvent d'ailleurs faciliter la mise en relation des acteurs. Ce cadre théorique renvoie à la notion d'économie de proximités. Née au début des années 1990, cette notion émerge à l'initiative d'un groupe de chercheurs issus de l'économie spatiale et de l'économie industrielle. L'économie de proximité remet en cause un présupposé "localiste" et prône une approche constructiviste du local. L'application de cette notion repose sur l'observation des dynamiques locales en tant que « processus de création de ressource », dans sa « dimension historique des trajectoires de territoire » (mutations globales) et au regard des interactions entre les

²⁴ G. Colletis, J.-P. Gilly, I. Leroux, B. Pecqueur, J. Perrat, F. Rychen, J.-B., Zimmermann, « Construction territoriale et dynamiques productives », Dans Groupement de Recherche en Economie Quantitative d'Aix Marseille), Université d'Aix-Marseille III, 1999, pp.1-24

²⁵ B. Pecqueur, *le développement local*, Alternatives économiques, Syros alternatives, p.52

²⁶ *Ibidem*

²⁷ C. Dupuy, A. Burmeister, *Entreprises et territoires : les nouveaux enjeux de la proximité*, Etude documentation française, 2003, p.9

²⁸ B. Pecqueur, J.-B. Zimmermann, *Economie de Proximités*, Germes, Lavoisier, Paris, 2004, p.25 et p.36

acteurs. Ce dernier point renvoie à l'identification du comportement des acteurs (échange ou non d'informations, existence ou non de discussion sur des problématiques ou des objectifs, recherche ou non de solutions), leurs stratégies, la nature des proximités, les formes de gouvernance territoriale coopérative²⁹.

Il s'agit dans un premier temps de repérer les types de relations, qu'elles soient formelles (cadrées par un contrat ou une convention signée), informelles (échanges au fil de l'eau), marchandes (interactions d'achat-vente client-fournisseur), non-marchandes (coopération informelle volontaire) pour en saisir la configuration entre relation verticale (achat-vente de produits et services, fonctionnelle, locataire-propriétaire, coopération inter-entreprises) et relation horizontale (liens partenariaux au sens large sur différentes thématiques, coopération inter-entreprises sur des marchés différents)³⁰. Cependant, « derrière les relations il y a des contradictions, des pressions, des conflits, des alliances, qui opposent et qui rassemblent »³¹. Il est donc nécessaire « d'observer, comparer, analyser et interpréter les comportements des acteurs sur base d'entretiens » auprès des acteurs locaux.

C'est sur la base de l'analyse des relations qu'il est possible d'esquisser le jeu des acteurs à l'échelle locale, pour identifier les asymétries ou les équilibres des interactions. L'identification des rapports de force au sein du jeu d'acteur permettent de comprendre les aspects sous-jacents des relations et de mieux saisir les logiques d'acteurs. La représentation d'un graphe relationnel ou d'un sociogramme, c'est-à-dire d'une matrice des relations du système multi agent pour modéliser les réseaux d'acteurs, n'est cependant pas déconnectée de la réalité. En fonction des acteurs locaux, il existe « un degré de conscience du système. [...] Beaucoup en ont l'intuition », car « une filière dans un territoire peut être un système d'acteur »³². La représentation graphique n'est en quelque sorte que la projection d'un système ayant déjà une existence pour les acteurs locaux. On parlera de territoire révélé par le jeu d'acteurs. Il s'agit de matérialiser, au travers des entretiens avec les acteurs locaux, la nature, l'intensité et la qualité des relations. Cette reconstruction se fait en abordant notamment avec les acteurs locaux la répartition des rôles et responsabilités de chacun, la fréquence des réunions et des rencontres, les thèmes de discussion, le partage d'informations, l'existence de solidarités locales, etc...

Un lien entre deux acteurs n'implique pas forcément de coordination, mais peut faciliter sa création.

Une interaction marchande entre deux acteurs n'est pas en soi un lien. Cependant, la répétition de

²⁹ C. Dupuy, A. Burmeister, *Entreprises et territoires : les nouveaux enjeux de la proximité*, Les études de la documentation française, 2003, pp.12-14

³⁰ B. Pecqueur, J.-B. Zimmermann, *Economie de Proximités*, Germes, Lavoisier, Paris, 2004, p.76

³¹ M. Crozier, E. Friedberg, *L'acteur et le système*, Seuil, Paris, 1977, p.72

³² *Op. Cit.*, p.229

ses interactions peut créer du lien grâce à la construction d'une confiance mutuelle et un renforcement de la connaissance réciproque par des échanges d'informations.

Les liens de proximité entre les acteurs économiques et politiques sont des dynamiques issues d'une construction humaine. La proximité géographique est également mobilisée ici au regard de la faible distance entre les deux usages de l'EMN. Deux entreprises peuvent être en situation de proximité géographique sans pour autant entrer en interaction. On dira que le potentiel de proximité géographique reste inactivé, ou non mobilisé. Selon A. Torre, la proximité géographique est neutre par nature. Ce sont les actions et les perceptions humaines qui vont lui donner une dimension positive ou négative, ainsi que lui conférer une certaine utilité. C'est la manière dont s'en emparent les acteurs qui est importante. Ainsi, le fait que deux entreprises se trouvent localisées à une faible distance peut être ou non source d'interactions. Les deux entreprises peuvent aussi bien rester indifférentes qu'entrer en contact et l'on parle alors de mobilisation des potentialités de la proximité géographique. Mais cette mobilisation peut conduire à des résultats différents selon les actions entreprises. Selon les stratégies et les perceptions de leur environnement, les acteurs vont avoir des comportements et des attitudes différentes au regard de la proximité géographique. Les acteurs vont chercher à se rapprocher ou à s'éloigner de certains acteurs. La proximité géographique est donc recherchée ou subie. Lorsqu'elle est recherchée, la proximité géographique est activée et peut prendre une forme permanente ou temporaire. On distingue deux grandes catégories de proximité issues de ce construit : la proximité organisationnelle et la proximité institutionnelle³³.

La dimension organisationnelle implique une structuration commune où se déroule la coordination des acteurs. La proximité organisationnelle repose sur deux logiques essentielles, la logique d'appartenance et de similitude. La logique d'appartenance désigne le fait que deux ou plusieurs acteurs appartiennent à un même graphe de relations, que leur relation soit directe ou intermédiaire. Le degré de connectivité, traduit une plus ou moins grande proximité organisée et donc un plus ou moins grand potentiel d'interaction ou d'action commune. Les relations d'appartenance existent à la fois au sein d'une même filière, mais également au sein d'un même secteur ou d'une même entreprise. Dans le cas de figure d'un réseau de plusieurs établissements thermaux ou d'usines d'embouteillage éparpillées en France qui sont filiales d'un grand groupe dont le siège est à distance, la proximité organisationnelle prend une forme non territorialisée. A l'inverse, plusieurs acteurs locaux peuvent développer des relations fonctionnelles en raison d'un niveau de dépendance des activités. La logique de similitude correspond à l'adhésion mentale à des catégories communes. Cette proximité cognitive s'élabore entre des acteurs qui se reconnaissent dans des projets partagés,

³³ A. Torre, « Retour sur la notion de Proximité Géographique », dans *Géographie, Economie, Société*, 2009/1 (Vol. 11), pp. 63-75

qui partagent des valeurs communes, ou des références similaires. Ces acteurs vont d'autant mieux pouvoir collaborer qu'ils appartiennent à une même culture³⁴.

La dimension institutionnelle suggère l'existence de liens public-privé voire des formes de gouvernance coopérative. Le territoire local peut faciliter l'apparition de relations de similitude, c'est-à-dire que plusieurs acteurs partagent des mêmes valeurs, normes, règles, représentations, culture et langage.

Les relations de similitude et d'appartenance sont des conditions préalables qui facilitent la coordination des acteurs et donc l'émergence de formes de proximité organisées. Dans cette logique de processus de construction, toutes les actions coordonnées mises en œuvre par les acteurs renforcent davantage les formes de proximité organisées³⁵.

Sur la base des entretiens avec les acteurs locaux, et grâce à l'application à nos 17 sites étudiés de la notion « d'économie de proximité » avec la méthode d'identification des liens, la construction d'une typologie de relations et de formes de proximité a été possible.

2.1. La maîtrise de l'accès à la ressource en eau : l'impact majeur sur les liens verticaux marchands et la construction d'une proximité organisationnelle

Une typologie de site peut être proposée au regard de l'intensité ou de l'absence des liens verticaux, issus de la maîtrise de l'accès à la ressource en eau, entre les acteurs locaux. Cette typologie comprend trois grandes familles de sites.

2.1.1. Des relations verticales intenses entre acteurs privés et publics

Le premier groupe de 9 sites se caractérise par des relations verticales intenses entre acteurs privés et publics, en raison de la maîtrise de tout ou partie de la ressource en EMN par un acteur public. Trois sous-catégories peuvent être distinguées. La première catégorie comprend 5 sites dont la ressource en EMN appartient en totalité à des collectivités locales (communes de Thonon-les-Bains, Bagnères-de-Luchon, Divonne-les-Bains, Niederbronn-les-Bains, et Spa).

³⁴ A. Torre, « Retour sur la notion de Proximité Géographique », dans *Géographie, Economie, Société*, 2009/1 (Vol. 11), pp. 63-75

³⁵ C. Dupuy, A. Burmeister, *Entreprises et territoires : les nouveaux enjeux de la proximité*, Les études de la documentation française, 2003, pp.12-14

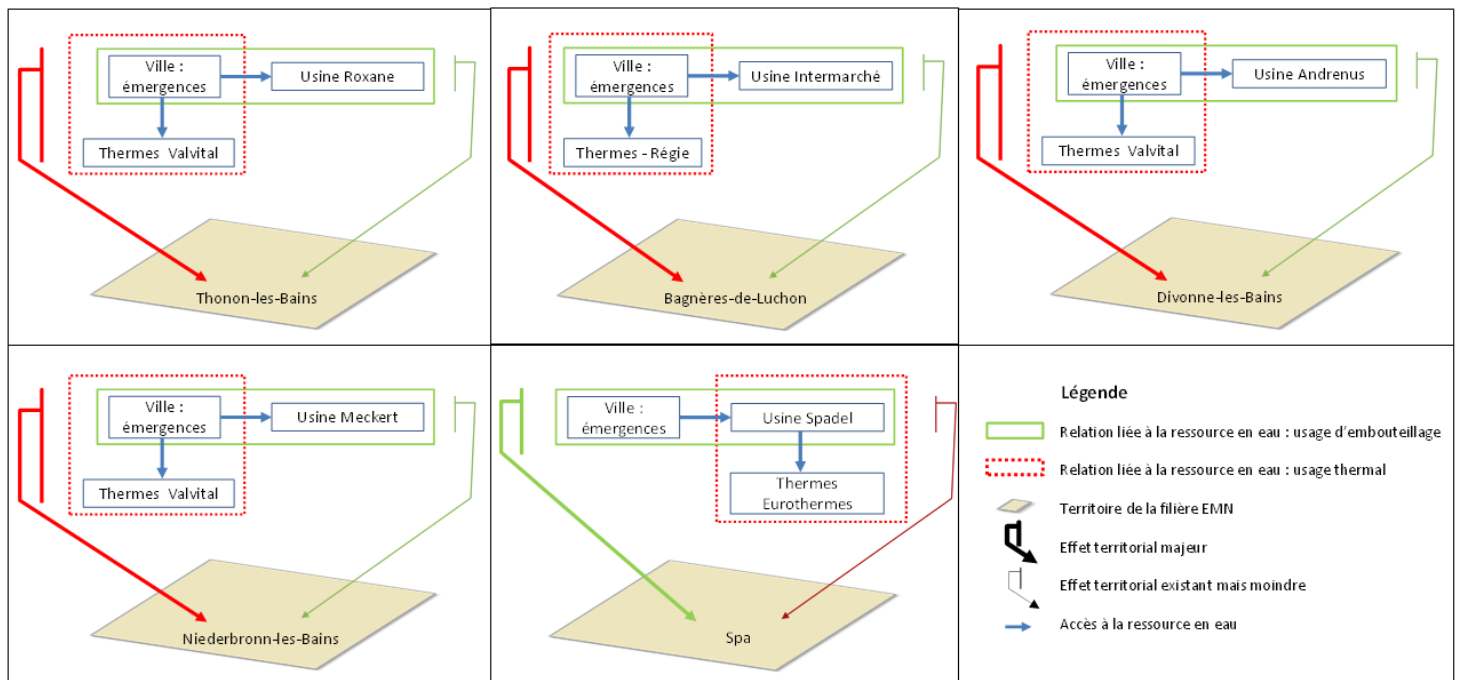


Figure 71 – Liens verticaux autour de la ressource en eau et effets sur le territoire – 5 sites où les émergences appartiennent en totalité à une commune (Entretiens, G. Pfund)

Les 4 premiers schémas sont identiques (Thonon, Luchon, Niederbronn et Divonne) puisque la ville est au centre des relations verticales. Le lien marchand fournisseur-client est formalisé dans une convention. Si la ville de Spa (Belgique) est propriétaire de l'ensemble de la ressource en eau, le lien vertical est unique puisque le « Monopole » d'exploitation est accordé à un concessionnaire unique : le groupe Spadel, société Spa Monopole. Depuis 2003, Spa Monopole sous-délègue la gestion des thermes à Eurothermes avec l'accord de la ville de Spa, ce qui crée un lien vertical interne entre Spa Monopole et Eurothermes pour la ressource en eau.

La seconde catégorie comprend 2 sites dont la ressource en EMN appartient en totalité ou en partie à un acteur public autre qu'une commune (Conseil Départemental de la Réunion pour Cilaos et l'Etat pour Vichy-Saint-Yorre).

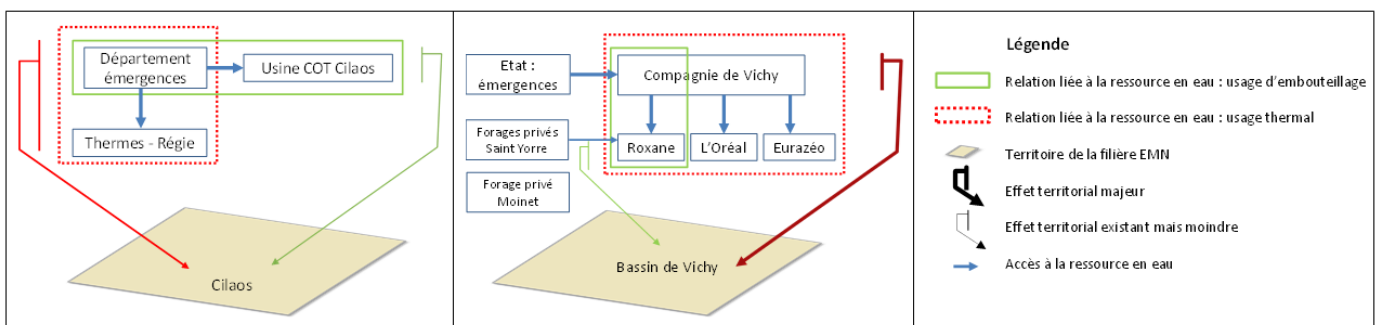


Figure 72 – Liens verticaux autour de la ressource en eau et effets sur le territoire – 2 sites où les émergences appartiennent tout ou parti à un acteur public hors commune : département, Etat. (Entretiens, G. Pfund)

Le contrôle des points d'émergence de la ressource en eau, par le jeu de la propriété foncière d'un acteur public supra local (Conseil Départemental ou Etat) génère une absence totale de lien vertical avec la commune. Bien qu'implantés à l'échelle locale, les usages thermaux et d'embouteillage ne génèrent pas de lien marchand avec la collectivité locale. L'échelle des liens d'acteurs est différente. Le schéma d'accès à la ressource en eau du site de Cilaos est pourtant similaire à celui vu précédemment (Thonon-les-Bains, Bagnères-de-Luchon, Niederbronn-les-Bains et Divonne-les-Bains) avec un acteur public au centre des liens verticaux avec les usagers. Le site de Vichy/Saint-Yorre s'écarte de ce schéma classique. L'Etat étant propriétaire de la quasi-totalité de la ressource en eau du bassin de Vichy - à l'exception du forage de la pastillerie Moinet et des 11 forages dont l'EMN est embouteillée sous la marque Saint-Yorre - le premier lien vertical relie l'Etat à son fermier : la Compagnie de Vichy. La concession unique accordée par l'Etat à la Compagnie de Vichy se rapproche du schéma de Spa. Cependant, en l'absence de la présence de l'Etat à l'échelle locale, la Compagnie de Vichy est l'acteur central des relations. Les liens verticaux sont principalement issus de la Compagnie de Vichy avec ses sous-délégués : Roxane pour l'embouteillage, l'Oréal pour la cosmétique et Eurazéo pour la pastillerie. Le jeu d'acteurs devrait évoluer à l'échelle locale, car la Compagnie de Vichy a été acquise par le groupe France Thermes et surtout la ville de Vichy deviendra propriétaire du patrimoine thermal au courant de l'année 2020 suite au rachat à l'Etat.

Enfin, la troisième catégorie comprend 2 sites dont la ressource en EMN n'appartient qu'en partie à plusieurs acteurs publics (Communes d'Evian-les-Bains et Publier pour le premier site ; Commune de Vals-les-Bains, syndicat intercommunal du Sithere et le Centre Hospitalier d'Ardèche Méridionale Paul Ribeyre pour le second site).

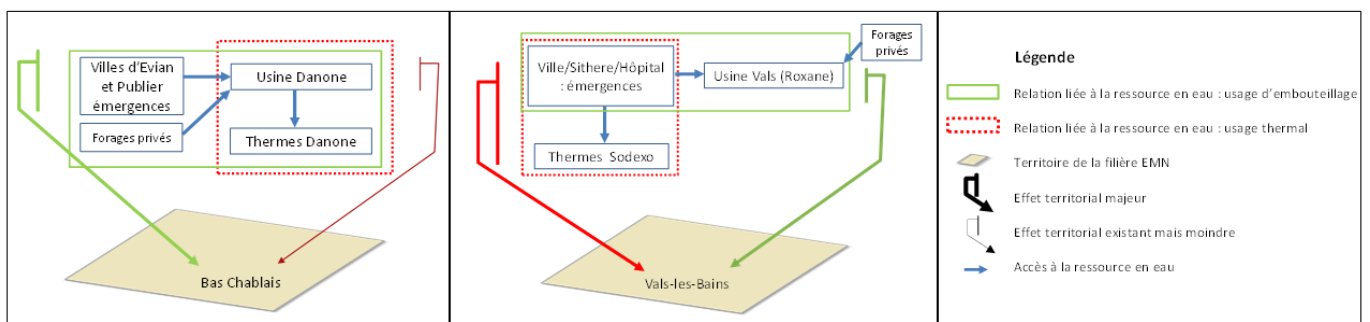


Figure 73 – Liens verticaux autour de la ressource en eau et effets sur le territoire – 2 sites où les émergences appartiennent tout ou parti à plusieurs acteurs publics (Entretiens, G. Pfund)

Le schéma d'accès à la ressource du site d'Evian/Publiser correspond à l'origine au modèle simplifié. Les émergences d'origine (source Cachat) appartiennent à la ville d'Evian-les-Bains. Cependant, ce schéma s'est complexifié avec le temps. Dès 1993 de nouveaux forages ont été réalisés à Evian-les-Bains, Publiser, Maxilly et Neveucelle. Si la commune d'Evian-les-Bains a autorisé la SAEME à utiliser l'EMN d'autres sources, un avenant à la convention précise que le nom « Evian » sera utilisé sur le mélange commercialisé, avec l'impossibilité de commercialiser sous un autre nom l'EMN des sources situées sur les autres communes. Si les nouveaux forages sont majoritairement réalisés par la SAEME, et de manière complémentaire par la commune de Publiser, le lien vertical majeur reste entre la SAEME (Danone) et la ville d'Evian-les-Bains. Le schéma de concession unique (Embouteillage, Thermes, Hôtel Royal et Casino) rappelle celui de Spa, et Vichy.

Le site de Vals se caractérise par une multitude d'acteurs propriétaires de la ressource en eau. Cependant, depuis 2002 le Sithere (Syndicat Intercommunal pour le Thermalisme et l'Environnement) a un rôle de coordinateur de l'ensemble des ressources en eau appartenant à un acteur public (Commune de Vals-les-Bains, Sithere, Centre Hospitalier d'Ardèche Méridionale Paul Ribeyre) grâce à un bail de location d'une durée de 45 ans. Cette ressource en eau est affectée pour partie à l'usage thermal et à l'usage d'embouteillage. Le Sithere est donc l'acteur central des liens verticaux entre les thermes et l'embouteilleur. Ce rôle prime, même si une partie des forages appartiennent en propre à la société d'embouteillage.

2.1.2. De très faibles relations verticales

Le second groupe de 3 sites traduit de très faibles relations verticales, en raison de la maîtrise totale de la ressource en EMN par un acteur privé. Ces 3 sites sont : Vittel – Contrexéville dont les ressources en eau appartiennent à Nestlé Water, Chaudfontaine dont la ressource en eau appartient à Coca Cola, et enfin Saint-Amand-les-Eaux dont la ressource en eau appartient à la Chaîne Thermale du Soleil pour l'usage thermal et Roxane pour l'embouteillage.

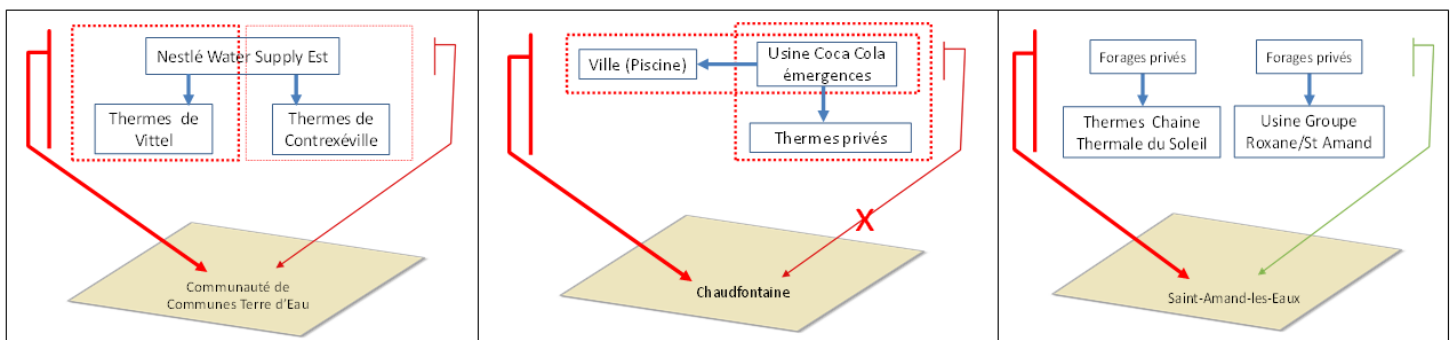


Figure 74 – Liens verticaux autour de la ressource en eau et effets sur le territoire – 3 sites où les émergences appartiennent en totalité à des acteurs privés (Entretiens, G. Pfund)

Ces trois schémas se caractérisent par l'absence de liens verticaux publics-privés majeurs (sauf l'alimentation EMN de la piscine municipale de Chaudfontaine). Sur les sites de Nestlé Water et de Chaudfontaine, l'embouteilleur maîtrise la totalité de la ressource en EMN. Un lien fournisseur-client lie les deux usages. Le site de Saint-Amand présente une absence totale de liens verticaux entre les usages et les acteurs publics-privés, dans la mesure où chaque usage est propriétaire de ses forages respectifs. Ce modèle de privatisation de la ressource en eau est le résultat d'évolutions historiques spécifiques à chaque site. Sur les sites de Vittel-Contrexéville et de Chaudfontaine, les ressources en eau ont toujours été contrôlées par les acteurs privés. A Vittel-Contrexéville, le lien d'approvisionnement en EMN des 2 établissements thermaux était internalisé jusqu'en 2001, date de la vente des thermes par Nestlé Water tout en conservant le contrôle stratégique de l'ensemble de la ressource en EMN. A Chaudfontaine, ce sont d'autres usages (Piscine municipale en 1950 et Château-des-Thermes en 2001) qui se sont greffés autour de l'usage d'embouteillage. Enfin, sur le site de Saint-Amand, si une partie des forages de l'embouteillage était historiquement privée, c'est la vente des thermes avec les émergences en 2012 par le Département du Nord au groupe Chaîne Thermale du Soleil, qui a achevé la privatisation totale de la ressource en EMN.

2.1.3. Des relations verticales partielles

Le dernier groupe se distingue par des relations verticales partielles qui sont le reflet d'une mixité de la maîtrise de la ressource en EMN par un acteur public et acteur privé en séparant les deux usages. Parmi les 5 sites identifiés, 2 catégories émergent.

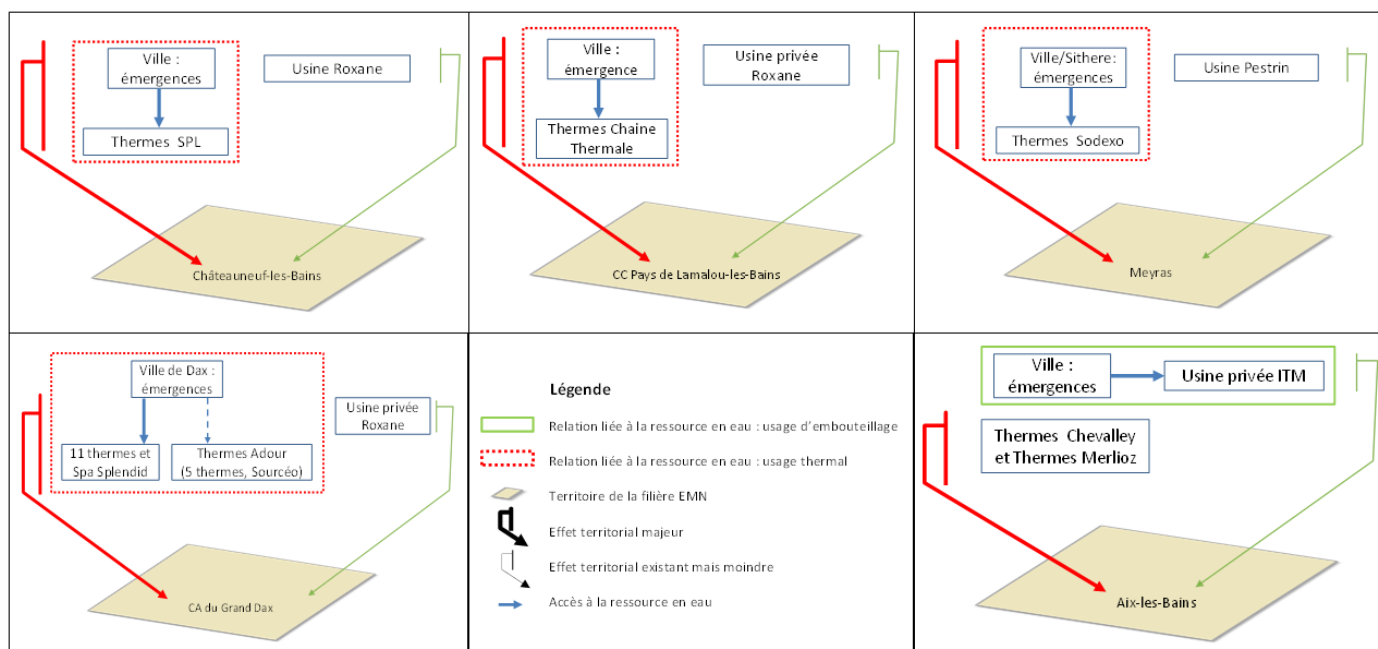


Figure 75 – Liens verticaux autour de la ressource en eau et effets sur le territoire – 5 sites où les émergences appartiennent en partie aux acteurs publics/privés (Entretiens, G. Pfund)

La première catégorie comprend 3 sites où la ressource en EMN de l'usage d'embouteillage appartient au privé alors que la ressource en EMN de l'usage thermal appartient à une collectivité locale (Châteauneuf-les-Bains, Lamalou-les-Bains/Les Aires, Meyras). Le site de Dax/Saint-Paul-lès-Dax se rattache également à cette catégorie, à la nuance près que la ville de Dax est propriétaire de 5 forages pour alimenter 11 établissements thermaux, alors que Thermadour est propriétaire de 2 forages pour alimenter ses 5 établissements thermaux. En revanche, la régie municipale des eaux et boues de Dax alimente l'ensemble des établissements thermaux en boue thermale. Enfin, le site d'Aix-les-Bains/Grésy-sur-Aix est en schéma inversé avec une ressource d'EMN pour l'usage d'embouteillage appartenant à la commune d'Aix-les-Bains, alors que la ressource d'EMN pour l'usage thermal appartient à Valvital pour les Thermes Chevalley et au groupe Accor pour les Thermes du domaine Marlioz. La privatisation de la ressource en EMN s'est renforcée avec la vente des thermes et ses forages par l'Etat à Valvital en 2011.

La maîtrise de l'accès à la ressource en EMN est un pilier central dans les relations verticales, mais aussi dans l'influence des relations horizontales entre les acteurs locaux. Cette importance s'explique parce que l'exploitation économique de l'EMN repose sur « le droit de propriété de la ressource ». Comme d'autres ressources naturelles, l'exploitation de l'EMN peut se faire soit par une gestion collective de la ressource, soit par une propriété unique (droit exclusif accordé, monopole imposé). Ces deux modes assurent un faible nombre d'exploitants, en contrôlant l'entrée de nouveaux acteurs économiques³⁶.

Le contrôle de l'accès à la ressource en EMN est en tant que telle une grande source de pouvoir, à la fois en termes d'organisation par-rapport à l'environnement, mais également en termes de compétence particulière et de maîtrise de la communication et de l'information. Le contrôle de l'accès à la ressource en EMN est à l'origine de relations de pouvoir entre les acteurs locaux. Les relations de pouvoir organisent la permanence des interactions locales, déterminent le mode de domination inhérente, et génèrent des inégalités dans les négociations. Comme le souligne M. Crozier et E. Friedberg, « la relation de pouvoir peut avoir une importance particulière dans le cas d'un monopole industriel »³⁷. Les équilibres dans les relations de pouvoir se retrouvent au sein des 3 grandes familles de schéma d'accès à la ressource en EMN³⁸, qui perdurent dans le temps.

³⁶ G. Rotillon, *Economie des ressources naturelles*, Repère, la découverte, 2005, p.48

³⁷ M. Crozier, E. Friedberg, *L'acteur et le système*, Seuil, Paris, 1977, p.72

³⁸ Ressource en EMN totalement maîtrisée par un acteur public ; ressource en EMN totalement maîtrisée par un ou des acteurs privés ; ressource en EMN maîtrisée par une mixité d'acteurs public-privé en séparation d'usage

A l'échelle de nos 17 sites étudiés, le phénomène récent de privatisation de la ressource en EMN liée aux établissements thermaux ne concerne que le retrait de l'Etat (Thermes d'Aix-les-Bains en 2011) et du Département du Nord (Thermes de Saint-Amand-les-Eaux en 2012). Ce phénomène est également identifié sur d'autres sites en France, comme à Morsbronn-les-Bains, où les thermes et son forage ont été vendus en 2014.

A Vichy, les négociations entre l'Etat et la ville de Vichy ont débouché sur un accord de vente du patrimoine thermal au courant de l'année 2020. Cet accord modifiera durablement les relations verticales entre les acteurs locaux. En devenant propriétaire du domaine thermal, la Ville de Vichy va donc devenir l'interlocuteur unique de la Compagnie de Vichy qui restera le concessionnaire jusqu'en 2030.

La question de la pérennité du modèle de ressource en EMN appartenant aux communes se pose au regard d'un contexte financier difficile. La mise en place du système de péréquation depuis 2004 et d'écêtement depuis 2009, cumulé à la baisse des dotations de l'Etat aux communes françaises de 2014 à 2017 a « porté un coup d'arrêt à la progression de la dépense locale »³⁹. Le thermalisme reposant sur « un modèle économique qui se révèle fragile »⁴⁰, on peut s'interroger sur la capacité de l'ensemble des communes à assumer, de manière pérenne, une stratégie de contrôle de la ressource en EMN. Cette même question peut se poser par rapport à l'usage d'embouteillage. A l'échelle de nos 17 sites, 53 % disposent d'un usage d'embouteillage continu depuis le XIX^e ou le début du XX^e siècle avec un modèle d'accès à la ressource en EMN qui n'a pas connu d'évolution majeure (à l'exception d'Evian éventuellement)⁴¹. En revanche les 8 sites présentent un usage d'embouteillage récent, créé entre 1963 et 2017⁴². Sur ces derniers, 5 sites appartiennent au modèle de maîtrise de la ressource en EMN contrôlé en totalité par une commune ou un département (Thonon, Niederbronn, Luchon, Cilaos, Divonne). A cela s'ajoute l'usine d'embouteillage d'Aix-les-Bains dont la ressource en EMN appartient à la commune, alors que l'usage thermal dépend d'une ressource en EMN privée. Seulement deux sites disposent d'une ressource en EMN privée : Dax et Les Aires. Cela signifie que la majorité des communes ont choisi ces 60 dernières années de tenir une stratégie de maintien d'une ressource en EMN publique afin de se constituer un revenu complémentaire. Seules les communes de Dax et Les Aires/Lamalou-les-Bains n'ont pas choisi ce

³⁹ Cour des Comptes, *Les finances publiques locales : rapport sur la situation financière et la gestion des collectivités territoriales et de leurs établissements publics*, septembre 2018

⁴⁰ Cour des Comptes, *Thermalisme et collectivité territoriales, un système fragile : le cas Occitan*, février 2019

⁴¹ Spa, Vichy/Saint-Yorre, Evian/Publier, Vals-les-Bains, Vittel/Contrexéville, Chaudfontaine, Saint-Amand-les-Eaux, Meyras et Châteauneuf-les-Bains

⁴² Thonon-les-Bains dès 1963, Dax dès 1973, Les Aires dès 1984, Aix-les-Bains dès 1986, Niederbronn-les-Bains, Luchon dès 1994, Cilaos depuis 2001, Divonne-les-Bains depuis 2017.

positionnement. Ce constat est vrai sur l'ensemble des territoires, quel que soit le lien historique avec l'usage d'embouteillage. Différentes situations existent. A Thonon-les-Bains et Niederbronn-les-Bains, l'usage d'embouteillage industriel était présent au début du XX^e siècle. Pourtant l'usage s'est interrompu dès 1920, respectivement durant 70 ans et 40 ans. De la même manière, un usage d'embouteillage artisanal en lien avec les thermes existait au XIX^e – début du XX^e siècle à Lamalou-les-Bains et Aix-les-Bains, bien avant l'usage industriel récent. Enfin sur 4 sites (Dax, Bagnères-de-Luchon, Cilaos, Divonne-les-Bains), l'usage d'embouteillage industriel récent constitue une première implantation.

2.2. Des liens verticaux aux liens horizontaux de partenariat

Si les liens verticaux - liés à la maîtrise de la ressource en eau - dépendent directement de la propriété foncière sur laquelle est située le ou les forages, les niveaux de responsabilité et donc le niveau d'implication technique des acteurs est variable entre les sites. Dans le cas où la ressource en EMN est totalement maîtrisée par un acteur public, 4 villes (Thonon-les-Bains, Bagnères-de-Luchon, Divonne-les-Bains, Niederbronn-les-Bains) et le département de La Réunion ont choisi de gérer « les canalisations d'eau minérale entre les forages et les usagers ». En réalisant le lourd investissement dans les canalisations, mais également en portant les coûts d'entretiens, les services techniques de ces collectivités locales sont « responsables de la qualité et de la quantité d'EMN jusqu'à l'entrée de l'usine d'embouteillage et des thermes »⁴³.

Pour les 4 autres acteurs publics maîtrisant tout ou partie de la ressource en EMN (Ville de Spa, Villes d'Evian-les-Bains et Publier, Ville de Vals-les-Bains et Sithère, l'Etat pour le site de Vichy), le niveau de responsabilité s'arrête au forage, laissant les lourds investissements et l'entretien des canalisations au concessionnaire.

Parmi les sites ayant une mixité publique-privée de la maîtrise de la ressource en EMN, on constate également un fort interventionnisme des acteurs publics. A Châteauneuf-les-Bains, Lamalou-les-Bains, Dax et Meyras, les communes propriétaires des forages des établissements thermaux interviennent également sur les canalisations de très faibles distances. C'est aussi le cas à Aix-les-Bains, où la commune est propriétaire des forages de l'usine d'embouteillage.

La relation verticale de « fournisseur – client » sur la ressource en eau peut dans certains cas se doubler par un lien de « propriétaire – locataire » du bâti thermal et son assise foncière. C'est le cas dans toutes les typologies, sur 12 sites. Les liens verticaux sont donc doublés lorsque l'exploitation des thermes est confiée à un privé (Spa, Thonon-les-Bains, Divonne-les-Bains, Vals-les-Bains,

⁴³ Entretien téléphonique avec le maire de Niederbronn-les-Bains, le 28 février 2017

Meyras), ou exploitée en régie avec budget annexes (Luchon, Cilaos, Châteauneuf-les-Bains). En revanche sur certains sites, le lien vertical « propriétaire – locataire » est la seule relation, notamment à Chaudfontaine, Vittel, Contrexéville. Inversement des situations particulières existent à Niederbronn-les-Bains et Lamalou-les-Bains (thermes vendus à un acteur privé, mais avec une ressource EMN qui reste aux mains de la ville).

En regardant les relations d'acteurs à l'échelle globale des sites (ville, office de tourisme, thermes, usine d'embouteillage, autres acteurs), d'autres caractéristiques relationnelles émergent. En plus des liens verticaux (marchands), les interactions entre acteurs portent également sur des liens horizontaux de partenariat non marchand. Cette analyse porte notamment sur l'observation de 3 couples, c'est-à-dire les relations triangulaires entre l'OT, la ville et les thermes, les relations triangulaires entre l'OT, la ville et l'usine d'embouteillage, et enfin les relations bicéphales entre les thermes et l'usine d'embouteillage. Ce zoom relationnel permet de montrer « l'importance du phénomène de couple dans la relation des acteurs » pour faciliter « la mise en évidence des jeux et du système d'acteur »⁴⁴.

2.2.1. Les liens triangulaires entre l'OT, la ville et les thermes

La ville, l'office de tourisme et l'établissement thermal, peuvent avoir ce type de double relation (verticale et horizontale) dans le cadre d'un schéma triangulaire. C'est le cas des sites de première catégorie (Thonon, Evian, Divonne, Vals, Luchon) et d'autres sites comme Lamalou-Les-Bains et Vittel-Contrexéville. Dans ces cas de figure, l'office de tourisme communal joue un rôle stratégique dans le jeu d'acteurs local. En plus d'un lien de commercialisation des séjours de bien-être packagés (pour les thermes), l'office de tourisme communal dépend directement des subventions de la ville. Malgré un cloisonnement sectoriel sur l'activité cure conventionnelle remboursée par la Sécurité Sociale (commercialisation directe par les thermes), les interactions horizontales entre l'établissement thermal et l'office de tourisme sont nécessaires pour le bon fonctionnement de la station thermale. Dans le cadre de ses fonctions de base d'accueil, d'information et de promotion, l'office de tourisme est le partenaire incontournable pour le développement du tourisme thermal. Ce dernier oriente les curistes vers les hébergements de la station et facilite leurs séjours sur place. Le site de Dax comprend également un triangle relationnel d'acteurs. Bien que complexifié avec l'arrivée de l'association du Cluster thermal, les liens entre l'office de tourisme, les thermes et les établissements thermaux fonctionnent sur le plan partenarial, sans qu'il y ait d'interactions sur la commercialisation.

⁴⁴ M. Crozier, E. Friedberg, *L'acteur et le système*, Seuil, Paris, 1977, p.72

Ce triangle relationnel est absent sur 5 sites où la commune, qui n'a pas de rôle stratégique particulier, est en retrait. Dans ce cas de figure, il existe sur certains sites (Aix, Saint Amand), un duo relationnel entre l'OT et l'établissement thermal. Sur ces deux sites, la vente du domaine thermal, par le département du Nord et l'Etat à des entreprises privées n'a pas modifié ce duo relationnel. Inversement il existe également des situations d'absence totale de lien avec l'OT (Vichy, Cilaos, Niederbronn). Pour Vichy et Cilaos, ce sont l'Etat et le département de la Réunion qui sont respectivement les propriétaires du domaine thermal. De même qu'à Niederbronn-Les-Bains, l'établissement thermal a été privatisé dans la cadre de la vente par l'UGECAM à Valvital. L'absence de relation entre exploitant thermal et l'OT peut être approfondie sur le sur site de Vichy. L'absence de relation avec la Compagnie Fermière est une problématique historique qui renvoie au modèle d'exploitation et aux choix stratégiques. A l'inverse des exploitants thermaux de Dax, la Compagnie de Vichy n'a pas souhaité investir dans le secteur de l'hébergement. Le choix historique a donc été fait de « *laisser la société civile développer l'activité hôtelière et de restauration sans la contrôler. Ça évite à l'Etat et la Compagnie à investir* ». Cette décision implique « *qu'autour de la Compagnie gravite tout un ensemble de professionnel d'hôteliers-restaurateurs, nécessaires au bon fonctionnement de la station thermale. Ces professions vont grandir en parallèle en fonction du marché thermal. Comme dans l'industrie, ils vont être délégataire de l'activité principale, des sous-traitants du thermalisme* ». Selon l'OTT, la problématique relationnelle avec la Compagnie Fermière émerge dès 1853 : « *Les hôteliers-restaurateurs n'ont pas leur mot à dire sur les orientations stratégiques de la Compagnie Fermière. Ce ressenti d'exclusion, mais d'intérêt commun, va donner lieu à la création de l'office de tourisme en 1908. C'est un conglomérat d'hôteliers-restaurateurs et un représentant de la compagnie de Vichy. C'est une tentative de fédérer les acteurs locaux pour aller dans la même direction. L'objectif de l'office de tourisme sera de mener des actions complémentaires pour apporter de nouveaux services : créer des excursions dans la ville, créer un golf, promouvoir et renseigner le curiste qui est un touriste à mi-temps* ».

Ce cloisonnement des interactions est également renforcé par une absence de l'Etat à l'échelle locale. Pour le directeur de l'OTT, « *pendant très longtemps à Vichy il y avait le commissaire général de l'Etat, qui était là pour superviser le patrimoine de Vichy et s'assurer que la compagnie respectait bien ses engagements. Malheureusement, l'Etat s'est progressivement désintéressé de Vichy en supprimant ce poste dans les années 1950. Depuis ce jour, la compagnie de Vichy a naturellement pris beaucoup plus de liberté. Les termes du contrat ont été moins bien respectés. Le représentant de l'Etat aujourd'hui c'est le sous-préfet à Vichy, mais pour lui, le thermalisme c'est un dossier parmi beaucoup d'autres. Le problème c'est que le patrimoine thermal à Vichy est très important, et nécessite une personne dédiée* ».

L'absence ou les faibles liens entre un établissement thermal et l'office de tourisme concerne également 4 autres sites. Dans la majorité des cas (Châteauneuf, Meyras et Cilaos), l'absence de lien s'explique notamment par la distance géographique du siège de l'OT intercommunale par rapport au territoire de la filière. Cette distance géographique, qui affecte les liens entre les deux acteurs (absence de liens verticaux et liens horizontaux ponctuels) peut être qualifiée de dysfonctionnement au détriment du bon développement de la station. Enfin, il semble qu'en Belgique, le lien établissement thermal office de tourisme soit secondaire par rapport à la France. L'établissement thermal de Spa et le château des thermes à Chaudfontaine sont autonomes dans leur gestion et gèrent en interne la totalité de la commercialisation sans ingérence aucune. Pour l'office de tourisme, le centre thermoludique est un opérateur touristique parmi les autres sur la station.

En conclusion, sur notre panel de 17 sites étudiés, 8 sites se caractérisent par un triangle relationnel équilibré entre ville-OT-thermes⁴⁵, et 2 sites ont réellement une relation bilatérale OT-thermes qui fonctionne (Aix-les-Bains et Chaudfontaine). Enfin, 7 sites présentent de très faibles ou l'absence de relations entre l'OT et les thermes, suite à des évolutions règlementaires en Belgique (Spa et Chaudfontaine), ou un dysfonctionnement relationnel local (Châteauneuf-les-Bains, Meyras, Cilaos, Niederbronn-les-Bains, Vichy, voir annexe n°28).

2.2.2. Les liens entre les deux usages de la filière EMN

Les relations d'acteurs à l'échelle globale des sites mettent également en scène des liens entre les deux usages de la filière EMN (thermalisme et embouteillage). Au regard de nos 17 sites étudiés seulement 2 sites présentent une absence totale de lien commercial et de partenariat entre les deux usages : les sites de Châteauneuf-les-Bains et Saint-Amand-les-Eaux.

Un groupe de 8 sites a la particularité de disposer d'un lien vertical de nature commerciale et/ou opérationnelle, sans pour autant présenter de lien horizontal de partenariat. Que ce soit sur une relation de client/fournisseur (achat de bouteilles d'eau par les thermes à l'usine d'embouteillage pour les sites de Meyras, Dax, Aix-les-Bains, Niederbronn-les-Bains, Bagnères-de-Luchon, Vittel), par une convention d'échange de marchandises (échange de bouteilles d'eau contre des entrées aux thermes à Thonon-les-Bains) ou encore par des relations opérationnelles d'approvisionnement en eau (à Bagnères-de-Luchon, Chaudfontaine et Contrexéville/Vittel), il s'agit bien d'interactions dont la profondeur limitée correspond à des relations ponctuelles en durée, malgré une régularité, et non des liens profonds⁴⁶. Dans ce cas de figure, la relation verticale n'active pas de lien horizontal

⁴⁵ Evian-les-Bains, Thonon-les-Bains, Divonne-les-Bains, Vals-les-Bains, Luchon, Lamalou-les-Bains, Vittel/Contrexéville et Dax

⁴⁶ Pour le site de Bagnères-de-Luchon le service technique de la régie des thermes gère l'entretien des canalisations et des forages dédiés à l'usine d'embouteillage pour le compte de la ville de Luchon. Inversement sur les sites de Chaudfontaine et Vittel/Contrexéville, Coca Cola et Nestlé Water alimentent en eau respectivement le château des thermes et les établissements thermaux. Dans le cadre

de partenariat. A Chaudfontaine, si le logo de la marque d'EMN embouteillée est utilisé par le château des thermes – selon une clause de la convention de Monopole – aucun autre lien horizontal n'est mis en place. Selon Chaudfontaine Monopole, « *il n'y a pas de banderole de la marque d'EMN embouteillée au château des thermes ou de promotion des thermes à SourcOrama ou pendant la visite de l'usine d'embouteillage* ».

Enfin un dernier groupe distinct de 7 sites présentent à la fois des liens verticaux et des liens horizontaux actifs. Au sein de ce groupe l'intensité des liens horizontaux reste variable.

Les 3 premiers sites (Evian-les-Bains/ Publier, Spa, Vichy) disposent de liens horizontaux denses. Ces sites se caractérisent par une convention d'exploitation unique sur la ressource en EMN publique. Sur ces sites, les liens verticaux sont internes au groupe Danone, ou externes pour Spadel et la Compagnie de Vichy. Le site d'Evian-les-Bains, géré par le groupe Danone, présente des liens verticaux internes entre la SAEME et Evian Resort. Les fontainiers de la SAEME gèrent la totalité des forages et des canalisations jusqu'aux thermes. Dans les 2 autres cas, l'externalisation à un sous-concessionnaire crée un lien vertical de prestation. Spa Monopole (concessionnaire unique) a la charge d'alimenter en EMN Eurothermes (sous-concessionnaire des thermes) depuis ses forages par son réseau de canalisation. Inversement, la SCBV du groupe Roxane « produit à façon » pour la Compagnie de Vichy (fermier unique de l'Etat). En tant que « façonneur », l'usine d'embouteillage à Saint-Yorre (groupe Roxane) réalise une prestation sur le produit d'EMN Vichy Célestins pour le compte de la Compagnie de Vichy. La SCBV réalise une prestation de traitement physique (déferrisée, dégazéifiée puis regazéifiée) de l'EMN Vichy Célestins, de conditionnement, de commercialisation, et de livraison jusqu'aux entrepôts de la grande distribution ou des CHR. La ressource naturelle issue du forage provient de la Compagnie de Vichy – qui est responsable de la qualité de l'EMN Vichy Célestin depuis le forage jusqu'à l'entrée de l'usine - et le produit fini lui revient sous la marque « Vichy Etat »⁴⁷. Autrefois internalisée, cette activité est également externalisée, comme la fabrication de produits cosmétiques par l'Oréal et la fabrication des pastilles de Vichy par Eurazéo (activités sous Licence de marque). Cependant, la SCBV et la Compagnie de Vichy conservent encore des liens organisationnels internes. Entre 1992 et 2005, « *La Compagnie de Vichy et la SCBV étaient sous la même bannière du groupe Castel puis Roxane* ». Si depuis 2005, le PDG Jérôme Phelipeau est devenu l'actionnaire majoritaire de la Compagnie de Vichy, il s'avère

d'une clause de la convention de Monopole sur la ressource en eau accordé par la ville, Coca Cola assure gratuitement l'acheminement en EMN, pour remplir les bassins du château des thermes, depuis ses forages avec son réseau de canalisation. A Vittel/Contrexéville, Nestlé Water alimente depuis ses forages avec son réseau de canalisation ses deux anciens établissements thermaux (vendus en 2001) dans le cadre d'une relation client-fournisseur.

⁴⁷ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage de Vichy/Saint-Yorre, le 10 avril 2017

que la Compagnie de Vichy a toujours des participations dans le groupe Roxane. Ces « *liens organiques entre le PDG et le groupe Roxane remonte au temps où Jérôme Phelipeau travaillait pour ce même groupe à la direction des eaux minérales* » (Saint-Yorre, Vichy Célestins, Châteauneuf-Auvergne, Thonon, Châteldon). Au-delà de ces liens verticaux marchands et organique, la SCBV et la Compagnie de Vichy ont « *un intérêt économique commun autour de l'EMN Vichy-Célestin sur l'augmentation de la vente au mètre cube d'EMN et l'augmentation du nombre de bouteilles vendues sous la marque Vichy Célestins* »⁴⁸.

Sur ces 3 sites, les liens verticaux entre l'usage thermal et l'embouteillage génèrent également des liens horizontaux importants. Le cas le plus représentatif est celui du site d'Evian/Publier. Les liens horizontaux entre l'usage thermal et l'embouteillage convergent autour de la marque unique Evian : « *Les thermes sont vraiment dans l'ADN de la marque d'Evian avec le même code couleur : blanc, bleu, rouge et rose* ». En comparaison, à Spa, la marque est dupliquée. Le logo des thermes de Spa, qui appartient à Spa Monopole, est utilisé par Eurotherme par une licence de marque. Cependant, il n'y a pas de stratégie de marque unique comme Evian, qui implique par exemple des dons de bouteilles d'eau pour les salons, l'utilisation de goodies de la marque, ou une participation commune sur différents événements organisés par Evian Resort, comme le festival de jazz, l'Evian Championship, ou les rencontres musicales d'Evian⁴⁹. La bouteille d'eau a également servi de support de communication pour l'ouverture des thermes en 2012. Pour la SAEME, « *Les thermes et l'hôtel royal ne pourrait pas vivre tout seul. Par contre, l'hôtel royal avec le golf, le spa des thermes et le casino dans un package global ça fonctionne. Tout est lié économiquement pour fonctionner ensemble. Séparément se serait compliqué de faire fonctionner chaque structure. L'usine est à 2 km des thermes et de l'hôtel royal, et à 1km du golf. Tout est dans un rayon réduit. Tout est regroupé dans un petit écrin au bord du lac Léman avec les Préalpes. C'est une boucle qu'on ne peut pas couper. L'embouteillage alimente financièrement le reste des structures, pour apporter au territoire une économie locale* ». La structuration des liens verticaux et horizontaux des acteurs sur le site d'Evian/Publier et la stratégie de marque est un modèle pour la ville de Divonne-les-Bains, qui souhaite s'en inspirer dans le cadre de son projet de création d'usine d'embouteillage. Dans une moindre mesure, les sites de Vichy et Spa présentent quelques liens horizontaux. Si un « *travail sur un axe de communication commun : détox et les bienfaits de l'eau de Vichy Célestins* » est réalisé au niveau des services marketing de la Compagnie de Vichy et du groupe

⁴⁸ Entretien téléphonique avec le directeur des thermes de la Compagnie de Vichy, le 14 février 2017

⁴⁹ Entretien en face à face avec le directeur des thermes d'Evian, le 19 janvier 2017

Roxane en Ile-de-France, les actions communes restent limitées⁵⁰. A Vichy comme à Spa, cela se traduit par une collaboration qui porte ponctuellement sur des jeux concours - sur le film des plastiques des packs de 6 bouteilles d'eau - pour faire gagner des séjours aux thermes de Spa ou au Vichy Thermal Spa. L'embouteilleur Spa Monopole intervient de manière très ponctuelle sur l'organisation d'un évènement sportif en lien avec les thermes. Pour le Vertical Race Spa, l'embouteilleur demande à son sous-concessionnaire « *d'intervenir en accueillant à l'arrivée aux thermes de Spa, en donnant quelques cadeaux aux gagnants* ». Si ce type d'actions est complètement absent à Vichy, l'accent est davantage mis sur une image de marque à l'échelle locale. Dans le cadre de sa stratégie de marque, la Compagnie de Vichy demande à son prestataire de conditionner l'EMN Vichy Célestins en fûts pour ces établissements locaux. Selon le directeur du Vichy Spa Thermal des Célestins « *la SCBV met l'EMN Vichy Célestins en fûts sous pression uniquement pour les clients des 3 sites de la Compagnie : le Vichy Spa Célestins, les Thermes du Dômes et les Thermes Callou. [...] C'est un conditionnement spécifique pour la Compagnie de Vichy, qui a un camion pour chercher à l'usine d'embouteillage une 30^e de fûts 25 litres une fois par mois en hiver ou 3 fois par mois en été. [...] Ça nous permet de servir l'eau dans les anciennes bouteilles en verre, avec l'étiquette en étain gravée Vichy Célestins et le bouchon en porcelaine* ». Le produit est donc mis en avant à la fois sur les tables du restaurant du Vichy Spa Célestins, dans l'élaboration des plats, dans l'espace tisanderie du Spa thermal et dans la boutique, puisque « *le client peut aussi acheter ces anciennes bouteilles en verre en souvenir* »⁵¹. Ce lien de distributeur-consommateur est spécifique au site de Vichy, dans la mesure où c'est l'usage thermal qui est donneur d'ordre.

De manière générale, sur les 3 sites d'Evian, Spa et Vichy, le positionnement bien-être des thermes a rapproché les deux usages de la concession unique. Selon la directrice des thermes, « *Spa Monopole dit maintenant que le positionnement des nouveaux thermes peut concourir plus facilement au développement de l'embouteillage, même si Spa Monopole est peu visible dans la promotion des thermes* »⁵².

Enfin, 3 autres sites (Vals-les-Bains, Cilaos, Lamalou-les-Bains/Les Aires) présentent des liens verticaux entre usage thermal et d'embouteillage, qui se prolongent par des liens horizontaux actuellement de niveau médian.

⁵⁰ Entretien téléphonique avec le directeur des thermes de la Compagnie de Vichy, le 14 février 2017 et avec le directeur de l'usine d'embouteillage de Vichy/Saint Yorre, le 10 avril 2017

⁵¹ Entretien téléphonique avec le directeur du Spa Thermal des Célestins, le 21 juin 2017

⁵² Entretien téléphonique avec le directeur des thermes de Spa, le 7 avril 2017

Les sites de Vals-les-Bains et Cilaos disposent de liens verticaux particulièrement denses sur le plan opérationnel. A Vals-les-Bains, la ressource en eau est composée de 21 sources d'EMN exploitées par les deux usages, qui ont tous de faibles débits, dans un contexte d'une multitude de propriétaires. Face à cette contrainte, la résilience des acteurs du territoire a permis de dégager une solution de mutualisation pour optimiser la ressource en EMN. Dans le cadre d'une convention d'exploitation avec le Sithere sur une partie des émergences d'EMN en commun aux thermes et à l'embouteillage, un dispositif très fort de solidarité a été mis en place, qui permet aux thermes de récupérer les trop-pleins de l'embouteillage : « *Durant l'année, il y a des périodes où l'usine d'embouteillage a un trop plein de pompage qui n'est pas embouteillé. Au lieu de le rejeter dans la rivière, et de gaspiller cette EMN, l'usine nous la renvoie aux thermes. Concrètement, une canalisation de 300 mètres relie l'usine d'embouteillage et les thermes* »⁵³. Ce dispositif d'initiative publique démontre la capacité des acteurs à surmonter une contrainte majeure pour définir une stratégie de développement en sécurisant la ressource en EMN. Sur le site de Vals, la responsabilité de l'exploitation du forage, du transport jusqu'à l'usine, puis la redistribution jusqu'aux thermes, relèvent de société d'embouteillage (propriétaire des canalisations). Inversement, sur le site de Cilaos, ce sont les thermes qui sont responsables de ces actions. Exploité en régie, l'établissement thermal, est localement « *la tête de pont du département à Cilaos* » et le « *réfèrent technique pour la supervision de l'approvisionnement en eau, des analyses, ou des problèmes techniques sur le forage* »⁵⁴. Sur les sites de Cilaos ou de Vals, le lien physique entre les deux usages (conduites et pompes pour envoyer l'EMN) génère des discussions techniques entre les services de maintenance de manière quotidienne : « *Les discussions sont informelles. Elles sont liées au fonctionnement opérationnel, c'est du terre-à-terre. L'usine veut que son outil fonctionne. [...] Il faut s'assurer de la fourniture d'une certaine quantité et de qualité d'EMN jusqu'à l'usine d'embouteillage. [...] Sur le terrain, on se voit une fois par mois en moyenne* »⁵⁵. Si de tels liens verticaux opérationnels entre les thermes et l'embouteilleur existent sur d'autres sites comme à Luchon, Vittel/Contrexéville, Chaudfontaine, Vichy, le prolongement naturel vers des liens horizontaux de partenariat ne concerne que Vals et Cilaos. Particulière fort à Vals, ces liens se matérialise par un partenariat local (dotation gratuite en bouteilles d'eau du minéralier pour les curistes), et à l'extérieur. Ces actions pour valoriser l'EMN touchent à la fois l'échelle régionale avec des actions de communication dans les médias locaux

⁵³ Entretien téléphonique avec le directeur des thermes de Vals-les-Bains, le 17 février 2017 ; et entretien téléphonique avec le PDG de l'usine d'embouteillage de Vals, le 3 mars 2017.

⁵⁴ Entretien téléphonique avec le directeur technique des thermes de Cilaos, le 10 mai 2017 ; et entretien en visio-conférence avec directeur général du groupe d'embouteillage COT, le 29 mai 2017.

⁵⁵ Entretien téléphonique avec le directeur technique des thermes de Cilaos, le 10 mai 2017 ; et entretien en visio-conférence avec directeur général du groupe d'embouteillage COT, le 29 mai 2017.

(radio, journal), et l'échelle nationale. En plus des jeux concours sur le pack de bouteilles d'EMN pour gagner des soins aux thermes, le partenariat porte sur la dotation gratuite en bouteilles d'eau du minéralier pour les salons professionnels des thermes : « *Pour le salon des thermalies à Paris, l'usine donne des bouteilles d'eau de Vals. C'est valorisant pour l'embouteilleur que la bouteille d'eau de Vals soit sur un stand à Paris, et pour nous c'est valorisant de donner de l'eau de Vals à des curistes* »⁵⁶. De manière plus ponctuelle et à petite échelle, des actions existent également à Cilaos (dotation gratuite en bouteilles d'eau du minéralier pour les curistes) : « *Lors de la construction du nouvel établissement thermal en 2007, une série limitée de bouteille d'eau a été produite. Sur l'étiquette, il y avait un espace pour présenter l'établissement thermal. Cette demande du conseil départemental, avait pour objectif de relancer l'établissement thermal de Cilaos à La Réunion* »⁵⁷. Ce type de relations horizontales existent également à Lamalou-les-Bains/Les Aires sans qu'il y ait en amont de liens verticaux entre les deux usages : « *On offre 5 à 10 palettes de bouteilles de 0.5 litres pour les curistes. L'objectif visé c'est de faire parler de la marque Vernière. Il y a des liens qui se sont créés. On est un petit territoire rural où il y a peu de grandes entreprises. Tous les 2 ou 3 mois, on [le directeur de l'usine d'embouteillage et la directrice des thermes] se retrouvent à la réunion du club d'entreprises locales. On discute des nouvelles idées de développer les entreprises locales, les contraintes qu'on peut avoir* ».

Sans qu'il y ait de stratégie de marque unique ni concession unique, les acteurs de ces 3 territoires ont démontré leur capacité à mettre en œuvre un dispositif résilient sur la ressource en EMN. Cette forme de solidarité fait sens sur ces territoires ruraux, même s'il n'existe pas de toponyme commun aux deux usages à Lamalou/Les Aires⁵⁸.

En conclusion, sur nos 17 sites étudiés, les relations entre l'usage thermal et d'embouteillage sont importants sur 7 sites, spécifiquement intensives sur 4 sites (Evian-les-Bains/publier, Spa, Vichy, Divonne-les-Bains) et de manière médiane sur 3 autres sites (Vals-les-Bains, Cilaos, Lamalou-les-Bains/Les Aires). La majorité des sites ont des relations faibles (8 sites à Meyras, Dax, Aix-les-Bains, Niederbronn-les-Bains, Luchon, Vittel/Contrexéville, Thonon-les-Bains, Chaudfontaine). Seuls deux sites présentent une absence totale de relation (Châteauneuf-les-Bains et Saint-Amand-les-Eaux, voir annexe n°29).

⁵⁶ Entretien téléphonique avec le directeur des thermes de Vals-les-Bains, le 17 février 2017 ; et entretien téléphonique avec le PDG de l'usine d'embouteillage de Vals, le 3 mars 2017.

⁵⁷ Entretien téléphonique avec le directeur technique des thermes de Cilaos, le 10 mai 2017 ; et entretien en visio-conférence avec directeur général du groupe d'embouteillage COT, le 29 mai 2017.

⁵⁸ Entretien téléphonique avec la directrice des thermes de Lamalou-les-Bains, le 30 janvier 2017 ; et entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage de Vernière, le 7 mars 2017.

2.2.3. Les liens triangulaires entre l'OT, la ville et l'embouteillage

Enfin, les relations d'acteurs à l'échelle globale des sites mettent en scène des liens triangulaire entre l'usage d'embouteillage, l'office de tourisme et la commune. Deux groupes se distinguent assez nettement parmi notre panel.

Un premier groupe comprend 8 sites, sans ouverture et lien avec l'office de tourisme, dont 4 sites qui n'en ont jamais eu (Meyras, Châteauneuf, Niederbronn, Dax) et autres 4 territoires qui se sont refermés après un partenariat passé (Cilaos, Vichy/Saint-Yorre, Saint-Amand-les-Eaux, Vittel/Contrexéville).

Sur les sites historiquement sans interactions, les liens horizontaux potentiels avec l'OT ne sont pas identifiés par les embouteilleurs comme un besoin : « *On ne donne pas de bouteille d'eau à l'office de tourisme et ils n'en achètent pas. Pourquoi ils en auraient besoin ?* »⁵⁹. De manière très ponctuelle, un lien indirect peut se faire sur sollicitation de la collectivité locale (voir annexe n°30). L'absence de lien génère un manque de communication locale et crée des carences de connaissances réciproques entre les acteurs locaux. La particularité des sites de Châteauneuf et Dax est que cette méconnaissance va jusqu'à la visibilité réduite du produit. Pour l'OT des Combrailles, « *Depuis 2-3 ans on ne sait même pas où sont vendus les bouteilles d'eau [...] L'usine d'embouteillage ne donne pas de bouteille d'eau et les salariés ont des directives à respecter. [...] Pour faire déguster de l'eau de Châteauneuf aux touristes, on récupère des bouteilles d'eau dehors comme on peut. On a nos endroits, on sait où en récupérer (rire). [...] Ce sont des produits que l'usine ne peut pas vendre et qu'elle jette parce qu'il y a un défaut sur la bouteille. Par exemple si l'étiquette est mal faite* »⁶⁰. Cette méconnaissance peut également aller jusqu'à l'incapacité de localiser précisément l'usage d'embouteillage. A Dax, l'OT « *ne sait même pas où est l'usine, ce qu'elle fait. C'est un monde à part. Pour moi c'est un mystère depuis 20 ans. C'est un business qui n'a rien à voir avec nous. On parle de quelle eau ? Pampara ? Je ne connais pas l'eau minérale Biovive* »⁶¹.

Sur les 4 sites ayant eu dans le passé un partenariat avec l'OT, la rupture des relations horizontales est généralement issue de l'embouteilleur. Sur les sites de Saint-Yorre, Vittel/Contrexéville et Saint-Amand-les-Eaux, l'OT a dû cesser d'organiser des visites des unités de productions sur notification de l'embouteilleur, qui avance une cause de sécurité sanitaire⁶². Cette volonté stratégique de

⁵⁹ Entretien téléphonique avec la directrice de l'OT Ardèche Sources et Volcans, le 8 juin 2017 ; et entretien téléphonique avec le PDG de l'usine d'embouteillage du Péstrin, le 26 avril 2017.

⁶⁰ Entretien téléphonique avec la directrice de l'OT des Combrailles, le 30 janvier 2017

⁶¹ Entretien téléphonique avec la directrice adjointe de l'OT de Dax, le 6 juin 2017

⁶² A Saint-Yorre et à Vittel/Contrexéville les ruptures des liens horizontaux remontent aux années de crise économique (respectivement 2009 et 2007), alors qu'à Saint-Amand-les-Eaux, cela remonte au rachat du groupe familial par le groupe Roxane en 2012.

recentrage vers l'activité industrielle d'origine s'oppose à la volonté des OT de montrer le produit emblème du territoire. Cette valorisation est pourtant poursuivie par l'OT de Saint Amand sans la participation de l'embouteilleur : « *On contourne un peu cette contrainte, quand nous faisons des visites de la station [...], nous proposons aux groupes de découvrir l'EMN de Saint Amand avec des visuels. A l'OT, on a des vidéos faites il y a quelques années et encore des préformes en PET avant soufflage. On organise aussi des dégustations d'EMN de Saint Amand dans les thermes. Sur les salons, nous prenons des bouteilles d'eau de Saint Amand sur le stand pour les mettre en visuel. Nous achetons ces bouteilles d'eau sur les deniers de l'office de tourisme (rire) pour l'usage du personnel (rire)* »⁶³.

Seule la rupture de relation horizontale est issue de l'OT sur le site de Cilaos. Au-delà d'une stratégie d'établissement, le fait qu'aujourd'hui l'usine d'embouteillage ne fasse plus partie des partenaires privilégiés de l'OT Sud Réunion relève avant tout de la disparition de liens interpersonnels. L'organisation des visites de l'usine d'embouteillage et la vente de petites bouteilles d'eau dans la boutique de l'OT étaient des initiatives de « *l'ancien responsable de l'office de tourisme qui mettait beaucoup d'énergie et de conviction pour mener à bien toutes les actions à Cilaos, mais il a été muté. Ce partenariat était purement informel, il n'y avait pas d'enjeux financiers. Avec le nouveau directeur de l'office de tourisme ces actions ont été mises en sommeil, plus rien n'est actif* »⁶⁴. Malgré l'existence de collaborations étroites entre OT et embouteilleur sur de longues périodes, des relations peuvent se nouer et se dénouer dans le temps⁶⁵. L'origine d'un lien peut dépendre des interlocuteurs à la tête des entités, qui disposent d'une marge de manœuvre sur les partenariats locaux.

Sur les sites qui accueillent des embouteilleurs de grande envergure (Vichy/Saint-Yorre, Vittel/Contrexéville), le décalage d'échelle des dynamiques n'explique pas totalement l'absence de lien, mais y participe fortement.

A Vichy, « *l'OTT n'existe pas pour le groupe Roxane et la Compagnie de Vichy. [...] Cette disproportion entre les acteurs est à l'origine de ressentiments des élus qui sont ignorés de ces deux acteurs économiques. Ils considèrent qu'ils n'ont pas besoin de l'OTT pour faire leur communication* »⁶⁶. Le décalage est renforcé à Vichy par le fait que l'Etat soit propriétaire du domaine thermal et que la Compagnie de Vichy en soit le fermier depuis 1853 (soit 167 ans), alors

⁶³ Entretien téléphonique avec la directrice adjointe de l'OT Porte du Hainaut, le 21 janvier 2017

⁶⁴ Entretien téléphonique avec la directrice de l'OT Sud Réunion, le 20 juin 2017 ; et entretien en visio-conférence avec directeur général du groupe d'embouteillage COT, le 29 mai 2017.

⁶⁵ A Cilaos, le partenariat entre l'OT et l'embouteilleur a existé durant 7 ans de 1999 à 2005. Selon l'embouteilleur, « *On était arrivé même à un point où l'office du tourisme accueillait les touristes et proposait des visites dans nos locaux. L'usine d'embouteillage avait formé une partie de l'équipe de l'OT qui pouvait venir même sans notre présence, pour expliquer le processus d'embouteillage* ».

⁶⁶ Entretien en face à face avec le directeur de l'OTT de Vichy, le 20 janvier 2017

que la commune n'a pas de rôle particulier au sein de la filière EMN. Selon l'OTT, « ils ne sont même pas dans une logique de cultiver une bonne entente au niveau local parce qu'ils n'ont pas besoin des élus locaux ». La coupure du dialogue est illustrée par deux anecdotes par l'OTT : « A l'OTT on a 4 vitrines qui sont en location dans le hall central, avec 100 000 personnes qui rentrent par an. On a 2 vitrines que nous louons à l'Oréal, une vitrine qu'on loue à la pastillerie Moinet. La dernière vitrine n'est pas sous convention, mais nous avons quand même des bouteilles d'eau Vichy Célestins. La Compagnie de Vichy n'a jamais payé parce qu'elle considère ne pas en avoir besoin. Nous continuons de le faire parce qu'on se dit que c'est dommage de ne pas montrer l'eau Vichy Célestins ». Le jeu d'acteurs est également complexifié par le rôle central de la compagnie de Vichy par rapport à son prestataire pour l'embouteillage : le groupe Roxane. Le décalage entre les fonctions de production implantée localement, et les fonctions décisionnelles délocalisées au siège du groupe sur un autre territoire peut expliquer la coupure dans la communication à l'échelle locale. « Un journaliste qui vient ici ne sera pas reçu à l'usine d'embouteillage. [A Saint-Yorre] Il n'y a qu'un responsable de production et des ouvriers qui n'ont pas le droit d'en parler. [...] J'ai essayé de rencontrer le directeur de l'usine d'embouteillage. Ils ne répondent même pas, c'est vous dire à quel point le dialogue est facile. J'ai envoyé des emails au siège du groupe Roxane [...]. Ça ne les intéresse pas »⁶⁷.

Si des particularités historiques propres à chaque site existent, la rupture de dialogue, avec ce double décalage d'échelle des dynamiques et de localisation géographique des compétences, se retrouve sur le site de Vittel/Contrexéville : « Avec l'usine d'embouteillage, on n'a presque plus de lien aujourd'hui. On a la sensation que ça reste en vase clos, ça reste secret. Pour nous c'est quelque chose à part de la ville. Même en termes d'image, on n'a pas le droit d'utiliser leur charte graphique. Ça reste assez protégé »⁶⁸. Le seul lien historique qui perdure depuis 1979 avec l'OT est une dotation en bouteille d'eau minérale Contrex une fois par an : « L'usine offre des palettes d'eau de Contrex à l'OT, qui répartit chez tous les acteurs de la station impliqués dans la commercialisation du séjour-minceur : les thermes, les hôteliers, et les restaurateurs »⁶⁹. Cet héritage, qui ne concerne pas Vittel, est lié au positionnement séjour-minceur de la station thermale qui s'est aligné sur celui de la bouteille d'eau.

La rupture est donc particulièrement visible dans les liens horizontaux de partenariats, mais aussi dans les liens verticaux au travers de la politique de la chaise vide : « L'OT, comprend dans son conseil d'administration des élus mais aussi des socio-professionnels comme des hôteliers, les

⁶⁷ Op.Cit.

⁶⁸ Entretien téléphonique avec la directrice adjointe de l'OT, le 11 mars 2017

⁶⁹ Op. Cit.

thermes. Il y a encore quelques années, il y avait un membre du conseil d'administration qui était de l'usine d'embouteillage de Nestlé Water. C'était inscrit dans les statuts de l'association. Mais depuis au moins 5 années plus personne ne vient représenter Nestlé Water »⁷⁰.

Cette rupture dans le temps des relations est justifiée par les acteurs locaux comme le résultat des évolutions d'actionnariat et le changement de stratégie de Nestlé Water. De 1875 à 1990, la société des eaux minérales de Vittel était une entreprise familiale appartenant au clan Bouloumié : « *Les relations entre l'usine et la commune de Vittel étaient très fortes. Mais depuis quelques années, chacun est rentré chez soi. Pendant plus de 126 ans, un lien très étroit existait entre la municipalité de Vittel et la SGEMV par l'intermédiaire de la famille Bouloumié »⁷¹. Ces liens étroits ont permis une adéquation entre la stratégie de la station thermale et de la SGEMV tant au niveau de la bouteille d'EMN que des thermes. Cette vision stratégique coordonnée se manifeste par l'aménagement du centre de préparation sportif olympique omnisports en 1972, en adéquation avec le positionnement Vitalité de la marque commerciale Vittel, retenu dès 1954 : « *Avec le rachat du reste des actions à la famille Bouloumié en 1992 par Nestlé Water et la vente des thermes en 2001, les liens ont totalement changé. Nestlé ne s'occupe plus que de l'activité d'embouteillage. Nestlé Water donne toujours des bouteilles d'eau pour les événements sportifs organisés par la ville, mais il n'y a plus de lien entre Nestlé et la ville de Vittel. [...] Ce n'est pas que les relations entre Nestlé Water et la Ville de Vittel sont mauvaises, c'est qu'il n'y en a pas »⁷².**

Le constat est similaire à Contrexéville. La société d'embouteillage associée aux thermes était également exploitée par une société familiale, de 1908 jusqu'au rachat par le groupe Perrier en 1953. Gaston Graux était à la fois président de cette société et maire de Contrexéville⁷³ : « *Avant que la société des eaux minérales ne soit reprise par le groupe Nestlé Water en 1992, par l'OPA sur Perrier, il y avait des liens beaucoup plus forts entre la société des eaux et la municipalité. Ces liens se sont délités dans le temps, avec la vente des thermes en 2001. Les liens forts qui existaient auparavant n'existent plus. [...] Avec l'usine d'embouteillage, qui est aujourd'hui portée par la multinationale Nestlé Water, les relations sont celles d'une collectivité avec un opérateur industriel,*

⁷⁰ *Op. Cit.*

⁷¹ Parmi les membres de la famille Bouloumié, qui se sont succédé au poste de président de la SGEMV plusieurs ont également été maire de Vittel. Ambroise Bouloumié a été maire de Vittel de 1875 à 1900 et conseiller général des Vosges de 1889 à 1903. Son fils Jean Bouloumié a été maire de Vittel de 1919 à 1945. Il succède à son oncle Pierre Bouloumié au conseiller général des Vosges de 1919 à 1940, puis de 1945 à 1952. Guy de la Motte-Bouloumié est quant à lui maire de Vittel de 1953 à 1977 puis de 1995 à 2001. Il est également conseiller général de 1952 à 1976 et conseiller régional de 1974 à 1977.

⁷² Entretien téléphonique avec 2^e adjointe au maire de Vittel - tourisme et thermalisme, le 9 février 2017

⁷³ Comme à Vittel, des liens privilégiés existaient entre la municipalité et la société des eaux de Contrexéville. Le premier président de la société des eaux de Contrexéville, Gaston Graux était maire de Contrexéville de 1880 à 1925. Par la suite, Jean Brod, Directeur de la société des eaux a été maire de Contrexéville de 1995 à 2001

donc relativement limitées. Les liens existent, mais ils sont calibrés dans un cadre collectivité-entreprise sans aller au-delà »⁷⁴.

Par opposition à ces sites sans lien entre embouteilleur et l'OT, un second groupe de 9 sites se caractérise par une ouverture à différents degrés de partenariats horizontaux. Ce lien peut être au stade embryonnaire (Lamalou /Les Aires, Thonon, Divonne), médian (Aix-les-Bains, Luchon, Vals) ou plus développé (Evian/Publier, Spa, Chaudfontaine).

Le lien, pouvant être qualifié d'embryonnaire et non formalisé pour certains sites (Thonon, Lamalou /Les Aires, Divonne), comprend plusieurs thématiques et niveaux de profondeur partenariaux. Si la dotation en bouteille d'EMN est une pratique courante, le cadre de son usage est varié. Sur certains sites (Les Aires/ Divonne), les liens horizontaux en cours de construction pourraient s'orienter à moyen terme vers des projets de tourisme industriel et de communication. En fonction des 3 sites, les dynamiques locales de partenariats restent hétérogènes. A Thonon, les liens sont limités à quelques actions communes sur les 10 dernières années, avec une dotation en EMN de l'OT pour les pots d'accueil des curistes et 2 jeux concours en local, ainsi que l'accord de l'embouteilleur pour citer la marque Thonon sur le sentier découverte de l'EMN, aménagé par l'OT⁷⁵. A l'inverse, à Lamalou/Les Aires, le renouvellement du partenariat local est plus rapide. Ces dernières années, l'embouteilleur met à disposition des palettes de bouteilles d'eau pour les déplacements à l'extérieur sur des salons, les marches ou randonnées organisées par l'OT, ou l'évènementiel local : *« L'année dernière pour l'inauguration de la voie verte, l'usine nous a distribuée 33 500 bouteilles sur un stand aux couleurs de la marque Vernière. Il y a eu une animation autour de la source de la Vernière également »⁷⁶*. En contrepartie, l'OT et les thermes mettent en avant l'EMN dans leurs locaux pour faire connaître la marque Vernière (flyers, affiches). Ces liens horizontaux informels et réguliers ont pu se construire dans le cadre du comité de direction de l'OT, composé d'élus et de socio-professionnels, dont les thermes et l'embouteilleur. La phase de réflexion sur la construction partenariale est particulièrement active à Divonne dans le cadre du projet d'usine d'embouteillage. Plusieurs actions sont pré-identifiées entre la ville, l'OT et l'embouteilleur : *« On a déjà réfléchi sur un partenariat sur des événements organisés par la commune et sur l'ouverture au public de l'usine avec des dégustations d'EMN. L'idée étant que la population et les touristes puissent s'approprier*

⁷⁴ Entretien téléphonique avec le maire de Contrexéville, Vice-président Conseil Départemental des Vosges, PDG de la SEM des thermes de Contrexéville, le 1 mars 2017

⁷⁵ Entretien téléphonique avec le directeur de l'OT de Thonon, le 25 janvier 2017 ; entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage, le 17 février 2017 ; Entretien téléphonique avec l'adjointe au maire au tourisme, le 21 mars 2017

⁷⁶ Entretien téléphonique avec le directeur de l'OT, le 23 janvier 2017 ; Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage, le 7 mars 2017 ; Entretien téléphonique avec l'adjointe au maire – tourisme et thermalisme, le 13 avril 2017.

le projet en faisant des visites de l'usine »⁷⁷. Cette étape d'anticipation est le témoin d'une démarche volontaire de construction du nouveau système d'acteurs locaux. Dès la phase de conception de l'usine, des investissements sont prévus pour du tourisme industriel. Dans le prolongement de la licence de marque *Divonne*, les liens horizontaux pourraient s'étendre sur le vecteur de la communication. La coordination des acteurs s'opère entre l'équipe marketing du groupe Andrenius, qui élabore le plan de communication, et le service communication/promotion de la commune et de l'OT qui soutiendra l'image de la marque d'EMN Divonne véhiculée.

Les liens horizontaux peuvent être qualifiés de médians sur d'autres sites comme (Bagnères-de-Luchon, Vals-les-Bains, Aix-les-Bains), dans la mesure où les partenariats mis en place sont plus structurés, formalisés et durables dans le temps. Ces partenariats sont régis par une convention bipartite (OT-embouteilleur) ou tripartite (OT-embouteilleur-ville) qui vient cadrer officiellement le partenariat local. Ce type d'accord de volontés, conclu entre plusieurs personnes morales, formalise par écrit des engagements clairement énoncés, définit un cadre et confère du sérieux à la collaboration. S'il ne s'agit que d'un outil de collaboration, la convention permet de pérenniser le bon déroulement des projets communs lancés en partenariat. Si la convention est signée par les représentants des entités, le partenariat ne concerne pas les personnes physiques elles-mêmes, mais des personnes morales (association, société, collectivité locale). Le partenariat est donc plus durable puisqu'il dépend moins des liens interpersonnels entre les acteurs locaux, qui peuvent changer. Cette formalisation est mise en place sur des territoires où les acteurs locaux se reconnaissent réciproquement comme des partenaires importants. Le contenu des conventions de partenariat porte sur des échanges de dotations, de matériels publicitaires et d'actions de promotion/communication. Des variantes existent sur les territoires. A Luchon, la convention engage l'embouteilleur sur la dotation en EMN toute l'année des équipes sportives de haut niveau, comme l'équipe de Volley de Toulouse en Ligue 1 et l'équipe de Handball de Toulouse (18 palettes soit 20 000 bouteilles par an). En contrepartie, l'OT prend en charge le coût des visuels de communication sur l'EMN *Luchon* et la marque de destination *Luchon Pyrénées Vous* qui assurent une visibilité dans et autour des clubs. Sur les sites d'Aix-les-Bains et Vals, la convention porte davantage sur une visibilité en local de l'EMN assurée par l'OT (vitrine, site internet, plaquette), contre une dotation en EMN pour les besoins de l'OT (visibilité sur les salons à l'extérieur). Pour ces territoires de marque toponyme, la logique est toujours la même : « *On se sert de la bouteille d'eau pour attirer les gens dans les*

⁷⁷ Entretien téléphonique avec le directeur de l'OT, le 21 juin 2017 ; Entretien téléphonique avec le directeur général des services de Divonne-les-Bains, le 25 août 2017

stations »⁷⁸ ; « *L'intérêt pour nous c'est qu'on porte le même nom que la marque d'EMN embouteillée. Donc on démultiplie encore une fois le nom* »⁷⁹. Autour de ces conventions partenariales socles - où les acteurs locaux ont appris à se faire confiance et à travailler ensemble -, d'autres formes de partenariats informels se sont développées en parallèle. Cela concerne par exemple l'animation d'ateliers ludiques d'œnologie pour déguster l'EMN par l'OT d'Aix-les-Bains, où la mise en valeur de la buvette dans le kiosque du parc thermal à Vals. Comme l'EMN est naturellement ferrugineuse, l'embouteilleur est réticent à laisser la buvette en libre-service pour une question d'image. Un compromis a été trouvé entre les acteurs locaux. La commune s'engage donc à mettre un agent en période estivale qui explique aux visiteurs que c'est de l'EMN brute non déferrisée qui émerge. De son côté, l'usine met à disposition des bouteilles d'EMN déferrisée pour la dégustation. De manière globale, cette concentration de liens horizontaux génère d'autres projets de partenariat. Depuis 2 ans les acteurs locaux de Vals se sont engagés dans un rapprochement sur d'autres pistes de partenariat. Le projet principal porte sur la création d'un centre d'interprétation sur l'EMN de Vals. Ce parcours muséographique à l'extérieur de l'usine d'embouteillage serait réalisé dans le cadre d'un projet de réhabilitation du petit musée des savoirs populaires qui attire peu. En complément, il est envisagé d'aménager une guinguette devant l'OT, avec des parasols de la marque Vals, et de réaliser la vente de produits siglés EMN de Vals (tees short, des verres...) dans la boutique de l'OT⁸⁰.

Enfin, les 3 sites d'Evian /Publier, Spa, et Chaudfontaine se distinguent par des liens partenariaux très étroits entre la ville, l'OT et l'embouteilleur. Les liens horizontaux se nouent autour de deux thématiques principales - l'organisation croisée d'évènementiel sportif/culturel et le tourisme industriel – ainsi que des thèmes complémentaires annexes. Sur l'ensemble de ces partenariats, le site d'Evian présente les liens horizontaux les plus denses à l'échelle locale.

Sur le volet évènementiel, les groupes Danone et Spadel interviennent en tant qu'organisateur régulier. Seul le groupe Coca Cola se limite à l'organisation d'évènements ponctuels⁸¹. La SAEME intervient indirectement via Evian Ressort dans l'organisation de 3 évènements propres au groupe Danone : l'Evian Champion Sheep depuis 1994, les rencontres musicales d'Evian depuis 1976, et

⁷⁸ Entretien en face à face avec le Premier-adjoint au maire en charge du Tourisme, Thermalisme, Finance, Education, de la commune de Vals-les-Bains ; et le Directeur du SITHERE, le 19 Janvier 2017

⁷⁹ Entretien en face à face avec le Directeur de l'office de tourisme Pyrénées 31, le 19 Janvier 2017

⁸⁰ Entretien en face à face avec le 1^{er} adjoint au maire de la ville Vals-les-Bains, et le directeur du SITHERE, le 19 janvier 2017 ; Entretien téléphonique avec la directrice de l'OT, le 14 février 2017 ; Entretien téléphonique avec le PDG de l'usine d'embouteillage de Vals, le 3 mars 2017

⁸¹ A Chaudfontaine, l'organisation d'évènement reste liée à l'actualité, comme l'inauguration de la centrale hydroélectrique de l'usine en 2007, où tous les riverains ont été invités pour leur expliquer le fonctionnement. La commune a participé à l'évènement pour mettre en valeur l'obtention du label énergie durable.

le festival de jazz depuis 2014. Seul le trail des crêtes du Chablais créé en 2013 est financé directement par la SAEME. L'organisation d'événementiel sportif par l'embouteilleur se retrouve à la fois sur les sites d'Evian et de Spa. L'Evian Champion Sheep, qui est devenu le cinquième tournoi du Grand Chelem de golf féminin dans le monde, concentre un coût de plusieurs millions d'euros à lui seul pour le groupe Danone. La ville aide par des actions complémentaires, sur la mise en place de navettes de bus. Le trail des crêtes du Chablais a un rayonnement plus local. Créé en partenariat avec les 13 communes de l'impluvium, ce trail représente un budget de 70 000€ pour la SAEME⁸². Selon le directeur de l'usine, « *les salariés de l'usine, les bénévoles et les maires des communes de l'impluvium participent à l'organisation. Tout est imbriqué* »⁸³. De manière comparable, le groupe Spadel organise depuis 2016 une course à pied baptisée Spa Vertical Race. Cette manifestation familiale et de sport de pleine nature est menée en partenariat avec la ville de Spa, l'OT de Spa qui prend en charge le volet promotion/communication, et les thermes par une présence physique sur un stand⁸⁴. Seul le groupe Danone s'aventure sur l'organisation d'événements culturels avec un rayonnement régional. Evian Ressort possède en propre la salle de spectacle de la grange au lac. Toute l'année, une programmation musicale avec de grands noms est proposée. La gestion est réalisée en partenariat avec l'OT, qui tient la billetterie et réalise la promotion. La grange au lac accueille également deux événements musicaux organisés par Evian Resort : les Rencontres Musicales d'Evian et le festival de jazz⁸⁵. D'autres événements sont également réalisés dans le casino par Evian Resort, en lien avec l'OT. Inversement, Evian Resort participe à la programmation d'événements de la ville d'Evian.

Le tourisme industriel est le second thème de partenariat local qui est pratiqué sur les 3 sites, dans la mesure où les embouteilleurs sont également des opérateurs touristiques. Les 3 usines d'embouteillage disposent d'un circuit de visites au-dessus des unités de production, ainsi qu'un espace de découverte des EMN. Ces espaces, disposant une identité connexe à la marque d'EMN,

⁸² L'organisation du trail des crêtes du Chablais est délégué à l'association « Haute-Savoie Trail Aventure ». Le trail fait le tour de l'impluvium de l'EMN Evian sur 75km et 5000m de dénivelé. Près de 1200 participants sont présents dont 75 salariés de l'usine

⁸³ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 Mai 2017

⁸⁴ Le Spa Vertical Race est une course gratuite avec plusieurs parcours : 1km pour les enfants de 6-9 ans, 3km pour les enfants de 10-12 ans, et le 11km pour les adultes. Le départ de la course est situé dans le parc thermal appartenant à la commune de Spa. Les différents parcours permettent de gravir la colline de Spa jusqu'au centre thermal au sommet. Les thermes de Spa participent à l'événement en accueillant les participants à l'arrivée. Les finalistes remportent leur poids en EMN de Spa et un accès d'une journée aux Thermes de Spa pour toute leur famille (formule Tradition d'Eau comprenant un Bain Carbogazeux, une Douche Thermale et un Massage Subaqua). Au total, près de 1000L d'EMN de Spa (111 packs de 6 bouteilles de 1.5l) sont offerts.

⁸⁵ Les RME ont été créées en 1976 par le PDG de Danone Antoine Riboux et le violoncelliste international Antropovitch

sont baptisés *Evian Expérience*⁸⁶, *l'Eaudyssée de Spa*⁸⁷, et *SourcOrama* à Chaudfontaine⁸⁸. Si les projets d'extension et de rénovation sont récents, le tourisme industriel constitue une pratique ancienne à Spa et à Evian. De plus sur ces sites, ce type de tourisme a été déployé au sein des unités industrielles, sous financement exclusif de l'embouteilleur, et géré par du personnel Danone et Spa Monopole. Les OT et les municipalités n'ont été sollicités en phase de conception que sur des contenus historiques en lien avec les archives de la ville. Par opposition, à Chaudfontaine, la visite de l'usine d'embouteillage est encadrée par le personnel du syndicat d'initiative depuis 2006. Cette organisation est le résultat d'un partenariat étroit : « *Au sein du syndicat d'initiative, 4 personnes sont formées par Chaudfontaine Monopole pour réaliser les visites de l'usine d'embouteillage. [...] 5-6 fois par semaine, on a des groupes encadrés par les personnes du syndicat d'initiative qui viennent pour découvrir les lignes de production et le bâti des forages. Il s'agit d'un lieu sécurisé, dont seuls les hommes des fluides et le syndicat d'initiative ont les clés pour y entrer et emmener des groupes de touristes* »⁸⁹. Cette relation de confiance particulière nécessite une intégration du personnel du syndicat d'initiative dans l'organisation interne de sécurité de l'usine d'embouteillage : « *Avant chaque visite, le personnel du syndicat mixte nous informe avant, et on informe le gardien de l'usine qu'à telle heure il y aura tant de personnes. C'est un endroit surveillé par caméra par le gardien de l'usine. S'il n'y a pas de visite de prévu il peut donner l'alerte* »⁹⁰. De plus, l'embouteilleur et la commune de Chaudfontaine ont travaillé entre 2003 et 2006 sur un projet de centre didactique sur l'eau thermale. Ce projet public-privé a permis de créer une offre complémentaire à l'extérieur de l'usine, dans le parc des Sources de Chaudfontaine, qui appartient à l'embouteilleur. Si pendant 5 ans Soursorama était géré par une SARL, à part égale entre la ville et à l'embouteilleur, depuis 2010 la gestion est transférée au syndicat d'initiative, car « *Coca Cola n'avait pas d'intérêt direct à la gestion de cette activité touristique* »⁹¹. Ce projet public-privé fait

⁸⁶ L'usine de Publier dispose d'un circuit de visites au-dessus des unités de production depuis 1965. En parallèle du programme de travaux de modernisation des lignes de production, la SAEME mène des travaux de rénovation pour créer un nouvel espace de visite interactif et moderne de 100m². Financé en totalité par la SAEME, la conception muséographique et l'aménagement intérieur de la galerie d'exposition ont été réalisés par un architecte Suisse qui a rénové le musée olympique de Lausanne en 2013.

⁸⁷ *L'Eaudyssée de Spa* se compose d'une galerie de 700m de long surplombant des lignes de production. Rénové en 2013 pour 250 000€, le centre de visite est aujourd'hui un parcours didactique et interactifs. La découverte du circuit de la goutte de pluie à l'origine de la ressource se fait par des jeux et un film eau, son et lumière.

⁸⁸ Le centre didactique Sourcorama représente 900m² à l'extérieur de l'usine. Il s'ajoute au circuit de visite de l'usine d'embouteillage assuré par le syndicat d'initiative, qui comprend un parcours à l'intérieur de l'usine et le bâti des forages. Dans l'usine, la visite se fait par un corridor vitré placé en suspension au-dessus des lignes d'embouteillage avec des panneaux explicatifs. La visite se poursuit également par la découverte d'un lieu secret et très protégé, généralement systématiquement fermé aux visiteurs : le bâti des forages. Il s'agit d'un petit bâtiment de 19m² aménagé au-dessus des deux têtes de forages principaux, qui sont chacune dans des chambres de pompage. Sur les murs, une dizaine de panneaux, expliquent l'histoire des eaux thermales à Chaudfontaine depuis le XVI^e siècle à nos jours.

⁸⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, 20 Novembre 2017

⁹⁰ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, 20 Novembre 2017

⁹¹ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'Office de Tourisme de Chaudfontaine, le 22 Novembre 2017

suite à celui du Château des thermes, qui a duré de 1995 à 2001 : « *La commune était à l'initiative du projet, mais c'est l'usine qui poussait vraiment pour relancer le thermalisme. C'est un projet qu'on a concrétisé ensemble, c'est le fruit d'une collaboration. L'usine a participé activement au projet d'un point de vue technique et la commune d'un point de vue investissement. Le projet a considérablement resserré les liens entre la commune et l'embouteilleur* »⁹².

Quels que soient les modes de gestion de ces activités de tourisme, sur les 3 sites d'Evian, Spa et Chaudfontaine, les acteurs locaux ont su construire une offre commune de produits touristiques packagés sur la thématique des EMN. A Chaudfontaine, les groupes de touristes et d'écoliers qui viennent visiter *SourcOrama* peuvent prendre en option la visite de l'usine d'embouteillage et des forages. A Spa, la commercialisation du package de produits touristiques prend la forme d'un programme à la journée, incluant *l'Eaudyssée de Spa*, une visite guidée de 2h de l'OT sur le parcours des sources thermales en forêt, et une visite du musée de la forêt et des eaux sur le domaine de Bérinzenne. Enfin à Evian, l'inauguration de 2017 du nouveau centre d'interprétation a permis de construire un partenariat gagnant-gagnant basé sur une complémentarité⁹³. Une offre de plusieurs produits packagés a donc été construite par les acteurs locaux dans le cadre d'un comité technique. Cette offre regroupe la visite d'Evian Expérience, de l'impluvium sur le plateau de Gavot et une visite guidée thématique sur l'EMN au centre-ville (les anciens thermes Palais Lumière vendus par la SAEME à la ville, l'ancienne buvette de la Coupole de la SAEME, et la fontaine de la source Cachat de la ville)⁹⁴. Dans les trois cas, ces visites jumelées génèrent des liens rapprochés qui font l'objet d'une convention de partenariat. L'objectif de l'embouteilleur est « *d'essayer d'inscrire le parcours visiteur de l'usine dans une dynamique locale à l'échelle du territoire de l'impluvium* »⁹⁵. L'OT reste par ailleurs l'acteur central de coordination dans la gestion de cette mise en tourisme particulière du territoire.

La perception de densité des liens horizontaux est également partagée par l'ensemble des acteurs locaux, qui n'hésite pas à parler de travail en synergie, passe par des contacts humains et professionnels réguliers. Le partenariat socle sur l'évènementiel et du tourisme industriel est toujours formalisé par une convention. D'autre part, ces liens verticaux supplémentaires viennent

⁹² *Ibidem*

⁹³ Les échanges entre l'OT et la SAEME ont permis de dresser le constat que le circuit de visite de l'usine accueil surtout des groupes de visiteurs. A l'inverse, le centre d'exposition du Palais Lumière de la ville est très bien positionné sur les visites individuelles, mais en retard sur les visites de groupe.

⁹⁴ Le parcours le plus long comprend le transport en minibus électrique, une visite des lignes de production sur 2km et de l'exposition galerie à Publier le matin, puis l'après-midi une visite découverte de l'impluvium sur le plateau de Gavot et une visite guidée en centre-ville d'Evian-les-Bains sur l'histoire de l'eau minérale.

⁹⁵ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage Spa Monopole, le 13 juin 2017.

lier les acteurs, dans la mesure où l’embouteilleur et les thermes sont des socio-professionnels qui siègent au comité de direction de l’OT communal d’Evian et au conseil d’administration du syndicat d’initiative de Chaudfontaine. Selon le directeur de l’OT d’Evian, ces rencontres pluriannuelles permettent de « *co-construire sur la base d’un travail de concertation public-privé* »⁹⁶. D’autres partenariats plus informels existent également en parallèle. En plus de la dotation en bouteilles d’EMN des thermes, de la commune et de l’OT (pour les salons et l’évènementiel local), Danone, Spadel et Coca Cola assurent une présence visuelle des marques d’EMN au sein des l’OT, grâce à du matériel de promotion (affiches, flyers...), et un *corner* de la marque pour la vente de bouteilles d’eau et de goodies. Sur le site d’Evian, l’imbrication entre la ville et la société des eaux s’étend sur d’autres domaines très variés allant de l’organisation des transports en commun, à la communication : « *On a mis en place 28 lignes de bus, pour chercher nos salariés de 5h du matin à 21h30 le soir dans les communes environnantes. Ça évite que 1000 salariés prennent leurs voitures. On est en connexion complète avec les communes, parce que ses mêmes bus font également du ramassage scolaire à 6h30 et 18h [...] Si la ville fait une communication pour développer le tourisme, on est présent parce que dans le tourisme à Evian il y a le centre d’interprétation de l’usine d’embouteillage, la source Cachat, la buvette des Cordeliers, et la boutique Evian à la coupole. On est associé pour voir si on est en phase avec ce qu’on a envie de communiquer. Pour moi les barrières entre les acteurs locaux ne sont pas étanches* ».

Dans le second groupe de 9 sites, qui se caractérise par une ouverture aux partenariats, la construction des enchevêtrements de liens entre les acteurs a permis d’enrichir les dynamiques locales et de créer un capital-confiance sur le territoire de la filière EMN. Pour autant, les liens embouteilleurs-collectivités locales sont tournés exclusivement sur les communes éponymes de la marque d’EMN. Ainsi, les communes d’implantation des usines d’embouteillage comme Publier et ou Grésy-sur-Aix sont délaissées. Seul une relationnel classique d’une collectivité territoriale avec une entreprise locale perdue : « *Je suis élu depuis 12 ans et je n’ai pas vu une seule fois de bouteilles d’eau minérale d’Aix-les-Bains à la mairie de Grésy-sur-Aix. On devrait aller au magasin Intermarché à 10km de la mairie pour en acheter, mais on n’y voit pas d’intérêt* »⁹⁷.

En conclusion, sur les 17 sites étudiés, les relations triangulaires OT-embouteilleurs-ville fonctionnent sur près de 9 sites avec des intensités différentes allant du niveau optimum (Evian, Spa, Chaudfontaine), au stade médian (Aix-les-Bains, Luchon, Vals) et à l’étape embryonnaire (Lamalou-les-Bains/Les Aires, Thonon, Divonne). Près de 8 sites se définissent par une absence de

⁹⁶ Entretien téléphonique avec le directeur de l’OT, le 19 avril 2017

⁹⁷ Entretien téléphonique avec l’adjointe au maire de Grésy-sur-Aix – urbanisme et environnement, le 13 avril 2017.

liens de manière historique (Meyras, Châteauneuf, Vichy, Niederbronn, Dax) ou suite à une rupture de relation (Vittel/Contrexéville, Saint-Amand-les-Eaux, Cilaos, voir annexes n°31).

2.2.4. Quelle vision globale des interactions au sein des systèmes ?

L'ensemble des liens identifiés sur les 17 sites du panel d'étude est représentatif du jeu d'acteurs à l'échelle du territoire de la filière EMN. Ces interactions comprennent à la fois le lien vertical principal sur la maîtrise de l'accès à la ressource en eau (client-fournisseur), des liens verticaux complémentaires (propriétaire-locataire ; administrateurs de l'OT) ou des liens horizontaux de partenariat entre les couples d'acteurs locaux (ville – OT – thermes ; embouteilleur – thermes ; ville – OT – embouteilleur). A l'échelle globale des sites, des graphes relationnelles peuvent être réalisés afin d'identifier la structuration d'ensemble du jeu d'acteurs locaux de la filière EMN. Une typologie de 3 groupes se distingue.

Un premier groupe comprend à la fois 8 sites dont le schéma relationnel est complet (Evian-les-Bains, Vals-les-Bains, Divonne-les-Bains, Lamalou-les-Bains/Les Aires) avec des natures et intensités relationnelles variables, mais également des sites dont le schéma relationnel est quasi-complet (Spa, Thonon-les-Bains, Luchon, Aix-les-Bains, voir annexes n°32).

Un second groupe comprend 5 sites dont le schéma relationnel est incomplet, que ce soit du côté de l'activité thermique (Cilaos, Chaudfontaine), du côté de l'activité d'embouteillage (Dax, Vittel/Contrexéville), voir des deux usages avec l'OT et la commune (voir annexes n°33).

Enfin, le dernier groupe comprend 4 sites dont le schéma relationnel est fortement déstructuré par de faibles relations (Châteauneuf-les-Bains, Meyras, St-Amand-les-Eaux, Niederbronn-les-Bains). L'analyse systémique sur le jeu d'acteurs locaux montre le rôle clé joué par la maîtrise de la ressource EMN. Cependant, les interactions entre des acteurs locaux doivent également être vues au travers de l'organisation interne des entreprises et des stratégies d'acteurs.

2.3. Des liens entre les acteurs et des formes de proximité conditionnés par l'organisation interne des entreprises et des stratégies d'acteurs

Les liens de coopération sont à géométrie variable, avec un ajustement en fonction du contexte local et d'autres enjeux. Les différentes typologies relationnelles et les formes de proximité des territoires étudiés ne peuvent s'expliquer qu'au travers de l'analyse des sous-jacents, c'est-à-dire de l'organisation interne des entreprises et des stratégies d'acteurs. Ces stratégies concernent à la fois les entreprises thermales et d'embouteillage d'EMN, mais également la stratégie politique des collectivités territoriales en matière d'investissement et de développement économique. De plus,

ces sous-jacents ne sont pas figés et peuvent évoluer dans le temps, ce qui impacte directement les liens de coopération à l'échelle locale⁹⁸.

2.3.1. L'organisation interne des entreprises

Le premier élément de compréhension des relations d'acteurs concerne l'organisation interne des firmes au regard des lieux des fonctions décisionnelles et des compétences spécifiques. L'analyse de la relation entreprise – territoire étant subordonnée aux relations d'organisation interne d'un groupe avec ses branches, cette organisation interne est spécifique au type de société avec une distinction entre l'entreprise et le groupe. Nous allons donc étudier l'organisation interne de ces deux types de structures au sein des activités thermales et d'embouteillage de notre panel de sites.

2.3.1.1. Une configuration unique et emboîtée des entreprises en local qui reste minoritaire

L'entreprise ou la firme se caractérise par la localisation dans un même lieu géographique des 3 fonctions de l'entreprise, à savoir l'unité productive technique, l'unité économique et sociale et l'unité financière. L'unité productive inscrit l'organisation et les activités dans l'espace en privilégiant les relations physiques et opérationnelles. L'unité économique et sociale privilégie un rapport contractuel au marché. Enfin, l'unité financière gère l'aspect décisionnel et informationnel, comme coordination des deux autres fonctions. Cette configuration unique et emboîtée de l'entreprise peut favoriser les liens horizontaux entreprise-territoire car cela relève uniquement de la capacité de l'entreprise à s'engager dans une insertion territoriale de l'entreprise. Ce modèle, qui renvoie à des activités locales gérées par la municipalité (régie, SEM) ou une entreprise familiale, est en perte de vitesse au regard du poids des investissements grandissants et du marché concurrentiel.

Aujourd'hui, cette configuration unique concerne seulement 5 établissements thermaux de notre panel étudié (SEM Vittel, SEM Contrexéville, Régie municipale Luchon, SPL des Thermes de Châteauneuf, Château des thermes à Chaudfontaine). A cela s'ajoute la majorité des entreprises thermales situées à Dax en dehors du groupe Thermes Adour. Seulement 2 sociétés d'embouteillage sont de forme unique et emboîtée, dont la SEMV (Société des Eaux Minérales de Vals) et la SARL Sources du Pestrin à Meyras. La SEMV reste une entreprise familiale autonome malgré le rapprochement avec le groupe Roxane dans le cadre d'un GIE. Ce dernier permet de mettre des moyens en commun sur la distribution de régions où la SARL n'est pas déployée, et de bénéficier d'un groupement d'achats pour les matières premières (préformes en PET, bouchons, étiquettes).

⁹⁸ H. Gumuchian, B. Pecqueur, *La ressource territoriale*, Economica, Anthropos, 2007, Paris, p.121

2.3.1.2. *Une configuration de groupe majoritaire, mais avec peu de sièges sociaux locaux*

Le groupe de sociétés est une structure qui privilégie la fonction financière par rapport aux deux autres fonctions. Un site de production ou un site thermal correspond à un établissement intégré dans une entreprise, ou une société intégrée dans un groupe de sociétés⁹⁹. Cette organisation particulière renvoie à une stratégie : « Certains grands groupes créer une nébuleuse de PMI [...]. Ces filiales sont des unités plus souples à gérer l'intégrer de la culture industrielle du groupe »¹⁰⁰. Cependant, l'intégration interne de l'établissement au groupe est plus ou moins forte et directive en fonction de la culture de management du groupe. En effet, selon les groupes, un espace d'autonomie décisionnelle plus ou moins important est accordé aux établissements, notamment sur les partenariats locaux. Dans le cas de figure de double insertion (groupe-entreprise / entreprise-territoire), l'unité financière coordonne les différents établissements dispersés dans l'espace. L'unité financière est généralement localisée au siège du groupe qui est le centre de décision. Si la majorité des sites thermaux et des usines d'embouteillage sont gérés par des groupes, l'organisation interne peut varier¹⁰¹.

Pour l'activité thermique, seulement 3 sites accueillent en local le siège social du groupe, en plus de l'établissement thermal (Dax, Aix-les-Bains et Evian-les-Bains). Le groupe local Thermes Adour bénéficie d'un siège social à Dax, à proximité directe de ses 6 établissements thermaux avec hébergement intégré (dont 3 à Dax et 3 à St-Paul-lès-Dax), et du centre thermoludique Sourcéo. Depuis 2014, le site d'Aix-les-Bains héberge le siège social du groupe de la Compagnie Européenne des Bains (marque commerciale Valvital), auparavant à Divonne-les-Bains. Le siège de la CEB représente 20 salariés sur les différentes fonctions supports¹⁰². Aix-les-Bains est également une des deux antennes de la centrale de réservation du groupe avec Lons-le-Saunier. La relocalisation du siège de la CEB a été faite suite au rachat des Thermes Nationaux. Aujourd'hui filialisés, les Thermes Chevalley constituent le vaisseau amiral du groupe avec près de 200 salariés. Contrairement aux 11 autres établissements thermaux gérés par le groupe, les Thermes Chevalley dispose en interne d'une équipe très importante avec un laboratoire d'analyses, une direction technique propre et une blanchisserie internalisée. Parmi les établissements thermaux dépendant du siège d'Aix-les-Bains figure Divonne-les-Bains (à 100km du siège), Thonon-les-Bains (à 100km du siège) et Niederbronn-les-Bains (à 500km du siège). Enfin, si le siège du groupe Danone est situé à Paris, le siège de la filiale Evian Resort est localisé à Evian-les-Bains. Cette filiale est composée de

⁹⁹ B. Pecqueur, J.-B. Zimmermann, *Economie de proximités, germes*, Lavoisier, Paris, 2004, p.212

¹⁰⁰ B. Pecqueur, *Le développement local*, Alternatives économiques, Syros alternatives, p.70

¹⁰¹ B. Pecqueur, J.-B. Zimmermann, *Economie de proximités, germes*, Lavoisier, Paris, 2004, p.212

¹⁰² Direction du développement, direction médicale, direction technique, administratif et financier, communication et marketing, informatique, secrétariat général

6 établissements dont l'établissement thermal, l'hôtel royal et le casino à Evian-les-Bains, ainsi que le golf à Pubier, l'hôtel Ermitage et la salle de spectacle de la grange au lac à Neuvecelle. Sur un total de 770 salariés au sein d'Evian Resort, l'établissement thermal ne représente que 44 employés. La filialisation des thermes à Evian Resort date de 2009. Auparavant les thermes et les salariés dépendaient directement de la SAEME. Comme les thermes Nationaux (Chevalley), La Compagnie de Vichy est un cas un peu à part. De sa création en 1853 jusqu'en 2019 le siège du groupe était basé à Vichy. Cependant depuis juin 2019 le groupe France Thermes, qui gère les thermes de Châtelguyon et Bagnoles-de-L'orne a acquis la Compagnie de Vichy. Si la fonction décisionnelle est donc transférée de Vichy à Paris (360 km), la majorité des fonctions internalisées historiquement à la Compagnie de Vichy sont pérennisées à l'échelle locale¹⁰³.

Pour l'activité d'embouteillage, seulement 3 sites accueillent le siège social du groupe à l'échelle locale, en plus de l'unité de production (Evian/Publier, Saint-Amand, Saint-Yorre). A Evian, le siège de la SAEME (Société Anonyme des Eaux Minérales d'Evian) et la branche Eau de Danone sont situés au carré lumière dans la ville d'Evian-les-Bains. Près de 200 personnes du siège sont dédiées à des fonctions supports, dont 1/3 pour l'usine d'Evian, 1/3 pour les usines de Badoit, Salvetat, et Volvic, et 1/3 pour la branche Eau du groupe Danone : « *Comme Evian c'est la référence du groupe, le siège social des autres eaux embouteillées dans le monde de Danone est à Evian-les-Bains* »¹⁰⁴. A ces emplois supports s'ajoutent ceux du site de production à Publier, soit 1100 emplois temps plein dont 50 emplois au sein de deux laboratoires de recherche : « *Le centre de recherche chimie-microbiologie qu'on appelle Aqualab, mais aussi le centre de recherche de packaging sur les nouvelles bouteilles de demain (le DRPC) pour la branche eau du groupe Danone sont aussi à Publier. Les deux entités sont situées à l'usine au sein du CIELE : Centre International de l'Expertise de l'Eau. Ce sont des ingénieurs et des docteurs qui font de la recherche sur l'hydrogéologie, la minéralité des eaux pour les sources que le groupe possède en Turquie, au Mexique, en Indonésie, en Argentine, ou en Belgique* »¹⁰⁵. Malgré un actionnariat majoritaire de la holding Alma depuis 2012 sur le groupe Saint Amand, ce dernier reste un groupe autonome au niveau de son fonctionnement. Le groupe Saint Amand bénéficie du GIE du groupe Roxane. En plus des deux usines d'embouteillage interconnectées de Saint-Amand-les-Eaux (site du centre-ville et site thermal), le groupe gère 5 autres usines d'embouteillages d'eau minérale et d'eau de source en France et en Belgique. La commune de Saint-Amand-les-Eaux accueille donc plusieurs services

¹⁰³ Entretien téléphonique avec le PDG de Thermes Adour, le 7 mars 2017. Entretien téléphonique avec le responsable développement du groupe CEB (Valvital), le 28 juin 2017.

¹⁰⁴ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 Mai 2017

¹⁰⁵ *Ibidem*

supports qui travaillent pour toutes les usines du groupe¹⁰⁶. Aux 83 salariés des usines de Saint-Amand-les-Eaux s'ajoutent les 38 salariés du siège. Enfin le site de Saint-Yorre bénéficie d'une partie des fonctions de décision en plus de l'unité de production : « *Le site de Saint-Yorre est un centre de gestion. Ça veut dire qu'il y a un service comptable, un service administratif, juridique et financier. A cela s'ajoute une usine de fabrication des préformes. Les autres sites sont uniquement des centres de production. Le centre de gestion de Saint-Yorre pilote toutes les usines du Sud de la France, c'est-à-dire la moitié des 42 usines du groupe. Les directions commerciale, marketing, informatique et logistique sont basées à Paris au plus proche des sièges de tous les clients* »¹⁰⁷. Le site de Saint-Yorre accueille 150 salariés, dont 115 salariés pour l'usine d'embouteillage de Saint-Yorre, 35 employés assurent des fonctions support pour tous les sites du Sud de la France, dont 23 personnes affectées à l'unité de production des préformes (production de 2 milliards de préformes par an). La Société Commerciale d'eaux minérales du Bassin de Vichy (SCBV) a un rôle clé dans ce système d'autogestion. Parmi les unités de production pilotées par la centrale de gestion de Saint-Yorre figurent 4 sites étudiés : la Société des Eaux Minérales de Thonon-les-Bains (à 350km), l'établissement CGES Dax Eaux Minérales (à 580km), la SA Vernière sur la commune des Aires (à 370km), et la société hydrominérale des grandes sources à Châteauneuf-les-Bains (à 70km)¹⁰⁸.

¹⁰⁶ Notamment un service qualité central avec un laboratoire qui réalise 300 analyses par jour pour vérifier que la composition microbiologique est saine, un service commercial qui négocie avec les centrales d'achat de la grande distribution, un service comptabilité-facturation, et un service transport-logistique

¹⁰⁷ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage de Saint Yorre, le 10 avril 2017.

¹⁰⁸ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 mai 2017. Entretien téléphonique avec le directeur du groupe Saint Amand, le 25 août 2017.

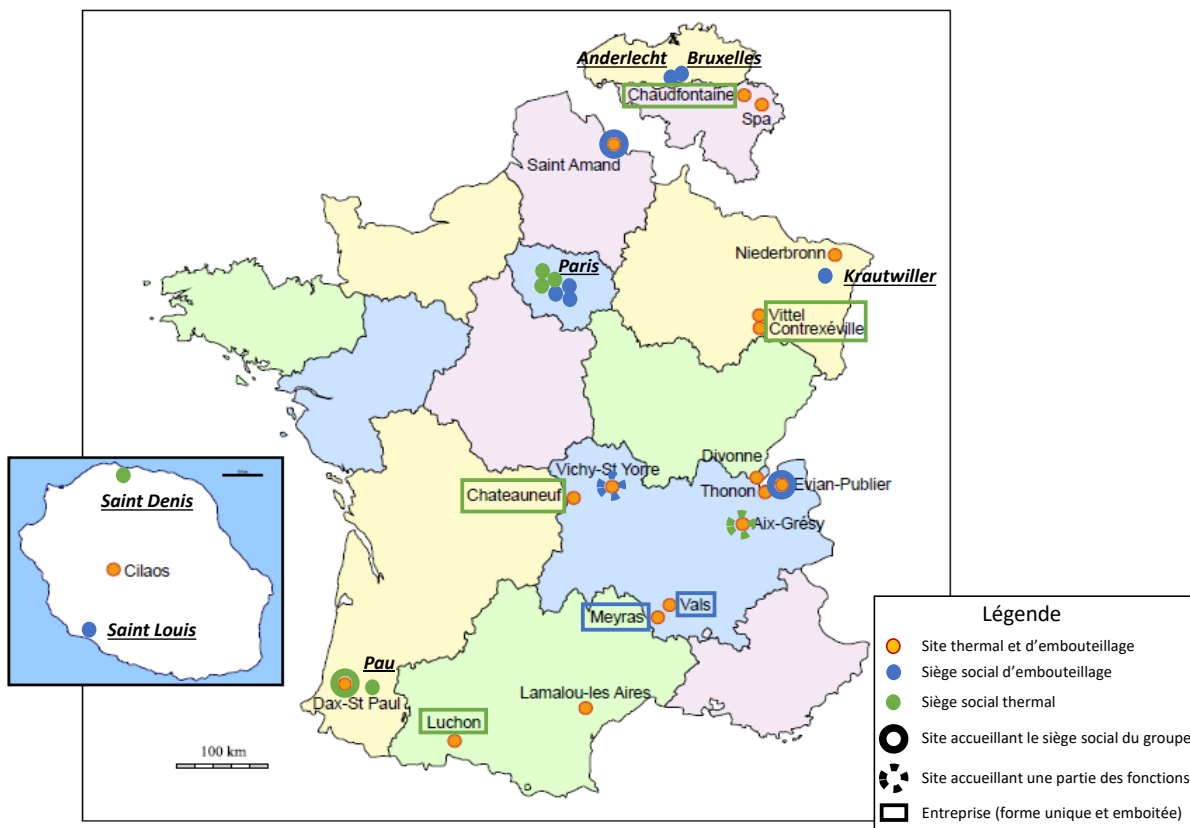


Figure 76 – Carte de localisation des fonctions décisionnelles et exécutives des usages (Entretiens, G. Pfund)

Seul le site d’Evian/Publier bénéficie d’une implantation des sièges sociaux pour les deux usages historiquement lié au système de concession unique imposé par la ville d’Evian. Le site de Vichy/Saint-Yorre peut également être considéré comme tel en raison du nombre important de fonction supports des deux activités qui restent en local. Sur 3 autres sites, seule une activité bénéficie des fonctions de décisions, que ce soit l’embouteillage (Saint Amand) ou thermique (Dax, Aix-les-Bains). Pour la grande majorité des sites (15 sites), la fonction de décision est donc hors du territoire local, que ce soit pour les deux activités (6 sites : Spa, Niederbronn, Divonne, Thonon, Lamalou/Les Aires, Cilaos) ou pour une des deux activités (9 sites) qu’elle soit d’embouteillage (Chaudfontaine, Vittel/Contrexéville, Châteauneuf, Luchon, Dax, Aix-les-Bains) ou thermique (Vals, Meyras, Saint Amand).

L’analyse approfondie de ces 15 territoires a cependant permis de mettre en évidence des écarts multiscales dans l’organisation interne des sièges sociaux et de leurs établissements secondaires. Pour les deux activités de la filière EMN, il existe des modes de fonctionnement à l’échelle régionale (proximité géographique relative entre le siège et l’établissement secondaire) et des modes de fonctionnement à l’échelle nationale (sièges éloignés géographiquement de l’établissement secondaire).

2.3.1.3. *Des sièges majoritairement hors du territoire local et éloignés : l'embouteillage*

Pour l'activité d'embouteillage, seulement deux industriels régionaux ayant un actionnariat familial ont localisé un siège social à proximité de l'unité de production. Le groupe Meckert a implanté son siège à Krautwiller à seulement 30km de la société la source (Niederbronn). Les 250 salariés du siège interviennent au sein de la direction générale, comptabilité, communication et le marketing. Sur le site de Niederbronn les 15 salariés assurent la fonction de production. Cependant, en tant que seule activité embouteillage d'EMN du groupe, le directeur gère en direct le circuit export et logistique. Le second cas est celui de Cilaos. Le groupe familial COT exploite l'unité de production de Cilaos avec 6 personnes, en lien avec le siège qui dispose de 8 personnes à 40km à Saint-Louis. Si les fonctions commerciale, marketing et administrative sont mutualisées pour toutes les sociétés du groupe, la proximité géographique entre le siège et l'unité de production est prégnante.

Par opposition, les embouteilleurs nationaux et les multinationales ont choisi de localiser leur siège social dans une capitale. C'est le cas de Spadel à Bruxelles, Les Mousquetaires à Paris, Nestlé Water à Issy-les-Moulineaux et Coca Cola Belgique-Luxembourg à Anderlecht (commune limitrophe de Bruxelles). L'organisation interne et la répartition des fonctions dans l'espace reste différente en fonction des types de groupes. Détenue par les actionnaires de la famille Dubois, le groupe Spadel a choisi de relocaliser le centre décisionnel à Bruxelles (à 140km de Spa) avec les fonctions mutualisées marketing et commerciale pour les 6 usines en Europe. Pour autant, la société Spa Monopole est le site historique du groupe. A ce titre, en plus de l'unité de production, il y a sur le site de Spa « *l'équipe centralisée pour le groupe l'équipe d'ingénierie, l'équipe hydrogéologie au sein du laboratoire Henrijean qui remonte à 1931, l'équipe recherche-développement, et le responsable qualité* »¹⁰⁹. A l'inverse, les groupes sans liens historiques préexistants avec les territoires des usages ont fait le choix de délocaliser la majorité des fonctions de décisions. Le groupe Les Mousquetaires a filialisé les 64 unités de productions au sein d'Agromousquetaires dont le siège est à Paris. La Société des Eaux Minérales de Luchon (SEML à 820km du siège) et la Société des Eaux d'Aix-les-Bains (SEAB à 580km du siège) hébergent donc uniquement la fonction de production au sein de la branche boisson du groupe, alors que le siège héberge l/d ?es compétences transversales et mutualisées comme le service financier, commercial, communication ou le marketing.

Enfin, les multinationales Nestlé et Coca Cola ont un fonctionnement plus complexe, dans la mesure où il s'agit de groupes étrangers. Le siège du groupe Nestlé est à Vevey en Suisse et le siège du groupe Coca Cola Company est à Atlanta aux Etats-Unis. Au-delà de ces sièges, l'organisation

¹⁰⁹ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage Spa Monopole, le 13 juin 2018

interne des fonctions supports se structure autour de sièges intermédiaires. Leurs localisations se font stratégiquement dans des villes-capitales éloignées des établissements. Selon le directeur marketing de Nestlé Water, « *la division mondiale Eau du groupe Nestlé Water a son siège à Issy-les-Moulineaux depuis 1992 en raison des marques mondialement connues de Vittel et Perrier* »¹¹⁰. Cette même stratégie a poussé Coca Cola Compagny à localiser à Issy-les-Moulineaux la branche Coca Cola Européens Partners. De plus, certaines fonctions supports sont éclatées par grandes zones géographiques. La direction de Nestlé Water France-Belgique, qui réunit 4 usines d’embouteillage d’EMN, est située en Ile-de-France à Vélizy-Villacoublay¹¹¹. De la même manière, l’usine de Chaudfontaine dépend de Coca Cola Belgique et Luxembourg située à Anderlecht (à 120km) à proximité directe de Bruxelles pour la direction commerciale, communication, marketing et financière. Cette strate interne complexe crée un éclatement des fonctions décisionnelles pour les sites de Vittel/Contrexéville (Vélizy-Villacoublay, Issy-les-Moulineaux et Vervey) et Chaudfontaine (Issy-les-Moulineaux, Anderlecht, Atlanta). Cela impacte nécessairement les liens horizontaux à l’échelle locale. A Vittel/Contrexéville, « *les relations institutionnelles avec les collectivités locales sont plutôt faites avec le siège de Nestlé Water, alors qu’en local c’est plutôt des relations avec Agrivair sur l’environnement, le développement durable et le développement économique* »¹¹². Cette structuration interne génère une « *absence de relation en local* » pour la commune de Vittel¹¹³ et des « *relations relativement limitées et très codifiées, [...] calibrées dans un cadre collectivité-multinationale sans aller au-delà* » pour la commune de Contrexéville. Sur le site de Chaudfontaine, si des liens locaux perdurent sur plusieurs thématiques (tourisme industriel, Monopole et alimentation en EMN...), d’autres autorisations dépendant du siège : « *Quand la commune souhaite des subsides ou un sponsoring pour des manifestations locales, il faut que la demande soit faite un an à l’avance auprès du service commercial du siège Coca Cola à Anderlecht. C’est comme ça que ça fonctionne dans le groupe Coca Cola. Tous cela passe au-dessus de l’usine, on ne le voit plus les demandes* »¹¹⁴. Cette limitation, voire cette rupture des liens à l’échelle locale, est ressentie par les acteurs qui gardent à l’esprit le mode de fonctionnement aisé il y a moins de 30 ans avec l’entreprise locale. L’usine de Chaudfontaine est rattachée à la multinationale Coca Cola depuis 2003. Si l’entreprise familiale d’origine a été rachetée dès 1962 par un groupe, le siège administratif et commercial de la société Chaudfontaine Monopole n’a été délocalisé qu’en 1997 à

¹¹⁰ Entretien téléphonique avec le Directeur marketing de Nestlé Water, le 23 août 2017

¹¹¹ En France, les unités de production sont dénommées NW Supply Est pour les deux usines d’embouteillage à Vittel et Contrexéville et NW Supply Sud pour l’usine d’embouteillage Perrier à Vergèze.

¹¹² *Ibidem*

¹¹³ Entretien téléphonique avec l’Adjointe au maire de Vittel en charge du Tourisme / Thermalisme, le 9 février 2017

¹¹⁴ Entretien téléphonique avec le directeur de l’usine d’embouteillage Chaudfontaine Monopole, le 20 novembre 2017.

Tirlemont, à 70km. Le sentiment de rupture est beaucoup plus fort pour les acteurs locaux à Vittel/Contrexéville : « *Jusqu'en 1992 la SGEMV [Société Générale des Eaux Minérales de Vittel] appartenait à la famille Bouloumié. La direction était sur place et travaillait en symbiose avec la ville de Vittel* »¹¹⁵. Le même argumentaire est souligné à Contrexéville : « *Avant que l'usine d'embouteillage ne soit reprise par le groupe Nestlé Water en 1992, il y avait des liens beaucoup plus forts entre la société d'embouteillage [rattaché pourtant au groupe Perrier en 1953] et la municipalité. Ces liens se sont délités. On espère rétablir un dialogue plus territorial, plus positif et gagnant-gagnant* »¹¹⁶. Cependant on peut s'interroger sur la capacité de renforcer des liens de partenariat à l'échelle locale dans un contexte de réorganisation de la branche eau de Nestlé. Depuis janvier 2020, le groupe Suisse a supprimé le siège mondial de la branche eau de Nestlé Water à Issy-les-Moulineaux (200 salariés) pour réaliser une gestion par grandes régions du monde au plus proche des marchés. Si le siège de la branche eau du groupe Nestlé Water est déplacé à Vevey en Suisse (avec les fonctions décisionnelles), une nouvelle unité d'affaires a été créée à Issy-les-Moulineaux pour gérer la stratégie marketing et commerciale.

2.3.1.4. Des sièges majoritairement hors du territoire local et éloignés : l'activité thermique

Pour l'activité thermique, seul l'établissement de Cilaos reste à l'échelle régionale. Exploitée en régie directe, les thermes dépendent du département de la Réunion, dont le siège est à Saint Denis (à 100km) : « *Sur place à Cilaos, il n'y a que l'équipe des thermes. Toutes les décisions importantes nécessitant une prise de responsabilité sont relayées à Saint Denis. Une fois par mois la direction de Saint Denis vient à Cilaos pour faire le point* »¹¹⁷. Pour les autres établissements thermaux, la gestion est pilotée par le siège social des groupes nationaux.

La Chaîne Thermale du Soleil reste un groupe dirigé de manière centralisée par la famille Barthélémy, avec une gestion très pyramidale des unités de soins par rapport au siège à Paris. Chaque établissement thermal gère la fonction opérationnelle d'exploitation de manière autonome et cloisonnée par rapport aux autres sites. Parmi les 20 établissements thermaux du groupe figurent les thermes de Lamalou-les-Bains (à 700km du siège) et les thermes de Saint-Amand-les-Eaux (à 200km du siège) : « *La force du groupe c'est d'avoir des fonctions supports au siège, un service administratif et financier, un service communication, un service marketing, un service ressource humaine et un service hydrogéologie interne au groupe, commun pour tous les sites* »¹¹⁸. Un

¹¹⁵ Entretien téléphonique avec l'Adjointe au maire de Vittel en charge du Tourisme / Thermalisme, le 9 février 2017

¹¹⁶ Entretien téléphonique avec le Maire de Contrexéville, Vice-président Conseil Départemental des Vosges et PDG de la SEM des thermes de Contrexéville, le 1 mars 2017

¹¹⁷ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation des thermes de Cilaos, 19 Mai 2017

¹¹⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur général délégué du groupe Chaîne Thermale du Soleil, le 22 Décembre 2018

fonctionnement similaire existe pour les thermes de Spa. Même si la concession unique est attribuée à Spa Monopole, la sous-concession des thermes est réalisée par le groupe Eurothermes depuis 2004. Les thermes de Spa bénéficient « *des compétences techniques et d'ingénierie du siège d'Eurothermes à Pau [à 1200km] pour nous aider à opérer de manière stricte sur la gestion des eaux minérales dans les thermes* ». Sur l'aspect marketing le groupe intervient surtout dans le thermalisme de santé en France : « *Les compétences en local sont très larges sur le plan marketing et communication parce qu'on travaille de manière différente par-rapports aux 3 autres sites thermaux du groupe Eurothermes en France. Les démarches marketing du groupe ne nous avantagent pas vraiment ici à Spa car en Belgique avec la fin du remboursement du thermalisme médical par la sécurité sociale en 1991 on a du se convertir au thermalisme de bien-être* »¹¹⁹. Cette autonomie supplémentaire est également acquise pour des établissements thermaux au sein de groupes positionnés sur plusieurs secteurs d'activités, tels que Sodexo¹²⁰ (Vals, Meyras) ou Accor-CFH (Aix)¹²¹ : « *Le siège du groupe Sodexo est à Paris [à 600km], mais sur site j'ai une grande autonomie pour développer les deux sites thermaux. Il y a des systèmes de contrôle avec des reporting au siège, mais c'est moi qui commercialise, et qui décide des actions de marketing. C'est donc facile de mettre en place des partenariats locaux* »¹²².

2.3.1.5. La localisation des sièges sociaux et des fonctions : quels enseignements à en retirer ?

Que ce soit pour l'activité thermale ou d'embouteillage, cet éclatement dans l'espace des fonctions, majoritairement loin de l'établissement génère des conséquences. De manière générale, « la nature de la relation d'une unité à un espace particulier dépend du type d'unité (entreprise, groupe) et donc de la fonction assurée par cette unité, des pratiques et usages particuliers de l'environnement professionnel de la branche »¹²³. Le jeu de relation et d'organisation interne des exploitants des

¹¹⁹ Entretien téléphonique avec la Directrice des Thermes de Spa, le 7 Avril 2017

¹²⁰ Le groupe français Sodexo intervient dans la restauration collective scolaire, universitaire et d'organismes publics. Il fournit aussi des services de maintenance, nettoyage et restauration aux établissements pénitentiaires, aux hôpitaux, aux cliniques de santé, aux établissements d'hébergement de personnes âgées ou de personnes en situation de handicap. L'activité restauration collective est très connue du grand-public mais c'est une minoritaire du groupe aujourd'hui. Ce qui se développe s'est surtout les services aux entreprises comme le nettoyage et la maintenance. Le groupe n'exploite que ces deux établissements thermaux au sein de la filiale Sodexo Sport et Loisirs. La branche Sodexo Sport et Loisirs exploite des sites différents comme les bateaux sur la Seine à Paris, le Lido, le restaurant de la Tour Eiffel à Paris, des hippodromes, des stades de foot, et des thermes.

¹²¹ Enfin, le domaine Marlioz où est situé l'établissement thermal à Aix-les-Bains appartient au groupe hôtelier Accor depuis 1999. Aujourd'hui c'est le seul établissement thermal filialisé du groupe. Le groupe Accor gère notamment au siège à Issy-les-Moulineaux différentes fonctions comme la communication et le marketing. Dans le resort, les thermes ne représentent qu'un établissement au sein du domaine de Marlioz composé de 2 hôtels et d'un Spa thermal. Cependant depuis mai 2018 le groupe Accor vend le domaine Marlioz au groupe hôtelier CFH (Compagnie Française d'Hôtellerie gère 20 hôtels sous franchise de marques Accor) tout en conservant la franchise de marques. Si une partie des fonctions de décision sont relocalisées au siège de CFH à Grenoble, le lien avec Accor perdure sur les fonctions marketing à Paris.

¹²² Entretien téléphonique avec le directeur des thermes de Vals et de Neyrac à Meyras, le 17 Février 2017

¹²³ B. Pecqueur, J.-B. Zimmermann, *Economie de proximités*, germes, Lavoisier, Paris, 2004, p.212

usages thermaux et d'embouteillage a un rôle primordial qui conditionne dans une certaine mesure les relations entreprise-territoire qu'on nomme « convention territoriale »¹²⁴. Si une petite partie de sociétés restent en modèle unique et emboîtée avec la présence de toutes les fonctions à l'échelle locale, la structuration des groupes est plus complexe. La place de l'unité dans le groupe est donc un élément important de compréhension. En fonction des groupes, la double ou la triple insertion de l'entreprise est une réalité qui peut éparpiller les lieux géographiques des fonctions décisionnelles. L'inscription spatiale et la mobilité des entreprises restent un choix d'organisation que ce soit pour une première installation ou un changement de site. Ce choix est d'autant plus complexe si le groupe est pluri-établissements. La décision dépend des localisations existantes et de leurs poids dans l'organisation interne du groupe.

La localisation des fonctions de décisions reste en partie ou en totalité à l'échelle locale au regard du poids et de l'épaisseur historique de l'activité. « Les sièges sociaux dont l'histoire en fait des champions nationaux restent liés à un territoire particulier, lieu de leur naissance en dépit des considérations financières ou fiscales »¹²⁵. Cet argument se confirme sur 7 territoires de notre panel. Le cas le plus représentatif est celui d'Evian-les-Bains (SAEME, Danone Eau, Evian Resort). BSN a commencé sa reconversion de l'industrie du verre à l'agro-alimentaire par l'acquisition de la SAEME en 1970. Evian est donc le berceau historique du groupe BSN géré par la famille Riboud qui est devenu Danone. Une trajectoire historique similaire existe à Spa où la société ACP (Acide Carbonique Pur) qui fabrique et vend du gaz carbonique à Spa Monopole. ACP entre progressivement au capital de Spa Monopole dès 1923 en raison des difficultés de paiement. Le remboursement des dettes a été réalisé en actions. La famille Dubois a débuté sa reconversion de l'industrie du gaz carbonique à l'eau embouteillée sur le site de Spa avant de devenir un groupe européen dès 1980. Spa Monopole représente toujours 53 % de la production d'EMN du groupe. Enfin, la famille Chantraine a développé dès 1947 la Société des Eaux Minérales de Saint-Amand (SEMSA) avant d'acquérir dès 1997 d'autres unités d'embouteillage d'EMN et d'eau de source en France. La SEMSA représente toujours 44 % de la production d'eau du groupe.

Le choix de conserver ou de localiser un siège social ou certaines fonctions clés est également conditionné à l'épaisseur historique et de la dimension de l'activité, ainsi que de l'aura du toponyme. Cela se confirme à Aix-les-Bains (Compagnie Européenne des Bains), Vichy (Compagnie de Vichy – France Thermes), à Saint-Yorre (Centre de gestion Sud France groupe Roxane) ou à Dax (Thermes Adour).

¹²⁴ *Op. Cit.*

¹²⁵ *Op. Cit.*

Les établissements gérés par un groupe non spécialisé sur l'usage thermal et d'embouteillage d'EMN génèrent des insertions complexes. La triple insertion de l'entreprise s'exprime lorsque le groupe a rattaché l'établissement à une branche d'activité intermédiaire. C'est le cas de Nestlé (branche Nestlé Water – usine de NW Supply Est à Vittel/Contrexéville), Coca Cola Company (CCPE, filiale Coca Cola Belgique et Luxembourg – usine de Chaudfontaine), Les Mousquetaires (filiale Agromousquetaire, branche boisson, usines de Luchon et d'Aix-les-Bains), et Sodexo (branche Loisirs et Sport – thermes de Vals et Neyrac à Meyras). Seul le groupe Danone échappe aux effets de cette triple insertion dans la mesure où le siège de la SAEME et Danone Eau est situé à Evian-les-Bains. Dans le cas où l'établissement est une « activité spécifiée par des pratiques et des usages » au sein un groupe non spécialisé sur l'usage thermal et d'embouteillage d'EMN, l'établissement bénéficie d'une certaine autonomie sur certaines fonctions. C'est par exemple le cas à Chaudfontaine, Niederbronn et Cilaos sur l'embouteillage, ou encore à Spa et Aix-les-Bains (domaine de Marlioz) pour le thermalisme.

2.3.2. La stratégie individuelle des acteurs privés

Au-delà de l'organisation interne des entreprises et groupes, la stratégie des entreprises et des acteurs institutionnels est également un point central dans la compréhension des relations entre les acteurs. Au travers des entretiens menés, nous avons pu « reconstruire les stratégies des acteurs et de les expliquer »¹²⁶. C'est en élargissant l'analyse aux implications des stratégies d'acteurs que s'éclaire la structuration des liens horizontaux de partenariats sur les différents sites. L'organisation interne des entités et les stratégies d'acteurs constituent donc les sous-jacents qui définissent les types de relations et de formes de proximité. En ce sens, « les relations entre les acteurs doivent être comprises au travers de leur stratégie. [...] Chaque type d'acteurs locaux a une logique spécifique et un rôle différent »¹²⁷.

Dans un premier temps, une distinction peut être proposée sur les logiques d'acteurs publics et privés. L'acteur public (SEM, Régie, SPL) va exploiter son usage ou gérer sa structure comme un bien public ou service de bien public commun. L'investissement dans l'outil thermal est donc réalisé dans un objectif de faciliter le développement local au sens large. L'objectif premier de l'acteur privé est de créer des biens et services afin de générer des bénéfices économiques. Même dans le cas d'un contrat de Délégation de Service Public, la logique économique prime. Enfin, bien que les

¹²⁶ M. Crozier, E. Friedberg, *L'acteur et le système*, Seuil, Paris, 1977, p.72

¹²⁷ B. Pecqueur, J.-B. Zimmermann, *Economie de proximité*, Germes, Lavoisier, Paris, 2004, p.21

associations relèvent du statut privé, ces dernières vont avoir une logique collective qui vise à gérer des biens communs mis à disposition par les acteurs locaux¹²⁸.

Cependant, les stratégies d'entreprises varient également en fonction de leur organisation interne. Une typologie peut donc être déclinée au regard de la forme de proximité recherchée¹²⁹. Les petites et moyennes entreprises ayant une activité stable et un positionnement sur des marchés de niches ont une stratégie de développement qui s'appuie surtout sur le réseau du fondateur et un capital familial¹³⁰. La proximité organisationnelle et la proximité géographique sont confondues à l'échelle locale. Ces entreprises de petite taille sont contraintes à une localisation unique et donc à une insertion locale nécessaire. Les entreprises indépendantes rachetées ou intégrées par DSP à un groupe vont passer d'une proximité organisationnelle domestique à une proximité organisationnelle de réseau. Comme pour les entreprises créées par un groupe, l'objectif est un développement commercial grâce aux réseaux de marché et aux capitaux du groupe. La proximité géographique a un rôle mineur dans le développement¹³¹. Sur une logique assez proche, les grands groupes qui investissent dans des filiales spécialisées ont une stratégie semencière¹³². L'entreprise bénéficie des réseaux de marché et de la proximité organisationnelle de la maison mère. La proximité géographique joue un rôle mineur. Le développement s'appuie surtout sur le réseau interne de la maison mère. Cette logique est justifiée par le fait que « les entreprises de taille importante peuvent s'affranchir d'une proximité géographique en délocalisant une partie du personnel »¹³³. Par opposition, les entreprises ayant une part importante à l'export ont généralement une forte référence au territoire¹³⁴. La proximité géographique est souhaitée. Ils recherchent dans l'environnement local des ressources pour créer de la valeur. Les liens entre les consommateurs et les produits/services spécifiés se nouent sur la base de la proximité géographique.

Si cette première approche semble apporter des éléments d'explication, elle reste à notre sens trop générique et incomplète au regard des sites étudiés car cela ne prend pas en compte les stratégies spécifiques aux secteurs des différents groupes. De plus, l'intérêt des modes de proximité recherchés

¹²⁸ P. Campagne, B. Pecqueur, *Le développement territorial : une réponse émergente à la mondialisation*, édition Charles Léopold Clamecy, 2014, p.182

¹²⁹ C. Dupuy, A. Burmeister, *Entreprises et territoires : les nouveaux enjeux de la proximité*, Les études de la documentation française, 2003, p.56-57

¹³⁰ Cette catégorie peut s'apparenter aux sites d'embouteillage de Source du Pestrin à Meyras, SA Cilaos, SA les Sources à Niederbronn, Société des Eaux Minérales de Vals : SEMV ; ainsi qu'au château-des-thermes à Chaudfontaine.

¹³¹ Cette catégorie peut s'apparenter au groupe Roxane (Dax, Châteauneuf, les Aires, Thonon, Saint Yorre), au groupe Mousquetaire (Luchon, Aix), aux 5 groupes spécialisés en thermalisme : Chaîne Thermale du Soleil (Lamalou et Saint Amand), Compagnie Européenne des Bains (Aix-les-Bains, Divonne, Niederbronn, Thonon), Eurothermes (Spa), Arenadour (Dax/Saint Paul), France Thermes (Vichy)

¹³² Cette catégorie peut s'apparenter au groupe Nestlé à Vittel/Contrexéville, Coca Cola à Chaudfontaine, au groupe Saint Amand, au groupe Spadel à Spa ; et aux groupes non spécialisés dans le thermalisme comme Sodexo (Vals, Meyras)

¹³³ B. Pecqueur, J.-B. Zimmermann, *Economie de proximité*, germes, Lavoisier, Paris, 2004, p.140

¹³⁴ Cette catégorie peut s'apparenter au groupe Danone pour la SAEME et Evian Resort

par type d'entreprises n'apporte pas d'élément de réponse sur l'existence ou non des liens de partenariat entre les acteurs à l'échelle locale. Ces derniers relèvent davantage de la stratégie particulière du secteur de rattachement du groupe, de la culture d'entreprise ou tout simplement de la capacité d'initiative du responsable d'exploitation à l'échelle locale en fonction de son appétence et de ses relations interpersonnelles¹³⁵.

Que ce soit pour l'activité d'embouteillage ou l'activité thermale, les objectifs visés par les acteurs dépendent des secteurs de rattachement sur lesquels les groupes sont positionnés. Ces différentes stratégies sont également liées à la culture d'entreprise de chaque groupe. L'analyse de ces spécificités est faite au travers de notre panel de sites, qui se caractérise par 6 groupes spécialisés dans le secteur thermal ou le secteur de l'embouteillage d'eau, et 9 groupes ayant une activité multisectorielle¹³⁶.

2.3.2.1. Les stratégies des groupes spécialisés dans le thermalisme

Parmi cette première catégorie figurent 4 groupes spécialisés dans le secteur du thermalisme : la Chaîne Thermale du Soleil, la Compagnie Européenne des Bains (marque Valvital), France Thermes et Arenadour. Les deux premiers étant des groupes historiques, alors que les deux derniers sont en cours de structuration.

En tant que premier opérateur national, la Chaîne Thermale du Soleil génère une fréquentation de 190 000 curistes par an (2500 emplois, et 125 millions d'euros de chiffre d'affaires). Cet opérateur historique est spécialisé dans le secteur thermal depuis 70 ans. L'activité mature du groupe a permis de stabiliser l'exploitation à 20 établissements thermaux. Sa stratégie repose sur une internalisation des outils d'exploitation afin de gérer sur le long terme ces établissements thermaux à forte capacité. Les thermes de Lamalou et Saint Amand s'insèrent dans cette stratégie globale, puisque le groupe a racheté le foncier et le bâti des thermes en 1986 à la commune de Lamalou-les-Bains (sans la ressource en eau qui reste aux mains de la commune) et au Conseil Général du Nord en 2012 (avec la ressource en eau) alors qu'ils exploitaient les thermes de Saint Amand en concession de service public depuis 1997. Le groupe a donc une politique d'investissement au sein des établissements thermaux privatisés. Le positionnement des établissements thermaux du groupe reste principalement sur une activité de cure de santé médicale (remboursée par la Sécurité Sociale). En complément mineur, une offre de remise et forme en Spa thermal est également développée.

¹³⁵ B. Pecqueur, J.-B. Zimmermann, *Economie de proximité*, Germes, Lavoisier, Paris, 2004, p.65

¹³⁶ Les 6 groupes spécialisés comprennent 4 groupes thermaux (8 thermes de notre panel d'étude) et 2 groupes minéraliers (7 usines de notre panel d'étude). Les 9 groupes multisectoriels comprennent 2 groupes thermaux (3 thermes de notre panel d'étude) et 7 groupes minéraliers (8 usines de notre panel d'étude).

En tant qu'ancien responsable marketing du groupe la Chaîne Thermale du Soleil, Bernard Riach a développé le groupe de la Compagnie Européenne des Bains sur un modèle comparable. D'abord sous la marque *Villégiatherm* en 1995, puis sous la marque *Valvital* dès 2004, « *le groupe s'est construit avec de petites stations en affermage sans investissements à réaliser* »¹³⁷. Ce groupe spécialisé depuis 30 ans dans le secteur thermal a une stratégie de croissance externe et de développement. Dans le cadre d'appels d'offres publics, le groupe a racheté les Thermes Nationaux Aix-les-Bains à l'Etat en 2011, puis des thermes de Niederbronn et Morsbronn (à 15km) à l'UGECAM en 2014. En 2020, le groupe ouvrira deux nouvelles stations thermales à Nancy et à Santenay. Bien que spécialisé dans le secteur thermal, le groupe a également diversifié ses revenus jusqu'en 2011 avec la gestion de salle de fitness à Lyon et Besançon. La particularité du groupe est de développer de manière importante l'activité de remise en forme, bien-être, voire de fitness au sein de ces établissements thermaux, en parallèle de l'activité de santé médicale. Ce développement de l'accès à l'eau thermale pour l'usage de bien-être représente généralement de 50 % du chiffre d'affaires sur les sites thermaux. La seconde particularité du groupe est de se déployer sur l'hébergement en développant à proximité des thermes. La marque *Villa Thermae* est un concept de résidence de tourisme internalisée à l'activité. Le groupe CEB est aujourd'hui le second opérateur thermal en France avec 12 établissements thermaux en exploitation qui génèrent une fréquentation de 54 800 curistes (560 emplois à temps plein et 450 saisonniers, 39 millions d'euros de chiffre d'affaires). Parmi notre panel d'étude, les thermes Chevalley d'Aix-les-Bains (propriété du bâti, du foncier et de la ressource en eau), de Niederbronn-les-Bains (propriété du bâti et du foncier, mais une ressource en eau qui reste communale), de Thonon-les-Bains (contrat concessif de 25 ans avec la ville) et de Divonne-les-Bains (bail emphytéotique de 60 ans avec la ville) s'insère dans cette stratégie de groupe.

Dans le sillage de ces deux groupes spécialisés historiques, France Thermes et Arenadour sont également en train de bâtir une structuration similaire. Le groupe France Thermes est une société récente (créée en 2009) qui s'est récemment structurée en groupe avec l'exploitation de 6 établissements thermaux dans 4 stations thermales, dont l'acquisition de la Compagnie de Vichy (affermage d'Etat de 2 établissements thermaux à Vichy en 2019). Créé et présidé par Sylvain Serafini, le groupe a également une stratégie de développement externe avec un déploiement du concept de « Resort Thermal et Touristique ». Ce concept correspond à l'association de l'ensemble des services nécessaires pour le séjour du curiste sur un même site contrôlé par un seul opérateur. Cette offre de service complète s'étend à la santé, au bien-être, à l'hébergement, à la restauration,

¹³⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur Développement du groupe Compagnie Européenne des Bains (Valvital), le 28 Juin 2017

et aux loisirs. Il s'agit d'une offre intégrée basée sur la consommation d'un curiste de séjour captif. Testé à Bagnère de l'Orne dès 2009, ce concept transfigure le nom des établissements thermaux. En 2012 la marque *B'O Resort* est créée pour commercialiser les thermes au sein du Resort. Implanté depuis 2016 à Chatel Guyon, le groupe ouvrira *l'Aiga Resort* composé de deux établissements thermaux en 2020. Le concept sera déployé progressivement à Salies-de-Béarn et à Vichy. Sur ce dernier site, la configuration est déjà proche du modèle de Resort, puisque la Compagnie de Vichy comprend 2 établissements thermaux (Dômes et Callou), l'hôtel-restaurant et Spa Thermal des Célestins, et des hôtels. Au regard de l'aura de la marque Vichy, on peut s'interroger sur le changement de nom commercial à venir. Avec une fréquentation cumulée de 25 570 curistes par an, France Thermes est le 4^e acteur thermal en France juste derrière le groupe Arenadour.

Arenadour est le dernier groupe spécialisé a une stratégie qui a évolué dans le temps en fonction de ses actionnaires. Créé par Roger Junca en 1968 à Dax, le groupe familial Thermes Adour (Famille Ponteins) se structure progressivement avec la construction de l'usine d'embouteillage d'EMN en 1973 à Dax, un second établissement thermal à Dax en 1978, l'ouverture des thermes de Saint-Paul-lès-Dax en 1983, l'ouverture du centre thermoludique en 1997, puis 6 autres centres aqualudiques Calicéo en France. Le changement d'actionnariat va permettre un recentrage de la stratégie du groupe sur les eaux thermo-minérales. En 2013 le groupe est racheté par un fond d'investissement privé national (Naxicap partner) et coordonne la fusion avec les Thermes des Arènes de Dax. L'activité aqualudique Calicéo est laissée à la famille Ponteins à l'exception du centre thermoludique local rebaptisé Sourcéo : « *Depuis 1966 la stratégie dominante de Thermes Adour est d'être le seul opérateur privé à être propriétaire de ses propres forages. C'est un choix historique. Maitriser la ressource en eau c'est quelque chose d'important* »¹³⁸. Aujourd'hui le groupe Dacquois génère un chiffre d'affaires de 27 millions d'euros en étant propriétaire de 6 établissements thermaux intégrés à des hôtels (dont 3 à Dax et 3 à St-Paul-lès-Dax), le centre thermoludique Sourcéo. Depuis 2018 le groupe de Santé et médicosocial SRS a pris des participations dans le groupe Arenadour. Autrefois circonscrit au Grand Dax, le groupe s'ouvre à l'exploitation d'établissements thermaux en France (concession prochaine des thermes d'Allègres-les-Fumades et des thermes de Luchon).

En conclusion, les stratégies différenciées de groupes (thermalisme à dominante de santé, thermalisme de santé associé au bien-être et à l'hébergement, concept de Resort thermal et touristique intégré), conditionnent la nature et l'intensité des liens avec les acteurs locaux.

¹³⁸ Entretien téléphonique avec le Président Directeur Général du groupe Thermes Adour à Dax, le 7 Mars 2017

2.3.2.2. *Les stratégies des groupes spécialisés dans l’embouteillage*

Le même niveau de lecture peut être fait pour les 2 groupes spécialisés dans l’embouteillage d’eau (Alma et Spadel). Pour autant, les stratégies de ces deux groupes varient. Le groupe Source Alma est une holding retenue majoritairement par le groupe Roxane et un investisseur étranger (groupe pharmaceutique japonais Otsuka). Au sein de la holding, la filiale Neptune regroupe toutes les marques d’EMN et la Compagnie Générale des Eaux de Source couvre les marques d’eau de source. Le groupe Roxane est connue pour sa stratégie de production d’eau embouteillée premier prix grâce à la marque générique *Cristaline* depuis 1992. Cette dernière fédère 25 eaux de sources (dont 21 en France, 2 en Italie, 1 en Angleterre, 1 au Luxembourg) pour 4 milliards de bouteilles produites. A côté de la marque *Cristaline*, le groupe contrôle également depuis 1992 plusieurs Eaux Minérales Naturelles. Parmi nos sites étudiés figure la Société Commerciale d’eaux minérales du Bassin de Vichy (SCBV), la Société des Eaux Minérales de Thonon (SEMT), l’unité d’embouteillage à Dax, la SA Source de Vernière sur la commune des Aires et la Compagnie hydrothermale des Grandes sources à Châteauneuf-les-Bains¹³⁹. Ces sociétés adhèrent à la stratégie du groupe Roxane. En fonction des unités de production, ces sociétés embouteillent des EMN en marques en propre (*Saint-Yorre, Vichy, Thonon, Vernière* sur la commune des Aires) ou sous MDD ou dédié au marché hard discount à bas prix (*Biovive* à Dax, *Saint François* à Thonon-les-Bains, *Saint-Michel de Mourcairol* et *La Cairolle* sur la commune des Aires, *Castelrocher* à Châteauneuf-les-Bains), voire des eaux de source sous marque générique (*Cristaline* à Dax). Depuis 2012, la holding Alma est l’actionnaire majoritaire à hauteur de 48 % du groupe Saint Amand, à côté de la famille Chantraine. Conservant une relative indépendance, le groupe Saint Amand dispose d’une stratégie en adéquation avec la holding Alma. Les 7 usines d’embouteillages du groupe Saint Amand produisent 500 millions de cols en France et en Belgique (80 millions de chiffre d’affaires) sont à la fois sur le segment EMN et le segment d’eau de source. Sur le site de Saint Amand, les deux unités d’embouteillage interviennent sur le conditionnement d’EMN en marque propre (*Saint Amand*), en en marque MDD à bas prix (*Amanda, Orée du Bois, Vauban*) et de l’eau de source sous marque générique premier prix (*Opaline*). En restant une société familiale indépendante, la Société des Eaux Minérales de Vals s’est adossée au groupe Roxane afin de se développer. La stratégie de la SEMV reste proche du groupe Roxane, puisqu’à côté de l’embouteillage d’EMN sous la marque propre Vals Vivaraise, la société conditionne également d’autres EMN sous MDD¹⁴⁰.

¹³⁹ Vente imposée par l’autorité centrale de la concurrence suite à l’OPA de Nestlé sur le groupe Perrier

¹⁴⁰ Cette stratégie est par exemple aux antipodes de l’entreprise individuelle Source du Pestrin à Meyras. Cette dernière embouteille 2 marques d’EMN en propres : Chantemerle et Vantadour. Avec un positionnement haut de gamme, ces marques d’EMN sont commercialisées uniquement dans les CHR et les magasins bios à Paris notamment et à l’export. Selon le PDG « *On n’a pas d’actionnaires*

Également spécialisé dans l'activité d'embouteillage d'eau, le groupe Spadel suit une stratégie exclusivement de MDF. Le groupe familial belge Spadel exploite 6 usines d'embouteillage d'eau en Europe (Belgique, France, Royaume-Unis et Bulgarie) dont Spa et Bru-Chevron en Wallonie, ainsi que Wattwiller et Carola en Alsace. La stratégie du groupe est d'exploiter uniquement des EMN (et Carola ancienne EMN) en marque propre régionale. Le groupe se définit comme « *une entreprise citoyenne avec un rôle sociétal à jouer dans l'éducation* » en menant des actions en tourisme industriel¹⁴¹. Dans le cadre de la concession unique accordée par la ville, Spadel est responsable de l'activité d'embouteillage et thermale. Sa stratégie découle de cette obligation qui est internalisée : « *La société tient à jouer un rôle actif au travers thermes [...] sans avoir l'ambition de rentabiliser l'activité thermale. Aujourd'hui cette activité fait partie des valeurs de Spadel* ». Jusqu'en 2002, les thermes étaient gérés en direct par des salariés de Spa Monopole dans un bâtiment classé au centre-ville. Dans le cadre d'un nouveau projet d'aménagement plus adapté aux usagers thermaux hors des cures remboursées par la Sécurité Sociale, « *on s'est organisé pour tenter de développer l'activité des thermes sur modèle d'Evian* »¹⁴². Si les thermes font partie intégrante de la concession d'exploitation, ce n'est plus aujourd'hui « *le cœur business Spa Monopole* »¹⁴³, qui a fait le choix en 2004 de sous-traiter la gestion à un groupe français spécialisé : Eurothermes. Les relations entre les deux groupes spécialisés relèvent des liens personnels entre Marc Dubois (PDG de Spadel) et Jean-Claude Ebrard (PDG d'Eurothermes). Dans cette organisation autorisée par la ville de Spa, le sous-concessionnaire applique la stratégie dictée par Spadel dans le cadre de la concession unique, celle-ci étant de « *perpétuer la tradition du thermalisme à Spa depuis 1868* »¹⁴⁴. Cette stratégie émane directement des intérêts de la ville, pour qui « *les thermes font partie de l'histoire, de l'ADN de la ville* »¹⁴⁵.

2.3.2.3. Les stratégies des groupes multisectoriels dans l'embouteillage

Dans le secteur minéralier, les groupes multisectoriels dans l'agroalimentaire ont une place égale aux groupes spécialisés en nombre de site, mais sont largement dominants en volume de production. Les stratégies de ces groupes se scindent entre les multinationales de l'agroalimentaire (Danone, Nestlé, Coca Cola), des entreprises nationales de l'agroalimentaire (Les Mousquetaires, Andrénius), et enfin de petites entreprises régionales de l'agroalimentaire (Meckert, COT).

et de financiers à qui rendre des comptes, il n'y a pas d'objectifs d'augmentation de production. Je ne veux pas commercialiser des bouteilles en PET dans les grandes surfaces. Il faut que ça reste un produit rare, d'exception ».

¹⁴¹ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage Spa Monopole, le 13 juin 2018

¹⁴² *Op. Cit.*

¹⁴³ *Op. Cit.*

¹⁴⁴ Entretien téléphonique avec la Directrice des Thermes de Spa, le 7 Avril 2017

¹⁴⁵ Entretien téléphonique avec la Première Echevine de Spa, le 23 Mai 2017

Malgré une échelle stratégique mondiale, les 3 multinationales suivent pour partie des orientations différentes. Si le groupe Danone s'est recentré sur les produits de santé (produits laitiers, lait infantile et eaux minérales naturelles), la branche eau regroupe 11 marques en propre. La stratégie de Danone Eau reste proche de celle de Spadel. Cette similitude s'explique par la concession unique de la ville d'Evian-les-Bains pour l'exploitation de la ressource en eau sur l'usage d'embouteillage et l'usage thermal. L'obligation de gérer les thermes et l'hôtel Royal a donc poussé Danone à l'internaliser dans sa stratégie. Jusqu'en 2009 les thermes étaient gérés en direct par la SAEME sur des installations vieillissantes avant d'être transférés dans la filiale Evian Resort. C'est dans l'élan d'un projet d'investissement (130 millions d'euros de 2008 à 2016 dans Evian Resort) que la stratégie de développement des thermes s'insère en 2011-2012. Le fonctionnement des thermes est complètement intégré au Resort car « *la stratégie est de créer une destination golfique* »¹⁴⁶. Cette stratégie émerge avec l'Evian Champion Sheep créé en 1994 (tournoi de golf féminin), autour d'Evian Resort qui comprend 5 sites : le golf, 2 hôtels (un palace 5 étoiles et un hôtel 4 étoiles), le casino et les thermes : « *C'est l'entité Evian Resort avant l'entité thermes d'Evian [...] Evian Resort est un site d'accueil, une vitrine pour asseoir une notoriété de luxe de la marque Evian* »¹⁴⁷. La marque d'eau embouteillée *Evian* a un positionnement premium qui est déclinée dans le Resort et dans les thermes.

La seconde multinationale de l'agroalimentaire est Nestlé. Le groupe est présent sur une très grande palette de produits (café, eau, produits laitiers, glace, produits énergétiques, condiments, céréales, chocolats, aliments pour animaux...). Nestlé Water exploite 52 marques d'eau embouteillée dans le monde, dont 6 en France et en Belgique sur 3 sites de production (Vittel/Contrexéville, Vergèze, Etalle). Sa stratégie a été recentrée sur les marques internationales de Vittel, Contrex, Hépar, Perrier et San Pellegrino en délaissant les marques régionales (Abatilles en Gironde vente en 2008 ; Plancoët en Bretagne et Carola en Alsace vente en 2013 ; Quézac en Lozère vente en 2017). L'ambition de développement est principalement portée sur le site de Vergèze pour atteindre une production de 2 milliards de bouteilles en 2020 grâce à la reprise du marché export en Amérique du Nord. Si un investissement de 10 millions d'euros est prévu sur le site de Vittel/Contrexéville pour pérenniser l'activité, il se fait dans un contexte de baisse constante des effectifs et de la production. De manière générale, la vente d'EMN fortement minéralisée et typée en goût (comme Vittel, Contrex, Saint-Yorre et Vichy) est en nette diminution contrairement à l'EMN faiblement minéralisée (comme Evian, Perrier). Entre 2009 et 2017, la production de Nestlé Water Supply Est

¹⁴⁶ Entretien en face à face avec le Directeur d'exploitation des thermes d'Evian, le 19 Janvier 2017

¹⁴⁷ *Op. Cit.*

a baissé de 29 % (dont 43 % sur la marque Contrex, 29 % sur la marque Vittel et 7 % sur la marque Hépar)¹⁴⁸. C'est dans ce contexte économique particulier que Nestlé Water a fait le choix stratégique de vendre en 2001 les thermes de Vittel et les thermes de Contrexéville qui étaient des activités déficitaires, et de stopper sa politique de participation au sponsoring local : « *Notre volonté est de se recentrer sur l'activité industrielle principale qui est l'embouteillage l'eau minérale. [...] Le thermalisme ne faisait plus partie de notre cœur de métier de minéralier. On est plutôt centré sur la protection de la qualité de l'eau et l'embouteillage, que des aspects liés au tourisme de santé et de bien-être. Ce sont deux métiers différents* »¹⁴⁹. C'est la mise en œuvre de cette stratégie qui a modifié durablement les jeux d'acteurs à l'échelle locale à Vittel-Contrexéville (voir annexe n°35). Cependant, après 10 ans de baisse continue, la production est en légère hausse de 7 % en 2019. C'est dans cette perspective que Nestlé Water a annoncé aux clubs sportifs de Vittel et de Contrexéville vouloir soutenir en 2020 des événements sportifs durables pour le territoire¹⁵⁰. De manière générale, ces évolutions stratégiques sont très dépendantes des logiques d'entreprise. Dans une logique de création de valeur pour les actionnaires financiers, les grands groupes peuvent opter pour un recentrage sur les métiers de base avec la vente d'activité jugée trop éloignée et peu rémunératrice¹⁵¹.

Cette stratégie est proche de la multinationale Coca Cola. Multinationale du secteur de la boisson sans alcool, Coca Cola Compagny disposent de quelques marques d'EMN, comme Chaudfontaine depuis 2003 ou encore Crystal au Brésil. L'acquisition de l'usine de Chaudfontaine répond à une stratégie de trouver une eau embouteillée de qualité à commercialiser sur le marché Benelux pour remplacer le site de production de l'eau *Bonaqua* en Allemagne qui a des problèmes microbiens. La conséquence a été un recentrage de l'activité du site de Chaudfontaine. Exploitée successivement par différents groupes de brasserie (Piedboeuf 1962-1988, Stella Artois 1988-1997, Interbrew 1997-2003), l'usine de Chaudfontaine embouteillait à la fois l'EMN Chaudfontaine, mais aussi de la limonade et du jus d'orange sous la marque *Calidi*. La déclinaison de la nouvelle stratégie du groupe Coca Cola a permis de spécialiser à nouveau le site de production sur l'embouteillage d'EMN *Chaudfontaine*. Pour autant, le groupe reste centré sur son métier de minéralier vis-à-vis du Château des Thermes.

¹⁴⁸ La production était à 1,8 milliards de cols en 2009, dont 900 millions pour Vittel 600 millions pour Contrex et 300 millions pour Hépar. En 2017 la production est de 1,4 milliards de cols dont 20% Hépar (280 millions cols), 30% Contrex (420 millions cols) et 50% Vittel (700 millions cols). En 2019 la production est de 1.5 milliards de cols.

¹⁴⁹ Entretien téléphonique avec le responsable marketing de Nestlé Water, le 13 août 2017

¹⁵⁰ Vosges Matin, *Clubs sportifs : le nouveau projet de Nestlé Waters*, 20 novembre 2019

¹⁵¹ B. Merenne Schoumaker : *la localisation des industries : enjeux et dynamiques*, Presse Universitaire de Renne, 2008, p.39

A l'échelle nationale, deux groupes multisectoriels interviennent également dans notre panel de sites étudiés. En tant que producteur-commerçant, Intermarché a des objectifs fondamentalement différents d'autres producteurs spécialisés ou diversifiés. En tant qu'acteur de la grande distribution, l'objectif premier du groupe Mousquetaire est bien de capter de nouveaux clients grâce à sa stratégie de producteur-commerçant. Le but est de « *montrer aux clients que derrière les magasins il y a un savoir-faire et qu'ils bénéficient de produits fabriqués par Intermarché* »¹⁵². L'enseigne a donc internalisé près de 64 unités de productions sur différents segments agroalimentaires, dont 2 unités de production d'eau minérale à Aix-les-Bains et à Luchon. Ces sites alimentent toutefois uniquement les magasins Intermarché et non d'autres enseignes : « *C'est une stratégie d'indépendance vis-à-vis des fournisseurs* »¹⁵³. Afin de couvrir toute la gamme de produits, les unités de production d'Aix-les-Bains et de Luchon produisent à la fois une marque propre éponyme, et des marques génériques à bas prix d'eau de source. Le groupe a une stratégie de répartition des volumes entre les deux eaux de source *Ondine* à Luchon et *Source des fées* à Aix-les-Bains en fonction de la distance par rapport aux bases logistiques pour optimiser les coûts de déplacement ou dépannage en cas de problème d'approvisionnement liée à la production. Dans une toute autre logique de stratégie de développement d'un produit haut de gamme, le groupe Andrenius porte un projet d'usine d'embouteillage d'EMN à Divonne. Spécialisé dans la fabrication de bouchon en liège et de vin de Champagne haut de gamme, Andrenius est associé à un importateur Suédois de vin, afin d'orienter l'EMN Divonne à l'export Europe et vers les CHR en France.

Enfin, à l'échelle régionale, deux groupes familiaux de l'agroalimentaire portent des stratégies similaires. Le groupe Meckert a déployé cette stratégie à l'échelle de l'Alsace, alors que le groupe COT s'étend à l'échelle de l'île de la Réunion. Les deux groupes industriels disposent d'autres unités de production agroalimentaire régionales. Le groupe Meckert gère 6 sites de production afin de commercialiser ses propres marques (Alsace Biscuit, Moulin des Moines, Boehli Bretzel, Chocolaterie du Château, Corvisar et l'EMN Celtic à Niederbronn). Si le groupe dispose également d'un magasin d'usine au siège du groupe, la commercialisation des produits est également faite dans les enseignes de la grande distribution. Le positionnement marketing du groupe sur les produits naturels bios où l'EMN Celtic trouve toute sa place depuis 1999. Cette stratégie est à l'opposé du précédent exploitant qui commercialisait l'EMN sous la marque *Lichteneck* en eau premier prix pour les enseignes de hard discount uniquement. Le groupe COT, pour sa part, est positionné dans le secteur des boissons gazeuses avec un portefeuille de plusieurs marques. A côté de l'usine

¹⁵² Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage de Luchon, le 9 juin 2017.

¹⁵³ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage d'Aix-les-Bains, le 22 février 2017.

d'embouteillage de l'EMN Cilaos, le groupe COT exploite également la société Sorebra (fabrication et embouteillage de bière et de limonade).

2.3.2.4. Les stratégies des groupes multisectoriels dans le thermalisme

Seulement 2 groupes multisectoriels sont positionnés sur le secteur du thermalisme : Accor/CFH et Sodexo. Ces acteurs évoluent dans des activités bien distinctes avec des objectifs stratégiques spécifiques. Le secteur thermal constituait un axe stratégique pendant plus de 20 ans pour le groupe hôtelier Accor entre 1989 et 2010. C'est au travers de sa filiale Saget puis Mer et Montagne que le groupe Accor a pris en exploitation les thermes de Saint Lary dans le cadre d'une DSP de 30 ans en 1989. En 1996, le groupe s'engage également à Dax par sa filiale Thermale de France dans la reprise de l'exploitation de 4 établissements thermaux (Splendid, Les Thermes, Miradour, Dax Thermal). Enfin, au travers d'une filiale, le groupe rachète et exploite le domaine de Marlioz qui comprend un établissement thermal à Aix-les-Bains. Depuis le conflit juridique entre le groupe Accor et la ville de Dax sur la rupture anticipée du contrat de sous-gérance en 2009, le groupe s'est retiré de la gestion des thermes à Dax, puis de l'ensemble de ses établissements thermaux à l'exception de Marlioz. Depuis 2018, le groupe Accor hôtel déploie une stratégie générale de vente des murs de ses hôtels pour poursuivre sa croissance et créer de la valeur pour ses actionnaires. Le groupe passe donc d'une stratégie de propriétaire-exploitant à celui de locataire-exploitant. Parallèlement, Accor poursuit sa politique de franchise de marques commerciales pour les hôtels (dont *Ibis*, *Mercure*) ou pour les Spas (*Thalassa Sea and Spa*). C'est dans ce cadre que la cession du domaine de Marlioz au groupe hôtelier CFH (le gérant est un ancien cadre du groupe d'Accor) est réalisée en 2018. Le groupe Accor reste donc de manière indirecte lié au secteur du thermalisme par ses franchises de marques commerciales à Aix-les-Bains ou à Vichy. Tout en étant centré sur l'activité hôtelière, le groupe CFH continue d'exploiter le domaine de Marlioz dans une stratégie de Resort. De manière comparable à la stratégie de Danone à Evian-les-Bains, de France Thermes à Vichy, ou de CFH à Aix-les-Bains, l'établissement thermal est une unité du Resort (2 hôtels-restaurants *Mercure* et *Ibis* avec salle de séminaire, thermes et spa thermal). Si l'équilibre économique d'un établissement thermal trouve du sens au sein d'un Resort, on peut se demander si cette stratégie d'internalisation de l'offre dans une structure refermée sur elle-même va faciliter le développement des liens de partenariats avec les acteurs locaux¹⁵⁴.

¹⁵⁴ Ce mode de fonctionnement se retrouve également dans d'autres concepts touristiques comme *Center Parcs*. L'internalisation de l'activité dans un établissement sans lien avec le territoire correspond également à la stratégie hôtelière du Château des Thermes à Chaudfontaine. Pour rentabiliser la gestion de l'espace thermoludique, l'exploitant implanté depuis 2003 à Chaudfontaine a choisi d'y adosser un hôtel. Si l'accès au centre thermoludique est possible pour les clients extérieurs, il reste confidentiel. La stratégie retenue par l'exploitant est celle d'un hôtel haut de gamme avec un grand centre de bien-être, une piscine et une clinique de chirurgie esthétique en complément. Ce fonctionnement d'hôtel avec spa privatisé est en rupture avec le projet initial porté par la commune et

Le second groupe multisectoriel intervenant dans le thermalisme est la Sodexo. Ce dernier intervient auprès des acteurs publics pour des activités très variées : la restauration collective, les services de maintenance et de nettoyage. Au travers de sa filiale Sport et Loisirs, le groupe exploite les bateaux sur la Seine à Paris, le Lido, le restaurant de la Tour Eiffel à Paris, des hippodromes, des stades de foot, et deux établissements thermaux : Neyrac-les-Bains à Meyras depuis 1989 et Vals-les-Bains depuis 2002. La stratégie de Sodexo est de développer l'activité de bien-être en complément de l'activité thermale de santé dans le cadre de nouveaux projets d'investissement de grande envergure. Cette stratégie est en opposition avec celle du Centre Hospitalier Paul Ribeyre (CHARM : Centre Hospitalier de l'Ardèche Méridionale) qui exploitait les thermes de Vals-les-Bains jusqu'en 2001.

2.3.2.5. Stratégies individuelles des groupes privés : quels enseignements à en retirer ?

Les objectifs visés par les groupes spécialisés dans l'usage d'embouteillage (Roxane, Spadel) et l'usage thermal (Chaîne Thermale du Soleil, Compagnie Européenne des Bains, Arénadour, France Thermes) est différente de la stratégie des groupes multisectoriels d'envergure internationale (Danone, Nestlé, Coca Cola Compagny), nationale (Mousquetaire, Antrenius, Accor-CFH, Sodexo) ou régionale (Meckert, COT). Les logiques ne sont en effet pas les mêmes entre un groupe spécialisé dans le secteur thermal et un hôtelier, ou entre un producteur-commerçant et un groupe spécialisé dans l'embouteillage d'EMN. Pour autant, la stratégie d'entreprise reste propre à chaque groupe. C'est donc au travers de la grille de lecture des types de sociétés (spécialisée, multisectorielle) mais aussi de la stratégie des groupes multi-établissements qu'il convient de comprendre la structuration relationnelle des acteurs locaux sur chacun des sites.

La structuration du système relationnel des acteurs locaux dépend également des choix stratégiques des collectivités territoriales en matière de maîtrise du patrimoine de la filière EMN, de gestion des établissements thermaux et plus globalement de la politique touristique au travers des offices de tourisme. La collectivité territoriale a ce rôle central qui dicte les règles du jeu aux acteurs locaux.

2.3.3. La stratégie individuelle des collectivités locales

2.3.3.1. Stratégies des collectivités locales : un engagement fort dans la maîtrise du patrimoine

Le choix stratégique d'une collectivité territoriale en matière de maîtrise du patrimoine de la filière EMN peut concerner la ressource en EMN et/ou le bâti et de foncier des thermes. Sur notre panel d'étude, près de 18 collectivités territoriales sur 22 ont fait le choix de maîtriser tout ou partie du patrimoine de la filière EMN. Ces choix stratégiques sont plus ou moins larges. Près de 10 collectivités territoriales (9 communes et le département de la Réunion) ont fait le choix

Chaudfontaine Monopole. On peut d'ailleurs s'interroger sur la pertinence du maintien d'un modèle public-privé sur la valorisation de la ressource EMN pour la gestion d'une activité de ce type.

stratégique de contrôler la totalité de la ressource en eau pour les deux usages thermaux et d'embouteillage¹⁵⁵. La volonté de garder la propriété de la ressource en EMN est justifiée par la commune Niederbronn-les-Bains comme un patrimoine historique non-inaliénable : « *c'est une partie de notre histoire, de notre patrimoine, c'est une réelle richesse. On souhaite en conserver la main mise parce que ça fait partie de notre identité. Les sources ont toujours été la propriété de la commune* »¹⁵⁶. Pour la commune de Publier, garder ses sources est un choix d'avenir : « *C'est une stratégie des années 1990. On savait qu'il y avait de l'eau minérale d'Evian sous notre sol. Donc si on était propriétaire du terrain, on pouvait rentrer en négociation avec la SAEME qui serait intéressée dans le futur. Personne ne maîtrise totalement ce qui se passe sous terre. Il y a une part de mystère. On a donc fait des forages il y a 20 ans* »¹⁵⁷. Cette stratégie volontaire est également assumée par la commune de Divonne-les-Bains qui « *a fait le choix d'investir parce que c'est structurant pour le territoire. Ça permet également de créer un revenu complémentaire en parallèle de la baisse des dotations de l'Etat et des revenus du casino* »¹⁵⁸. A Vals, l'intérêt stratégique de contrôler la ressource en EMN est de pouvoir veiller à répartir les volumes nécessaires en fonction des besoins des deux usages : « *Le développement économique harmonieux nécessite en amont d'éviter qu'il y ait des concurrences entre les exploitants et des conflits d'usage dans un contexte de faible débit sur les nombreux forages existants* »¹⁵⁹. Cette maîtrise de la totalité ou de la majorité de la ressource d'EMN permet aux communes de Spa et d'Evian-les-Bains d'imposer à l'exploitant une concession unique. L'avantage de ce modèle étant que le développement des thermes relève de la responsabilité de l'embouteilleur d'EMN, qui dans certains cas doit assumer le déficit de fonctionnement. Pour les deux sites, il s'agit d'un choix historique pérenne : « *A Spa, la ville ne souhaite pas avoir plusieurs interlocuteurs. Spadel n'est pas non plus demandeur d'une gestion des thermes par quelqu'un d'autre* »¹⁶⁰. Pour la majorité de ces collectivités territoriales, le choix stratégique se prolonge sur la pleine propriété du bâti et du foncier des thermes pour les mêmes raisons. Seule la commune d'Evian-les-Bains souhaite se limiter à l'attribution du monopole d'exploitation de la ressource EMN sur le forage historique Cachat, sans s'impliquer dans les investissements du patrimoine thermal bâti.

La stratégie de la ville de Vichy prend sens dans le cadre de la vente du domaine thermal de l'Etat.

¹⁵⁵ Vals, Bagnères-de-Luchon, Divonne, Spa, Niederbronn, Evian/Publier, Thonon, Département de la Réunion, et Vichy depuis 2020.

¹⁵⁶ Entretien téléphonique avec la Maire de Niederbronn et l'Adjoint n charge du Tourisme et du Thermalisme, le 28 Février 2017

¹⁵⁷ Entretien téléphonique avec le Maire de Publier, le 23 Février 2017

¹⁵⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur Général des Services de la commune de Divonne-les-Bains, le 23 Août 2017

¹⁵⁹ Entretien en face à face avec le Premier-adjoint au maire en charge du Tourisme, Thermalisme, Finance, Education, de la commune de Vals-les-Bains ; et le Directeur du SITHERE, le 19 Janvier 2017

¹⁶⁰ Entretien téléphonique avec la Première Echevine de Spa, le 23 Mai 2017

Progressivement, l'Etat a cédé à la ville de Vichy des biens qui ont été sortis de la concession. C'est le cas des parcs des berges de l'Allier en 1977, l'Opéra laissé à l'abandon en 1988, l'ancien Grand Casino en 1994 réhabilité en Palais des Congrès, les anciens bains Lardy transformés en pôle universitaire en 2001, et l'ancienne usine d'embouteillage fermée en 1985 rénovée en zone d'activité tertiaire en 2001 : « *La ville va reprendre la main sur le patrimoine par rapport à l'Etat qui s'en désintéresse et qui est défaillant. Vichy mène une politique de reconquête urbaine de la ville* »¹⁶¹. Après la vente du domaine thermal d'Aix-les-Bains en 2011 à Valvital, l'Etat souhaite céder le domaine thermal à Vichy. Ce désengagement de l'Etat est justifié par une détention d'installations thermales qui n'est plus au cœur de ses missions de service public, dans un contexte où le patrimoine thermal vieillissant est peu entretenu et pouvait devenir une lourde charge. Les échanges entre les services de la direction de l'immobilier à Bercy, la ville de Vichy et l'intercommunalité ont débuté en 2006. La première négociation en 2008 a échoué car la ville de Vichy souhaitait acquérir le domaine thermal à l'euro symbolique. Une seconde négociation a débuté en 2012 après une évaluation technique et économique du domaine thermal par Bercy. La ville et la Compagnie de Vichy portaient une candidature commune sur un projet de rachat : « *On est en phase avec la compagnie de Vichy sur la répartition d'achat du domaine thermal. La compagnie de Vichy rachète l'ensemble des actifs, alors que la ville rachète la partie hors exploitation, notamment les boutiques, le parc des sources, avec une participation de la Compagnie de Vichy qui resterait propriétaire des forages. [...] La compagnie de Vichy souhaite se recentrer sur son cœur de métier. Seule la ville a envie d'avoir un budget de fonctionnement de 100 000€ par an sur le parc thermal, parce que c'est son paysage* »¹⁶². Cependant, un premier point de blocage financier apparaît. Si l'Inspection générale des finances évaluait le domaine thermal à 85 millions d'euros, la Compagnie de Vichy avait un chiffre à 46 millions d'euros. La ville soutenait que le patrimoine thermal devait être dévalué de 20 millions d'euros au regard du désengagement des frais d'entretien depuis plusieurs années, notamment sur le parc des sources en situation de quasi abandon : « *La réalité c'est que le patrimoine est à bout de souffle, les arbres du parc sont malades. [...] Bercy a une logique plus comptable qu'économique. L'Etat souhaite vendre le domaine thermal, mais à un prix fort. Le modèle comptable de Bercy n'est pas compatible avec le modèle économique local. Ni la ville de Vichy ni la Compagnie de Vichy n'ont les moyens de racheter à ce prix-là et de réinvestir 30 millions d'euros dans la rénovation des deux établissements thermaux, et 5 à 6 millions d'euros pour rénover le parc des sources et les boutiques* »¹⁶³.

¹⁶¹ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme de Vichy, le 20 Janvier 2017

¹⁶² Entretien téléphonique avec l'Adjoint au Maire en charge du Tourisme et du Thermalisme de Vichy, le 28 mars 2017

¹⁶³ *Op. Cit.*

Un second point de blocage émerge entre la Compagnie de Vichy et la ville sur la valorisation de la marque Vichy, dont les revenus sont aujourd'hui intégrés dans le modèle d'exploitation : « *On a un problème avec la mairie de Vichy, qui veut les recettes de la marque Vichy dont celle de la licence de L'Oréal. Le maire essaye de traiter en direct avec l'Etat plutôt qu'avec son concessionnaire. Cela remet en question les accords antérieurs* »¹⁶⁴. Ces deux points de blocages vont faire échouer le projet de vente. Une troisième négociation a eu lieu en 2017, sur la base d'une estimation retenue par l'Etat à 28 millions d'euros. Après 2 ans de négociation, le domaine thermal est vendu en totalité à la ville de Vichy pour 25 millions d'euros. Cette stratégie de réappropriation du domaine thermal par la ville de Vichy est également motivée par le projet Unesco : « *Le thermalisme est notre bien commun, au cœur de notre histoire et de notre avenir* »¹⁶⁵. Après 497 ans aux mains de l'Etat (1523-2020), le domaine thermal de Vichy a quitté son giron au courant de l'année 2020. Le paiement par la ville de Vichy sera réalisé au travers de subventions publiques (Région, Département) et un emprunt bancaire, dont les annuités seront couvertes par la redevance annuelle de 1.7 millions d'euros versée par la Compagnie de Vichy¹⁶⁶. Le domaine thermal récupéré par la ville de Vichy, constitué de différents biens immobiliers¹⁶⁷, représente une grande partie du cœur de la ville de Vichy. En devant propriétaire du domaine thermal, la Ville de Vichy va donc devenir l'interlocuteur unique de la Compagnie de Vichy qui restera le concessionnaire jusqu'en 2030. Cette évolution majeure des liens verticaux résulte d'un changement de stratégie de l'Etat.

A côté de ces 10 collectivités territoriales qui ont fait des choix stratégiques très engagés de contrôler la totalité des ressources en EMN, 8 autres communes ont choisi d'intervenir que sur une partie du patrimoine de la filière EMN¹⁶⁸. Sur la quasi-totalité des communes, le choix d'intervention ne porte que sur le patrimoine dédié à l'usage thermal. A Lamalou-les-Bains, « *garder la propriété de la ressource en eau pour les thermes est un choix important qui nécessite de réaliser régulièrement de nouveaux forages pour se prémunir des risques d'évolution* »¹⁶⁹. Ce choix est primordial pour garantir une pérennité dans le temps de l'activité thermale sur le territoire en cas d'arrêt de l'activité de l'exploitant. Si le conseil municipal de la commune de Lamalou-les-Bains a fait le choix en 1986

¹⁶⁴ Entretien téléphonique avec le Directeur des Thermes de Vichy, le 14 Février 2017

¹⁶⁵ Entretien téléphonique avec l'Adjoint au Maire en charge du Tourisme et du Thermalisme de Vichy, le 28 mars 2017

¹⁶⁶ La montagne, *Rachat de la Compagnie de Vichy par le groupe France Thermes, c'est signé !*, 6 juin 2019.

¹⁶⁷ Deux établissements thermaux (Les Dômes et Callou), deux hôtels connectés aux thermes et sous franchises Accor (Hôtels Mercure Thermalia et Ibis), les sources (Chomel, Grande Grille, Lucas, Célestins, Hôpital, Dôme, Lys, Boussange, Antoine), le parc des Sources (7ha), le parc de la Source de l'Hôpital, le parc des Célestins, les galeries thermales et les pavillons des sources (Hall des Sources), les bâtiments administratifs (Grand établissement, Galerie Napoléon) et des magasins (boutiques du fer à cheval et boutiques du Forum)

¹⁶⁸ Chaudfontaine, Vittel, Contrexéville, Châteauneuf-les-Bains, Meyras, Dax, Lamalou-les-Bains, Aix-les-Bains.

¹⁶⁹ Entretien téléphonique avec l'Adjointe au maire en charge du Tourisme et du Thermalisme à Lamalou-les-Bains, le 19 Avril 2017

de vendre le bâti et le foncier des thermes à la Chaîne Thermale du Soleil au regard du poids des investissements à réaliser, le contrôle de la ressource en EMN a été maintenu.

Un choix similaire a été pris par la municipalité de Dax. La ville a gardé l'usine de fabrication de péloïde et les 5 forages d'eau thermale. La régie a été mise en place en 1950 pour gérer la distribution de l'eau thermale et la boue pour tous les thermes de Dax. Aujourd'hui, 4 salariés sont affectés à la distribution d'eau thermale grâce à un réseau de canalisations de 5km, 6 personnes s'occupent de la distribution de la boue thermale et 8 employés travaillent dans l'usine de péloïde. Cependant en tant qu'actionnaire majoritaire de la SEM de la Compagnie Thermale de Dax, la ville a fait le choix de se désengager de la majorité du patrimoine thermal bâti. La fin du thermalisme municipal se fait dans un contexte de difficulté financière de la SEM placée sous procédure de sauvegarde en 2011¹⁷⁰. Seul le Splendid Thermal Spa, rénové en 2019, reste propriété de la ville de Dax. Cette stratégie publique laisse totalement la main aux 17 petits établissements thermaux familiaux. Selon l'agglomération du Grand Dax, les choix stratégiques historiques ont créé une spécificité locale d'éclatement des activités avec un hébergement hôtelier intégré, mais conduisent à certaines limites : « *Dax est la première station thermale de France, mais sans concentration dans un grand établissement thermal. C'est difficile à expliquer à des curistes qui doivent choisir un établissement thermal parmi les 17 de la station thermale. Le développement est aussi limité dans de petits espaces en sous-sols au centre-ville* »¹⁷¹.

Sur les sites ruraux de Meyras et Châteauneuf-les-Bains, le choix de garder la propriété foncière de la ressource en EMN et du bâti des thermes s'est imposé à la collectivité locale pour maintenir l'activité principale sur le territoire. C'est donc par une initiative de résilience territoriale qu'une commune peut se retrouver à porter un patrimoine thermal soit directement, soit par l'intermédiaire d'une structure publique. A titre d'exemple, le syndicat dénommé SITHÈRE a été créé en 1990 pour relancer l'activité thermale sur plusieurs sites en Ardèche, dont Meyras. Le syndicat intercommunal dispose de la maîtrise d'ouvrage délégué des propriétaires communaux. Il conserve dans ses statuts les missions d'aménagement et de gestion des thermes. Aujourd'hui, seule la mission de coordination des projets d'extension et de rénovation des thermes est effective.

Cette même nécessité de faire vivre une activité thermale incontournable (économique, culturelle) a poussé les communes de Vittel, Contrexéville et Chaudfontaine à devenir propriétaire du bâti thermal et d'y investir, pour pallier une carence des acteurs privés. Ces initiatives ont été portées dans un contexte de dépendance vis-à-vis des embouteilleurs qui maîtrisent totalement l'accès à

¹⁷⁰ La vente des établissements thermaux-hôteliers à des opérateurs privés portait notamment sur Dax Thermal en 2011 pour 4.93 millions d'euros, Miradour en 2012 pour 3.97 millions d'euros, et Jean Nouvel en 2015 pour 3.2 millions d'euros.

¹⁷¹ Entretien en face à face avec la Directrice du Cluster Thermal et Directrice du Tourisme Thermal du Grand Dax, le 20 janvier 2017

l'EMN. A Vittel et Contrexéville, le rachat du patrimoine thermal s'est révélé un choix obligatoire pour pérenniser l'activité thermale sur ces territoires : « Nestlé Water a vendu les thermes de Vittel et de Contrexéville à Partouche en 2001 parce que le thermalisme ne les intéressait pas. Partouche gérait déjà le casino et l'hôtel Cosmos à Vittel. Mais il ne s'est pas occupé des thermes. Le thermalisme était en chute libre et l'établissement thermal était délabré »¹⁷². Pour le maire de Contrexéville, « le groupe Partouche a un peu mis le couteau sous la gorge de la collectivité, qui a racheté les thermes en 2009 »¹⁷³. Le même constat est fait par la municipalité de Vittel, « la seule solution c'était que la ville rachète les thermes à Partouche et réinvestisse. La ville a donc racheté pour 4.6 millions d'euros les installations, la galerie thermale, et l'hôtel Les Thermes qui n'était plus exploités. Des travaux d'aménagement ont été réalisés à hauteur de 7.4 millions d'euros, soit un investissement total de 12 millions d'euros »¹⁷⁴. Pour sa part, la commune de Chaudfontaine a souhaité renouer avec son passé thermal, qui s'est interrompu avec la fermeture des thermes privés en 1970. Le projet de Spa thermal a débuté en 2000 au sein du château Hauser du XVIII^e siècle et du parc de 5ha appartenant à la commune depuis 1961 : « Dès le début le but était de jouer la carte du caractère et du prestige, pour avoir un petit Eugénie-les-Bains belge avec un investissement de 6.6 millions d'euros¹⁷⁵, dont 55% par la commune de Chaudfontaine »¹⁷⁶. Enfin, de manière secondaire, la ville d'Aix-les-Bains a choisi de contrôler la ressource en eau de l'usine d'embouteillage. Si la ville ne s'est pas portée candidate au rachat du domaine thermal principal lors de la vente par l'Etat en 2011 (thermes Chevalley, forages), elle a acquis progressivement une partie du patrimoine thermal urbain délaissé (parc thermal, anciens thermes nationaux).

2.3.3.2. Une absence de stratégie pour une minorité de collectivités locales

Seules 5 communes n'ont pas souhaité s'engager dans une stratégie dans la filière EMN¹⁷⁷. Les petites communes rurales des Aires (600 habitants), Saint-Yorre (2600 habitants) et Grésy-sur-Aix (4500 habitants) sont simplement des territoires d'accueil pour l'implantation d'un industriel de l'embouteillage. Pour le maire des Aires, « les forages sont historiquement sur des propriétés privées [...] On ne s'improvise pas propriétaire de la ressource en eau »¹⁷⁸. L'initiative est

¹⁷² Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

¹⁷³ Entretien téléphonique avec le Maire de Contrexéville, Vice-président Conseil Départemental des Vosges et PDG de la SEM des thermes de Contrexéville, le 1 mars 2017

¹⁷⁴ Entretien téléphonique avec l'Adjointe au maire de Vittel en charge du Tourisme et du Thermalisme, le 9 février 2017

¹⁷⁵ Sur les 6.6M€ d'investissement, 3.6 millions sont portés par la commune, 2.3 millions d'euros par la Région Wallonne (le commissariat général au tourisme) et l'Europe (fond Feder). Le premier exploitant néerlandais NO-ACH Beheer a également investi 0.7 million d'euros dans les équipements du centre thermoludique.

¹⁷⁶ Entretien téléphonique avec le Premier Echevin de Chaudfontaine, le 23 Décembre 2017

¹⁷⁷ Saint-Paul-lès-Dax, Les Aires, Saint Yorre, Grésy-sur-Aix, Saint-Amand-les-Eaux.

¹⁷⁸ Entretien téléphonique avec le Maire de la commune Des Aires, le 7 mars 2017

traditionnellement laissée au secteur privé. Ce positionnement est donc en opposition à celui des municipalités de Publier et de Divonne qui ont entrepris une démarche volontaire de prospection hydrominérale, en investissant dans la réalisation de plusieurs forages. Les communes de Saint-Paul-lès-Dax et Saint-Amand-les-Eaux n'ont déployé aucune stratégie dans la filière EMN. Dans le Sud-Ouest, la stratégie d'investissement lors du projet d'aménagement thermal en 1986 était une initiative privée : « *Saint Paul n'avait pas la capacité financière de porter un projet thermal, c'était trop lourd pour une commune de 7000 habitants. Dans les années 2000, la ville a seulement réalisé un forage de secours pour les thermes avec une demande d'agrément, mais il n'est utilisé que pour chauffer les bâtiments municipaux* »¹⁷⁹. Si le maire de Saint-Amand-les-Eaux a porté plusieurs sujets de défense sur le thermalisme sur les bancs de l'assemblée nationale, la municipalité n'est pas stratégiquement engagée à l'échelle locale. Historiquement les forages en EMN étaient propriétés du département du Nord et des embouteilleurs privés. En 2012, lors de la vente du domaine thermal en mauvais état, la ville n'a pas souhaité se porter candidate, préférant laisser l'exploitant historique rester maître du projet de développement du complexe thermal¹⁸⁰.

2.3.3.3. Une minorité de communes engagées dans l'exploitation des thermes : les espaces ruraux

Le choix stratégique d'une collectivité territoriale en matière de gestion des établissements thermaux est également un point important qui conditionne les relations avec les acteurs locaux. Seulement 5 collectivités territoriales sont impliquées dans la gestion des thermes¹⁸¹.

Près de 3 de ces territoires sont des territoires ruraux dont la logique spécifique impose une gestion publique au regard des contraintes d'équilibre économique (Châteauneuf, Contrexéville et Cilaos). Sur les deux sites de Châteauneuf et de Contrexéville, l'exploitation fut réalisée un temps en concession par des groupes privés. Les thermes de Châteauneuf étaient gérés par Valvital de 1997 à 2014. A Contrexéville, les thermes étaient gérés par le groupe Eurospa de 2009 (date du rachat des thermes par la ville) à 2011. Dans les deux cas, l'établissement thermal était trop petit et vieillissant (400 curistes chacun). Le contrat de concession prévoyait un cofinancement sur un projet de rénovation et d'extension à l'activité bien-être, associé à la création d'une résidence de tourisme. Les conseils municipaux ont retardé la réalisation des projets faute de moyens. Sans perspective de rentabilité à moyen terme, cela a conduit à la rupture anticipée du contrat d'exploitation par Valvital et au dépôt de bilan d'Eurospa. Ces deux exemples illustrent les difficultés des territoires ruraux à trouver un équilibre économique pour l'activité thermique. Ce dernier dépend d'une taille critique, de l'intégration d'une offre d'hébergement, et de la diversification d'activité vers des services

¹⁷⁹ Entretien téléphonique avec le Maire de Saint-Paul-lès-Dax, le 3 Mars 2017

¹⁸⁰ Entretien téléphonique avec le Député-Maire de Saint-Amand-les-Eaux, le 25 Octobre 2017

¹⁸¹ Ville de Châteauneuf-les-Bains, département de la Réunion, Ville de Contrexéville, ville de Vittel et ville de Bagnères-de-Luchon.

dérèglementés de bien-être plus rémunérateurs, accompagnés d'une augmentation de la durée d'ouverture des thermes sur cette activité complémentaire. Pour l'exploitant privé, « on a les mêmes contraintes d'exploitation à gérer un établissement de 300 ou 2000 curistes. Il y a les risques de contamination bactérienne, le risque commercial, la gestion du personnel, et des frais fixes. A tout moment, un site de 300 curistes peut périlcliter. Pour les petites stations il faut vraiment qu'il y ait un projet d'extension à la clé ou que ce soit une région stratégique pour qu'on s'y intéresse. La taille de la station reste dimensionnant. [...] Quand on met les coûts d'investissements par rapport à une saison thermale de 6 mois, l'équilibre n'y est pas »¹⁸². Côté collectivité locale, les préoccupations territoriales sont plus globales : « L'enjeu pour une commune rurale comme la nôtre, c'est de maintenir sa population, de permettre aux gens de pouvoir continuer à vivre sur notre territoire. On essaye de maintenir des services et des emplois. La poste et la gendarmerie tout a fermé en zone rurale. Ici il n'y a pas de magasins »¹⁸³. Si les thermes ne fonctionnent qu'avec 2 ETP et 12 saisonniers 6 mois par an, ces faibles effectifs représentent les ¾ des emplois de la commune. Par la suite, les deux communes ont dû s'impliquer dans l'investissement et la gestion des thermes. Le choix stratégique des collectivités locales est de se tourner vers une solution résiliente : « On ne pouvait pas trouver un autre exploitant privé. Ça n'existe pas un groupe privé qui veut investir à Châteauneuf, commune rurale de 300 habitants dans le cœur de Combrailles. Donc c'était se débrouiller par nous-même ou mourir. On a fait une réunion publique pour consulter la population de la commune. Tout le monde s'est prononcé pour cette activité perdure sur notre territoire »¹⁸⁴. Les deux communes ont porté des travaux de rénovation en conservant un site de petite envergure pour un investissement limité. L'objectif étant de monter une opération blanche pour la collectivité locale, les annuités de remboursement de l'emprunt correspondant à la redevance payée par les thermes. A Châteauneuf, près de 2.2M€ ont été investis dans les thermes de 2015 à 2017. Si l'activité complémentaire de bien-être est attractive pour les locaux, la stratégie de la commune a été de dimensionner une superstructure d'une capacité de 600 curistes en maintenant une activité fermée la moitié de l'année. Pour l'OT intercommunal, « La ville avait seulement pour objectif d'atteindre 600 curistes par an après la rénovation des thermes. Il n'y a pas de réelle stratégie de développement. Ils sont satisfaits de ça, donc ils ne vont pas chercher à aller plus loin »¹⁸⁵. Sans concessionnaire, les communes ont dû s'impliquer dans la gestion des thermes : « Après la faillite du groupe Eurospa, la stratégie vitale pour Contrexéville était de créer une SEM

¹⁸² Op. Cit.

¹⁸³ Entretien téléphonique avec le Maire de Châteauneuf-les-Bains, le 3 Avril 2017

¹⁸⁴ Entretien téléphonique avec le Maire de Châteauneuf-les-Bains, le 3 Avril 2017

¹⁸⁵ Entretien téléphonique avec la Directrice de l'office de tourisme intercommunal des Combrailles, le 30 Janvier 2017

détenue à 85% par la ville pour poursuivre l'activité thermale. Pour le moment cela génère un déficit chronique, que la collectivité compense par le biais dotation de fonctionnement. Avant 2001, les points d'achoppement financier étaient réglés très facilement par Nestlé Water. Le déficit des thermes était réglé par l'usine d'embouteillage en fin de saison, qui faisait les travaux d'investissements nécessaires. La ville n'avait donc pas de dépense à faire »¹⁸⁶. Dans les thermes de Contrex, le levier de l'investissement dans un bassin en eau thermale dédiée au bien-être a permis d'augmenter le chiffre d'affaires de 300 000€ dès 2015 pour stabiliser le déficit autour de 75 000€. Malgré cet équilibre très fragile, en avril 2018 une société locale a fait le pari de reprendre l'exploitation des thermes de Contrexéville¹⁸⁷.

Les thermes de Cilaos (500 curistes) est le dernier exemple de territoire rural face à des enjeux économiques complexes. L'activité reste centrée sur la cure conventionnée avec une activité bien-être peu développée par rapport au potentiel de Cilaos qui est la première destination touristique à la Réunion. Le département reste sur une logique d'exploitation du service public de santé : « Aujourd'hui c'est une structure parapublique où il n'y a pas d'enjeux d'objectifs de résultat ni d'actions de développement. On travaille en fonction de la venue du public »¹⁸⁸. La structure étant gérée en régie sur un budget annexe, les charges des thermes sont intégrées au coût de fonctionnement global du département : « L'établissement thermal n'est pas rentable. Cette absence de rentabilité, c'est un des éléments pour lequel le département souhaitait vendre les thermes et un l'ancien hôtel des thermes fermé depuis 18 ans »¹⁸⁹. La stratégie de résilience du département repose également sur la nécessité de maintenir cette activité sur le territoire : « Le département a essayé plusieurs fois de vendre par appels d'offre à un privé, mais il n'y arrive pas. Comme on ne va pas fermer, on va essayer de développer pour équilibrer les comptes »¹⁹⁰. Face à ces 3 échecs, le département a choisi de porter un projet de rénovation des thermes et des équipements de bien-être en investissant en 2017 près de 600 000€. Un projet de centre thermoludique, comprenant un lagon thermal de 600m², est également porté depuis 2019, en parallèle d'un appel à projet pour valoriser l'ancien hôtel des thermes.

¹⁸⁶ Entretien téléphonique avec le Maire de Contrexéville, Vice-président Conseil Départemental des Vosges et PDG de la SEM des thermes de Contrexéville, le 1 mars 2017

¹⁸⁷ Rachat du fonds de commerce à la SEM en avril 2019 par FC2L. Cette SAS est composé de deux entreprises locales présentes dans la SEM à hauteur de 5%. La société 2L Logistics à Houecourt agit en tant qu'investisseur (spécialisé dans le transport et la logistique de véhicules légers et utilitaires), tandis ce que la société de conseil Procuratio Solutions est détenu par le directeur des thermes de Contrexéville. La commune restant propriétaire du bâti et du foncier des thermes.

¹⁸⁸ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation des thermes de Cilaos, 19 Mai 2017

¹⁸⁹ Op. Cit.

¹⁹⁰ Op. Cit.

2.3.3.4. *Une minorité de communes engagées dans l'exploitation des thermes : les pôles urbains*

Seules deux communes gèrent en direct un établissement thermal de taille importante : Vittel (5000 curistes) et Bagnères-de-Luchon (11 000 curistes). Le choix de la gestion publique s'est également imposé en 2009 à Vittel comme la seule solution de la collectivité locale face au déficit d'activité. La commune a donc créé une Société d'Economie Mixte dont la ville est l'actionnaire majoritaire à hauteur de 72 %. Jusqu'à fin 2014 l'exploitation des thermes était déficitaire : « *Il y a eu deux grandes recapitalisations de la SEM par la ville, une première de 600 000€, et une seconde fois de 500 000€. Des exploitants privés comme La Chaîne Thermale ou Valvital n'auraient jamais accepté de recapitaliser la structure d'exploitation* »¹⁹¹. L'investissement de 5.6 millions d'euros par la ville de Vittel entre 2008 à 2015 a notamment permis la création du Vittel Thermal Spa de 2000m². Cet outil dédié au bien-être a contribué à retrouver un excédent brut d'exploitation positif de 200 000€. Selon la Cour des comptes, « la situation financière s'est améliorée mais elle continue à présenter des fragilités »¹⁹². Pour la ville de Vittel, le rôle endossé par la collectivité locale dans l'exploitation des thermes est temporaire : « *La stratégie de la ville c'est d'être un relanceur d'activité, et petit à petit de chercher des privés pour entrer dans l'actionnariat. En 2016, la ville a revendu 10 % de ses actions au groupe Doltogestio qui est également actionnaire des thermes de Plombières et propriétaire de 2 résidences de tourisme et un hôtel à Vittel. L'objectif c'est qu'un jour la mairie ne soit plus actionnaire* »¹⁹³. Cependant, la gestion publique temporaire implique d'écarter certaines opportunités de développement : « *J'ai vu des investisseurs du Koweït qui avaient un projet de Spa. En voyant le logo Vittel, ils étaient intéressés pour qu'on gère d'autres spas ailleurs qu'à Vittel [...] Ça peut être très intéressant, mais c'est plus la stratégie d'une entreprise privée, qu'une stratégie communale* »¹⁹⁴.

De manière opposée, le conseil municipal de Bagnères-de-Luchon a fait le choix de gérer les thermes en régie depuis 1944. La stratégie municipale est de garder l'usage médical principal en parallèle d'une petite activité bien-être. Le projet d'extension du centre de bien-être dans les bâtiments thermaux non exploités, a été abandonné par la commune en 2014 pour des raisons financières. Depuis le début des années 1980, la fréquentation thermique est en diminution. Entre 2011 et 2017 la fréquentation annuelle a diminué de 17 % passant de 13 400 à 11 100 curistes. Cette érosion du chiffre d'affaires génère une dégradation de l'équilibre économique de l'activité thermique. Si cette dernière reste excédentaire de 400 000€, elle est surtout due à une baisse par la commune de la redevance de 300 000€. De plus, « la capacité d'autofinancement représente moins

¹⁹¹ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

¹⁹² Chambre régionale des Comptes Grand-Est, *Rapport d'observation SEM des Thermes de Vittel*, 2017

¹⁹³ *Op. Cit*

¹⁹⁴ *Op. Cit*

de 4 % des produits de gestion, soit un niveau insuffisant pour financer des investissements »¹⁹⁵. Face à cette situation, le conseil municipal a choisi en 2019 d'exploiter les thermes sous concession privée : « *La ville conserve la propriété de l'outil ainsi que de la ressource en eau. [...] Si nous avons choisi la cession [...] la ville perdait la propriété de la ressource et du foncier. Nous n'aurions plus eu de contrôle sur l'outil thermal* »¹⁹⁶. Le groupe Arenadour a été retenu par appel d'offre en mars 2020 pour une durée de 30 ans, sur la base d'un projet de pôle santé, thermoludique et sportif de 35M€¹⁹⁷.

2.3.3.5. Stratégies de gestion publique des collectivités locales : quels enseignements à en retirer ?

La gestion publique des thermes résulte d'un choix stratégique imposé aux collectivités locales pour éviter un arrêt de l'activité économique. Qu'il soit durable (territoires ruraux) ou temporaire (territoires urbains), cette résilience territoriale reste minoritaire. Le choix historique et stratégique de gestion publique des thermes certains territoires comme Luchon (76 ans) ou Dax (27 ans)¹⁹⁸ a été remis en cause. La majorité des communes thermales ne souhaitent pas s'impliquer dans la gestion des thermes. Ce choix est justifié par l'absence de vocation actuelle, l'absence de capacité financière et de moyen pour des investissements d'envergure, ou encore l'absence d'expertise dans un métier thermal spécifique maîtrisé par des entreprises spécialisées.

2.3.3.6. Réflexion sur le rôle des stratégies des collectivités locales dans la filière EMN

Comme les stratégies des acteurs privés, les acteurs publics se caractérisent par des tactiques variées qui répondent à des logiques propres à un contexte local et temporel particulier. Ces dernières oscillent entre stratégie résiliente où la collectivité territoriale fait le choix d'être actionnaire de la structure d'exploitation des thermes, et stratégie économique de maîtrise de l'outil thermal et de la ressource en EMN où la collectivité locale souhaite créer un nouveau revenu et avoir des garanties de pérennité de l'activité. Le choix stratégique des collectivités publiques reste primordial dans la structuration du jeu d'acteurs de la filière EMN à l'échelle locale.

Les différentes trajectoires de ces territoires dans le temps incitent notamment à s'interroger sur les conséquences de la privatisation de la ressource en EMN au travers de la cession du patrimoine hydrominéral de l'Etat, de l'UGECAM, du département du Nord ou d'autres collectivités locales. Le modèle de concession unique est une configuration ancienne qui tend à disparaître dans le temps, au profit d'une sectorisation des usages. Encore en place sur les territoires d'Evian-les-Bains, Spa

¹⁹⁵ Chambre régionale des Comptes d'Occitanie, *Rapport d'observation de la commune de Bagnères-de-Luchon*, 2016

¹⁹⁶ La dépêche, *Les thermes de Luchon vont être concédés au privé*, le 7 juin 2019

¹⁹⁷ La dépêche, *Thermes de Bagnères-de-Luchon : 35 M€ d'investissement, 30 ans de concession*, 3 mars 2020

¹⁹⁸ Créée en 1969, la Compagnie Thermale de Dax était une SEM détenue à 60% par la ville de Dax. La SEM exploitait 5 établissements thermaux jusqu'en 1996. Dernière propriété de la ville de Dax, le Splendid Thermal Spa a été confiée en bail emphytéotique au groupe Vacances Bleue en 2019.

et Vichy, le modèle de concession unique permet d'avoir une logique économique globale, dans laquelle l'équilibre économique d'un des usages peut varier dans le temps. Dans un contexte de difficulté d'équilibre économique de l'activité thermale de santé depuis 1980, c'est l'activité d'embouteillage qui a porté l'activité thermale sur les territoires d'Evian-les-Bains et de Spa sans pour autant y apporter des moyens de développement importants à Evian-les-Bains ou à Spa.

Ce n'est qu'à partir du début des années 2000 que Danone et Spadel ont redéployé une stratégie de développement thermal axée sur l'usage bien-être en corrélation avec l'image de marque de l'eau embouteillée. A Vichy, où la Compagnie fermière dispose de la concession unique et internalise l'activité thermale, les rôles sont inversés. Pour autant, la concession unique crée également une « obligation de conception d'économie globale »¹⁹⁹. Ce point a été un élément central dans le cadre de la vente du patrimoine thermal à la ville de Vichy et non à un opérateur privé comme à Aix-les-Bains. Le thermalisme médical des deux établissements thermaux de Vichy (Callou et Dôme) est déficitaire. Cependant, il doit perdurer et être développé. En plus d'être un enjeu d'intérêt public de santé, cet usage est le moteur économique de l'agglomération de Vichy car il est pourvoyeur d'emplois directs et induits. Grâce au modèle de concession unique, les pertes économiques de cet usage sont compensées par les bénéfices engendrés par les autres activités du patrimoine thermal. Ces revenus proviennent non seulement de l'activité d'hébergement de deux hôtels, et de l'EMN Vichy Célestins embouteillée (activité sous-traitée à la SCBV du groupe Roxane), mais surtout les redevances issues des licences de marque Vichy accordée à l'Oréal (pour les produits cosmétiques) et Eurazéo (pour la fabrication des pastilles de Vichy). Le revenu de licence marque Vichy (appartenant à l'Etat) représente près de 6 millions d'euros à la Compagnie de Vichy. Pour ne pas bouleverser l'économie générale de l'exploitation des thermes de Vichy, l'Etat n'a pas souhaité vendre le patrimoine thermal à un opérateur privé ou réaliser une division du patrimoine thermal entre plusieurs acteurs publics et privés. La cession du patrimoine thermal à la ville de Vichy est donc réalisée sans résiliation du contrat de concession de la Compagnie de Vichy, qui se prolonge jusqu'en 2030. L'activité du Vichy Spa Célestins (hôtel-restaurant et Spa) est une activité de la Compagnie de Vichy développée hors de la concession unique.

En l'absence de ce cadre obligatoire de concession unique, le principe d'économie générale entre les usages ne perdure pas dans le temps. Le site de Saint-Amand-les-Eaux est un premier exemple. La SA Compagnie fermière boue et bains de Saint Amand exploite de 1903 à 1997 le site thermal comprenant le casino (propriété de la ville), les thermes, l'hôtel des thermes (propriété du département) et l'usine d'embouteillage. Racheté en 1973, Partouche démembre et vend le fonds de

¹⁹⁹ Journal Officiel du Sénat, 14^e législature, *Mise en vente par l'Etat du domaine thermal de Vichy, réponse du ministre chargé du budget*, le 31/ janvier 2013, p.335

commerce de l'activité thermale en concession à la Chaîne Thermale du Soleil, ainsi que l'usine d'embouteillage. Seule l'exploitation du casino est conservée. C'est également le cas de Nestlé Water qui a vendu le bâti des deux établissements thermaux de Vittel et Contrexéville en 2001 tout en conservant la propriété des forages d'EMN alimentant ces usages déficitaires. Cette stratégie de contrôle de la totalité de la ressource en EMN s'explique par une logique de préservation contre les risques de pollution sur le gisement commun avec l'usage d'embouteillage : « *La propriété de l'eau souterraine c'est un débat juridique complexe. Normalement les eaux souterraines appartiennent à l'Etat. Le propriétaire des parcelles foncières sur lesquelles il y a les forages, contrôle l'accès à la ressource. Théoriquement Nestlé Water ne peut pas contrôler tous les points d'accès. Mais dans la pratique Nestlé Water a réalisé beaucoup de forages pour être sûr de maîtriser la ressource en tant qu'exploitant* »²⁰⁰. On peut s'interroger sur la situation qui en résulte pour les communes de Vittel et de Contrexéville. Sans accès propre à la ressource en EMN depuis 2001, les deux établissements thermaux ont un contrat de fourniture d'EMN avec Nestlé Water (0.76€/m³). Dans un sens, les collectivités locales bénéficient du savoir-faire de prospection hydrogéologique et de contrôle de la qualité de l'EMN de Nestlé Water. Cependant, d'un point de vue économique on peut s'interroger sur le réel intérêt pour les collectivités locales. En déficit jusqu'en 2014, la SEM des thermes de Vittel doit payer près de 200 000€ par an à Nestlé Water pour un approvisionnement de 153 000m³ d'EMN depuis la source Félicie à Norroy-sur-Vair à 2.5km des thermes. De la même manière, la SEM des thermes de Contrexéville - également en déficit de 75 000€ jusqu'en 2018 - verse 63 000€ par an à Nestlé Water pour un approvisionnement de 82 400 m³ d'EMN depuis la source Chatillon Lorraine à Suriauville à 2.4km des thermes. Si la prestation de fourniture d'EMN par Nestlé Water n'est qu'une des charges d'exploitation pour les deux établissements thermaux (5 % des charges des thermes de Vittel selon la Cour des Comptes), la mise en rapport entre l'excédent brut d'exploitation des SEM (-100 000€ à Contrexéville en 2018 et +200 000€ à Vittel) et le montant de fourniture d'EMN pose question. On peut s'interroger sur l'opportunité stratégique des communes de Vittel et de Contrexéville de réaliser des forages en propre pour alimenter les établissements thermaux. Cet investissement d'environ 800 000€ par forage (hors investissement en conduite d'eau) pourrait être amorti en quelques années et être éligible à des subventions publiques (région, département) contrairement aux coûts de fonctionnement. Dans le cas actuel, le principe d'équilibre général est recréé par les collectivités territoriales elles-mêmes. En d'autres termes, ces dernières recapitalisent les SEM des thermes en cas de nécessité, notamment grâce à la surtaxe d'embouteillage versée par

²⁰⁰ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

Nestlé Water, qui rapporte près de 2 millions d'euros à la commune de Contrexéville et 4.4 millions d'euros à la commune de Vittel.

Sur d'autres territoires n'ayant pas une activité d'embouteillage ou de cosmétique rémunératrice, l'usage thermal de santé peu rémunérateur doit trouver un équilibre économique avec d'autres activités. Cet usage relevant de l'intérêt public s'associe à des activités connexes comme l'hébergement et l'usage de bien-être par l'eau thermale. C'est dans cette stratégie que s'inscrivent les opérateurs économiques à la condition d'adjoindre des subventions publiques à l'investissement initial dans l'établissement dédié au thermalisme de santé et en minimisant la redevance versée à la collectivité locale. L'enjeu pour ces territoires est de réussir à mettre en œuvre un modèle adapté pour trouver un équilibre économique et pérenniser l'activité thermale de santé, dans un contexte difficile où la logique de certains opérateurs économiques tend vers la spécialisation des usages les plus rémunérateurs. Les choix stratégiques des communes propriétaires de la ressource en EMN sont primordiaux, puisqu'ils déterminent le mode de valorisation de la ressource EMN. Ce point peut être illustré par deux exemples à Divonne-les-Bains et à Bagnères-de-Luchon, où les municipalités ont choisi un mode de valorisation en adéquation avec leurs attentes sur l'activité d'embouteillage. La commune de Divonne a retenu un embouteilleur par rapport à son projet de positionnement haut de gamme du produit : *« Ca fait plus 40 ans qu'on souhaite développer l'activité d'embouteillage. Le foncier est prévu depuis 30 ans près du forage réalisé en 1991. Il y a une 20^e d'années, la ville était à la limite de conclure avec plusieurs opérateurs, dont Danone. Il y a eu beaucoup d'industriels de la grande distribution qui voulaient vendre l'EMN sous marque distributeur. On ne voulait pas se retrouver sur une palette au fond d'un supermarché discount sans le nom Divonne. La ville attendait le bon industriel. On a été extrêmement exigeant. L'ambition et le positionnement haut de gamme d'Andrénius étaient intéressants pour nous, c'est ce qu'on souhaitait. Le choix du nom de la marque Divonne Eau Minéral Naturelle a été imposé par la commune. C'était important d'utiliser le nom de la ville. On compte sur ce projet pour développer la notoriété de la ville de Divonne »*²⁰¹. La décision de la municipalité de Luchon a également été décisive pour la trajectoire de développement du territoire de la filière EMN : *« C'est Danone qui a repéré la source d'EMN Lapadé à Luchon. Ils souhaitaient l'acheter pour la boucher afin qu'il n'y ait pas de concurrence avec l'EMN d'Evian. C'est une stratégie. L'ancien sénateur maire de Bagnères-de-Luchon Jean Peyrafitte n'a pas accepté. A l'époque, il avait pas mal de contacts grâce*

²⁰¹ Entretien téléphonique avec le Directeur Général des Services de la commune de Divonne-les-Bains, le 23 Août 2017

à son mandat de sénateur. En 1990 le sénateur maire a soutenu un projet d'usine d'embouteillage avec Intermarché sous la marque Luchon »²⁰².

2.3.3.7.Stratégie de collectivités en politique touristique : des OT municipaux minoritaires

Le choix stratégique d'une collectivité territoriale en matière politique touristique, au travers des OT, est également impactant dans la nature des relations entre les acteurs locaux de la filière EMN. L'impact est notamment important sur deux choix particuliers qui sont l'échelle de la compétence touristique (communale ou intercommunale) et les missions attribuées à l'office de tourisme (missions obligatoires et/ou missions complémentaires).

Dans le premier cas, le choix de l'échelle de la compétence touristique est en partie cadré par la législation. La loi NOTRe prévoit le transfert de plein droit, à compter du 1er janvier 2017, de la compétence obligatoire en matière de promotion du tourisme, dont la création d'offices de tourisme aux intercommunalités en lieu et place des communes membres²⁰³. Cette loi renforce le rôle des intercommunalités françaises dans la mise en œuvre de la politique touristique. Une intercommunalité peut donc décider de la création d'un office de tourisme communautaire et choisir un statut (EPIC, SEML, SPL, association loi 1901, GIE ou régie). Le transfert de compétence implique que les offices de tourisme des communes soient transformés en bureaux d'information de l'office de tourisme intercommunal. Le bureau d'information devient donc un échelon déconcentré de l'office de tourisme intercommunal principal. A l'image de l'organisation interne d'un groupe entre des établissements et un siège, le lieu de décision de la politique touristique peut être déplacé sur un autre lieu géographique. Cependant, dans le cas où l'office de tourisme communal devient le siège de l'office de tourisme intercommunal, aucun bouleversement ne se produit pour le territoire communal concerné. A cela s'ajoute un changement d'échelle de promotion du territoire qui implique de diffuser une image différente.

Toutefois, la loi NOTRe et la loi Montagne 2 (décembre 2016) ont permis 3 types de dérogations à ce transfert aux communes. Les deux premières dérogations concernent la possibilité de maintenir un OT communal distinct, sans dérogation au transfert de la compétence à l'EPCI. Cependant ces OT distincts maintenus ont une compétence territoriale limitée et relèvent de la gouvernance de l'EPCI. Deux possibilités s'offrent alors à l'EPCI. Premièrement, cette dernière peut laisser subsister certains OT communaux (OT des communes touristiques et OT des stations classées) malgré le transfert de la compétence tourisme à l'EPCI et la création d'un OT intercommunal pour les autres communes du territoire. La seconde possibilité permet à l'EPCI de maintenir un OT

²⁰² Entretien en face à face avec le Directeur de l'office de tourisme Pyrénées 31, le 19 Janvier 2017

²⁰³ Art. L.5216-5 et art. L.5214-16 du Code Général des Collectivités Territoriales : CGCT

distinct lorsqu'il existe sur le territoire plusieurs marques territoriales protégées²⁰⁴. La troisième dérogation permet à certaines communes de déroger au transfert de la compétence tourisme à l'EPCI. Pour prétendre au maintien de l'OT communal et sa compétence tourisme 3 conditions cumulatives sont nécessaires. La première est que la commune ne doit pas avoir déjà transféré la compétence tourisme à son EPCI. Seules 6 communes avaient déjà fait le choix volontaire de transférer la compétence tourisme avant la Loi NOTRe aux EPCI²⁰⁵. La seconde condition est que la commune doit avoir délibéré avant le 1er janvier 2017 en faveur d'un maintien de la compétence tourisme au niveau communal. La dernière condition est que la commune doit être classée en station de tourisme, ou avoir engagé au plus tard le 1er janvier 2017 une demande de classement en station classée de tourisme. Sur notre panel, la majorité des communes bénéficiaient d'un classement en station de tourisme²⁰⁶. Seules les 4 communes de Saint-Amand, Meyras, Châteauneuf et Cilaos n'ont pas choisi de faire de demande de classement.

En conclusion, sur les 11 communes françaises qui auraient pu prétendre à conserver un OT communal, 3 communes ont fait un transfert total la compétence tourisme à l'EPCI (Vichy, Aix, Lamalou), 4 communes ont conservé un OT distinct avec un transfert de compétence (Dax/St-Paul, Vittel, Contrexéville), et 4 communes ont activé cette dérogation (Evian, Thonon, Divonne, Niederbronn)

2.3.3.8. Stratégie des collectivités locales en politique touristique : conserver un OT communal

Seulement 4 communes conservent un OT communal, sachant que la commune de Niederbronn a réalisé le transfert de la compétence tourisme à l'EPCI du Pays de Niederbronn-les-Bains en 2020, après avoir réalisé un travail amont sur le projet touristique. La commune d'Evian justifie cette décision comme un choix de la municipalité pour garder une indépendance communale au regard de la stratégie de destination. A Thonon et Divonne, le choix est argumenté au regard de l'enjeu historique, financier et de notoriété : *« Divonne a un OT indépendant depuis 1884. C'est une station thermale et climatique depuis 1923. C'est la seule station thermale du département. Ce tourisme dynamique est atypique dans le Pays de Gex ou il n'y a que de petits OT. L'OT de Divonne est donc très fort, très moteur et doté de moyens importants. Il pilote une stratégie touristique spécifique. Avec la réforme, la crainte des élus communaux était de voir cette spécificité divonnaise fondue dans un grand tout intercommunal qui aurait saupoudré les moyens sur tous les petits villages. Si les moyens sont disséminés pour promouvoir le petit patrimoine des petits villages cela va se faire*

²⁰⁴ Article L.133-1 du code du tourisme

²⁰⁵ Saint-Amand en 2004, Vals en 2005, Châteauneuf en 2010, Cilaos en 2012, Meyras en 2014, et Luchon en 2015

²⁰⁶ Vittel, Contrexéville, Vichy, Vals-les-Bains, Thonon-les-Bains, Evian-les-Bains, Dax, Saint-Paul-lès-Dax, Niederbronn-les-Bains, Lamalou-les-Bains, Divonne-les-Bains, Aix-les-Bains et Bagnères-de-Luchon.

au détriment des thermes et de l'EMN embouteillée »²⁰⁷. Sur le territoire de Thonon, la décision du conseil municipal a été prise dans un contexte de tension politique locale : « *Thonon a rejoint une intercommunalité de 26 communes au 1er janvier 2017, mais la mise en place se fait dans un contexte laborieux* »²⁰⁸. Ce contexte local particulier fait référence à l'échec du projet de création de la communauté d'agglomération des rives et collines françaises du Léman initié en 2012. Ce projet devait permettre la fusion des communautés de communes du Bas-Chablais, des Collines du Léman et du Pays d'Evian et l'extension à la commune Thonon-les-Bains : « *Il y a une rivalité ancestrale entre Thonon et Evian. C'est surtout des rivalités de politique locale en permanence qui ont mis en échec la création d'une intercommunalité commune à Evian et Thonon. Pourtant il y a une appartenance au Chablais, mais avec deux notoriétés et deux positionnements distincts des usages de l'EMN. Aujourd'hui il y a deux agglomérations qui se créent dans la douleur, respectivement autour de Thonon et d'Evian* »²⁰⁹. Cette rivalité a pourtant été dépassée sur les communes de Vittel et Contrexéville et a permis dès 2010 de créer la communauté de communes de Vittel-Contrexéville (aujourd'hui communauté de communes Terre d'Eau). Ces tensions locales nous rappellent que « les instances de décision politique sont des espaces qui ne coïncident pas toujours avec les espaces de synergie des acteurs locaux. Les concurrences des fiefs politiques sont en contradiction avec une harmonisation nécessaire des projets et des interventions »²¹⁰.

Le choix stratégique des collectivités locales en matière de politique touristique est similaire en Belgique. La commune de Spa a souhaité conserver un OT communal pour la promotion à cette échelle. Ce dernier qui fonctionne comme un satellite très proche de la ville. En parallèle, l'intercommunale Aqualis²¹¹ assure la promotion touristique de 29 communes sous le vocable Ardenne Bleue²¹². C'est également à Spa que se situe la maison du tourisme qui regroupe 5 communes. Sur ces 4 échelles géographiques, le positionnement stratégique nature et bien-être a été retenu par les acteurs locaux : « *Spa est le produit d'appel touristique du territoire, et qui a abouti*

²⁰⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme de Divonne-les-Bains, le 21 Juin 2017

²⁰⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme de Thonon-les-Bains, le 25 Janvier 2017

²⁰⁹ *Op. Cit.*

²¹⁰ B. Pecqueur, *le développement local*, Alternatives économiques, Syros alternatives, p.128

²¹¹ Contrairement aux EPCI françaises, en Belgique une intercommunale regroupe au minimum 2 communes, qui peuvent s'associer à d'autres acteurs publics ou privés, pour un service publique d'intérêt local. L'intercommunal est donc une société de droit public où les communes sont majoritaires. L'intercommunal Aqualis créée en 1999 regroupe 18 communes, 4 acteurs privés (la chambre de commerce, l'union des classes moyennes (association patronale), 2 compagnies d'assurances propriétaires d'un hôtel à Spa) et 3 acteurs publics (société d'investissement, la province de Liège, la société régionale publique des transports).

²¹² La mission de promotion des Ardennes Bleue est faite sur 29 communes regroupées en 4 maisons du tourisme. Parmi ces communes seulement 18 sont membres de l'intercommunale Aqualis. Les 11 autres communes sont 2 communes francophones périphériques et 9 communes germanophones qui dépendent d'un autre ministère du tourisme. Ce territoire représente 3000km² et 300 000 habitants.

à cette dénomination des Ardennes Bleue, par référence à l'eau qui constitue la spécificité. C'est ce qui est ressorti des assises du tourisme en 2001 avec les acteurs publics et privés du territoire »²¹³.

2.3.3.9. Une cohérence de stratégie touristique des collectivités locales sous condition : les OTI

Cette mise en cohérence à différentes échelles de la stratégie de promotion peut également se retrouver en France dans le cadre du transfert de la compétence tourisme à l'échelle intercommunale, sous deux conditions. La première condition étant que le siège de l'OTI soit localisé sur la commune thermale et la seconde condition est que la dénomination de l'OTI reprenne le toponyme de la station thermale. Sur notre panel de 12 sites concernés, seulement 4 sites répondent strictement à ces deux critères, à savoir l'Office du Tourisme Intercommunal Vichy Communauté dont le siège est à l'Office du Tourisme et Thermalisme de Vichy, l'OTI Aix les Bains – Riviera des Alpes implanté dans la ville thermale, l'OTI Destination Vittel-Contrexéville dont le siège est à Vittel et enfin, l'OTI de l'Alsace verte connu sous le vocable *Office de tourisme de Niederbronn-les-Bains et sa région*. Pour les sites de Vichy, Aix-les-Bains et Niederbronn-les-Bains, la ville thermale correspond également au siège de l'intercommunalité. Pour le site de Vittel-Contrex, si le siège de l'EPCI Terre d'Eau est à Bulgnéville, le pôle touristique majeur de reste autour de Vittel et Contrexéville (voir Annexes n°36).

Quatre autres sites ont la caractéristique d'accueillir le siège de l'OTI sur leur territoire de la station thermale, mais de perdre en visibilité avec un nom d'OTI plus générique. Les sites de Lamalou, Luchon et Vals, restent des pôles touristiques majeurs des intercommunalités respectives, sans être le centre administratif. Au niveau organisationnel, l'OTI de rattachement de Vals-les-Bains est par exemple structuré autour de 3 bureaux d'information touristique et le siège à Vals-les-Bains. Seule Saint-Amand-les-Eaux cumule les fonctions de pôle d'agglomération et de capitale du territoire intercommunal en matière de tourisme. En choisissant les dénominations de *OTI Grand Orb* (sous-titré Avène, Bédarieux, Lamalou-les-Bains), *OTI Pyrénées 31* (sous-titré Luchon, St Béat, St Bertrand), *OTI Porte du Hainaut* et *OTI du Pays d'Aubenas-Vals-Antraïgue*, ces territoires créent une confusion dans le message par rapport au nom de la station thermale. Cette perte de visibilité est ressentie par les acteurs du territoire : « Dans le nom de l'intercommunalité et de l'OTI on ne retrouve plus le nom de Vals, c'est un souci en termes de communication, parce qu'Aubenas n'est pas une ville touristique. Si on demande à un touriste de citer quelques lieux en Ardèche il va parler de Vallon Pont d'Arc, Vals, mais pas Aubenas. C'est surtout un pôle économique et commerçant du sud Ardèche, mais on ne va pas retrouver d'hébergement »²¹⁴. Au-delà de l'image véhiculée par le

²¹³ Entretien téléphonique avec le directeur d'Aqualis, le 26 Avril 2017

²¹⁴ Entretien en face à face avec le Premier-adjoint au maire en charge du Tourisme, Thermalisme, Finance, Education, de la commune de Vals-les-Bains, le 19 Janvier 2017

nom, le changement d'échelle nécessite également de construire un nouveau positionnement stratégique cohérent à l'échelle de l'intercommunalité, qui n'est plus nécessairement centré sur la filière EMN : « *Si le positionnement touristique est axé sur la nature et le bien-être à Saint Amand. Au niveau de l'intercommunalité c'est plus compliqué parce qu'il n'y a pas de fil conducteur au niveau de la stratégie* »²¹⁵. Ce constat peut aussi être fait au niveau de l'OTI du Grand Orb où la stratégie repose sur 4 axes, dont seulement un axe sur le thermalisme²¹⁶ (voir Annexes n°37).

Enfin, 4 autres sites thermaux disposent d'un siège de l'OTI extérieur avec une dénomination différente de la station thermale. Pour les 3 communes françaises de Meyras, Cilaos et Châteauneuf-les-Bains, le siège administratif de l'intercommunalité et de l'OTI est hors du territoire communal. De plus, en choisissant les noms d'*OTI Ardèche des Sources et Volcans*, *OTI Destination Sud Réunion*, et *OTI destination Combrailles 100% Auvergne*, les intercommunalités s'éloignent du toponyme de ces 3 communes thermales. Le même constat peut être fait pour la commune de Chaudfontaine, dont le syndicat d'initiative est rattaché à la *Maison du tourisme du Pays d'Ourthe-Vesdre-Amblève* dont le siège est à Aywaille. Au-delà de l'éloignement géographique relatif des fonctions décisionnelles, la principale conséquence du changement d'échelle de la compétence tourisme est que la promotion est réalisée de manière générale pour l'ensemble des territoires et non plus de manière centrée sur un pôle de tourisme thermal. Si les grands pôles urbains et/ou touristiques peuvent généralement asseoir légitimement une stratégie thermique à l'échelle de l'intercommunalité, les autres territoires évoqués sont intégrés dans une stratégie plus générale. Dans ce cas de figure, la promotion touristique est globalisée pour le territoire intercommunal.

Cette problématique se retrouve à la fois en Belgique et en France : « *De 2002 à 2016 il y avait une maison du tourisme basée à Chaudfontaine : les thermes du coteau. Le commissariat général au tourisme de Wallonie a souhaité dès 2017 plus de rationalisation. La promotion de Chaudfontaine est maintenant moins évidente parce qu'on est avec 13 autres communes et qu'il faut passer par le groupement régional économique Ourthe-Vesdre-Amblève (ASBL GREOVA). On avait beaucoup plus d'opportunité de promotion auparavant* »²¹⁷. Ce même sentiment de globalisation et de perte de diffusion d'une image spécifique est aussi présent à Cilaos : « *Depuis que la compétence tourisme est intercommunale, c'est beaucoup plus compliqué de vendre Cilaos. Avant on était centré sur notre territoire avec des animations et de la promotion. Maintenant nous sommes noyés dans la masse sur un territoire intercommunal plus vaste, où chaque commune souhaite vendre son territoire. Même les professionnels du tourisme estiment que c'est une politique beaucoup trop*

²¹⁵ Entretien téléphonique avec la Directrice de l'office de tourisme Porte du Hainaut, le 23 Janvier 2017

²¹⁶ 4 axes : Patrimoine et culture, santé et bien-être, gastronomie et vignobles, et activités de pleine nature.

²¹⁷ Entretien téléphonique avec le Premier Echevin de Chaudfontaine, le 23 Décembre 2017

globale et pas assez ciblée. Pourtant la spécificité de Cilaos c'est d'être un village thermal de montagne situé à 1200 mètres d'altitude. C'est une vraie destination touristique, contrairement à certaines petites communes littoral avec peu de notoriété »²¹⁸.

Ce point est d'autant plus renforcé sur les communes de Châteauneuf et de Meyras que le mode de structuration interne de l'OTI est complexe : *« L'OTI c'est complètement différent. C'est un syndicat mixte des Combrailles, commun à 3 intercommunalités avec 103 communes du territoire. Il remplace plusieurs petits syndicats d'initiatives comme ici à Châteauneuf »²¹⁹.* Ce regroupement à très grande échelle implique que l'OTI travaille plus avec les EPCI qu'avec les communes. Ce travail de promotion global limite les relations de partenariats avec les acteurs locaux de la filière EMN : *« On travaille sur toutes les Combrailles, il faut faire en fonction de tout le monde, on ne peut pas travailler plus pour une commune qu'une autre. C'est compliqué de travailler sur les thermes de Châteauneuf parce que l'OTI est là pour promouvoir le territoire intercommunal »²²⁰.* Cette situation explique les disfonctionnements à l'œuvre sur ce territoire, qui sont soulignés par les acteurs locaux : *« On est la seule station thermale dans les Combrailles mais au niveau du tourisme elle n'est pas du tout mise en avant. J'ai le sentiment de ne pas être très soutenu. Les moyens financiers de l'OTI ne sont pas toujours à la hauteur des attentes. Donc c'est surtout les thermes et la commune qui travaillent plus sur la promotion que l'OTI »²²¹.* Le site Meyras est également impacté par une structuration particulière de l'OTI. La commune de Meyras est rattachée à la communauté de communes Ardèche Sources et Volcans qui a la compétence tourisme, avec un service spécifique situé à Thueyts. L'OTI est un Service Public Administratif qui fait partie intégrante de l'intercommunalité et intégré à son budget. Ce n'est pas un organisme indépendant. Il en résulte que les professionnels du tourisme ont limité les liens de partenariat avec l'OTI. Pour le directeur des thermes de Vals et de Neyrac, *« il n'y a pas de convention de partenariat à Neyrac, parce que L'OTI est beaucoup plus petit que celui de Vals, avec moins de moyens et de structuration. C'est beaucoup plus facile de travailler avec Vals »²²²* (voir annexes n°38).

Dans ce contexte particulier, le transfert de compétences a soulevé des réticences parmi les communes rurales et de montagne, qui ont ressenti une atteinte à la promotion de leur identité. On peut d'ailleurs s'interroger sur la pertinence du *tout-tourisme* pour couvrir la totalité du territoire national. Est-ce que, dans un souci d'exhaustivité, l'essence même du message sur les sites majeurs

²¹⁸ Entretien téléphonique avec le Maire de Cilaos, le 25 Mai 2017

²¹⁹ Entretien téléphonique avec le Maire de Châteauneuf-les-Bains, le 3 Avril 2017

²²⁰ Entretien téléphonique avec la Directrice de l'office de tourisme intercommunal des Combrailles, le 30 Janvier 2017

²²¹ Entretien en face à face avec la Directrice des thermes de Châteauneuf-les-Bains, le 19 Janvier 2017

²²² Entretien téléphonique avec le directeur des thermes de Neyrac et de Vals, le 17 Février 2017

n'est pas diluée ? « Dans le support papier de l'OTI Destination Sud Réunion, Cilaos n'occupe qu'une page sur trente-trois, alors que c'est la première destination touristique de la Réunion »²²³. La question peut aussi porter sur la capacité d'un OTI à vendre un territoire aussi grand. Dans le cas de Châteauneuf il semble que la destination thermale est sous représentée par rapport à l'ensemble des destinations du territoire. Cependant, ce transfert de compétence ne réduit pas la possibilité des communes à assurer une mission d'animation du territoire communal. Pour les pôles urbains ou les capitales touristiques, ce transfert de compétence a permis un renforcement de leur positionnement. La mutualisation des offices de tourisme leur a permis d'étendre une promotion à plus grande échelle plutôt que plusieurs offices de tourisme qui ont toutes des façons de fonctionner différentes. L'enjeu financier est également très présent dans ce contexte de mutualisation des moyens. Si l'intérêt communautaire permet de faire ensemble ce qu'on ne peut pas faire tout seul, le transfert de compétence s'accompagne d'un transfert de budget et de conséquences financières. Sur la commune de Lamalou-les-Bains, « avec la loi NOtre, la commune perd 280 000€ de dotation par an. Ca perturbe le budget communal. On rétrocède aussi 94 000€ de taxe de séjour à l'EPCI. Le fait que l'OT soit passé intercommunal est pénalisant pour la commune, mais Lamalou gardera un rôle important parce-que sur 300 000€ de budget de l'OTI, on apporte un tiers »²²⁴. A l'heure où l'intercommunalité est devenue depuis 2017 l'échelon de référence pour la compétence tourisme et la compétence développement économique, on peut s'interroger sur la capacité des communes à porter un patrimoine thermal et à bénéficier de la surtaxe d'embouteillage d'EMN.

2.3.3.10. Choix stratégique des collectivités locales : quelles missions attribuées aux OT ?

Le choix stratégique d'une collectivité territoriale en matière de politique touristique est également impactant au regard des missions attribuées à l'office de tourisme. Selon l'article L.133-3 du code du tourisme, un OT peut exercer deux types de missions. Les missions obligatoires portent sur l'accueil, l'information des touristes et la promotion touristique. A côté de ces missions obligatoires, une collectivité locale peut choisir d'ajouter des missions facultatives, comme la commercialisation de prestations touristiques. Sur notre panel, seulement 9 OT exercent une mission complémentaire de commercialisation de séjours de bien-être packagés pour l'établissement thermal²²⁵. Très tôt, l'OT de Contrexéville a travaillé sur les actions de commercialisation pour l'établissement thermal. Cette stratégie répond à la volonté des élus de mettre l'OT au centre de la politique touristique. Par opposition, 8 OT n'assurent pas cette fonction de commercialisation avec les thermes. Cette absence

²²³ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation des thermes de Cilaos, 19 Mai 2017

²²⁴ Entretien téléphonique avec l'Adjointe au maire en charge du Tourisme et du Thermalisme à Lamalou-les-Bains, le 19 Avril 2017

²²⁵ Vittel, Contrexéville, Evian-les-Bains, Vals-les-Bains, Divonne-les-Bains, Saint-Amand-les-Eaux, Lamalou-les-Bains, Thonon-les-Bains, Bagnères-de-Luchon, Aix-les-Bains.

s'explique dans certains cas par la volonté des exploitants de maîtriser cet aspect de mise en marché²²⁶, mais aussi par les faibles moyens disponibles de l'OTI²²⁷. La compétence de commercialisation de produits touristiques (visite d'usine) en partenariat avec l'embouteilleur n'est active que sur 4 territoires²²⁸. Une prestation de visite de la régie des EMN et boues de Dax est également exercé par l'OTI du Grand Dax.

L'analyse de l'organisation interne et la stratégie des acteurs privés (par type d'entreprise et type de secteur) et des acteurs publics (sur la maîtrise du patrimoine thermal, de la gestion des thermes et de la politique touristique) offre une grille de lecture essentielle dans la compréhension de la structuration des liens entre les acteurs et donc les formes de proximité sur le territoire. Au-delà de ces éléments, à un niveau plus fin se situent les relations interindividuelles, qui sont constituées d'interactions routinières à l'échelle locale. Ces liens interindividuels correspondent à un encastrement de relations informelles issues des cercles sociaux (entreprise, association, école, famille...). Si ces liens interpersonnels ne génèrent pas forcément de liens de coopération entre des acteurs locaux, ils peuvent y contribuer. Une confiance mutuelle peut être à l'origine de la construction d'une relation entre acteurs²²⁹. La prise en compte des liens interpersonnels peut expliquer certains liens de partenariat. Dans la majorité des cas, les responsables d'exploitation des usages ont confirmé une autonomie dans la gestion des partenariats locaux. En dehors de Nestlé Water, ce point central est commun à l'ensemble des groupes intervenant dans le secteur thermal ou de l'embouteillage. Même des groupes à la structuration très hiérarchique avec le siège et cloisonnés entre les établissements (comme la Chaîne Thermale du Soleil) laissent cette marge de manœuvre au responsable local de l'exploitation. Si les groupes gèrent de manière mutualisée la politique marketing et de communication à l'échelle nationale, les partenariats de communication ou d'échange de dotations en service/produit à l'échelle locale restent envisageables. On pourrait donc s'interroger sur le caractère aléatoire de la démarche de partenariat lié aux relations interpersonnelles. Certains facteurs semblent faciliter néanmoins cette prise de décision. La formation initiale et le parcours professionnel du responsable de site peuvent influencer dans la perception de leur métier et de l'utilité ou non d'un partenariat avec des acteurs locaux. Ainsi, au sein du même groupe, un responsable d'exploitation issu du secteur du tourisme de loisirs aquatique sera plus ouvert à initier des partenariats avec les acteurs locaux, par rapport à un autre responsable d'exploitation issu du monde hospitalier ou médico-social. De la même manière, certains directeurs

²²⁶ Compagnie de Vichy, Eurothermes à Spa, Château des Thermes à Chaudfontaine, Thermadour

²²⁷ Meyras, Niederbronn-les-Bains, Cilaos, Châteauneuf-les-Bains

²²⁸ Evian-les-Bains, Lamalou-les-Bains, Spa, Chaudfontaine

²²⁹ B. Pecqueur, J.-B. Zimmermann, *Economie de proximités*, Germes, Lavoisier, Paris, 2004, pp.53-65.

d'usine d'embouteillage préfèrent se concentrer sur leur métier technique de production, alors que d'autres prennent à cœur de développer les partenariats locaux en parallèle.

De manière globale, 3 catégories de sites se distinguent au regard des types de liens et des formes de proximité générées²³⁰. Cependant, l'analyse du jeu d'acteurs doit être mise en perspective avec les formes de gouvernance particulière de quelques territoires, qui génèrent parfois d'autres formes de relations et de proximité.

3. Des formes de gouvernance des territoires

Plusieurs formes de gouvernances existent, dans leur dimension collaborative ou conflictuelle.

3.1 La gouvernance participative générant une proximité institutionnelle

En parallèle des manifestations de proximité organisationnelle – au travers des liens verticaux et de partenariats entre les acteurs – sur les sites, une proximité institutionnelle est présente sur 5 territoires de la filière au travers différentes formes de gouvernance territoriale.

La gouvernance est un concept polysémique. Il est utilisé en sciences politiques dès la fin des années 1980 pour caractériser les modalités de gouvernement de l'action publique territoriale. Le concept de gouvernement local permet de souligner la participation de divers intérêts privés aux systèmes de décision publique qui régissent les villes. L'accent y est mis sur les jeux de pouvoir et d'influence présidant à l'élaboration des politiques publiques locales sur la coordination de multi finalités, sur les processus de négociation. La notion de gouvernance exprime également l'émergence de nouveaux modes d'intervention et la transformation de modalités de l'action publique, en termes d'organisation et de gestion du territoire. L'analyse des gouvernances locales permet de mettre en exergue la multiplicité et la variété des formes de coopération, en termes de nature, de statut, de niveau, mais également des acteurs impliqués (organisations à but non lucratif, entreprises privées, acteurs institutionnels) dans la définition et à la mise en œuvre de l'action publique. Ces dynamiques d'interaction, de collaboration et de négociation entre intervenants hétérogènes sont rendus nécessaires car aucun acteur public ou privé ne dispose de moyens propres pour s'attaquer seul aux problèmes.

Depuis une vingtaine d'années, le concept est également mobilisé en science économique.

La gouvernance territoriale renvoie à l'implication croissante des acteurs publics et privés locaux

²³⁰ 8 sites ont un schéma relationnel complet (Evian, Vals, Divonne, Lamalou-les-Bains/Les Aires) ou quasi-complet (Spa, Thonon, Luchon, Aix). 5 sites ont un schéma relationnel est incomplet (Cilaos, Chaudfontaine, Dax, Vittel/Contrexéville, Vichy/St Yorre). 4 sites ont un schéma relationnel déstructuré par de faibles relations (Châteauneuf, Meyras, St-Amand, Niederbronn).

dans les dynamiques de développement, dans leur capacité de mobilisation, d'organisation et de coordination. Elle se définit comme un processus de coordination des acteurs locaux, mais aussi de construction de la territorialité et d'appropriation des ressources. Cela nécessite la création de structures de partenariat complexe entre acteurs, à fédérer autour d'un projet territorial. Ce mécanisme passe par une translation de la perception et des pratiques vers des situations créatrices de solidarité, d'échanges, d'ententes, de mise au point de projets communs. Ce partenariat à base territoriale suppose la collaboration d'acteurs dont les objectifs, les stratégies, les temporalités, les espaces de référence peuvent être différents, voire contradictoires, mais qui contribuent, chacun à sa façon, à la production de facteurs de développement²³¹.

La gouvernance territoriale s'adosse dès lors à une situation de proximité mixte qui combine proximité géographique et proximité institutionnelle des acteurs. Il s'agit d'un fonctionnement qui varie d'un territoire à l'autre, en fonction de la configuration spécifique de chaque territoire. Chaque territoire, en tant que construit social, économique et spatial, en appelle à une organisation particulière, et donc un mode particulier de gouvernance. Le territoire qui exerce la gouvernance est circonscrit sur un espace particulier, mais déborde dans de nombreux cas de la seule sphère productive ou du cadre politico-administratif. L'espace défini correspondra souvent à un espace régi par diverses autorités publiques (regroupant plusieurs organisations politico administratives), voire créera de nouveaux espaces (à cheval sur diverses entités sans correspondances avec des frontières administratives)²³².

Deux grandes familles de formes de gouvernance apparaissent. La première famille recouvre une gouvernance construite autour de la vulnérabilité de la ressource en eau, et donc des risques de pollution. L'émergence de ce type de gouvernance sur 3 sites (Evian /Publier, Spa, Vittel-Contrex) se concentre sur l'usage d'embouteillage. La seconde famille regroupe une gouvernance autour de projets de mise en tourisme de la destination thermale sur 3 sites (Spa, Vichy et Dax).

²³¹ F. Leloup, L. Moyart, B. Pecqueur, « La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ? » Dans *Géographie, économie, société*, 2005/4 (Vol. 7), pp 321-332

²³² F. Leloup, L. Moyart, B. Pecqueur, « La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ? » Dans *Géographie, économie, société*, 2005/4 (Vol. 7), pp 321-332

3.1.1 Gouvernance construite autour de la vulnérabilité de la ressource en eau

La première forme de gouvernance, construite autour de la vulnérabilité de la ressource en eau, mobilise la notion de résilience. La résilience est un concept polysémique dont le sens diffère selon la discipline qui la mobilise, le contexte dans lequel elle est utilisée et l'objectif qu'elle dessert. Cette notion est appliquée aux territoires dès le début des années 2000. Depuis une dizaine d'années, elle est également très investie dans la géographie des risques. La résilience est une notion intégratrice large qui englobe à la fois les capacités d'un territoire à faire face à une catastrophe (après un évènement) ou un aléa menaçant (par anticipation), mais aussi ses facultés à se relever ou d'innover par rapport à cette perturbation. Une distinction est faite entre résilience cindynique liée à un événement brutal et local (accident industriel, inondation, fermeture d'usine) et résilience globale liée à des phénomènes lents et à grande échelle (changement climatique, crise économique mondiale, baisse démographique). S'il y a plusieurs temps et formes de résilience en fonction des territoires, cette notion se caractérise par une mise en mouvement et une recherche perpétuelle d'équilibre dynamique.

Nous mobilisons ici la notion de résilience dans une situation de gestion des risques environnementaux liés à la ressource en EMN. Il s'agit de comprendre les formes de gouvernance mises en place, les stratégies développées en réponse aux vulnérabilités potentielles de la ressource en EMN qui touchent les territoires de la filière, mais également aux acteurs impliqués dans les actions de prévention, de protection, et de réduction de la vulnérabilité. Dans le cadre de cette analyse, un territoire résilient est donc considéré comme un territoire dont les acteurs sont en capacité d'anticiper des perturbations grâce à une organisation et des actions spécifiques pour en minimiser les effets. Cela comprend également la capacité des acteurs à maintenir un équilibre dynamique pour préserver de manière pérenne un niveau de fonctionnement. Cela passe par la souplesse du système d'acteurs, en tant que construit social, au travers d'un apprentissage collectif d'adaptations et d'innovations²³³.

Cette première forme de gouvernance est donc une réponse résiliente à la vulnérabilité de la ressource en eau sur les 3 territoires d'Evian /Publier, Spa, et Vittel-Contrexéville.

3.1.1.1 La mobilisation d'outils règlementaires facultatifs en France et en Belgique

Le point commun de ces trois sites est de disposer d'un *périmètre de protection* en France ou d'une *zone de surveillance* en Belgique liée à la ressource en EMN. Il s'agit d'un outil règlementaire fort, mobilisé de manière volontaire par le propriétaire de la ressource en eau et l'exploitant, qui contraint

²³³ C. Villar et M. David, *La résilience, un outil pour les territoires ?*, Dans Séminaire International GdRI INTI IT-GO Rosko 2014, *Vers une intelligence durable des territoires : les échelles de la résilience*, UMR 7144 CNRS-UPMC, Roscoff (Finistère) – 22-23 mai 2014.

fortement les tiers (habitants, entreprises...). Ce levier facultatif est activé si certaines activités sont susceptibles d'être à l'origine de pollutions.

Le secteur géographique du *périmètre de protection* devrait en principe correspondre à l'ensemble du gisement, c'est-à-dire la zone des émergences et la zone d'alimentation du ou des points de captage (zone d'impluvium). Cependant, dans la pratique des décalages existent entre le *périmètre de protection* réglementaire et les différents espaces du gisement en raison de l'importance des servitudes et des contraintes pesant sur ces espaces. Un compromis est donc recherché entre ce qui est souhaitable et ce qui est nécessaire. Certains espaces du gisement, protégés par un couvert forestier ou bénéficiant des couches de roches imperméables épaisses, peuvent être exclus du *périmètre de protection* réglementaire. Au sein des périmètres de protection en France ou des zones de surveillance en Belgique, les activités humaines sont réglementées. Cela comprend les travaux de drainage, forage, sondage, creusement de puits, et tous les travaux souterrains y compris les fondations de bâtis. En France, les opérations entre 2 à 4m de profondeur doivent faire l'objet d'une déclaration en mairie et en préfecture. Au-delà de 4m de profondeur, il faut obtenir une autorisation préfectorale et réaliser une étude hydrogéologique. En Belgique la réglementation touche les fouilles dont la profondeur excéderait 3 mètres. Cet outil réglementaire ancien en France est utile pour protéger la ressource en EMN au niveau quantitatif en limitant les travaux souterrains incontrôlés, et dans une certaine mesure au niveau qualitatif. Le périmètre de protection reste donc en partie d'actualité car le développement des énergies renouvelables de géothermie profonde présente un risque, tout comme les forages d'irrigation. Ce type de forage peut mettre en connexion différentes nappes d'eau souterraine et altérer la ressource en eau minérale. L'aspect qualitatif n'a été réellement pris en compte qu'à partir de 1992 en France, avec la loi sur l'eau 92-3 du 3 janvier 1992. Depuis cette date, l'implantation de toutes activités à risque, c'est-à-dire les installations classées pour l'environnement ICPE, sont également soumises à autorisation. L'interdiction de dépôts dans le PP concerne les déchets ménagers ou industriels, et l'épandage de boue de station d'épuration. En revanche, le dispositif réglementaire lié au PP ne porte pas sur les pratiques agricoles quant à l'utilisation de produits phytosanitaires. C'est en raison de cette carence réglementaire que des politiques de protection partenariales de l'impluvium ont été créées sur les sites de Vittel et d'Evian dès la fin des années 1980. Les actions de bonnes pratiques mises en place par ces dernières dépassent la réglementation de la loi sur l'eau de 1992.

Certains écarts existent entre la réglementation française et belge depuis la promulgation de décret par la région Wallonne en 1990 avec la création des deux zones de préventions et en 1991 avec la possibilité de créer une zone de surveillance de l'impluvium. En zone de prévention un ensemble de mesures réglementaires et d'interdictions concernent différentes activités : épuration

individuelle, usage d'hydrocarbure, activité agricole, décharge, cimetière, terrain de sport, utilisation de substances polluantes. En zone de prévention rapprochée (24h d'écoulement ou 35m minimum) les nouveaux stockages d'engrais liquide et organiques, les nouveaux stockages d'hydrocarbure de plus de 100L ainsi que les nouvelles étables sont interdites. Ces installations sont autorisées selon des normes strictes en zone de prévention éloignée. D'autre part, dans le cadre du PWRP (Plan Wallon de Réduction des Pesticides), des mesures incitatives de bonnes pratiques sont mises en œuvre en parallèle de mesures d'interdiction temporaire de pesticides en cas de dépassement de doses maximales. La concentration annuelle moyenne en pesticides dans les eaux souterraines doit être en dessous de 30 % des normes de qualité en zone de prévention rapprochée et de 75 % en zone de prévention éloignée. En zone de surveillance de l'impluvium, l'implantation de stockage de déchets, cimetières, terrains de camping et circuits automobiles est interdite. L'épandage d'effluents d'élevage, d'engrais azotés et de pesticides est réglementé par des doses maximales. Si la concentration moyenne annuelle en nitrate est supérieure à 35 mg/l ou si elle dépasse 20 mg/l avec une tendance à la hausse, des interdictions temporaires peuvent être prises sur 5 ans. Cette réglementation étant récente, une politique de protection partenariale de l'impluvium a été créée sur le site de Spa dès la fin des années 1960.

Les Déclarations d'Utilités Publiques (DIP) liées aux périmètres de protection sont anciennes en France comme en Belgique. La première DIP date de 1926 pour la source Cachat à Evian. Plusieurs fois modifiée, la dernière demande d'extension de la DIP et du périmètre de protection a été faite en 2002 et a été approuvée en 2007. L'extension a permis de passer un PP de 50ha à 1600ha. Cette dernière permet de protéger l'ensemble des 8 sources exploitées pour commercialiser le mélange *source Cachat*. Le nouveau périmètre de protection comprend tout ou partie de 7 communes²³⁴, dont 4 communes d'émergence²³⁵ et seulement 3 des 9 communes de l'impluvium. Cette zone vise à protéger la partie terminale du système de tout risque de prélèvement adverse. Bénéficiant d'une protection naturelle de plusieurs dizaines de mètres de moraine argileuse, la protection consiste surtout à prévenir la perforation de cette couche. Seulement 6 autres communes de l'*impluvium* ne sont pas prises en compte dans le périmètre de protection²³⁶. En complément de cet outil réglementaire restreint à une partie du gisement, la SAEME a mis en place une politique de protection partenariale. Celle-ci porte « de manière élargie aux limites administratives des 13 communes du gisement », c'est-à-dire sur les 4 communes d'émergence, mais surtout sur les 9 communes de l'*impluvium* (voir Annexes n°39). Cette démarche volontaire a pour but de prévenir

²³⁴ Maxilly-sur-Léman, Neuvecelle, Publier, Evian-les-Bains, Champanges, Larringes, Marin

²³⁵ Evian, Publier, Maxilly et Neuvecelle

²³⁶ Vinzier, Féternes, Saint-Paul-en-Chablais, Lugrin, Thollon-les-Mémises et Bernex

toutes pollutions diffuses ou accidentelles qui pourraient altérer la ressource en EMN de manière qualitative sur l'impluvium de 35 400ha dont le cœur se situe sur le plateau de Gavot²³⁷. Selon le responsable EMN du BRGM, « *L'existence même de l'APIEME est liée au fait qu'il était quasi impossible d'établir un périmètre de protection au titre d'une DIP sur l'ensemble des communes du gisement d'EMN (trop grand, trop de monde concerné, intérêt privé). L'APIEME est un biais très judicieux mis en œuvre pour suppléer une DIP et permettre de protéger l'impluvium d'Evian en dehors du cadre réglementaire. La difficulté d'établir un PP au titre d'une DIP (intérêt public) est la mise en place de contraintes vis-à-vis de tiers, alors que l'EMN est protégée pour l'intérêt d'un industriel. Certes, s'agissant d'un outil industriel qui fait travailler beaucoup de monde, et il y a un certain intérêt public (emploi, notoriété), mais les bénéficiaires sont privés d'où la problématique. C'est la grande différence avec l'eau potable pour laquelle on établit une DUP (utilité publique) car elle est protégée pour le bien de tous, ce qui justifie l'utilité public* ».

Sur le site de Vittel/Contrexéville, les deux périmètres de protection ne couvrent également qu'une partie du gisement d'EMN. Seulement 7 communes sont concernées tout ou partie par cet outil réglementaire. Les 4 premières DIP sur les sources datent de 1860 et 1903. Le PP de Contrexéville a pour l'essentiel été élaboré en 1957. La dernière extension du PP Vittel/Hépar date de 2006 pour une surface de 4000ha, soit 67 % du gisement. Une partie importante des impluviums des EMN de Contrex et Vittel/Hépar sont hors du périmètre de protection réglementaire en raison de la protection naturelle actuelle suffisante. Cela concerne principalement l'impluvium de l'EMN de Contrex dont certains forages exploités pour l'embouteillage du mélange *source Contrex* sont sur les communes de Crainvilliers (source Belle Lorraine) et de Contrexéville (sources Reine Lorraine et Thierry Lorraine), ainsi que pour les thermes de Contrexéville (source Chatillon Lorraine) à Suriauville, qui sont situés hors du périmètre de protection réglementaire (voir Annexes n°41). En complément de l'outil réglementaire, une politique de protection partenariale est réalisée sur l'ensemble des deux gisements des EMN de Vittel/Hépar (6000 ha) et de Contrex (5400ha). Ce territoire de 11 400ha, comprend tout ou partie de 18 communes de l'*impluvium* dont 7 communes d'émergence (voir Annexes n°42). Enfin à Spa, le premier périmètre de protection est créé en 1889 sur 34ha pour protéger les sources de Pouhon et Pierre-le-Grand dédiées à l'usage thermal. Plusieurs arrêtés royaux sont édités en 1925, 1927, et 1937 pour étendre cette zone de protection afin de protéger d'autres émergences. En 1937, le périmètre de protection représente 3400ha. Depuis l'arrêté du gouvernement Wallon de 2001, la zone de prévention éloignée représente 5163ha sur la commune de Spa, et la zone de surveillance de l'impluvium représente 13 177ha. Cette zone d'alimentation

²³⁷ Communes de Champanges, Larringes, Vinzier, Féternes, Saint-Paul-en-Chablais

concerne 6 communes, dont majoritairement la commune de Spa, une partie des communes de Theux, Jalhay, Stavelot et Aywaille, ainsi qu'une petite partie de la commune de Stoumont au niveau de la crête de la Vecquée (voir Annexes n°43).

Les périmètres de protection des sites d'Evian/Publie et Vittel/Contrexéville, ainsi que la zone de surveillance de Spa (non-obligatoires d'un point de vue réglementaire), sont presque des exceptions en France et en Belgique (voir Annexes n°44). En complément de la mobilisation de ces outils réglementaires facultatifs, les acteurs de la filière EMN ont mis en place une gouvernance partenariale locale. Les formes d'organisation de la gouvernance territoriale sont spécifiques à chaque territoire et sont le reflet des stratégies des acteurs.

3.1.1.2 Historique de mise en place et types de gouvernances partenariales locales

Sur les sites d'Evian-les-Bains/Publier et de Vittel-Contrexéville, le rapprochement des acteurs locaux sur la thématique de la protection de la ressource en EMN a débuté à la fin des années 1980, pour une concrétisation de la démarche de gouvernance territoriale en 1992. C'est en effet à cette date que deux structures ont été créées : l'Apieme sur le site d'Evian/Publier et Agrivair sur le site de Vittel/Contrexéville. L'élément déclencheur de la mise en place de cette dynamique de coopération a été en 1971 le constat d'un lent mais régulier accroissement de la teneur en nitrate dans les eaux de surface par la Société Générale des Eaux Minérales de Vittel, puis par la SAEME à Evian-les-Bains/Publier. En 1985, le laboratoire SGEMV identifie un taux de nitrates dans les sources de contrôle de l'ordre de 8,8 mg/l.

La prise de conscience a été progressive, dans un contexte particulier. C'est également à cette époque que le ministère a remis le rapport Hénin sur la qualité des eaux. Intitulé *Activités Agricoles et qualité de l'eau*, ce rapport établit pour la première fois de manière officielle l'existence de conséquences négatives de l'activité agricole sur l'environnement. Cette commande ministérielle date de 1979 à l'époque de l'émergence des préoccupations environnementales. S'il est remis en 1980, il ne sera publié officiellement qu'en 1985. Cette pollution résulte des changements de pratiques de la production agricole avec l'intensification et la mécanisation de l'agriculture dans les années 1960-1990 en France, mais aussi en Europe avec la création de la PAC (Politique Agricole Commune) en 1962. Dès la fin des années 1980, le rapprochement des acteurs se forme autour de la menace de la pollution d'origine agricole pour la ressource en EMN. Le risque de pollution par les nitrates pourrait entraîner une modification de la stabilité et de la composition de l'eau minérale, et donc de perdre l'appellation pour les deux activités, aussi l'embouteillage que le thermalisme. La qualité de l'eau est au cœur de la pérennité de l'économie du territoire et de l'entreprise pour les deux activités. Par la suite, la gouvernance des acteurs locaux s'est étendue aux autres sources de

pollutions potentielles sur la ressource en EMN. Sur le site de Spa, la gouvernance territoriale sur la ressource en EMN est née bien plus tôt. Dès 1967 une première forme de coopération partenariale est née sur la Fagne de Malchamps. A l'origine, l'objectif était de prendre en compte des actions particulières dans le plan d'exploitation sylvicole des bois domaniaux au Sud de Spa, gérés par l'administration forestière de la DNF (Département de la Nature et des Forêts) de la Région de Wallonie. Ce n'est qu'à partir de 1988 et 2000 que la gouvernance des acteurs locaux s'est étendue aux autres sources de pollutions potentielles sur la ressource en EMN²³⁸.

Si les formes de gouvernances sont en revanche spécifiques à chaque territoire, des typologies mettent en évidence un nombre restreint de modèles, selon le type d'acteur clé qui domine le processus. G. Colletis et J.-P. Gilly identifient 3 grands types de forme de gouvernance selon le type d'acteur qui domine la coordination territoriale : la gouvernance privée, institutionnelle ou mixte²³⁹. Dans le cadre de la coordination résiliaire, seule la gouvernance mixte ou partenariale (Evian/Publier et Spa) et la gouvernance à tendance privée (Vittel/Contrexéville) ont été identifiées.

La gouvernance mixte correspond à une association des acteurs publics et privés autour de la gestion de la ressource en EMN, où le rapport de force entre les acteurs est équilibré au niveau des outils de concertation. Dans ce cadre, sans suprématie d'un seul acteur, le jeu de pouvoir et contre-pouvoir des différentes parties prenantes influence de manière égalitaire les négociations à l'œuvre sur les territoires d'Evian/Publier et Spa. La gouvernance n'est donc pas une configuration de coordinations strictement économiques ou strictement sociopolitiques : elle est une combinaison de ces dimensions, caractérisée par une densité variable des interactions entre les trois catégories d'acteurs²⁴⁰.

3.1.1.3 Structuration des formes de gouvernances partenariales locales

Sur le site d'Evian/Publier, la gouvernance des acteurs locaux s'est matérialisée par la création d'une structure associative commune. La création de l'association a permis de formaliser des années de discussion en amont sur le statut et le fonctionnement de la structure. Directement intéressé par la protection du gisement, la démarche a été initiée par la SAEME. La forme de gouvernance au sein d'une structure associative découle d'un choix stratégique d'Antoine Riboux qui avait une vision de l'ancrage de l'entreprise dans son écosystème local. Après 25 ans de fonctionnement, les acteurs perçoivent l'association comme « *un construit novateur qui a réuni des acteurs locaux. En 1992,*

²³⁸ Entretien téléphonique avec la directrice de l'APIEME et hydrogéologue de la SAEME, le 18 mai 2017 ; Entretien téléphonique avec le directeur d'Agrivair, le 14 juin 2017 ; Entretien téléphonique avec le chef du cantonnement de Spa à la DNF, le 14 novembre 2017.

²³⁹ G. Colletis, J.-P. Gilly, « Construction territoriale et dynamiques économiques », Dans Sciences de la Société, n°48, 1999, pp. 25-47.

²⁴⁰ F. Leloup, L. Moyart, B. Pecqueur, « La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ? » Dans Géographie, économie, société, 2005/4 (Vol. 7), pp 321-332

les concepts de développement durable et de projet public-privé n'existaient pas encore. Le partenariat a été mis en place de façon empirique à l'échelle locale. Il est aujourd'hui cité comme un modèle de concertation »²⁴¹. L'Association pour la Protection de l'Impluvium de l'Eau Minérale d'Evian (l'APIEME) est aujourd'hui composée de la SAEME, des 4 communes d'émergence et des 9 communes de l'impluvium : « L'Apieme est une entité qui est l'aboutissement d'un projet public-privé [...] représentée par les maires et la société des eaux »²⁴². Cependant, le nombre d'acteurs associés à cette gouvernance a évolué dans le temps. En 1992, l'Apieme ne comptait que la SAEME, les 4 communes d'émergences et 5 communes au cœur de l'impluvium : Champanges, Larringes, Vinzier, Féternes, Saint-Paul-en-Chablais. Quatre autres communes de l'impluvium ont rejoint l'association en 2002 car une partie de leur territoire touche l'impluvium : Lugrin, Marin, Thollon-les-Mémises et Bernex. Cette évolution dans le temps s'explique par des changements de limites de l'impluvium grâce à l'acquisition de nouvelles connaissances hydrogéologiques sur le fonctionnement du gisement. Elle résulte également d'une prise de conscience progressive dans les communes de l'impluvium au fur et à mesure des années, car la zone d'impluvium est déconnectée de la zone des émergences à 10km. Les enjeux autour de la filière EMN ont généré un processus d'apprentissage collectif et de construction d'une gouvernance spécifique sur ce territoire. C'est par la création progressive du territoire de la filière que pour les communes autour d'Evian l'action de préservation de la ressource en eau s'est imposée au fil des ans comme une véritable stratégie de développement et d'aménagement durable. Depuis 25 ans, l'Apieme a perçu une cotisation annuelle de 150€ de l'ensemble des adhérents, une contribution de 3.5M€ des 4 communes d'émergence, soit 5 % de la surtaxe d'embouteillage, et une contribution de la SAEME de 7.5M€. Les actions par projet sont donc financées aux 2/3 par la SAEME et à 1/3 par les 4 communes d'émergence qui perçoivent les revenus de la surtaxe d'embouteillage. Au total, les projets initiés par l'Apieme ont permis d'investir 14,3M€ dans le périmètre de protection. L'association intervient sur 3 axes²⁴³. Le budget annuel de l'association est de 570 000€, dont 17 % pour les actions en faveur des activités agricoles²⁴⁴ et 83 % pour l'aménagement d'équipements publics²⁴⁵, dont 50 % pour l'extension du réseau d'assainissement et la création d'une station d'épuration. En tant qu'association loi 1901, l'Apieme ne dispose pas de salariés dédiés. Le choix a été fait d'initier des projets qui génèrent des

²⁴¹ Entretien téléphonique avec le Maire de Publier, le 23 Février 2017

²⁴² Entretien téléphonique avec la Directrice de l'Apieme, le 18 Mai 2017

²⁴³ Le maintien d'une activité agricole respectueuse de l'environnement, préserver les milieux naturels, notamment les zones humides, et accompagner un développement territorial raisonné notamment par son aménagement

²⁴⁴ Mise aux normes d'ateliers de fromage et bâtiments d'élevage, aide à l'arrêt de l'atrazine pour le Maïs, aides à l'épandage sur les parcelles éloignées, formation des agriculteurs aux nouvelles techniques

²⁴⁵ Rénovation de logements anciens, aménagement de déchèteries, contrat de zone humide, entretien des ruisseaux, aide au remplacement des anciennes cuves à fioul, pose de nouvelles conduites d'eau potable AEP

emplois dans d'autres structures externes à l'association. Par exemple, 3 agronomes accompagnent les agriculteurs et 11 emplois ont été créés au sein de la SAS Terragr'Eau qui gère le méthaniseur. Ce choix d'externalisation donne naissance à d'autres structures de gouvernance complémentaires, comme la SICA Terragr'Eau. Cette Société d'Intérêt Collectif Agricole regroupe 48 agriculteurs, l'APIEME et la SAEME. Cette dernière gère à la fois la collecte et le plan d'épandage global des matières organiques sur les terres agricoles de l'impluvium, mais également les analyses agronomiques et la gestion du matériel agricole en commun : « *La coopérative est composée d'un bureau de 4 agriculteurs qui se réunissent tous les mois, et un conseil d'administration qui se réunit 1 à 2 fois par an. Il comprend 3 maires membres de l'Apieme, 2 représentants de la société d'embouteillage, et 1 représentant des agriculteurs* »²⁴⁶. Si les formes de gouvernance au sein d'une structure commune est récente, le partenariat avec les agriculteurs et l'Apieme est ancien. En 1993, 54 agriculteurs se sont regroupés au sein de la SICA du plateau de Gavot pour être l'interlocuteur unique auprès de l'Apieme en vue de participer à l'identification des moyens de concilier rentabilité des exploitations agricoles et protection de la ressource en EMN. Ces négociations ont abouti en 1995 à la mise en place d'un programme de recherche-action entre l'Apieme, l'INRA (Institut National de la Recherche Agronomique) et de la Chambre d'Agriculture de Haute Savoie.

Depuis les années 2000, c'est toujours au travers de l'Apieme, en tant que structure collective qui réunit l'ensemble des collectivités locales du gisement et la SAEME, que les projets de partenariat sont noués avec d'autres acteurs associatifs, le conseil départemental, l'intercommunalité, la chambre d'agriculture de Haute Savoie, la FRAPNA (Fédération Rhône Alpes pour la Protection de la Nature), la LPO (Ligue pour la Protection des Oiseaux), etc... L'Apieme centralise la dynamique de gouvernance mixte ou partenariale. Cette structure commune permet aux acteurs locaux de se rencontrer dans le cadre de réunions toutes les 6 semaines, ce qui vient renforcer des liens horizontaux de partenariat déjà denses. Par cet outil de gouvernance public-privé, les acteurs de la filière EMN interviennent de concert sur de larges thèmes dépassant l'exploitation d'une usine d'embouteillage au sens strict. Cela concerne notamment le développement urbain, la gestion des déchets, le développement économique et agricole, ou encore les opérations d'aménagement des réseaux eau potable/assainissement.

Enfin, cette culture locale de l'exercice de la gouvernance publique-privée depuis 25 ans génère également de nouvelles formes de gouvernance institutionnelle. Depuis 2019, l'intercommunalité Pays d'Evian Vallée d'Abondance a créé le *Cluster Eau*. Cette association réunit des collectivités locales, des entreprises, des organismes de recherche et de formation franco-suisses. L'association

²⁴⁶ Entretien téléphonique avec la directrice de l'APIEME et hydrogéologue de la SAEME, le 18 mai 2017

locale est basée aux jardins de l'eau du Pré-Curieux à Évian-les-Bains. Le conseil d'administration est composé de 3 collèges. En tant que membres fondateurs, la SAEME et APIEME sont présents dans 2 collèges. L'objectif de cette nouvelle association commune est de développer une stratégie économique innovante en impulsant des solutions durables pour la préservation et l'efficacité de la ressource eau au sens général du terme. Les acteurs interviennent donc aussi bien sur l'eau minérale naturelle, mais aussi sur l'eau potable, ou les lacs et marais. Les axes stratégiques sont donc transversaux puisqu'ils portent sur l'eau énergie, le génie végétal, la biodiversité, ou l'innovation. La participation de la SAEME dans le développement économique local n'est pourtant pas nouvelle. Dès 1992, un service d'implication territoriale dans l'économie locale est créé sous la forme d'une structure interne rattachée à la DRH de la SAEME. Composé de 2 ETP, le service *ITEL* (Intégration Territoriale à l'Économie Locale) avait pour but initial de former et d'accompagner les personnes à la recherche d'emploi dans la vallée du Chablais. Ces actions sont réalisées en partenariat avec l'association Agence Economique du Chablais créée en 1992. Parmi les membres fondateurs figurent des entreprises (dont la SAEME, la papeterie du Léman, Thalès, le Groupement des Industriels du Chablais), les communes de Thonon-les-Bains, Publier et Evian-les-Bains, la CCI et le Conseil Départemental de Haute-Savoie. Les instances de gouvernance de l'association réunissent des chefs d'entreprises et des élus de collectivités locales. Aujourd'hui, le président d'honneur reste Franck Riboud. Composé de 9 ETP en 2003, le service ITEL de la SAEME a été progressivement étendu aux territoires de Volvic en 2001, puis de Saint-Galmier et Salvetat. Aujourd'hui l'objectif est de « favoriser une diversification du tissu économique local avec des PMI intervenant sur des activités non polluantes pour la ressource EMN, développer le partenariat local, créer un centre de formation dans le secteur industriel et d'impliquer les salariés de la SAEME »²⁴⁷.

Le second exemple de gouvernance mixte est celui de Spa. La coopération prend la forme d'une convention qui est signée entre toutes les parties qui est dénommée *Modus Vivendi*. Cette expression latine, qui signifie *manière de vivre*, se comprend comme un accord permettant aux parties prenantes de s'accommoder d'une situation en trouvant un compromis. Le premier *Modus Vivendi* signé en 1967 ne portait que sur un accord entre la DNF et Spa Monopole pour le maintien en zone ouverte de la Fagne de Malchamps - qui est un plateau de 359ha constitué de landes, de tourbières et de forêts – ainsi que la limitation du boisement des résineux sur 450ha de bois domaniaux, et d'adapter l'exploitation sylvicole sur les 1300ha de forêt publique. Ce dernier espace étant composé de 1000ha de forêt domaniale de la Région et de 300ha de bois communaux dont la gestion sylvicole a été

²⁴⁷ Alberte Gonzalez, *Evian-Volvic : les coulisses de l'implication territoriale*, Université Lyon 2, Mémoire de DESS sous la direction de Gilles Herreros, 2003

confiée à la DNF. L'accord du *Modus Vivendi* a été révisé tous les 10 ans en moyenne. En 1978, des actions de déboisements d'épicéas autour des captages ont été ajoutées. En contrepartie, le *Modus Vivendi* prévoit que Spa Monopole cède à la Région les anciens terrains et bâtiments agricoles en 1979, dont le domaine de Bérinzenne sur 17ha. La gestion des terrains a été confiée à l'administration forestière de la Région, c'est-à-dire la DNF.

Deux évolutions majeures vont impacter directement la gouvernance territoriale. En 1988, un nouvel accord du *Modus Vivendi* confie la gestion des bâtiments du domaine de Bérinzenne à une Association Sans But Lucratif (ASBL) qui accueille depuis 1981 le musée de la Forêt de Bérinzenne-Spa. En contrepartie, la DNF s'engage à interdire toute nouvelle construction sur le domaine de Bérinzenne, à faire les raccordements au réseau d'égouttage, à mettre hors service les fosses septiques, à faire respecter la vocation naturelle du site et à valoriser la fonction didactique en relation avec la forêt et l'hydrogéologie locale. Toute activité de loisir de masse et/ou impliquant l'utilisation d'engins mécaniques est interdite. Cette négociation a également permis d'inclure progressivement la ville de Spa dans cette gouvernance. L'ASBL du domaine de Bérinzenne est aujourd'hui un lieu où s'exerce la gouvernance territoriale, puisque le conseil d'administration est composé d'un représentant de la DNF, d'un représentant de Spa Monopole et des élus communaux. Le *Modus Vivendi* actuel date de 2001. Ce dernier dépasse l'étendue territoriale de la Fagne de Malchamps et s'étend à l'ASBL du Domaine de Bérinzenne et la ville de Spa, propriétaire des captages d'EMN en forêt communale. Depuis cette date, le *Modus Vivendi* rassemble 4 partenaires qui se rencontrent 3 à 4 fois par an au domaine de Bérinzenne pour faire le point sur les actions communes et les conditions à respecter dans le document du *Modus Vivendi* lui-même. C'est un compromis entre le DNF (représentant du propriétaire forestier et gestionnaire), la Ville de Spa (propriétaire forestier et des captages), l'ASBL du Domaine de Bérinzenne (Maison de la Nature, Musée de la forêt, Life, CRIE) et Spa Monopole (embouteilleur d'EMN). Selon la DNF, le *Modus Vivendi* était nécessaire sur le territoire car la ville de Spa a la particularité d'avoir conservé la propriété du captage de la ressource en eau en plus de la Région qui est également propriétaire de bois domaniaux dans la zone de prévention éloignée : « *On ne peut pas gérer les choses en étant trois acteurs clés sans avoir un accord* »²⁴⁸.

La négociation en 2001 a généré de nouveaux engagements sur des actions communes comme la réalisation de déshuileurs sur les parkings, la limitation du drainage aux voiries forestières, la réalisation de l'alimentation en eau du Domaine de Bérinzenne, l'augmentation de la proportion de feuillus par rapport aux résineux dans les périmètres de protection, l'interdiction des fertilisants,

²⁴⁸ Entretien téléphonique avec le chef du cantonnement de Spa à la DNF, le 14 novembre 2018

herbicides et pesticides, l'interdiction du sel de déneigement sur les routes, l'utilisation d'huile biodégradable pour la sylviculture... . Chaque partenaire s'engage financièrement sur les actions. Par exemple, la ville de Spa s'engage à financer l'achat et le placement des bornes incendies Spa Monopole s'engage à financer l'aménagement des conduites d'eau potable pour alimenter les systèmes de lutte contre l'incendie en Fagne de Malchamps, le domaine de Bérinzenne, le restaurant de la Source de Géronstère, le chalet de la piste de ski, et le village voisin de Cour.

De manière générale, le *Modus Vivendi* actuel a étendu ses actions sur 4 axes : protéger le patrimoine hydrogéologique, gérer des biens forestiers notamment en fonction du premier objectif, gérer de manière concertée les domaines de Bérinzenne et la Fagne de Malchamps, et enfin conserver et valoriser l'image environnementale. Une des actions emblématiques de la gouvernance territoriale à Spa est la gestion du plan d'urgence et d'intervention des sources. Projet porté par le *Modus Vivendi* dès 1999, le plan d'urgence est un plan d'intervention spécifique en cas de pollution de surface accidentelle ou d'incendie dans la zone de surveillance de l'impluvium. Régulièrement, des exercices sont réalisés pour tester ce plan en situation d'urgence et s'améliorer en permanence. Il s'agit d'un schéma de fonctionnement prédéfini en fonction de 3 types de pollution : la pollution par hydrocarbure suite à un accident routier, un incendie ou un accident d'avion de tourisme. Différentes cellules de crise sont mobilisées notamment les pompiers, la protection civile, la police de l'environnement, la ville de Spa, la DNF et Spa Monopole. Ce plan de crise répond à une organisation dans la chaîne de décisions, de façon à anticiper les risques sur la ressource en EMN. Les pompiers qui interviennent ont 3 degrés de gravité par rapport au type de pollution pour y associer des moyens de réponse. Ils transfèrent les informations à l'ensemble des acteurs pour que tout se passe de manière coordonnée. En moyenne ce plan d'urgence et d'intervention est déclenché 10 fois par an. Sans être une structure avec des salariés dédiés, la convention du *Modus Vivendi*, signée par les parties prenantes, agit comme un organe qui met les acteurs autour d'une table chaque année et permet de se fixer des règles. Le *Modus Vivendi* dispose d'un comité d'accompagnement composé d'un ou deux représentants de chacune des parties signataires qui se réunissent annuellement le premier vendredi de février sur convocation de la DNF. La convention crée un espace de discussion pour voir ce qui fonctionne et ce qui fonctionne moins. De là sont nés beaucoup de projets. Comme pour le site d'Evian/Publier, le site de Spa bénéficie donc de deux instances de gouvernances territoriales au sein du conseil d'administration de l'ASBL de Bérinzenne et le comité de suivi du *Modus Vivendi*.

Une troisième instance de gouvernance territoriale liée à la protection du gisement d'EMN est en cours de création en 2018. Parmi les projets initiés par le comité d'accompagnement du *Modus Vivendi* figure celui de parc naturel des sources, qui est l'aboutissement à ce qui a déjà été fait à

Spa. Ce projet, qui a débuté en 2011, concerne la création d'un statut spécial de parc naturel hydrogéologique domanial sur la totalité des limites administratives de Spa et de Stoumont. Ce projet est à l'initiative du groupe Spadel qui exploite les deux usines d'embouteillage d'EMN à 14km de distance : Spa Monopole sur la commune de Spa et de Bru-Chevron sur la commune de Stoumont. Sur le modèle du gisement des EMN de Spa, une zone de prévention éloignée et une zone de surveillance de l'impluvium ont été créés en 1990 sur le gisement d'EMN de Bru-Chevron. Initialement de 3850 ha en 1990, la zone de surveillance a été élargie à 4250 ha en 2012. Comme sur le gisement de Spa, des actions de partenariat ont été menées avec la DNF et la commune de Stoumont. Le projet de parc des sources a donc été proposé par Spadel aux communes de Spa et Stoumont pour leur expliquer les avantages qu'on aurait à défendre ensemble ce projet, et d'intégrer la DNF. Englobant une partie de la zone de protection de Spa, le parc naturel des sources couvre près de 14 832 hectares dont 10 858 hectares sur la commune de Stoumont et 3 974 hectares sur la commune de Spa. Le parc a été officiellement créé en 2017 par arrêté ministériel pour son haut intérêt biologique et géographique. Le parc des sources est le 11^e parc naturel wallon. La gestion de ce parc est assurée par une nouvelle ASBL baptisée *Parc Naturel des Sources*, dont le conseil d'administration est chapeauté par 4 partenaires qui sont l'ASBL du domaine de Bérinzenne, les partenaires communaux de Spa et Stoumont, et Spa Monopole. Cette nouvelle structure bénéficiera d'une petite équipe de 2-3 personnes à temps plein localisée au domaine de Bérinzenne à Spa²⁴⁹ (voir Annexes n°45)

Que ce soit au sein des deux ASBL *Parc Naturel des Sources* et *Domaine de Bérinzenne*, ou du *Modus Vivendi*, la gouvernance territoriale mixte des acteurs publics-privés est à l'œuvre sur le territoire de la filière EMN à différentes échelles. La proximité géographique est activée par ces acteurs localisés par le biais une proximité organisationnelle. La création de ce parc des sources renvoie directement au concept de « Parc Naturel Hydrogéologique (PNH) » défendu dès 1991 par Ghislain de Marsily, Professeur de l'Université Pierre et Marie Curie, de l'Ecole des Mines de Paris, et membre de l'Académie des Sciences. Le concept de PNH vise à protéger la qualité des eaux souterraines pour produire de l'eau potable de qualité sans avoir à la traiter. Au-delà du site Parc des Sources à Spa et Stoumont, la politique de protection partenariale sur les impluviums d'Evian et de Vittel/Hépar/Contrex se rapproche du concept de PNH au niveau des actions mises en œuvre²⁵⁰.

²⁴⁹ Entretien téléphonique avec le chef du cantonnement de Spa à la DNF, le 14 novembre 2017 ; Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage Spa Monopole, le 13 juin 2017

²⁵⁰ Gh. de Marsily, *Le concept de Parc Naturel Hydrogéologique : Mythe ou réalité ?*, Dans Actes des journées techniques du Comité Français d'Hydrogéologie de l'Association Internationale des Hydrogéologues « PROTECTION DES RESSOURCES EN EAU ET DEVELOPPEMENT LOCAL : transposer l'expérience acquise dans le domaine des eaux minérales », 16-17 octobre 2009 à Evian

La forme de gouvernance sur le site de Vittel/Contrexéville s'apparente à la famille la « gouvernance privée collective » défini par J.P. Gilly et J. Perrat (2003). Cette dernière se caractérise par un acteur privé qui domine le processus de gouvernance, en l'occurrence sur ce territoire il s'agit de l'embouteilleur. Dans ce cadre, une institution formelle, qui représente le ou les opérateurs privés, impulse une coordination stratégique. Celle-ci a un rôle clé dans le processus de coordination des acteurs locaux²⁵¹. Sur le site de Vittel/Contrexéville, la gouvernance collective est orchestrée par la présence de « *la SARL Agrivair qui est une filiale à 100% de Nestlé Water, donc les collectivités territoriales ne sont pas dans la structure. Cette structure [...] a été créée en 1992 à mi-chemin de l'aventure recherche et développement. Ce choix de filialiser a été fait il y a 25 ans, ça se perd dans les méandres de l'histoire. Il y avait l'envie de laisser une grande latitude d'action à une toute petite structure-relais non directement associée à une grande usine d'embouteillage qui a des milliers de salariés. Ce sont deux structures qui n'ont pas du tout le même objectif* »²⁵². La création d'Agrivair s'inscrit dans la démarche de recherche agro-économique. Le partenariat avec l'INRA a débuté en 1989 sur le gîte hydrominéral de Vittel, lorsque Nestlé Water était déjà majoritaire au capital de la Société Générale des Eaux Minérales de Vittel (SGEMV). Baptisé AGREV (Agriculture-Environnement Vittel), ce premier programme de recherche-action avec l'INRA et l'agence de l'eau Rhin-Meuse a été réalisé à la demande de la SGEMV entre 1989 et 1996. Il comprenait une première phase de diagnostic et propositions de changement (AGREV1 de 1989 à 1992), puis avec la création d'Agrivair une seconde phase de pratique et théorie du changement (AGREV2 de 1992 à 1995). Le programme AGREV représente au total 9,4 millions de Francs, dont 39.4 % pour les salaires des chercheurs de l'INRA qui en assurent le pilotage et la coordination. Sur ce montant qui représenterait aujourd'hui 2 millions d'euros, seulement 27 % du montant du programme a été financé par la SGEMV, alors que les deux tiers du programme sont pris en charge par l'Agence de l'Eau Rhin-Meuse (12 %) et surtout par l'INRA (61 %). Pour l'embouteilleur, sa contribution financière sur cette recherche-action de 7 ans représente 0.2 % de son chiffre d'affaires annuel de 1988 et 6.25 % des bénéfices de l'année 1988. D'autres partenaires ont également été sollicités par la SGEMV pour collaborer au programme de recherche, notamment la sphère agricole - c'est-à-dire la chambre d'agriculture, les syndicats agricoles (FDSEA) et la SAFER – le monde scientifique (Université de Nancy, CNRS, Cemagret, ENESAD) et enfin les acteurs publics afin de mobiliser des subventions publiques (ville de Vittel, ministère de l'agriculture, voir Annexe n°46).

²⁵¹ F. Leloup, L. Moyart, B. Pecqueur, « La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ? » Dans Géographie, économie, société, 2005/4 (Vol. 7), pp 321-332

²⁵² Entretien téléphonique avec le Directeur d'Agrivair, le 14 juin 2017

Au travers du programme Agrev, la SGEMV a su construire un réseau de partenaires, où sa filiale Agrivair occupe une place centrale. L'objectif final du programme Agrev était de trouver des solutions techniques pour diminuer la teneur en nitrate des eaux de surface en lien avec les exploitations agricoles situées dans les 5000 ha du périmètre de protection de Vittel²⁵³. A la différence du site d'Evian/Publier, il n'existe pas de structure associative qui regroupe les 6 communes du périmètre de protection de Vittel²⁵⁴. Avec l'OPA de Nestlé Water sur le groupe Perrier en 1992, l'usine d'embouteillage de Contrexéville, voisine de 2km de celle de Vittel, est assimilée au groupe Nestlé Water : « Dès 1992, il y a le rapprochement des deux usines d'embouteillage et une mutualisation des ressources en eau, avec un doublement de la zone à protéger. L'aire d'alimentation de l'eau minérale de Contrex a bénéficié du savoir-faire et du modèle de protection développé quelques années auparavant sur la zone de Vittel-Hépar »²⁵⁵. En 1992, le périmètre de protection représente 9100 ha dont 5000 ha sur l'impluvium des EMN de Vittel-Hépar et 4100 ha sur l'impluvium de l'EMN de Contrex. Aujourd'hui, le périmètre de protection représente 11 400 ha sur 17 communes, dont 6 000 ha sur le gîte hydrominéral des EMN Vittel-Hépar et 5 400 ha sur le gîte hydrominéral de l'EMN Contrex. Cependant, 11 communes possèdent 96 % de la surface du périmètre de protection et 6 communes concernées seulement par quelques arpents de terrains du ban communal. Parmi les 17 communes de l'impluvium figurent 7 communes d'émergences, car contrairement au gisement d'Evian/Publier, à Vittel/Contrexéville la zone des émergences est comprise dans la zone d'impluvium. Au sein de ce périmètre de protection, Agrivair applique les principes du programme Agrev avec certains agriculteurs. Contrairement au site d'Evian/Publier, sur le site de Vittel/Contrexéville le choix a été fait d'internaliser, au sein de la filiale Nestlé Water, la collecte et le plan d'épandage des matières organiques sur les terres agricoles de l'impluvium. Agrivair est une société locale installée dans l'ancienne ferme du Grésil sur la commune de Valleroy-le-Sec. Elle dispose aujourd'hui de 12 salariés sur 2 grands types de métiers que sont le travail sur les exploitations agricoles avec plus de la moitié des effectifs et la Recherche et Développement sur la protection qualitative de la ressource en eau. Pour réaliser ses missions, Agrivair intervient avec ses propres machines. Cette flotte importante de matériel agricole comprend des tracteurs, des bennes, des épandeurs liquides, solides, des composteuses... Aucune autre société d'embouteillage dans le monde ne dispose d'un tel parc d'outillage agricole. Au regard des enjeux, l'activité d'Agrivair reste très centrée sur la protection de la ressource en EMN en lien avec les activités agricoles : « Pourquoi Nestlé Water ne sous-traite

²⁵³ EMN : Vittel Bonne Source, Vittel Grand Source, Hépar

²⁵⁴ Ligneville, Villeroy-le-sec, Harville, They, Norroy, et Vittel

²⁵⁵ Entretien téléphonique avec le Directeur d'Agrivair, le 14 juin 2017

*pas ce travail ? C'est une question centrale. Tout simplement parce que faire le travail nous-mêmes a deux intérêt majeurs : réduire les charges des agriculteurs, et réaliser un contrôle en même temps. C'est donc un système gagnant-gagnant. Nous maintenons cette manière de faire parce que c'est le modèle retenu »*²⁵⁶. Ce choix d'organisation relève donc d'une négociation avec certains agriculteurs. A l'inverse, certaines activités ont été progressivement sous-traitées dans le temps comme l'entretien du parc thermal, du golf et de l'hippodrome de Vittel. En 1992, Agrivair comptait une 30^e de salariés. Après une première phase de Recherche et Développement interne pour faire la mise au point des techniques innovantes, la structure a sous-traité à des partenaires-prestataires spécialisés. Le système de gouvernance collective privée mis en place à Vittel s'est enrichi dans le temps tout en restant centré sur Agrivair : *« Je ne passe pas une journée sans voir 3 ou 4 partenaires, que ce soit les agriculteurs, les élus, les associations, la police, les pompiers, le club med, l'hippodrome, l'INRA, la vigie de l'eau, etc... Les agriculteurs sont en contact avec l'équipe Agrivair tous les jours. On est au cœur du territoire, avec eux, on n'est pas hors sol »*²⁵⁷. Selon le directeur d'Agrivair, *« Il n'a pas forcément besoin d'une structure dédiée parce-que l'art de se mettre ensemble nécessite surtout de bien se comprendre et de partager sa vision et ses objectifs pour travailler ensemble au niveau du territoire. On a un territoire qui a parfaitement compris que l'eau minérale était la ressource principale, puisqu'industriellement parlant, l'activité tourne autour de l'embouteillage, du thermalisme et du tourisme. Tout le monde a bien compris qu'il fallait la protéger »*. C'est dans cette organisation particulière que des actions communes sont menées avec les acteurs, dont les collectivités locales et les élus au cas par cas. Les relations entre Agrivair et les élus sont construites de manière informelle, et non institutionnalisée.

Comme à Evian/Publiser et à Spa, la gouvernance territoriale sur la protection de la ressource en EMN s'est élargie à d'autres thématiques dans le temps, donnant naissance à une multiplication de projets en dehors de l'agriculture, car il ne s'agit que d'une source de pollution potentielle. Certains de ces projets ne sont pas portés directement par Agrivair, mais par deux autres structures qui participent à la gouvernance locale. Nestlé Water est membre fondateur d'une association locale basée à Vittel, qui a été créée en 2012. Baptisée dans un premier temps *Terre d'Eau*, l'association a été renommée en 2018 *Ecoplaine* pour éviter l'amalgame avec la Communauté de Communes Terre d'Eau qui regroupe notamment les communes de Vittel et de Contrexéville. Cette association comprend 80 entreprises locales dont Nestlé Water et Agrivair. La participation de Nestlé Water se matérialise par la présidence du bureau et du conseil d'administration de la structure associative via un cadre du groupe. Les collectivités locales et les acteurs publics sont associés en tant que

²⁵⁶ *Op. Cit*

²⁵⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur d'Agrivair, le 14 juin 2017

partenaire financeurs, mais ne sont pas membres de l'association²⁵⁸. L'objectif de l'association est de favoriser l'attractivité économique de la plaine des Vosges de l'Ouest pour développer des activités compatibles avec le respect de la ressource en eau. Cette association intervient donc dans le champ du développement économique territorial dans 4 secteurs spécifiques : l'agriculture, le commerce, l'industrie et le tourisme. A l'interface d'un réseau d'entreprises, d'un bureau d'études et d'une agence de développement économique locale, l'association mène des actions d'amorçage et d'accompagnement de projets économiques. En cela, l'association reprend les missions de la société de conseil AEBV (Accompagnement Economique du Bassin de Vittel) créée en 2013 par Nestlé Water, et qui a arrêté son activité en 2019. EcoPlaine organise depuis 2016 un forum économique annuel à Vittel en partenariat avec la Communauté de Communes Terre d'Eau. Plusieurs projets ont été réalisés ou sont en cours de réalisation comme la création d'une hôtellerie de luxe et la reprise des Thermes, la création d'un méthaniseur, le développement d'une filière de valorisation du lait bio des Vosges, l'installation de deux exploitants sur des vergers avec des techniques innovantes, le développement et la structuration de la filière équestre, l'installation d'entreprises du domaine numérique, ou encore le développement d'une démarche d'économie circulaire énergie-déchets.

La seconde structure associative dont est membre fondateur Nestlé Water est *la Vigie de l'Eau*. Cette dernière est un centre de culture scientifique, technique et d'éducation sur le thème de l'eau en général, dont l'eau minérale. Localisée dans la galerie thermale à Vittel, l'association a été créée en 2001 par une mise en commun de moyens par Nestlé Water, l'agence de l'eau Rhin Meuse, la ville de Vittel, la Région Lorraine, et le département des Vosges. L'objectif de l'association est de promouvoir l'environnement et le développement durable auprès du grand public par une vulgarisation scientifique, mais également auprès des étudiants, chercheurs, et décideurs. La gouvernance est multiple, avec un comité scientifique composé de chercheurs de l'INRA, qui se réunit une fois par an, et qui travaille avec le BRGM, ainsi qu'un comité de pilotage institutionnel. L'association a également été structure porteuse de la CLE (Commission Locale de l'Eau) de 2010 à 2016 pour assurer les fonctions d'animation, de maîtrise d'ouvrage et de communication autour du SAGE GTI (Schémas d'Aménagement et de Gestion des Eaux du Grès du Trias Inférieur). Depuis 2017, la gestion de la CLE a été confiée au département des Vosges.

Sur le territoire de Vittel/Contrexéville, la gouvernance privée portée par Agrivair sur le thème de la protection de la ressource en EMN est aujourd'hui le seul lien horizontal de partenariat entre Nestlé Water et les collectivités locales : « *Autant avec le groupe Nestlé Water et l'usine*

²⁵⁸ 2 intercommunalités locales, le département des Vosges, la région Grand-Est, la Chambre d'Agriculture des Vosges, la Chambre de Commerce et d'Industrie, la DIRECCT, l'ADEME Grand-Est, l'Agence de l'eau Rhin-Meuse, et le Pôle d'Equilibre Territorial et Rural de l'Ouest des Vosges

d'embouteillage, nous n'avons plus de contacts, autant avec Agrivair qui est sur place et qui travaille avec les agriculteurs, nous avons de très bons rapport, des contacts réguliers et concrets. C'est une société intéressante qui apporte beaucoup sur Vittel. Notre seul point d'entrée chez indirect chez Nestlé Water c'est Agrivair »²⁵⁹. Les liens privilégiés entre Agrivair et la ville de Vittel portent notamment sur la cogestion du parc thermal de 650 ha où se trouvent des sentiers pédestres, l'hippodrome, le centre équestre, les 3 golfs et le cours de tennis gérés par le club Med. Cet espace privé propriété de Nestlé Water est ouvert au public, et la gestion est assurée en bonne intelligence avec la commune, que ce soit les investissements, l'éclairage public, l'entretien zéro phyto, la promotion de la biodiversité, etc... En plus de la ville de Vittel, Agrivair sollicite tous les acteurs locaux qui sont implantés dans le parc thermal de Vittel²⁶⁰. Ce sont tous les acteurs qui accueillent du public et qui pourraient avoir un impact négatif sur la ressource en eau. Au-delà d'une relation propriétaire-locataire, Agrivair mène un partenariat sur la protection de la ressource en eau : « Il y a une ou deux réunions par an. L'objet c'est de faire le point sur la protection des sources et les actions pour améliorer cette protection. Par exemple, on se met d'accord sur un nombre minimum de véhicules qui rentrent dans le parc, on s'engage à délivrer une information auprès de notre personnel et des curistes pour prévenir les risques. Le but c'est de prévenir toutes les pollutions qui seraient catastrophiques »²⁶¹. Cette gouvernance est donc restreinte au parc thermal de Vittel, qui est un espace en aplomb de la ressource en eau et donc vulnérable. La concertation est donc asymétrique sur le territoire puisque les acteurs locaux sur la commune de Contrex comme les thermes ou l'OT ne sont pas associés. Dans le cadre du transfert de la compétence tourisme à l'EPCI, ce déséquilibre semble se corriger : « Jusqu'à présent on ne savait pas ce que faisait Agrivair. On vient d'être convié à une première réunion. On va préparer un nouveau support de communication grand public sur Agrivair »²⁶².

Que ce soit au travers d'Agrivair ou des deux associations EcoPlaine et la Vigie de l'Eau, Nestlé Water est au centre d'une gouvernance collective privée sur le territoire de Vittel/Contrexéville. Cette dynamique a généré d'autres formes de gouvernance institutionnelle récente et complémentaire. La ville de Vittel a mis sur pied une commission *développement durable* où tous les acteurs locaux sont présents, dont Agrivair. Cette gouvernance institutionnelle complémentaire est également à l'œuvre à Contrexéville, qui a fait le choix d'un Agenda 21, pour lequel Agrivair a

²⁵⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur d'Agrivair, le 14 juin 2017

²⁶⁰ Les thermes de Vittel, l'association la Vigie de l'eau, le Club Méditerranée pour la gestion de l'hôtel, des terrains de tennis et des golfs, la Société des Courses Hippiques de Vittel, l'OT de Vittel pour le Palais des congrès, le centre équestre Haras du Rond Pré, et les commerçants comme la brasserie et le salon de thé

²⁶¹ Entretien téléphonique avec l'Adjointe au maire de Vittel en charge du Tourisme et du Thermalisme, le 9 février 2017

²⁶² Entretien téléphonique avec l'Adjointe de direction de l'office de tourisme intercommunal de Vittel-Contrexéville, le 11 mars 2017

un rôle central au sein du comité de pilotage. La gouvernance territoriale génère une démarche collective avec certains acteurs locaux. Cependant, la forme asymétrique et à dominante privée de la gouvernance se différencie des partenariats publics-privés mixtes : « *Ce serait un partenariat local s'il y avait un budget sur des opérations communes avec tous les acteurs locaux. Agrivair c'est aussi le moyen indirect pour Nestlé Water de sauvegarder le potentiel économique et commercial de l'activité d'embouteillage* »²⁶³.

Sur ces 3 territoires, la construction d'une forme de gouvernance adossée à un outil réglementaire facultatif constitue une spécificité. L'existence sur quelques sites français d'un PP réglementaire historique ne s'accompagne pas de dynamique de gouvernance territoriale. Le cas le plus représentatif est celui du bassin de Vichy, qui dispose du premier périmètre de protection réglementaire créé en France en 1861, alors qu'aucune forme de gouvernance n'existe autour de la ressource en EMN (voir Annexes n°48) : « *Il n'y a pas de réunions régulières pour l'animation de la zone de protection. Le sous-préfet de département, qui représente l'Etat, consulte ponctuellement l'avis de la Compagnie de Vichy et l'ARS s'il y a une demande d'autorisation de travaux dans le périmètre de protection avant de prendre des décisions* »²⁶⁴. Demander un avis à certains acteurs locaux ne définit pas un processus de gouvernance car il ne suscite pas l'adhésion, la participation et l'implication des acteurs dans une démarche de construction collective. Ce mode de fonctionnement descendant, du représentant de l'Etat vers les acteurs locaux, est semble-t-il directement lié à des habitudes de prépondérance historique de l'Etat, en tant que propriétaire du domaine thermal. Dans un contexte de vente du domaine thermal de l'Etat à la ville de Vichy, on peut s'interroger sur l'évolution à moyen terme de la gouvernance du bassin de Vichy. Cette évolution majeure de décentralisation permettrait d'entraîner les acteurs locaux dans un mouvement de recomposition et réappropriation des espaces (reterritorialisation). A ce jour, la seule forme de gouvernance territoriale sur la ressource en eau de manière générale, concerne le SAGE Allier-Aval, porté par un syndicat mixte²⁶⁵.

Sur les 3 territoires d'Evian/Publier, Spa et Vittel/Contrexéville, la gouvernance territoriale va au-delà de l'outil réglementaire du PP puisqu'elle génère une démarche collective de tout ou partie des acteurs locaux de la filière. De manière générale, les établissements thermaux ne participent pas à

²⁶³ Entretien en face à face le directeur des thermes de Vittel, le 19 janvier 2017

²⁶⁴ Entretien téléphonique avec le Directeur des Thermes de Vichy, le 14 Février 2017

²⁶⁵ La gouvernance des acteurs est réalisée par le biais de la CLE (Commission Locale de L'eau) qui porte sur un territoire beaucoup plus vaste que le bassin de Vichy. Le bassin versant du SAGE de 6344km² englobe les 15 600ha du PP (2,5% du SAGE). Sur les 463 communes du SAGE, les 18 communes du PP du bassin de Vichy ne pèsent que pour 3,7% des voix.

la démarche de concertation, mais bénéficie de la protection du gisement d'EMN géré par l'embouteilleur. Qu'ils se matérialisent par une structure associative commune (Apieme), un accord de coopération (*Modus Vivendi*) ou une structure privée (Agrivair), les formes de gouvernance mixte et privée sont centrées sur l'activation volontaire de la proximité géographique, avec la construction d'une proximité institutionnelle. Ces outils de gouvernance territoriale donnent eux même naissance à d'autres formes de gouvernances complémentaires. C'est le cas sur les 3 territoires étudiés, avec la création d'associations communes²⁶⁶, mais aussi de coopérative (SICA Terragr'Eau) ou de groupes de travail liés à une gouvernance publique²⁶⁷. Ces formes de gouvernance sont des initiatives locales remontantes et des constructions empiriques, qui sont novatrices dans la relation public-privé à l'échelle nationale en France et en Belgique. Reconnus par les acteurs comme modèle de gouvernance testé localement, les 3 groupes d'embouteilleurs (Danone Eau, Nestlé Water et Spadel) ont largement diffusé sur d'autres territoires le savoir-faire et l'expérience de ces modes de gouvernances réussies. Le mode de gouvernance retenu (gouvernance privée pour Nestlé Water et gouvernance mixte pour Danone et Spadel) semble correspondre au schéma de maîtrise de la ressource en EMN sur chaque territoire et donc le jeu d'acteurs associés. S'il existe une gouvernance territoriale liée à la vulnérabilité de la ressource en eau par rapport aux risques de pollution, cela ne porte que sur certains sites d'embouteillages à forts enjeux économiques. D'autre part, on pourrait s'interroger sur l'absence de gouvernance entre les deux usages thermaux et d'embouteillage par rapport à la gestion de la ressource en EMN sur le plan quantitatif, sanitaire ou de partenariat. Certains chercheurs en science pharmaceutique et hydrogéologie envisagent « une obligation de concertation future » de ces deux usages, car « cette concertation est indispensable, sur la disponibilité, la qualité de la ressource et l'image que ces deux usagers ont communs »²⁶⁸.

3.1.2 Gouvernance construite autour de projets de mise en tourisme de la destination thermale

La seconde grande famille de gouvernance identifiée est construite autour de projets de mise en tourisme de la destination thermale. Trois sites ont construit des formes de gouvernance spécifiques, que ce soit une gouvernance institutionnelle par rapport au projet Unesco à Spa et Vichy, ou une gouvernance mixte par le biais de Cluster à Dax ou à Vichy.

3.1.1.1 Une gouvernance institutionnelle liée au projet Unesco

La gouvernance institutionnelle ou publique se caractérise par un rôle central joué par un ou

²⁶⁶ Cluster Eau à Evian, ASBL domaine de Bérinzenne et ASBL parc naturel des sources à Spa, Ecopline et Vigie de l'Eau à Vittel

²⁶⁷ Agenda 21 à Contrexéville, Commission de développement durable à Vittel

²⁶⁸ N. Maurillon, C. Ohayon-Courtès, « Embouteillage et soins thermaux : une même ressource pour plusieurs usages », Dans *Actes des journées techniques du Comité Français d'Hydrogéologie de l'Association Internationale des Hydrogéologues* « protection des ressources en eau et développement local : transposer l'expérience acquise dans le domaine des eaux minérales », 16-17 octobre 2009 à Evian

plusieurs acteurs institutionnels. Dans cette configuration, l'acteur institutionnel a un quadruple rôle d'orientation, d'animation, de pilotage et de régulation. Ce dernier aura donc à rendre possible une mobilisation de l'ensemble de ces acteurs (privés, associatifs et publics) sur des objectifs communs de développement dans le cadre d'un projet intégré et cohérent, partageant ou acceptant de partager une même vision à moyen et long terme du territoire. Dans cet élan de fédération des acteurs du territoire, l'acteur institutionnel doit composer avec d'autres acteurs obéissant à leurs propres logiques d'intérêt et/ou exerçant des responsabilités sur des domaines de compétences tantôt partagés, tantôt disputés, mais jamais absolument étanches ou autonomes²⁶⁹.

Le projet Unesco a la caractéristique d'être un projet multisites. La gouvernance institutionnelle est donc à la fois entre les sites, et au sein de chaque site. A l'origine, la demande de classement au patrimoine mondial portait uniquement sur 3 villes thermales de République Tchèque, mais l'Unesco a demandé d'y associer d'autres villes thermales européennes. Le projet de candidature groupée transnationale porte sur 11 villes thermales d'Europe Occidentale dans 7 pays²⁷⁰. Parmi ces villes thermales figurent Vichy pour la France et Spa pour la Belgique. L'adhésion à ce projet est une initiative locale. A Spa, c'est un groupe citoyen qui a pensé à ce projet en juin 2006. La ville de Vichy a porté sa candidature auprès du ministère de la culture. Si le travail avec d'autres villes thermales européennes a débuté en 2008, et dans le groupe des 11 villes thermales dès 2010, Spa et Vichy n'ont su qu'elles faisaient partie de la liste définitive du projet Unesco qu'en novembre 2015 de manière informelle et avec certitude en mai 2016. Pour chaque pays, il a été décidé de ne présenter que les villes les plus pertinentes par rapport aux critères Unesco. Pour la France, il y a eu une sélection des villes les plus représentatives qui seraient le porte étendard du thermalisme français. Cette pré-sélection a été faite par un groupe d'experts européens - composé notamment d'historiens de l'art, d'architectes, d'urbanistes et de sachants du thermalisme - auprès des ministères de la culture de chaque pays. La sélection des 11 villes thermales a été faite suite à une étude comparative sur 45 villes thermales européennes par rapport aux critères Unesco²⁷¹.

Le format classique de candidature Unesco comprend 2 dossiers, dont un dossier de plan de gestion de chaque bien à classer par ville thermale, et un dossier de candidature groupée des 11 villes thermales. L'élaboration de ces dossiers donne lieu à une gouvernance entre les 11 villes thermales depuis 2010 et une gouvernance au sein de chaque ville thermale depuis 2016. La concertation au sein de chaque territoire est d'autant plus incontournable que l'Unesco précise que le plan de gestion

²⁶⁹ F. Leloup, L. Moyart, B. Pecqueur, « La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ? » Dans *Géographie, économie, société*, 2005/4 (Vol. 7), pp 321-332

²⁷⁰ Vichy (France), Spa (Belgique), Bath (Royaume-Uni), Bad Ems, Bad Kissingen et Baden-Baden (Allemagne); Baden bei Wien (Autriche), Karlsbad, Frantiskovy et Marienbad (République tchèque), et Montecatini (Italie)

²⁷¹ Réputation internationale, qualité et exploitation des eaux, histoire, structure urbaine, authenticité et intégrité du patrimoine

doit être participatif. Ce qui est exigé dans le cadre d'une candidature Unesco, c'est que chaque ville mette en place une organisation qui permette aux experts de vérifier comment on va préserver l'authenticité et préserver le patrimoine thermal. En fonction des villes thermales le niveau d'ambition et le nombre d'acteurs mobilisés reste variable. Si les 3 villes thermales ont fortement minimisé cette étape de concertation locale, la ville thermale autrichienne de Baden bei Wien a réuni 100 personnes autour de la table pour 14 thématiques à étudier. Spa et Vichy ont adopté une organisation de gouvernance similaire de manière participative avec des thèmes.

A Spa, 7 thématiques différentes ont été sélectionnées. La ville de Spa oriente, anime, pilote et régule la démarche de concertation pour l'élaboration du plan de gestion. Le comité de gestion comprend 40 acteurs touristiques, économiques, culturels et sportifs qui sont rassemblés autour de la table, dont les thermes de Spa, Spa Monopole, l'office de tourisme et Aqualis. Au-delà de l'aspect obligatoire de la concertation, ce travail participatif est rendu nécessaire : « *Nous ne classons pas un bâtiment ou un monument, mais on classe toute la ville dont les alentours : la forêt, les sources, etc... Le plan de gestion comprend donc un état des lieux de chaque bien* »²⁷². La gouvernance locale est un temps fort d'échange et de co-construction pour les acteurs du territoire, qui donne lieu à un rythme élevé de rencontres sur un temps limité. A Spa, « *le groupe de travail des 40 acteurs sur le plan de gestion a commencé en janvier 2016. [...] Tous les 15 jours il y a une réunion thématique. [...] pour finaliser le plan de gestion au courant de l'automne 2017* »²⁷³. Les acteurs sont mobilisés au sein du comité de gestion en fonction des thématiques au regard des compétences spécifiques des acteurs. Le thème de l'économie et de l'environnement mobilise Spa Monopole et la Division Nature et Forêt de la Région Wallonne et la ville de Spa qui exerce un rôle central. Si le comité de gestion [des 40 acteurs locaux] rédige des rapports sur les échanges des ateliers de concertation thématique, les décisions sont prises par un comité de pilotage composé uniquement d'élus de la ville de Spa. Cette forme de gouvernance institutionnelle renforce la gouvernance mixte autour de la ressource en EMN (*Modus Vivendi*).

Sur le site de Vichy, cette gouvernance institutionnelle initie depuis 2016 des échanges entre les acteurs locaux qui n'ont pas de lien entre eux : « *Depuis 2 ans, et encore plus depuis 18 mois il y a progressivement des partenariats qui se créent [...] il faut forcément un petit peu de temps pour gommer 150 ans de manque relation entre la ville et la compagnie fermière* »²⁷⁴. Pilotée par la ville de Vichy, la concertation du comité du plan de gestion nécessite que tous les partenaires du territoire s'engagent dans la démarche. Le projet Unesco est utilisé par la ville comme un catalyseur pour

²⁷² Entretien téléphonique avec la Première Echevine de Spa, le 23 Mai 2017

²⁷³ *Op. Cit.*

²⁷⁴ Entretien téléphonique avec l'Adjoint au Maire en charge du Tourisme et du Thermalisme de Vichy, le 28 mars 2017

fédérer progressivement les acteurs du territoire autour d'un objectif commun : « *Il y a une dynamique très structurante pour le thermalisme de Vichy, qui oblige les acteurs à travailler tous ensemble. On est en train de structurer ce comité ce n'est pas encore officiel. Il y a déjà eu des réunions de travail et une réunion publique pour informer la population. [...] Un comité de gestion se met en place à Vichy avec les acteurs locaux. Il y a à la fois les élus, les principaux acteurs économiques du territoire et des associations. Cela concerne tous les acteurs intéressés par le thermalisme et qui ont une structure organisée* »²⁷⁵. Parmi les partenaires incontournables du territoire figurent la Compagnie de Vichy, l'Etat en tant que propriétaire du domaine Thermal, l'OTT et l'association des commerçants de Vichy : « *C'est quelque chose de récent. Il y a des réunions régulières officielles à la mairie pour parler du thermalisme. Je les fais se rencontrer. Le projet d'inscription UNESCO a permis de faciliter beaucoup les choses* »²⁷⁶. Au-delà de la Compagnie de Vichy, c'est l'ensemble des acteurs de la filière EMN qui sera progressivement intégré à la démarche de concertation du comité de gestion à l'échelle du bassin de Vichy : « *Les deux entreprises qui produisent la pastille de Vichy et la pastille du bassin de Vichy sont associées à la démarche. [...] On envisage d'intégrer l'Oréal, qui a des liens plus directs avec le thermalisme parce que les produits cosmétiques sont fabriqués à partir de l'eau thermale de Vichy. [...] L'embouteilleur sera associé. C'est en train de se construire, j'ai rencontré deux fois l'embouteilleur pour le moment. On a initié une dynamique* ». A Vichy, l'enjeu de classement comprend le périmètre du bien (57ha du quartier thermal historique dont la source Vichy Célestins) et la zone tampon de 320ha à proximité permettant de mettre en valeur et préserver le périmètre du bien (voir Annexes n°49). Ce projet est saisi par les acteurs du territoire de la filière EMN, c'est-à-dire le bassin de Vichy. L'ensemble de ces acteurs localisés sont situés sur 4 communes (Creuzier-le-vieux, Vichy, Hauterive, Saint-Yorre). Un réseau de soutien de la candidature de Vichy a également été créé localement (voir Annexes n°50).

Sur les deux sites de Spa et de Vichy le projet Unesco est saisi par les municipalités qui organisent une gouvernance institutionnelle. Au travers de ces temps de concertation limités dans le temps mais intenses en fréquence, les acteurs locaux œuvrent à la construction du territoire. Parmi ces derniers, les acteurs de la filière EMN sont au cœur du dispositif. Cette nouvelle gouvernance institutionnelle temporaire renforce des liens existants entre les acteurs à Spa ou en fait naître sur le territoire du bassin de Vichy. Si la gouvernance du comité de plan de gestion a duré en moyenne de 2 ans, celle-ci pourrait être reconduite ou pérennisée dans le temps quelle que soit l'issue de la candidature : « *Il*

²⁷⁵ *Op. Cit.*

²⁷⁶ Entretien téléphonique avec l'Adjoint au Maire en charge du Tourisme et du Thermalisme de Vichy, le 28 mars 2017

existe un risque de ne pas être inscrit à la première candidature, comme la chaîne des Puys-faille de Limagne où le département a présenté 3 fois la candidature des volcans. La demande de classement a duré 11 ans entre 2007 et 2018. C'est un processus qui peut être long »²⁷⁷. En cas de classement Unesco, chaque comité de gestion sera maintenu pour réfléchir sur des problématiques et des actions communes à court, moyen et long terme.

Au-delà des logiques d'intérêt propres à chaque acteur et de leurs domaines de compétences, les acteurs du territoire se retrouvent autour d'un projet commun bénéfique pour le territoire dans son ensemble. Le classement Unesco permettrait une augmentation de fréquentation de l'ordre de 10 % supplémentaire par an. Au-delà de l'impact direct pour les commerçants et les hébergeurs, l'enjeu est également en termes d'image pour les acteurs économiques de la filière EMN qui travaillent la marque Vichy : « *C'est un levier de notoriété et d'attractivité quand on parle de préservation du patrimoine mondial de l'humanité à Vichy* ». De manière induite, les acteurs économiques de la filière EMN (Compagnie de Vichy, SCBV, l'Oréal, Eurazéo, Moinet) souhaitent, qu'au travers du projet Unesco, « *on développe l'image du bassin de Vichy et pas uniquement la ville de Vichy* »²⁷⁸. A l'échelle des 11 villes thermales, un dossier de candidature a été élaboré pour puis étudié par des experts du conseil international des monuments et des sites (Icomos). Initialement prévue en janvier 2018, le dépôt officiel de la candidature a été réalisé janvier 2019. Une forme de gouvernance institutionnelle domine à l'échelle des 11 villes candidates réunies sous la bannière commune de *Great Spas of Europe* (Les Grandes Villes d'Eaux d'Europe). Un comité de pilotage transnational a été créé et qui se réunit régulièrement pour suivre l'avancée du dossier. Il est composé d'un comité de travail d'experts, d'un comité de décideurs représentant les Etats participants, et le comité des maires. Chaque ville candidate devra répondre aux questions de l'Icomos jusqu'à fin février 2020. Ce n'est qu'en juillet 2020 que l'Unesco communiquera sa décision par rapport à l'inscription. A côté du projet UNESCO, d'autres formes de gouvernances institutionnelles éphémères peuvent également exister sur certains territoires. Dans la plupart des cas, il s'agit de définir un projet global à l'échelle de la station thermale, dans le but d'obtenir des subventions régionales dans le cadre d'un programme de Plan Thermal (voir Annexes n°51)

3.1.1.2 Une gouvernance mixte dans le cadre de cluster

Différentes formes de collaboration et de mise en réseau d'acteurs territorialisés existent, que ce soit au travers du district industriel, du système productif localisé, du cluster ou du pôle de compétitivité. Selon certaines typologies, le district industriel et le cluster sont vus comme des formes de systèmes

²⁷⁷ *Op. Cit.*

²⁷⁸ Entretien téléphonique avec l'adjoint au maire en charge du thermalisme de la ville de Vichy, le 28 mars 2017

productifs locaux, avec une variation d'intensité en termes de contenu. La notion de cluster est la plus large, celle de district industriel est la plus stricte. Le SPL propose une configuration intermédiaire²⁷⁹. Le point commun entre SPL et district industriel reste qu'ils sont composés de partenaires exclusivement privés, contrairement au cluster et au pôle de compétitivité qui regroupent un réseau d'acteurs privés et institutionnels. Des nuances existent également sur la nature des collaborations. Dans ces différentes formes d'organisation, les finalités et les démarches sont également différentes (voir Annexes n°52). La distinction entre district industriel et cluster réside également dans la diversité (des membres, des activités, et de la taille des membres), le mode de coordination, et la nature des externalités. Cependant, cette vision tend à gommer la chronologie d'apparition et d'utilisation de ces différents concepts dans des contextes particuliers (voir Annexes n°53).

Le concept de district industriel est ancien (voir Annexes n°54). Le fonctionnement de ce dernier dépend de la confiance et de la coopération entre les entreprises. Cette culture économique particulière crée une atmosphère industrielle où les entreprises dépassent les relations de marché concurrentielles et développent des relations privilégiées. C'est donc par une proximité géographique activée par les acteurs que des externalités d'agglomération sont possibles. Le concept de district industriel a pour but de faire bénéficier aux concentrations de petites formes les effets conjoints des rendements d'échelle croissants dans la production. L'accent est donc mis sur les économies liées à la production, et ce faisant sur la compétitivité prix.

Le Système Productif Local (SPL) est une forme d'organisation et coopération labélisée par l'Etat en France (décembre 1997). Il s'agit donc d'une forme de proximité institutionnelle d'appareil qui pérennise et régule les relations des acteurs locaux par une dynamique de réseau. Le SPL apparaît comme une organisation des forces productives d'un territoire. Il s'agit également d'une spécialisation des productions autour d'un produit fondamental par plusieurs entreprises qui partagent une interdépendance étroite et complexe²⁸⁰. L'approche de SPL élargit la notion de district industriel. Il s'agit d'un mode d'organisation ancrée territorialement. Un SPL repose sur l'articulation qui se produit localement entre un patrimoine socio-culturel et une sphère économique. Il est actionné par une logique territoriale. Les relations de proximité territoriale permettent l'émergence d'organisations socio-économiques, soit un processus de coordination des acteurs²⁸¹.

²⁷⁹ J. Forest, A. Hamdouch, « Les clusters à l'ère de la mondialisation : fondements et perspectives de recherche », dans *Revue d'Economie Industrielle*, n°128, 4^e trimestre 2009, pp.9-20

²⁸⁰ B. Pecqueur, *le développement local*, Alternatives économiques, 2000, Paris, p.89-99

²⁸¹ H. Gumuchian, B. Pecqueur, *la ressource territoriale*, Economica, Anthropos, 2007, Paris, p.109

Le SPL n'est donc pas un modèle linéaire dans le temps et dans l'espace. Certains systèmes se développent et d'autres disparaissent, notamment en raison de la faiblesse des procédures de financement²⁸². Dans le domaine de l'agroalimentaire, certaines entreprises s'inscrivent dans une dynamique de SPL particulier avec un ancrage local renforcé. Le SYAL (Système Agroalimentaire Localisé) se caractérise par une relation étroite entre le secteur agroalimentaire et le secteur agricole amont. Cela induit une relation avec le terroir et les ressources naturelles²⁸³. Il s'agit donc d'un réseau d'acteurs lié par une organisation, une matière première et un savoir-faire spécifique²⁸⁴. Ce concept est à l'œuvre sur certains territoires où la valorisation locale de la ressource est activée au travers de labels de produits AOC ou IGP. On peut s'interroger sur la transposition de SYAL sur certains territoires où les acteurs ont choisi une valorisation spécifique de l'Eau Minérale Naturelle, c'est-à-dire sous une marque toponyme. Le SYAL reste plus large que le cluster dans sa dimension socio-culturelle. Il est créateur d'économie externe lié à la proximité entre les acteurs d'un même lieu et valorise des connaissances non transférables (une histoire commune, des pratiques, représentations collectives) en redistribuant de l'identité sociale (voir Annexes n°55)

Le cluster est plus récent. C'est « un groupe géographiquement proche d'acteurs économiques interconnectés et d'acteurs institutionnels associés dans un domaine particulier partageant des traits communs et des complémentarités »²⁸⁵. Selon Michael Porter, la portée géographique d'un cluster peut aller d'une ville ou un État à un pays ou même un groupe de pays voisins. Le cluster est donc de nature multiscalaire. Il peut être un regroupement d'entreprises, d'universités, de centres de recherches ou de collectivités locales, partageant un même secteur et travaillant en complémentarité. La proximité géographique activée par une proximité organisationnelle, facilite les échanges hors marché, notamment dans le champ de l'acquisition de connaissances et de savoir-faire. Ce type de coopération permet de créer des avantages compétitifs collectifs au sein du territoire de la filière, dans un objectif d'innovation. La nécessaire coopération des acteurs et leur proximité géographique reste un élément central. Le cluster a la possibilité de devenir un lieu de concertation, de valorisation de procédés innovants et de capitalisation d'expérience. En France, le pôle de compétitivité (cluster spécifique) est la dernière forme territorialisée d'organisation de la production. Comme le SPL, il est reconnu grâce à un label décerné par la politique publique (février 2005). Ce concept renforce encore davantage l'importance de l'ancrage territorial, car l'objectif est d'utiliser le patrimoine

²⁸² Au début des années 2000 une 10^e de SPL sont recensés en France, contre une 40^e dans les années 1950. Ce modèle d'organisation est identifié dans d'autres pays, notamment en Italie (77 SPL), en Espagne (80 SPL), aux Etats-Unis, au Brésil ou au Japon

²⁸³ Boucher et al., 2003

²⁸⁴ H. Gumuchian, B. Pecqueur, *op. cit.*, p.109

²⁸⁵ P. Campagne, B. Pecqueur, *Le développement territorial : une réponse émergente à la mondialisation*, Charles Léopold Clamecy, 2014, p.155

cognitif collectif construit localement dans l'histoire longue sans pour autant le faire venir de l'extérieur avec le cluster²⁸⁶. L'exemple des décolleteurs de la vallée de l'Arve montre de quelle manière un district industriel historique a su créer une nouvelle forme d'organisation (voir Annexes n°56)

Le cluster thermal Aqui O Thermes né à Dax et le cluster Innovatherm né à Vichy s'inscrivent dans cette forme d'organisation d'acteurs économiques interconnectés et d'acteurs institutionnels associés sur un domaine spécifique qui est l'eau thermo-minérale. Ces membres sont complémentaires et partagent des objectifs communs. En ce sens, le cluster est l'aboutissement organisationnel de la filière EMN sur ces territoires. Cette forme de gouvernance mixte du développement territorial s'exprime aujourd'hui au travers de deux clusters qui ont eu une existence locale à Dax et Vichy avant d'être étendue à l'échelle régionale²⁸⁷.

Sur le territoire du Grand Dax la création du cluster date de 2009. Cette création résulte d'une prise de conscience de la nécessité de travailler ensemble. L'intercommunalité a mis en pratique les principes théoriques de Michael Porter pour développer une filière en réunissant les entreprises privées, les chercheurs, et les collectivités locales. Le principe de coopération de petites entreprises d'un même secteur est particulièrement adapté à ce territoire spécifique qui concentre 16 établissements thermaux et 2 centres thermoludiques / Spa thermal sur les communes de Dax et Saint-Paul-lès-Dax, appartenant à 13 entreprises différentes : « *On est parti de ce modèle pour réunir les entreprises thermales, le Grand Dax, les communes, les OT, l'ARS, la régie des eaux et boues, et l'université de Bordeaux. Si le Cluster est bien une structure de gouvernance mixte au regard de la variété de ces membres, c'est bien l'intercommunalité qui a initié cette dynamique de mise en réseau des acteurs sous couvert d'une légitimité territoriale reconnue* »²⁸⁸. A Dax, le cluster est présidé par un représentant d'une entreprise thermale pour marquer le fort positionnement entreprise : le PDG de Thermadour. Chaque membre est représenté dans une organisation en 3 collèges : entreprises, formation-recherche et institutionnels. La gouvernance des acteurs locaux est rythmée par deux grandes rencontres annuelles, et des réunions techniques sur des projets pilotes. Le processus de mise en réseau des acteurs a été lent en raison du contexte de concurrence interne des 13 entreprises thermales. Même si historiquement il y avait quand même une forme de solidarité vis-à-vis de l'extérieur concernant l'image à donner, l'esprit de concurrence entre les établissements thermaux était très fort : « *La première étape a été de mettre les gens autour de la table. [...] Jusque*

²⁸⁶ B. Pecqueur, « Des pôles de croissance aux pôles de compétitivité : un nouveau partage des ressources cognitives », dans *Réalités industrielles*, mai 2007, pp.38-43

²⁸⁷ D'autres Cluster plus génériques existent, comme le Cluster Eau créé 2019 par l'EPCI Pays d'Evian Vallée d'Abondance

²⁸⁸ Entretien en face à face avec la Directrice du Cluster Thermal et Directrice du Tourisme Thermal du Grand Dax, le 20 janvier 2017

début 2011, la fluidité de l'information été faible. Ce qui a permis de libérer les acteurs, ce sont les petits groupes de travail. On a organisé des visites de thermes à tour de rôle. C'est une nouvelle habitude de travail »²⁸⁹. Ce nouveau mode de gouvernance a permis de créer une organisation de la concurrence et de la coopération hors marché : « On fait travailler ensemble des entreprises concurrentielles. La concurrence existe toujours. L'idée c'est de se mettre ensemble pour faire venir le curiste en Aquitaine, dans le Grand Dax, mais pour le choix de l'établissement et la commercialisation on retrouve la concurrence »²⁹⁰. La matérialisation de cette démarche s'exprime par exemple au salon des Thermalies, où l'Agglomération du Grand Dax réserve un stand commun, qui est subdivisé en corners individuels pour chaque établissement thermal. Au sein de cette image commune de destination thermale du Grand Dax, l'OTT intercommunal réalise un accompagnement de chaque établissement thermal pour arriver à les distinguer leurs atouts respectifs dans l'offre globale. Sur le territoire de Dax, le projet de cluster a permis de mettre en place une concurrence disciplinée. Elle s'aménage et admet des solidarités d'entreprises. Cela se traduit par une solidarité en phase amont. La concurrence se déploie en phase de commercialisation. La solidarité s'arrête aux portes du marché. Il s'agit d'un fonctionnement en réseau avec un mode de synergie qui dépasse la seule relation marchande. Ce mode de fonctionnement se caractérise par une différenciation entre une coopération à l'intérieur du système et une rivalité à l'extérieur sur le marché²⁹¹.

La structuration de la filière a été faite autour de la ressource en eau thermo-minérale. Ces 13 entreprises ont toutes une activité spécialisée autour de deux produits fondamentaux qui sont l'eau thermo-minérale et la boue thermale. Ce point est d'autant plus central sur ce territoire que la régie municipale d'eau minérale et boue thermale de Dax assure l'approvisionnement de la quasi-totalité des établissements thermaux²⁹². Les actions menées dans l'optique de générer une performance collective et individuelle concernent en partie ces produits à la base de l'activité thermale au travers de l'innovation et la recherche : « On réfléchit ensemble sur l'innovation autour de l'eau thermo-minérale et la boue thermale. [...] Il y a eu des échanges sur comment mieux gérer la ressource, comment mieux la protéger, la datation de l'eau. On a fait des études avec l'Ademe pour voir comment valoriser les calories de l'eau thermale. On a créé le produit Terdax qui est le péloïde, à

²⁸⁹ *Op. Cit.*

²⁹⁰ Entretien en face à face avec la Directrice du Cluster Thermal et Directrice du Tourisme Thermal du Grand Dax, le 20 janvier 2017

²⁹¹ B. Pecqueur, *Le développement local*, Alternatives économiques, Syros alternatives, p.49, p.70 et p.95

²⁹² La Régie de Dax exploite 5 forages d'eau thermo-minérale et gère l'approvisionnement de 800 000m³ par an à 11 établissements thermaux à Dax, le Spa thermal du Splendid et l'usine de boue thermale gérée par la régie. Seul le groupe Thermadour exploite en propre 2 forages pour alimenter directement en EMN ces 5 établissements thermaux et le centre thermoludique Sourcéo. En tant qu'unique fournisseur de boue thermale, la régie de Dax réalise également l'approvisionnement de la totalité des 16 établissements thermaux de Dax et Saint-Paul-lès-Dax.

base d'eau thermale et de boue, utilisé dans les établissements thermaux »²⁹³. Les actions de coopération portent également sur d'autres préoccupations sectorielles communes comme l'échange de connaissances, la formation, la prévention et l'éducation à la santé, et la création d'externalité financière par une mutualisation amont. Une plateforme d'achats groupés (consommables) a par exemple été mise en place grâce à la signature d'une charte de confidentialité. Les actions menées dans le cadre du cluster génèrent des externalités qui donnent un avantage vis-à-vis des concurrents extérieurs au système²⁹⁴.

Ce cluster, qui est un outil économique qui permet de favoriser les liens entre les acteurs privés et publics, vient redessiner les liens entre les acteurs de la filière à l'échelle locale : « *Aujourd'hui tous partenariats entre l'OTT et les établissements thermaux sont filtrés et passent par le cluster thermal. L'OTT s'occupe de la partie communication, alors que cluster est dans l'opérationnel : les produits thermaux et le cœur de métier* »²⁹⁵. Pour autant le cluster n'est pas totalement représentatif de la totalité de la filière EMN du territoire, puisque le cluster a décidé de travailler uniquement sur le thermalisme de santé, sans aborder la remise en forme et l'embouteillage. Enfin, l'outil du cluster n'est pas linéaire dans le temps. Si au début le cluster a été construit autour du Grand Dax, le cluster a changé d'échelle dès 2012 pour englober la région Aquitaine, et maintenant la région Nouvelle Aquitaine. Le cluster thermal, *rebaptisé Aqui O Thermes*, porte toujours le poids important du territoire du Grand Dax, puisque sur l'élargissement à 29 établissements thermaux 55 % sont à Dax et Saint-Paul-lès-Dax. En termes de fréquentation thermale le territoire du Grand Dax représente également 41 % de la fréquentation régionale. Le système de gouvernance s'est récemment recomposé en parallèle du cluster afin de conserver un fonctionnement à l'échelle du territoire de la filière : « *La conséquence c'est que les établissements thermaux se sont réunis en association début 2017 pour faciliter les liens à l'échelle locale. C'est l'association des thermes de l'Agglomération du Grand Dax. Cette structure reprend certaines fonctions, dont la communication en lien avec les collectivités locales et l'OTT et des besoins de mutualisation* »²⁹⁶.

Initié en octobre 2013 par la Compagnie de Vichy, le cluster d'excellence Innovatherm a, dès sa création, été labellisé par la région Auvergne pour accompagner l'ensemble des établissements thermaux régionaux. Le cluster Innovatherm est comparable à celui d'*Aqui O thermes* au niveau de son statut associatif, des types d'acteurs membres et de la structuration organisationnelle²⁹⁷. Le

²⁹³ Entretien en face à face avec la Directrice du Cluster Thermal et Directrice du Tourisme Thermal du Grand Dax, le 20 janvier 2017

²⁹⁴ B. Pecqueur, *Le développement local*, Alternatives économiques, Syros alternatives, p.66

²⁹⁵ Entretien téléphonique avec la Directrice-adjointe de l'office de tourisme intercommunal du Grand Dax, le 6 Juin 2017

²⁹⁶ Entretien en face à face avec la Directrice du Cluster Thermal et Directrice du Tourisme Thermal du Grand Dax, le 20 janvier 2017

²⁹⁷ 3 collègues : entreprises et développement, recherche, institutionnels représentés au sein du conseil d'administration et du bureau

cluster est aujourd'hui étendu à la nouvelle région Auvergne-Rhône-Alpes. Cette gouvernance très large facilite les relations entre la Compagnie Fermière et la ville de Vichy, puisque le président-fondateur du cluster est le DG de la compagnie de Vichy et le vice-président est l'adjoint au maire en charge du tourisme et du thermalisme à Vichy. Des rencontres formelles et mensuelles facilitent les rapports entre ces derniers. Parmi les membres du cluster figurent 17 établissements thermaux sur les 24 stations thermales de la nouvelle région, dont 8 établissements thermaux de notre panel d'étude²⁹⁸. Seulement 3 acteurs institutionnels sont membres dont l'EPCI Vichy Val d'Allier qui est la seule collectivité territoriale. Les membres du cluster comprennent donc seulement en partie des élus municipaux et exploitants thermaux avec une très bonne représentation de la station thermale de Vichy. Plusieurs axes de travail sont menés en recherche, innovation, formation, promotion dans le domaine de la santé thermale, mais aussi d'autres formes de valorisation de la ressource thermale dans le domaine de l'agroalimentaire, pharmaceutique, la beauté et la cosmétologie, le tourisme de bien-être ou la géothermie. L'association porte des projets collaboratifs, comme le projet de géothermie à Chaudes-Aigues ou à Vichy, ainsi que le projet de campus des métiers du thermalisme à Vichy.

En tant que modèle de gouvernance, ces deux clusters thermaux sont pris en exemple par d'autres territoires. C'est notamment le cas d'un projet de cluster thermal transfrontalier en Grand-Est²⁹⁹. De manière générale l'émergence d'un projet génère des modes de gouvernance institutionnelle (Unesco, plan régional de subvention). D'autres formes de gouvernance mixte comme le cluster peuvent générer des proximités institutionnelles en activant la proximité géographique. C'est par la construction des rapports de confiance entre les acteurs lors de ces démarches de concertation que peut être initié un rapprochement des acteurs locaux. Ce constat a notamment été souligné par les acteurs locaux du site de Vichy. Les 5 cas de gouvernance territoriale se caractérisent par une proximité institutionnelle de nature sectorielle. De manière schématique, les deux grandes familles de gouvernances identifiées sont peu transversales aux usages de l'EMN, même si les deux acteurs se rencontrent parmi les parties prenantes dans certains cas. D'un côté, la gouvernance construite autour de la vulnérabilité de la ressource en eau implique plutôt les collectivités locales et l'embouteilleur. D'autre part, la gouvernance de projets de mise en tourisme a tendance à concerner surtout les collectivités locales et l'exploitant thermal. Le trait commun à ces deux formes de

²⁹⁸ Les thermes de Vichy, d'Aix-les-Bains, de Neyrac (Meyras) et de Vals-les-Bains. D'autres établissements thermaux non-membres sont représentés indirectement par la fédération thermale Rhône-Alpes : *Balineae* (dont Evian, Thonon, Divonne, et Châteauneuf)

²⁹⁹ La région souhaite mobiliser des grappes d'entreprises thermales, des structures universitaires et de recherche et acteurs institutionnels. L'ambition affichée est de créer un cluster thermal transfrontalier commun avec la Belgique, le Luxembourg, l'Allemagne et la Suisse intervenant en priorité sur la recherche et le développement, l'innovation, la diversification et la formation.

gouvernance est la place importante laissée aux associations. Que ce soit en Belgique avec les ASBL ou en France avec les associations, ces dernières sont d'une part à vocation environnementaliste et destinée à protéger par l'aspect environnemental de la zone, et d'autre part à vocation patrimoniale, pour restaurer et revivifier des éléments architecturaux ou des savoir-faire. Ce nouvel intermédiaire apparaît donc comme un outil commun permettant de faciliter la coordination entre les acteurs et correspond à un compromis. Ce phénomène associatif prend forme dans un objectif de valoriser une ressource spécifique du territoire³⁰⁰. Que ce soit au travers des clusters ou de la gouvernance territoriale sur la ressource en EMN, les entreprises des deux usages se rapprochent de leur environnement immédiat et nouent des relations avec des universités. Cette action vise à rompre l'isolement des entreprises pour faciliter la circulation de l'information sur des thématiques précises³⁰¹. Cette dynamique permet de grouper les efforts et de créer des réseaux qui unissent les acteurs pour qu'ils soient plus nombreux à progresser³⁰².

3.2 Les conflits d'usage : une forme de gouvernance des territoires de la filière EMN

Le conflit lié à l'usage du sol ou du sous-sol est souvent considéré comme synonyme de frein ou de blocage, par l'effet direct d'entrave au développement des activités de la filière EMN. Dans la littérature géographique, les rapports entre conflits et territoires sont d'abord traités à partir de la capacité des conflits à révéler des ancrages territoriaux interprétés en termes d'appartenance, d'appropriation ou même d'identités territoriales. Un autre aspect de la relation entre conflit et territoire, pourtant moins étudié, est le rôle des conflits comme processus de territorialisation. André Torre réinterroge la place du conflit dans notre société en étudiant les liens entre conflit d'usage et dynamique des territoires. Il défend que la dynamique conflictuelle, comme la démarche collaborative, contribue à la construction des territoires et aux dynamiques de développement. Ces deux phases étant des moments de la gouvernance territoriale. Les conflits sont avant tout révélateurs des évolutions profondes des territoires, ainsi que de la difficulté de mise en œuvre de mécanisme de coordination impliquant des acteurs aux intérêts et projets souvent différents. L'opposition est l'expression de revendications démocratiques face à des projets qui ne font pas l'unanimité. Une partie des conflits émerge de la prise de parole de catégories d'acteurs négligées ou oubliées, qui conteste une prise de décision. Il s'agit de désaccords entre acteurs, qui souhaitent vivre ensemble sur le territoire, mais divergent sur les moyens à mettre en œuvre. Dans

³⁰⁰ P. Campagne, B. Pecqueur, *le développement territorial une réponse émergente à la mondialisation*, édition Charles Léopold Clamercy, 2014, p.170 et p.183

³⁰¹ B. Pecqueur, *le développement local*, Alternatives économiques, Syros alternatives, p.70

³⁰² Antoine Riboud, PDG de BSN, *Rapport au premier ministre, La modernisation des entreprises*, collection 10/18/UGE, 1987, p.145

ce cas, il exprime la volonté d'un échange ouvert sur les moyens de parvenir à un développement commun. Le conflit est donc vu comme un processus d'apprentissage de co-construction du territoire par les acteurs. Le conflit est un processus d'essais et d'erreurs dans la construction des territoires et les dynamiques de développement territorial. Lors de ce processus d'apprentissage territorial, les acteurs apprennent les uns des autres, et révèlent la limite des décisions prises par des acteurs publics ou privés. Lors des moments de conflictualité, des alliances se nouent, des accords, des concessions et des renoncements mutuels sont mis en place. Ces désaccords contribuent à redessiner les préférences et les points de vue des acteurs, ainsi qu'à valider l'intérêt général des projets de territoire. Les revendications entraînent des adaptations sur le projet de territoire et contribue ainsi à l'orientation des trajectoires de développement. Ces choix sont autant d'étapes qui constituent le sous-bassement des dynamiques territoriales³⁰³. Les conflits ne constitueraient donc pas en tant que tel un obstacle aux processus de développement territorial, malgré leur caractère bloquant des grands projets structurant pour les territoires. Les conflits rencontrés participent en effet de la vie des territoires et contribuent à la fois à leur construction et à la définition des chemins de développement. Ils vont parfois poser des obstacles à la réalisation de projets voulus par des grands décideurs publics ou privés. Les conflits, en tant que phase de négociation, viennent s'intercaler et compléter des moments plus consensuels et coopératifs, et participent donc à la gouvernance des territoires et à l'action publique. L'expression des oppositions permettent de maintenir une forme d'échange, sans entraîner de rupture du dialogue entre les parties adverses, y compris durant les phases conflictuelles les plus dures.³⁰⁴

La notion de conflit est ici uniquement considérée dans la phase active de confrontation, qui génère une manifestation de protestation ou d'opposition. Sur le modèle des travaux d'Anne Cadoret, nous avons adopté une analyse en 3 étapes, à savoir : l'identification des conflits ; la définition des caractéristiques des acteurs, de leurs logiques de fonctionnement et leurs interrelations ; et enfin la définition du processus conflictuel (origine du conflit, évolution dans le temps, modalités d'expression, et régulation du conflit)³⁰⁵. Dans cette analyse, nous nous intéressons aux logiques d'actions et de justifications, qui entre en jeu dans des situations de discordance. Nous mobilisons ici la théorie de la justification, c'est-à-dire comment expliquer les processus en jeu dans des situations où l'on est amené à développer un argumentaire. Enfin, nous nous intéressons à la compréhension

³⁰³ A. TORRE, « Du bon usage des conflits : l'expression des désaccords au cœur des dynamiques territoriales », dans *Métropolitiques*, 20 juin 2011

³⁰⁴ A. Torre « Les conflits d'usage et de voisinage de l'espace. Bilan d'un programme de recherche pluridisciplinaire », Dans *L'Information géographique* 2016/4 (Vol. 80), p. 8-29.

³⁰⁵ A. Cadoret, *Conflits d'usage liés à l'environnement et réseaux sociaux, enjeux d'une gestion intégrée ? : Le cas du littoral du Languedoc-Roussillon*, Doctorat en géographie, Université de Montpellier, 2006.

des moyens par lesquels les acteurs parviennent à une résolution du conflit³⁰⁶. Au regard du faible nombre de conflits identifiés à l'échelle de notre panel de 17 sites - grâce à la base de données juridiction Lamyline - il a été nécessaire d'élargir notre panel d'observation à l'ensemble des territoires de la filière EMN en France, de manière exhaustive. Notre analyse se concentre sur 8 conflits mettant en scène 9 territoires de la filière EMN. Parmi ces derniers, nous distinguons 7 conflits spécifiques locaux et un conflit national qui concerne plusieurs sites (dont Saint Amand, Saint-Yorre/Vichy et Vittel-Contrexéville). Afin de discerner la place des conflits dans le développement des territoires de la filière eau thermo-minérale, il s'avère important de comprendre le processus conflictuel depuis son origine jusqu'à sa régulation. L'analyse des 8 conflits nous a permis de discerner une typologie spécifique à la nature des oppositions. Trois types de conflits ont pu être identifiés, parmi lesquels les conflits liés à un projet d'aménagement (Alet-les-Bains, Aix-en-Provence : voir Annexes n°57), les conflits liés à la qualité de l'EMN (Gourbeyre en Guadeloupe, Niederbronn-les-Bains, Vergèze et le conflit nationale multisites), et enfin les conflits liés à l'aspect quantitatif de l'eau dans les nappes souterraines (Divonne-les-Bains, Vittel).

3.2.1 Les conflits liés à la qualité de la ressource en EMN

Trois conflits locaux liés la qualité de la ressource en EMN ont été identifiés à Gourbeyre en Guadeloupe, à Niederbronn-les-Bains dans le Bas-Rhin et à Vergèze dans le Gard. Enfin, un conflit national qui touche plusieurs sites, dont Saint Amand, Saint-Yorre/Vichy et Vittel-Contrexéville a également été identifié.

3.2.1.1 Conflit d'usage lié à un projet de stockage d'amiante à Niederbronn

La cohabitation des usages de la filière EMN avec d'autres activités économiques du territoire peuvent dans certains cas générer des conflits. Ces derniers se manifestent soit dès l'annonce d'un projet de nouvelle activité en anticipant une potentielle pollution (Niederbronn), soit plusieurs dizaines d'années la pollution du sol, au moment de sa découverte (Gourbeyre), soit peu de temps après des analyses physicochimiques de l'EMN (Vergèze, et le conflit multisite). Il apparaît cependant que certains conflits locaux sont territorialisés (Niederbronn), tandis que d'autres ne renvoient par directement au territoire de la filière EMN (Gourbeyre, Vergèze, multisites).

Sur le territoire de Niederbronn-les-Bains, le conflit d'usage territorialisé a émergé à la découverte par les acteurs locaux d'un projet de stockage d'amiante grâce aux médias locaux (les Dernières Nouvelles d'Alsace DNA), le 17 juillet 2015. La confrontation concerne donc au premier plan une société locale dans le siège est localisée à Oberbronn, dans le nord de l'Alsace. Située sur la

³⁰⁶ L. Boltanski, L. Thevenot, *De la Justification : les économies de la grandeur*, 1991

commune voisine de Niederbronn-les-Bains, la société Sotravest est une entreprise familiale de 215 salariés, dans le secteur des Travaux Publics. Elle intervient sur les activités de terrassement, d'adduction en eau potable, d'assainissement, de réseaux secs et d'aménagement de voirie. En parallèle de cette activité principale, la société a développé une activité de stockage de déblais inertes et de recyclage de déchets du BTP. La société possède une plateforme de stockage et de recyclage sur la commune de Niederbronn-les-Bains aux lieux-dits Sandholz. Afin de poursuivre sa diversification d'activité, Sotravest envisage dès 2015 de développer une nouvelle activité de stockage de déchets amiantés sur sa plateforme à Niederbronn-les-Bains. Une demande d'exploitation de 30 ans est formulée en avril 2015 par la société Sotravest. Le projet porte sur le stockage de 3 500 m³ par an de déchets contenant de l'amiante liée, c'est-à-dire des matériaux contenant de l'amiante emprisonné (toitures en fibrociments, des dalles ou des tuyaux). Les matériaux sont conditionnés en big bag étanches, déposés dans 2 alvéoles et progressivement recouverte de terre. Au total, 150 000 tonnes d'amiante pourraient être stockés. L'émergence de ce conflit résulte de l'inquiétude des habitants de Niederbronn et des communes voisines (Oberbronn, Reichshoffen). Ces derniers s'étant regroupés au sein du collectif Anti-Amiante Niederbronn.

A l'échelle locale, ce conflit d'usage renvoie bien plus à un enjeu environnemental et sanitaire global, voire à un enjeu sur la perception de l'image de la qualité de l'EMN à Niederbronn, qu'à un risque réel de contamination des ressources en EMN. Cependant, ces enjeux se télescopent avec l'enjeu régional et national de la gestion des déchets d'amiante (voir Annexes n°58). Selon l'OT de Niederbronn, « *Comme les revenus du Casino sont en baisse, la ville est à la recherche d'argent ailleurs. Notre député, qui est dans la commission amiante, a trouvé que les déchets sont une bonne source de revenu pour les communes* »³⁰⁷. Cette baisse de revenus s'explique selon le maire par « *la concurrence des salles de jeux en Allemagne qui sont ouvertes 24h/24. Le Casino participe de moins en moins au budget de la commune malheureusement. En 2000, on avait un reversement de 3 millions d'euros sur le produit brut des jeux. Aujourd'hui on est à 600 000€ par an* »³⁰⁸. Même si la ville de Niederbronn est propriétaire de la totalité de la ressource en EMN qui alimente les thermes et l'usine d'embouteillage, la ville a fait le choix d'accepter une entreprise locale à implanter un stockage d'amiante liée de classe 2. Selon le maire, le projet de stockage est situé à Niederbronn mais loin du centre-ville, en frontière de Reichshoffen, ce qui ne représente aucun risque pour les ressources en eau utilisées par les thermes et l'embouteilleur. A l'échelle de la commune, la source Romaine utilisée pour les thermes et la source Liechtenek utilisée pour l'embouteillage sont à

³⁰⁷ Entretien téléphonique avec le Président de l'office de tourisme de Niederbronn-les-Bains, le 11 mars 2017

³⁰⁸ Entretien téléphonique avec la Maire de Niederbronn et l'Adjoint au maire du Tourisme et du Thermalisme, le 28 Février 2017

environ 1km de l'installation de stockage d'amiante. Cette opposition entre enjeux économiques et environnementaux est également perçue par le collectif Anti-Amiante : « *Niederbronn va devenir une poubelle d'amiante. Dites merci à l'équipe municipale de Niederbronn, qui bradent notre environnement à une entreprise qui va créer 2 emplois et se remplir les poches pendant 30 ans* »³⁰⁹.

Le discours d'opposition du collectif Anti-Amiante Niederbronn s'articule autour de 4 arguments majeurs qui concernent l'absence de compatibilité avec une zone environnementale de qualité, le danger sanitaire potentiel, la destruction de l'attractivité et de l'image du territoire et des entreprises, et enfin l'absence de légitimité dans le choix de ce projet.

Le premier argument revoit à la question de la compatibilité de l'implantation d'une installation de stockage de déchets d'amiante de classe 2 dans une Réserve de Biosphère Mondiale, c'est-à-dire un territoire reconnu par l'UNESCO depuis 1998 comme conciliant la conservation de la biodiversité et le développement durable. D'autre part, la question de compatibilité s'étend également sur un territoire du Parc Naturel Régional des Vosges du Nord. Selon le collectif, il s'agit du « *mauvais projet au mauvais endroit, qui n'est pas compatible avec les lieux préservés. Créer une telle décharge nous paraît pour le moins incongru et contraire à l'article L 331-1 du code de l'environnement qui définit les Réserves de Biosphère et de l'article L 110-1 qui souligne l'importance du principe de précaution sur la perte nette de biodiversité* ». Au sein d'un PNR, dont la Charte a été renouvelée en 2014, le collectif soulève le problème de légalité du projet³¹⁰. Selon le collectif, l'installation de stockage d'amiante n'est pas cohérente avec les objectifs du PNR, qui vise à concilier l'activité économique humaine et la préservation de la nature. La charte du parc, qui a une règle normative, prévoit d'être un sanctuaire. Dans un souci d'exemplarité, il préserve la nature tout en développant des filières économiques durables³¹¹. Au regard de cette grille de lecture, une installation de stockage de déchets de classe 2 ne fait pas partie des filières économiques durables comme le thermalisme ou l'embouteillage d'EMN : « *On refuse que 11ha du parc naturel deviennent une poubelle d'amiante, destinée à recevoir les déchets produits dans un rayon de 200 kms* »³¹².

Le second argument du collectif porte sur le danger sanitaire potentiel pour le futur : « *Personne ne fait valoir le principe de précaution. Personne ne sait comment ces 150 000 tonnes d'amiante en sacs étanches vont évoluer dans le temps, une fois ensevelis. Ce matériau risque d'être le triste héritage de nos enfants. Aucun bassin de filtrage n'est prévu pour les eaux provenant du*

³⁰⁹ Rue 89 Strasbourg, Un stockage d'amiante à Niederbronn secoue le parc régional des Vosges du nord, 20/12/2018

³¹⁰ Site internet du collectif, <http://antiamiante-niederbronn.fr>, consulté le 30 août 2017

³¹¹ Rue 89 Strasbourg, Un stockage d'amiante à Niederbronn secoue le parc régional des Vosges du nord, 20/12/2018

³¹² L'Est Républicain, *Niederbronn-les-Bains : bientôt un site de stockage d'amiante?*, 12 novembre 2015

ruissellement des alvéoles de stockage. L'eau se déverse dans le ruisseau du Lauterbach qui traverse la commune voisine de Gundershoffen. Le terrain jouxte une zone d'activité où travaillent 300 personnes et un lotissement de Reichshoffen »³¹³. Cette crainte est aussi partagée par les élus des conseils municipaux de Reichshoffen et d'Oberbronn : « on redoute de possibles impacts sur la santé et sur la qualité de l'eau et de la terre, en cas de fuites »³¹⁴. Le collectif met également en avant que ce projet n'est pas un choix concerté : « Ce projet ne repose sur aucune légitimité démocratique. Les riverains n'ont pas eu leur mot à dire, pas plus que les élus des communes du secteur ou que les responsables du PNR des Vosges du Nord ». Si les communes riveraines ont bien été consultées et ont rendu un avis défavorables, leur place dans la décision préfectorale est relative puisqu'il ne s'agit que d'un avis consultatif. Selon l'avocat du collectif, il s'agit d'une démarche qui témoigne d'une époque révolue où les projets sont imposés, sans vraiment prendre en compte l'avis³¹⁵. Enfin, un argument central réside également dans la perte d'attractivité économique et de rayonnement du territoire de la filière EMN, aussi bien pour l'activité thermale que pour l'activité d'embouteillage. Selon le collectif, « 15% de la population du pays de Niederbronn vit du tourisme, et ce tourisme repose sur la réputation de la ville thermale, station verte du PNR, et sur l'EMN Celtic. L'image de marque de l'amiante sera destructrice pour ce secteur économique important. L'attrait des thermes, de l'écotourisme du territoire intact et préservé en sont les moteurs. La réputation positive du territoire se construit lentement et demande beaucoup d'efforts aux entreprises du territoire. Poser un label AMIANTE sur la ville thermale peut instantanément détruire toute l'économie verte patiemment construite ».



Figure 77 – Représentations des protestations du collectif Anti-Amiante Niederbronn (collectif Anti-amiante)

Ce collectif Anti-Amiante Niederbronn est d'ailleurs soutenu par le groupe Meckert qui réalise l'embouteillage de l'EMN Celtic. Le PDG a par ailleurs envoyé une lettre au député au Président de l'intercommunalité et au maire de Niederbronn. Dans cette dernière, il s'exprime sur les risques de perte d'image pour le territoire de la filière EMN : « Chaque bouteille d'eau minérale naturelle

³¹³ Site internet du collectif, <http://antiamiante-niederbronn.fr>, consulté le 30 août 2017

³¹⁴ L'Est Républicain, *Niederbronn-les-Bains : bientôt un site de stockage d'amiante?*, 12 novembre 2015

³¹⁵ Rue 89 Strasbourg, *Un stockage d'amiante à Niederbronn secoue le parc régional des Vosges du nord*, 20/12/2018

Celtic porte et transmet, grâce à son étiquette, les valeurs du PNR des Vosges du Nord classé Réserve Mondiale de Biosphère par l'UNESCO et de Niederbronn. [...] Le projet de stockage d'amiante n'a naturellement pas sa place. [...] Comment accepter que cette image unique et forte qui donne tout son sens au territoire des Vosges du Nord soit aujourd'hui ternie par le projet de décharge d'amiante ? Quelle sera la valeur de nos produits du terroir, de nos prestations thermales, de notre EMN Celtic assortie d'un label amiante ? Le simple bon sens appelle à dire non à ce projet à Niederbronn »³¹⁶. Au niveau local, ce même point de vue est défendu par le responsable d'exploitation de l'usine d'EMN : « Si ce projet se réalise, cela va causer un très grand préjudice au territoire. Les élus municipaux ne s'en rendent pas compte. Quel impact cela va avoir sur l'EMN Celtic et sur tous les acteurs locaux dont les thermes ? C'est un risque de faire du stockage de matériaux dangereux. Vous cassez tout en termes d'image qualité. Tout ce que je pourrais développer va mourir. Tout peut être remis en question par rapport à ce projet ». Face à l'enjeu régional de gestion des déchets d'amiante, le collectif propose des solutions techniques : « La solution retenue est la pire : le stockage de l'amiante. Depuis 2015 nous proposons des solutions pour le traitement des déchets amiantés. La vitrification, permet de transformer l'amiante en vitrifiats inoffensifs et réutilisables. Pourquoi ne pas créer un petit centre régional dans un site propice géré par une SEM ? On pourrait imaginer que les territoires des PNR soient les premiers à préconiser et soutenir l'élimination respectueuse de l'amiante. [...] Traiter les déchets d'amiante par la chimie pour éliminer tous les effets nocifs, sera possible à moyen terme. Une entreprise de notre canton s'intéresse à cette solution R&D »³¹⁷. Ces solutions techniques font directement référence à plusieurs technologies existantes ou en cours d'émergence. Cet argumentaire est partiellement repris par le conseil municipal de Niederbronn au fur et à mesure de l'évolution du conflit. Ce dernier déclare ne pas s'opposer farouchement à un projet de stockage d'amiante, sous réserve qu'il réponde strictement à la réglementation et soit soucieux de la préservation de l'environnement, tout en soulignant l'importance de poursuivre tous travaux de recherche portant sur le recyclage et la transformation de l'amiante en produit valorisable³¹⁸. Le collectif Anti-Amiante et le conseil municipal de Niederbronn font explicitement référence à d'autres technologies de valorisation des déchets d'amiante. La vitrification de l'amiante est aujourd'hui la seule alternative au stockage des déchets d'amiante dans des sites classés. Elle n'a de pertinence technico-économique qu'à l'échelle nationale avec un site unique situé dans les Landes, mais génère un surcoût de traitement. En parallèle, deux technologies innovantes d'inertage et de recyclage de

³¹⁶ Républicain Lorrain, *Dépôt d'amiante à Niederbronn-les-Bains : le chantier peut reprendre*, 6 juillet 2017

³¹⁷ Site internet du collectif, <http://antiamiante-niederbronn.fr>, consulté le 30 août 2017

³¹⁸ Compte-rendu du Conseil municipal de Niederbronn-Les-Bains, le 24 juin 2019

l'amiante par bain d'acide ont vu le jour en 2019. Basé sur des seuils technico-économiques bas, ces prototypes pourront être opérationnels fin 2020. Un de ces projets (Nevada : Neutralisation Et VAlorisation des Déchets d'Amiante) est porté par la société Neutramiante et De Dietrich, dont le siège est à Niederbronn (voir Annexes n°59). Face à cette contrainte, le collectif suggère une solution intermédiaire, économique et sans impact environnemental : la création d'un site de stockage sécurisé, réversible et temporaire de l'amiante sur une friche industrielle existante dans la vallée du Rhin, et non pas sur le PNR. Utiliser les bâtiments désaffectés, permettrait d'entreposer des big bag provisoirement sur un sol étanche et sec, à l'abri des intempéries. Ce stockage est réversible et se base sur les coûts de traitement qui baisseront dès lors que les traitements respectueux (connus ou encore inconnus) se généraliseront³¹⁹.

Ce conflit s'est étendu sur 4 ans de controverses, de questionnements et de rejets. L'évolution du processus conflictuel dans le temps se caractérise par une mise en réseau des acteurs locaux, une intervention politique forte, et l'entrée du conflit dans une procédure juridique. La mise en réseau des acteurs a été rapide. Seulement 4 mois se sont écoulés entre la découverte du projet dans la presse locale en juillet 2015 et la création du collectif Anti-Amiante Niederbronn. La rapidité de cette structuration repose sur l'intervention de l'association Héron, qui a été très active durant le conflit. Harmonie Environnementale de Reichshoffen et Observations Naturelles (Héron) est une association qui a pour but de sensibiliser les habitants sur la biodiversité locale et grâce à des sorties découvertes. Au regard de cette orientation environnementale, elle s'est opposée au projet de stockage d'amiante dès la découverte du projet en juillet 2015. La mise en réseau des acteurs locaux s'est faite par la création du collectif Anti-Amiante Niederbronn dès le 21 octobre 2015, c'est-à-dire durant l'enquête publique du projet qui a eu lieu du 21 septembre au 23 octobre 2015. Le collectif Anti-Amiante Niederbronn regroupe à sa création près de 80 membres. Sur toute la durée des 4 ans du conflit, le collectif mène de nombreuses actions, pour organiser 7 manifestations³²⁰, distribuer des tracts, organiser des réunions publiques et lancer une pétition, et enfin être présents 40 jours sur la voie publique vêtus en Amiantix avec des banderoles de septembre 2017 à juin 2018. Ces différentes actions sont rythmées par l'évolution du conflit lui-même (voir Annexes n°60).

³¹⁹ Site internet du collectif, <http://antiamiante-niederbronn.fr>, consulté le 30 août 2017

³²⁰ 21 Octobre : organisation d'une réunion publique à Reichshoffen : 250 participants

Janvier 2016 : organisation d'une manifestation à Niederbronn, 400 participants

Mars 2016 : Remise à la Préfecture d'une pétition de 1673 signatures locales contre le projet. Défilé au carnaval de Reichshoffen sur un char satyrique contre le projet de déchets d'amiante

16 avril 2016 : organisation d'une manifestation à Reichshoffen, 400 participants

22 février 2017 : organisation d'une manifestation à Sturzelbronn lors de la rencontre des responsables franco-allemands de la Réserve de la Biosphère transfrontalière.

14 juin 2018 : organisation d'une manifestation à devant la Préfecture de Strasbourg.

8 juin 2019 - organisation d'une manifestation à Niederbronn

La mobilisation politique contre le conflit a eu lieu après l'avis favorable de l'enquête publique. Contrairement au conseil municipal de Niederbronn, les conseils municipaux des communes de Reichshoffen et d'Oberbronn ont émis des avis défavorables au projet. En mai 2016, les élus municipaux, également conseillers à la région Grand-Est, déposent une motion au Conseil régional et demandent officiellement au préfet de reporter sa décision. Cela aboutit à l'organisation d'une réunion le 2 juin 2016 où la commission environnementale régionale reçoit les maires, la société Sotravest, le PNR, la DREAL et le Collectif pour examiner le dossier. En parallèle, le 24 mars 2018, Le syndicat du PNR des Vosges du Nord vote à l'unanimité un délibéré contre le projet de stockage d'amiante. Le Comité Syndical du SYCOPARC, composé de 72 maires des communes prennent position et demandent au préfet d'étudier toutes les possibilités et d'associer le SYCOPARC aux réunions portant sur le sujet. Néanmoins, le préfet passe outre cette mobilisation politique, sans attendre la délibération du Conseil Régional. Considérant que le projet répond aux prescriptions techniques et réglementaires requises, et au regard des avis favorables de l'enquête publique et du CODERST³²¹, le préfet du département du Bas-Rhin autorise le stockage d'amiante par l'entreprise SOTRAVEST par l'arrêté préfectoral du 25 juillet 2016. Cette décision enclenche la dimension juridique du conflit. Dès septembre 2016, le collectif saisit le tribunal administratif pour s'opposer à l'arrêté préfectoral³²². Le conflit se résout donc par un nouvel arrêté préfectoral le 17 septembre 2019, qui vient à nouveau autoriser le projet de stockage d'amiante³²³. Ce conflit, lié à l'usage du sol sur le territoire de la filière EMN, a permis d'ajuster techniquement le projet de stockage d'amiante, dans la mesure où un bassin de rétention a été aménagé pour collecter les eaux de ruissellement des alvéoles où sont stockés les déchets d'amiante. D'autre part, ce conflit a également orienté la société locale De Dietrich sur un projet R&D pour trouver une solution de valorisation des déchets d'amiante à court termes.

3.2.1.2 Des conflits d'usage déterritorialisés

Trois autres conflits liés à la qualité de l'EMN ont la caractéristique d'être des conflits déterritorialisés, c'est-à-dire qu'ils n'ont pas directement un lien avec leur territoire d'origine

³²¹ Le Comité Départemental de l'Environnement des Risques Sanitaires et Technologiques (CODERST) lui s'est prononcé en faveur du projet. Le CODERST réunit les représentants de l'administration, des associations, des mondes industriel et agricole, des experts (hydrogéologue, architectes), et des collectivités locales.

³²² Compte-rendu du Conseil municipal de Niederbronn-Les-Bains, le 24 juin 2019

³²³ En première instance, le tribunal de Strasbourg ordonne le 22 février 2017 de suspendre toutes activités d'enfouissement d'amiante. Cependant, l'activité est à nouveau autorisée de manière temporaire en appel le 3 juillet 2017, puis en Conseil d'Etat le 19 décembre 2018. L'opposition juridique a eu pour conséquence l'organisation d'une seconde enquête publique du 15 mai au 14 juin 2019. Malgré 47 avis d'opposition déposés, dont un venait du syndicat agricole la Confédération Paysanne, l'enquête publique a émis un avis favorable au projet. Le conseil municipal de Niederbronn a également confirmé un avis favorable au projet, tout soulignant que la priorité absolue est de préserver le bien-être de la population et de défendre la station verte, thermale et touristique de Niederbronn

(Gourbeyre, Vergèze, multisites dont Saint Amand, Saint-Yorre/Vichy et Vittel-Contrexéville). La proximité des activités de surface avec les aquifères souterrains peut être à l'origine de pollution anthropique. Les différentes sources de pollutions accidentelles ou chroniques identifiées sont d'origine agricole (engrais, pesticides), industrielle, urbaine (eau pluviale, assainissement, réseau de transport) ou à l'intérieur de l'usine d'embouteillage. Celles-ci relèvent d'un problème environnemental qui peut, dans certain cas, se muer en problème sanitaire. Sur les 3 conflits identifiés, les conflits sont liés directement ou indirectement à une pollution exogène d'origine agricole (Gourbeyre), agricole et urbaine (conflit multisite), ou endogène au sein du processus de conditionnement (Vergèze).

A Gourbeyre, l'objet du conflit porte sur l'usage de l'appellation *Eau de Source* alors que qu'un traitement physique est réalisé pour enrayer les effets d'une pollution agricole historique. Le conflit multisite porte sur la menace de traces de pesticides et de médicaments dans plusieurs eaux embouteillées. Enfin à Vergèze, il s'agit d'une teneur de benzène trop élevée dans l'EMN embouteillée de la marque Perrier.

L'émergence du conflit et des acteurs impliqués sont propre à chaque situation. A Gourbeyre, le conflit débute dans une dimension juridique entre deux embouteilleurs. Par opposition, à Vergèze, l'affaire du Benzène met en scène le groupe Perrier et aux autorités sanitaires américaines sur fond d'enjeux médiatiques (voir Annexes n°61). Le conflit multisite émerge quant à lui après une publication médiatique nationale. Le 25 mars 2013, le numéro 481 du magazine 60 Millions de consommateurs titre *Difficile d'échapper aux polluants*. Cette publication s'insère dans l'opération transparence sur le prix et la qualité de l'eau. L'article présente une étude, réalisée par 60 Millions de consommateurs en partenariat avec la fondation France Liberté, qui révèle des traces de médicaments et pesticides dans plusieurs eaux embouteillées et des eaux du robinet. L'analyse des prélèvements d'eau a été réalisée par un laboratoire spécialisé reconnu dont l'identité n'est pas révélée pour respecter la norme française sur les essais comparatifs. Pour ces recherches de résidus dans les eaux, le laboratoire a procédé à deux tests successifs, à partir d'échantillons d'eau du robinet et de bouteilles d'eau achetées dans le commerce. Les analyses portaient sur la recherche de 85 polluants dans l'eau du robinet de 3 départements essentiellement ruraux et sur les eaux en bouteille de 47 marques (eau de source et EMN).

L'étude révèle qu'au-delà des risques sanitaires immédiats, des traces de polluants sont repérées dans 10 des 47 eaux embouteillées, et que 420 communes distribuent une eau du robinet au-dessus des seuils limites en polluants grâce à des dérogations. Parmi les acteurs clés impliqués dans le conflit figurent les minéraliers et le ministère de la Santé (les offensés), ainsi que la Fondation France Liberté et le magazine 60 Millions de consommateurs (les offenseurs). Ce média de défense

des consommateurs a été créé en 1970 par l'INC, qui est encore aujourd'hui l'éditeur. L'Institut National de la Consommation est un EPIC placé sous la tutelle du ministère de l'économie et des finances, chargées de la consommation. Ce média national s'est associé à la Fondation France Liberté. Cette fondation reconnue d'utilité publique est dotée du statut consultatif à l'ONU. Depuis sa création en 1986, la fondation défend activement les Droits de l'Homme, autant sur le droit des peuples, que sur le droit à la population de disposer de leurs richesses naturelles. Dans le domaine de l'eau, la fondation mène des actions pour défendre la conception de bien commun de l'humanité et d'accès à l'eau pour tous. La Fondation s'appuie sur plusieurs textes de références – mais sans portée juridique - issus notamment de la commission des droits de l'homme de l'ONU, pour défendre sept principes pour une gestion durable de l'eau.

Les conflits liés à la qualité de l'eau impliquant un minéralier sont porteurs d'enjeux économiques importants. Dans la mesure où ce type de conflit se caractérise par une instrumentalisation de l'impact sanitaire et environnemental, on peut s'interroger sur l'existence de conflits prétextes.

La pollution de la ressource n'est pas toujours la cause suffisante et immédiate du conflit. En fonction des indicateurs observés, ces pollutions peuvent rester longtemps invisibles avec une origine pouvant remonter à des pratiques anciennes. C'est par exemple le cas à Gourbeyre (voir Annexes n°61). L'enjeu économique est également au cœur du conflit multisites. Pour les minéraliers, le retentissement médiatique national - autour de la publication 60 Millions de consommateurs et la fondation France Liberté – a un impact commercial effectif. Dans la mesure où la fondation France Liberté soutient que l'eau est un bien commun naturel à tous les hommes, qui n'est pas une marchandise, on ne peut que s'interroger sur les intentions de cette dernière à l'égard des minéraliers³²⁴ (voir Annexes n°62).

La pollution des eaux embouteillées est un sujet sensible qui vient bousculer l'image de la pureté originelle des eaux minérales souterraines, naturellement protégées. Jouant sur ce thème polémique, des conflits-prétextes sont déclenchés volontairement par des acteurs économiques concurrents ou des groupes de pression. Que ce soit dans le cas de l'affaire du filtre à charbon contre le chlordécone à Gourbeyre, voir même de l'affaire du Benzène pour Perrier, on est face à la manifestation de guerres de l'information économique déclenchées par la concurrence directe³²⁵ (voir Annexe n°63). Pour sa part, l'affaire des traces de pesticides et médicaments à l'échelle nationale (Saint-Yorre,

³²⁴ Site internet de Fondation France Liberté, www.france-libertes.org, consulté le 15/02/2018

³²⁵ V. Appel, *Perrier : la mise en système médiatique d'une crise*, Communication et organisation, 1999.

Saint-Amand, Vittel, Hépar...), relève quant à elle d'une stratégie de lutte militante par une logique de contestation contre la marchandisation de l'eau³²⁶.

Les ressorts de l'engagement dans les conflits, c'est-à-dire l'argumentation et le registre d'expression des acteurs impliqués soulignent l'importance des conflits-prétextes à Gourbeyre ou à Vergèze (voir Annexes n°64). Sur le conflit national, l'argumentation de la fondation France Liberté et du magazine 60 millions de consommateurs souligne que pour toutes les appellations (EMN, eau de source, eau du robinet), l'eau ne présente pas toutes les garanties de pureté que lui prête le consommateur. Contrairement à ce que l'on peut penser, les eaux en bouteille ne sont pas épargnées par l'impact des activités humaines. Alors que certaines entreprises, produisant des eaux en bouteille, mettent la pureté de l'eau au centre de leur stratégie de marque, en réalité, cela ne s'avère pas tout à fait exact et est même inquiétant du point de vue de la qualité de la ressource en eau de notre pays à long terme. Sur près de 10 marques d'eau embouteillée, des traces de pesticides et de molécules médicamenteuses ont été décelées. Selon la publication, des molécules médicamenteuses ont notamment été retrouvées dans les EMN Hépar à Vittel (trace de Buflomédil), Saint Amand (trace de naftidrofuryl et de tamoxifène), et de Saint-Yorre (trace de tamoxifène). De plus, des traces de pesticides ont été identifiées dans les EMN de Vittel Grande Source (trace d'hydroxyatyazine), MDD Saint Pierre à Vals (trace d'atrazine). En revanche, des EMN sont exemptes de toutes pollutions comme la MDD Orée du Bois à Saint Amand, Contrex, Evian, et Thonon³²⁷. Si l'article met en avant que les traces détectées sont très faibles, les résultats d'analyse sont utilisés pour révéler à quel point l'environnement peut être contaminé. Ce manifeste permet aux acteurs légitimer un discours militant. En lançant une alerte, l'objectif est de faire émerger des actions : « *La simple présence d'ultra-traces de médicaments ou de pesticides doit attirer notre attention. Sans remettre en cause la potabilité de l'eau, il est nécessaire de repenser nos pratiques et nous interroger sur l'avenir de la ressource en eau. Cela passe par le renforcement des réglementations pour un meilleur contrôle de l'eau, une meilleure transparence de sa composition et par la révision de nos politiques agricoles. En tant qu'usagers, citoyens et consommateurs, nous devons exiger que les pouvoirs publics et les distributeurs d'eau mènent des analyses plus poussées sur la composition de l'eau pour connaître la réalité et trouver des solutions pérennes de protection de la ressource* »³²⁸. Au regard de l'analyse de l'évolution dans le temps du processus conflictuel, nous pouvons mettre en avant l'existence d'un même mode opératoire des acteurs impliqués. Pour les trois conflits, les acteurs à l'origine du conflit utilisent le même mode opératoire, à savoir l'interprétation de résultats

³²⁶ R. Petrella, *L'eau Republica ou marchandise ?*, La dispute, 2003

³²⁷ Les Echos, *Des traces de médicaments et pesticides dans 10% des eaux en bouteille*, 25 mars 2013

³²⁸ *Op. Cit.*

d'analyse et la médiatisation. La mise en scène des résultats d'analyse s'appuie sur l'amélioration continue de la sensibilité des appareils de mesures, qui permettent de détecter des teneurs au microgramme et au nanogramme. Cela se traduit par une augmentation de la sensibilité des méthodes de mesure des éléments à détecter dans l'eau. Cependant, l'interprétation par les laboratoires est difficile par-rapport aux variations de chiffres. Des abus d'interprétation sont donc possible. Selon G. Popoff, on peut donc s'interroger sur la signification qu'il faut donner à des ultra-traces. Sous couvert de résultats scientifiques, ces faibles traces non dangereuses pour la santé sont utilisées pour suggérer un niveau de risque pour le consommateur ou l'image de traitement physique qui dénature la qualité de l'eau embouteillée³²⁹. La médiatisation permet de diffuser ces arguments auprès d'un grand public peu préparé scientifiquement aux écarts d'échelle de l'infiniment petit. La mise en système médiatique provoque des impacts économiques ciblés. De plus, l'échelle de publicisation du conflit est proportionnelle à la dimension des acteurs et au niveau de leurs enjeux économiques. L'Affaire du Benzène, qui implique une multinationale de l'agroalimentaire, est couverte par la presse internationale. Le conflit national des traces de médicaments et pesticides reste à l'échelle nationale car elle ne concerne majoritairement que des minéraliers intervenant sur ce marché. Enfin, le conflit de Capes Dolé reste à l'échelle des Antilles, et correspond à l'aire de diffusion des eaux embouteillées.

En revanche, la dimension du conflit est propre à chaque situation. Le conflit en Guadeloupe recouvre une dimension juridique de droit privé durant 13 ans. Le scandale du Benzène est resté dans la dimension médiatique (voir Annexes n°65). Si le conflit national multisites n'est pas entré dans une dimension juridique, le processus conflictuel se caractérise par une mise en réseau des acteurs à différentes échelles. Cette mise en réseau forme un front de résistance uni, structuré autour des acteurs économiques (exploitants, fédérations professionnelles) au titre de l'image de marque du produit, et des acteurs publics (Ministère de la Santé, BRGM, ARS) au titre de l'enjeu sanitaire comme fonction régaliennne de l'État.

³²⁹ G. Popoff, mai 1998, *L'évolution des méthodes et outils d'analyse et ses conséquences*, Annales des Mines, Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France, Réalités Industrielles, pp. 51-55

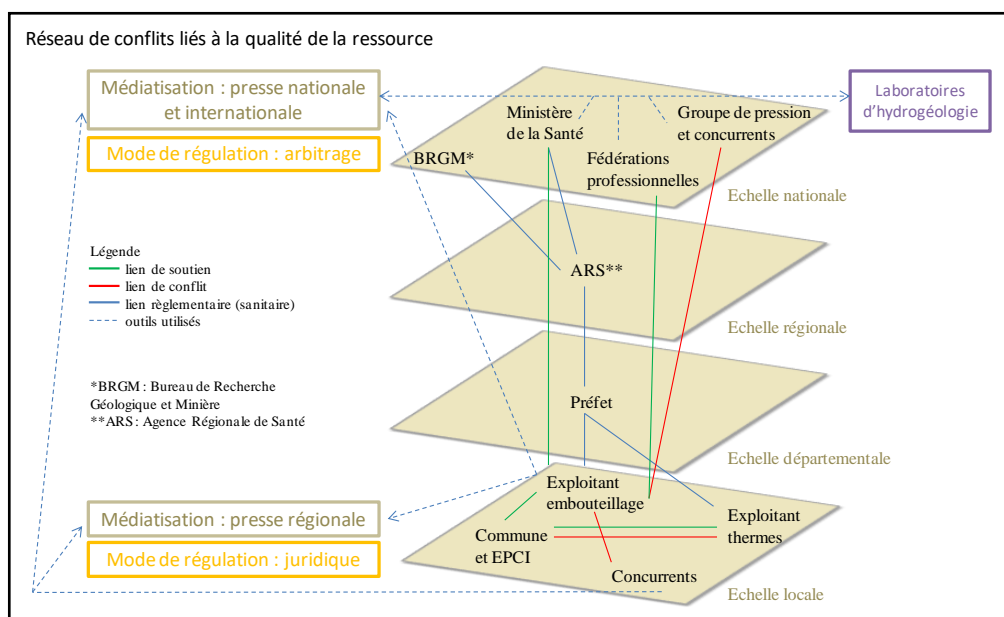


Figure 78 – Mise en réseau des acteurs dans le conflit prétexte multi sites (G. Pfund)

Chaque groupe minéralier remis en cause sur ses MDF et MDD a réagi dans la presse nationale après la réalisation d’une contre-expertise par un laboratoire. Parmi ces derniers figure les groupes Roxane (Saint-Yorre, Saint Amand, Vals, etc…) et Nestlé Water (Hépar, Vittel). Le groupe Roxane s’indigne de la publication d’une étude dont le fondement est remis en cause : « *Seuls quelques laboratoires spécialisés, certifiés et reconnus pour leur expertise scientifique et technique, sont capables d’effectuer des analyses précises et fiables à de si bas niveaux de quantification. Nous avons fait procéder à des contre-expertises sur 2 échantillons de notre eau minérale St Yorre, l’un datant du même jour de fabrication que l’échantillon testé par 60 Millions de Consommateurs, l’autre datant d’une fabrication récente (Février 2013). Les résultats sont formels : il n’y a pas de résidus médicamenteux dans l’eau minérale Saint Yorre. Toutes les usines d’embouteillages d’EMN ont des laboratoires internes agréés et enregistrés par le ministère de la Santé. Toutes les heures, des prélèvements sont effectués sur les chaînes. Des hydrothèques conservent tous les échantillons qui font ensuite l’objet de contrôles impromptus effectués par les ARS* ».

En parallèle, la Chambre Syndicale des Eaux Minérales a également démenti publiquement dans les médias cette étude : « *Une contre-expertise a été réalisée par un laboratoire indépendant spécialisé dans l’analyse des résidus de médicament à l’état d’ultra trace, celui du CNRS au sein de l’Université de Bordeaux. Les conclusions contredisent les résultats publiés sur la présence de molécules médicamenteuses dans les EMN. Les traces de pesticides trouvées le sont à des niveaux infinitésimaux de l’ordre du millirardième et ne représente aucun danger pour les consommateurs. Ces taux sont conformes aux normes en vigueur en France et vont même au-delà de ces exigences réglementaires. De plus, chaque source est contrôlée 2 fois par mois par l’ARS et les minéraliers*

effectuent des centaines de contrôles quotidiens ». La régulation du conflit, qui passe par un arbitrage du ministère de la Santé, déploie le même mode opératoire que les protagonistes de l'incident, à savoir l'interprétation d'analyses agréées et la médiatisation. Pour le ministère de la Santé, le contenu de cette publication médiatique est rejeté : « *Les modalités de réalisation de cette enquête ne sont pas connues des autorités sanitaires françaises et ne permettent pas de vérifier la pertinence de ses résultats. La nécessité de s'assurer de la capacité analytique des laboratoires réalisant les diverses campagnes analytiques est essentielle. Il n'y a pas lieu de remettre en cause la sécurité sanitaire des eaux conditionnées en France* ».

Le contrôle sanitaire des usines d'embouteillage, réalisé sous l'égide des ARS, porte notamment sur la qualité de l'eau. Les prélèvements d'eau sont réalisés soit par les ARS soit par un laboratoire agréé par le ministère de la santé. Ces analyses sont réalisées sur les émergences, sur la ligne de production et après conditionnement. Au total, plus de 70 paramètres réglementés peuvent être recherchés. Il s'agit notamment de paramètres microbiologiques, physicochimiques généraux, minéraux, organiques et de paramètres indicateurs de radioactivité. Si les substances pharmaceutiques ne font pas partie des paramètres intégrés au contrôle sanitaire par les ARS, la direction générale de la santé réalise régulièrement des campagnes exploratoires d'analyses de certaines substances non réglementées, dont les résidus de médicaments³³⁰. Le conflit national initié par la publication de l'étude de 60 Millions de Consommateurs et France Liberté a également enclenché la réalisation d'analyses complémentaires sur les eaux souterraines. A la demande du ministère chargé de la santé, une enquête nationale sur la qualité des eaux conditionnées vis-à-vis de substances émergentes a été initiée. Les analyses ont porté notamment sur les résidus de médicaments. Publiés au début de l'année 2012, les résultats de l'étude démontrent la protection des eaux souterraines³³¹.

3.2.2 Les conflits liés à l'aspect quantitatif de la ressource en eau

Enfin, le troisième type de conflit identifié porte sur l'aspect quantitatif de la ressource en eau. Historiquement, les conflits sur l'aspect quantitatif de la ressource EMN étaient très présents dans la première moitié du XIX^e siècle. Qualifiés de *guerre de l'eau* durant la *fièvre thermale*, ces conflits ont eu lieu sur les gisements de grande taille, comme Saint-Yorre-Vichy ou Chatel Guyon, propice

³³⁰ La dernière campagne analyse a été réalisée en septembre 2009, en collaboration avec le laboratoire d'hydrologie de Nancy rattaché à l'Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail (ANSES). 45 substances pharmaceutiques ont été testées sur des eaux embouteillées et sortant de station de potabilisation. Les résultats de cette étude ont été publiés en février 2011. Aucune trace de molécules n'a été identifiée dans 75% des échantillons. Pour 25% des échantillons, les analyses révèlent la présence de 1 à 4 molécules, dans les eaux de station de potabilisation, à des concentrations qui sont 1 000 à 1 million de fois inférieures aux doses utilisées dans le cadre des doses thérapeutiques.

³³¹ Sénat, *Présence de résidus de pesticides et de médicaments dans les eaux minérales*, publiée dans le journal officiel du Sénat le 08/08/2019 p.2338 et le 22/08/2013 p.2446

à des concurrences de minéraliers. Cette dynamique historique des conflits juridiques correspond également à l'apparition des techniques de forages. La résolution définitive de ce phénomène conflictuel est faite par la loi de 1856 qui protège les captages d'EMN existants et en exploitation. Ce type de conflit d'usage lié à la dégradation quantitative de la ressource en eau souterraine émerge depuis peu. Deux conflits locaux ont été identifiés à Vittel-Contrexéville et à Divonne.

Sur le territoire de Vittel/Contrexéville, le conflit porte sur le partage de la ressource en eau souterraine au sens large, dans un contexte de déficit d'un secteur géographique. Le conflit pose la question de la priorité des usages et de la préservation de la ressource en eau souterraine à l'échelle locale. L'émergence du conflit a lieu après un choix stratégique dont le fondement est remis en cause. Le 26 avril 2016, la Commission Locale de l'Eau (CLE) s'est réunie pour voter la stratégie d'orientation du futur Schéma d'Aménagement et de Gestion des Eaux (SAGE) de la nappe des Grès du Trias Inférieur (GTI). La CLE est composée de 46 membres, dont 50 % de représentants des collectivités locales (dont les communes de Vittel et Contrexéville), 25 % de représentants des usagers³³², et 25 % de représentants des services de l'Etat. Face à une situation de déficit de la nappe d'un des trois secteurs géographiques du SAGE de 1600 km² (190 communes à l'Ouest des Vosges), la CLE a voté en faveur du scénario de substitution par canalisation, qui consiste à transférer l'eau entre les secteurs du SAGE afin d'alléger la pression sur la nappe. Cette stratégie porte sur un transfert d'eau, de 500 000m³ à 1 million de m³, selon les hypothèses à affiner, *via* une canalisation de 15km, pour un coût de 15 millions d'euros à 30 millions sur 20 ans. Si ce choix a été validé à la majorité (42 voix contre 4 voix), 4 associations membres de la CLE remettent en cause ce choix. Dès avril 2016, les 4 associations³³³ se réunissent au sein du Collectif Eau 88 et initie le conflit avec les autres membres de la CLE, notamment les industriels dont principalement Nestlé Water, et les collectivités locales. Le collectif Eau 88 est pour sa part un mouvement très engagé, soutenu par différents partis politiques d'extrême gauche, tel que la France Insoumise, le Nouveau Parti anticapitaliste, et la Gauche révolutionnaire.

Sur le site de Divonne, l'objet du conflit est centré sur le projet d'ouverture de l'usine d'embouteillage d'EMN. Le maire de Divonne soutient projet d'usine d'embouteillage depuis 1991. Réalisé en 1992, le forage de la source Mélodie obtient l'appellation eau minérale naturelle en 1994, en même temps que le forage Harmonie à proximité, exploité par les thermes. Ce n'est pourtant qu'en 2016 que la commune sélectionne un exploitant adapté à ces attentes de positionnement haut

³³² 13 membres dont Nestlé Water, la fromagerie l'Ermitage, l'association Oiseau Nature, l'association Vosges Nature Environnement, l'Association de Sauvegarde des Vallées et de Prévention des Pollutions, l'UFC Que Choisir Vosges, ou la Chambre d'Agriculture

³³³ Oiseau Nature, Vosges Nature Environnement, l'Association de Sauvegarde des Vallées et de Prévention des Pollutions, et l'UFC Que Choisir Vosges

de gamme de l'EMN³³⁴. Cette société est née de l'association de Patrick Sabaté (champagne Boerl & Kroff) et Jean-Niklas Palm-Jensen (importateur de vins). Le projet porte sur un investissement de 20 millions d'euros pour la création d'une usine d'embouteillage. Deux lignes d'embouteillage permettront de conditionner l'EMN en bouteille PET pour l'exportation et en bouteille en verre pour la restauration haut de gamme en France et en Europe. La production de 400 millions de bouteilles sera orientée à 10 % pour la grande restauration et à 90 % à l'export, notamment sur le marché cible de la Chine pour 25 %. L'émergence du conflit apparaît après la signature du contrat de concession en juin 2016, au regard de la crainte du Collectif Eau Bien Commun Pays de Gex, rejoint fin 2018 par le collectif Stop Embouteillage Divonne.

Sur ces deux territoires, les enjeux économiques, liés à l'activité de Nestlé Water à Vittel/Contrexéville et le projet du minéralier de Divonne, sont très importants pour les communes d'émergences. L'envergure des deux unités d'embouteillage de Nestlé Water à Vittel/Contrexéville présente un enjeu majeur au niveau de l'emploi local. D'autre part, la place du minéralier dans le conflit est différente entre les deux territoires. Même si le collectif Eau 88 focalise son opposition sur Nestlé Water, à Vittel/Contrexéville, le minéralier n'est qu'un des utilisateurs de la nappe des Grès du Trias Inférieur (GTI). L'activité de Nestlé Water étant répartie sur 3 gisements distincts pour 4 MDF embouteillées, seule la marque Vittel Bonne Source est concernée par le conflit de la nappe profonde des GTI. Cependant, cette marque est particulièrement stratégique pour Nestlé Water, dans la mesure où il s'agit d'une EMN faiblement minéralisée, et donc plus facile à commercialiser aujourd'hui que les EMN riches en minéraux. En 2018, près de 307 millions de bouteilles d'EMN Vittel Bonne Source sont produites sur les 1.4 milliards de bouteilles produites à Vittel/Contrexéville, soit 22 % de la production. Embouteillée depuis 1990, la MDF Vittel Bonne Source est uniquement dédiée à l'export en Europe, dont 81 % vers l'Allemagne (250 millions de bouteilles), 14.5 % vers la Suisse (43 millions de bouteilles), et 4.5 % vers les Pays d'Europe de l'Est (14 millions de bouteilles). Sur les deux territoires, l'EMN visée est soit totalement dédiée à l'export en Europe (Vittel Bonne Source), soit en grande partie dédiée en grande partie à l'export (Divonne : 90 % d'export dont 25 % vers la Chine). Cette particularité exacerbe les oppositions entre dynamique locale et internationale.

L'enjeu environnemental sur les deux sites est différent, dans la mesure où le gisement ne bénéficie pas du même niveau de connaissance. A Vittel/Contrexéville, les trois gisements en EMN ont fait

³³⁴ Appartenant à la commune de Divonne-les-Bains, le forage d'EMN Harmonie a donc fait l'objet d'une concession d'exploitation de 90 ans. Le conseil municipal de Divonne-les-Bains a voté à l'unanimité le 9 juin 2016, le contrat exclusif de fourniture d'EMN, avec la licence de la marque Divonne à la société Andrenius. Cette dernière exploitera la ressource au travers de la Société d'Embouteillage d'Eau Minérale de Divonne-Les-Bains (SEEMDLB)

l'objet de plusieurs études hydrogéologiques. Comme à Evian ou Spa, le niveau de connaissance sur le gisement d'EMN est très élevé et permet de le protéger. Par opposition, sur le site de Divonne, les connaissances sur le gisement d'EMN restent partielles et lacunaires selon le BRGM. Par conséquent, le rapport au gisement dans le conflit est différent.

A Vittel/Contrexéville, les connaissances précises sur la nappe des GTI ont démontré les interférences entre les aquifères souterrains et orientent naturellement l'opposition sur des points très techniques en termes de priorisation des usagers, ou de solutions hydrogéologiques. Inversement à Divonne, les connaissances limitées sur l'hydrologie souterraine locale exacerbent encore davantage les craintes des acteurs impliqués dans le conflit. Malgré les connaissances hydrogéologiques importantes depuis plusieurs années à Vittel/Contrexéville, le conflit d'usage n'a débuté que récemment suite au vote de la CLE. Connue depuis 1975, la problématique du déficit de la nappe GTI n'a pas été le déclencheur du conflit. En 1975, les premiers relevés effectués dans la nappe souterraine GTI dans le secteur de Vittel-Contrexéville révèlent un déficit effarant de 2.5 millions de mètres cubes par an, et donc une baisse des niveaux de la nappe. Ce déficit s'explique par la multiplication des forages entre 1960 et 1980 dans une zone géographique restreinte. A partir des années 1960, le nombre de forage dans la nappe a fortement augmenté afin de répondre aux besoins en eau potable des collectivités locales, des agriculteurs et des industriels. Au-delà de la concentration de prélèvements, cette surexploitation locale est due à une faible capacité de recharge de la nappe dans ce secteur géographique. La création de nouveaux forages s'est progressivement stabilisée dans les années 1980 suite à un arrêté préfectoral interdisant tout pompage supplémentaire (voir Annexes n°66).

Le déficit est en forte régression depuis 1975. Dans le secteur de Vittel/Contrexéville, il atteint 2.9 millions de m³ par an à la fin des années 1970. En 2010, si le déficit a été divisé par deux, il reste encore de 1.15 millions de m³. Les prélèvements du secteur ont également fortement diminué dans le temps, atteignant 4.7 millions de m³ à la fin des années 1970. En 2010, les prélèvements représentent 3.27 millions de m³. L'alimentation de la nappe captive dans le secteur de Vittel Contrexéville est un cas particulier, car le débit d'alimentation est limité en raison de la faible surface d'infiltration (85km²) et des écoulements en contre-pendage avec une vitesse d'écoulement profonde de l'ordre de 1km /1000 ans³³⁵. Il faudra attendre 2010 pour que le problème de la nappe des GTI donne naissance à la création d'une Commission Locale de l'Eau. N'ayant pas d'entité juridique propre, celle-ci doit s'appuyer sur un organisme, dite structure porteuse. D'abord animée

³³⁵ BRGM, *Etat initial et diagnostic du SAGE GTI : calcul des volumes maximums prélevables et simulation prévisionnelle*, mai 2013, pp.10-22

par l'association La Vigie de l'eau³³⁶, la CLE est portée par le département des Vosges depuis 2017. Depuis 2010, l'objectif de la CLE est l'élaboration d'un SAGE, pour concilier développement économique, aménagement du territoire et gestion durable des ressources en eau. Dans le contexte local, l'objectif de remédier au déficit chronique de la nappe des GTI. A la demande de la CLE, le BRGM a réalisé plusieurs études pour évaluer le volume de prélèvement maximum et l'évolution des niveaux piézométriques, et ce pour chacun des 3 secteurs géographiques du SAGE de la nappe des GTI³³⁷. La projection à horizon 2050 a permis de calculer l'évolution future des niveaux piézométriques. Si l'état de la nappe reste inchangé par rapport à 2010, avec les mêmes prélèvements sur le secteur Sud-Ouest Vittel/Contrexéville la hauteur du niveau de la nappe baissera de 3 m en 40 ans. En revanche, dans le secteur Nord, la hauteur du niveau de la nappe s'élèvera de 1,2 m. Dans le secteur Sud-Est, le niveau sera en hausse de 0.1 m.

En 2010, dans le secteur Sud-Ouest (Vittel-Contrexéville), le bilan reste déficitaire de 1.15 millions de m³. Avec un prélèvement total de 3.27 millions m³ en 2010, alors que le volume maximum prélevable est de 2.1 millions de m³ par an. En revanche, dans le secteur Nord, le solde reste légèrement positif (0.19 millions de m³), car les prélèvements (4.65 millions de m³) sont légèrement inférieurs au volume maximum prélevable (1.6 millions de m³). Le secteur Sud-Est est quant à lui très bien alimenté par l'infiltration d'eau de pluie et peu exploité (0.53 millions m³ en 2010). En fonction des secteurs géographiques du SAGE, la part des prélèvements par type d'usagers varie. En 2010, secteur Sud-Ouest se démarque par sa forte proportions des prélèvements en eau par les industrielles (47 %) et par les syndicats des eaux pour alimenter le réseau d'eau potable (44 %)³³⁸ (voir Annexes n°67).

En 2010, au sein du secteur Sud-Ouest de Vittel/Contrexéville, près de 19 % des prélèvements (soit 618 000m³) sont liés à des fuites du réseau ou nécessaire au process d'eau potable. L'eau prélevée par les industriels en 2010 est quant à elle répartie entre Nestlé Water (950 000m³, soit 28 %) et la fromagerie l'Ermitage (600 000m³, soit 19 %. Voir Annexes n°68).

Le groupe Ermitage est une coopérative laitière³³⁹, dont l'utilisation de l'eau est indispensable au process de fabrication des fromages. Grâce à l'optimisation des process industriels, les prélèvements ont diminué ces dernières années à 511 000m³ en 2015 et 480 000m³ en 2016. Le minéralier Nestlé Water à Vittel/Contrexéville génère 950 CDI et une centaine de CDD et intérimaires. En 2016, Nestlé Water a prélevé 847 000m³ pour 3 forages dans la nappe GTI du secteur Sud-Ouest. Grâce à

³³⁶ Agence de l'eau Rhin-Meuse, Département des Vosges, INRA, Ville de Vittel, Université de Lorraine, Nestlé Water

³³⁷ Les 3 secteurs géographiques du SAGE des GTI étant : le secteur Sud-Ouest (Vittel-Contrexéville), le secteur Nord (Norroy, Mirecourt, Floremont) et le secteur Sud-Est (Valfroicourt Ville-sur-Ilion)

³³⁸ CLE du SAGE Nappe des GTI – Vosges, Synthèse de l'élaboration du SAGE GTI de 2011 à 2018, p.29

³³⁹ La fromagerie de Bulgnéville représente 600 emplois, et transforme le lait de 142 exploitations agricoles de 78 communes.

un travail d'optimisation du process industriel³⁴⁰, mais également par un transfert des prélèvements dans la nappe des Muschelkalk pour l'eau industrielle nécessaire au process, les prélèvements dans la nappe des GTI a progressivement baissé à 744 000m³ en 2018, 630 000 m³ en 2019. Les efforts volontaires des deux industriels ont donc permis en 2019 une économie de 434 000m³, soit 30 % de la consommation initiale. Si les ressorts de l'engagement des deux conflits à Vittel/Contrexéville et Divonne-les-Bains ont quelques points communs sur le thème de l'assèchement de la ressource en eau, l'argumentation se différencie assez nettement.

Sur le site de Vittel/Contrexéville, l'opposition est naturellement centrée sur les choix stratégiques pour équilibrer les prélèvements dans la ressource en EMN. Les avis sont cependant très tranchés de part et d'autre, avec des visions parfois idéologiques. Le collectif Eau 88 propose le principe de mettre la priorité de prélèvement de la nappe des GTI pour les habitants, c'est-à-dire pour l'usage en eau potable. Le second principe est l'abandon du scénario de transfert entre les secteurs géographiques du SAGE de la nappe des GTI. Considérant ces objectifs, le collectif Eau 88 souhaite « *mettre un terme aux prélèvements de Nestlé Waters* ». Selon Vosges Nature Environnement, « *le géant international s'est approprié la ressource locale pour commercialiser l'eau en bouteille. L'entreprise s'octroie un réel monopole sur une ressource qui n'est censée appartenir à personne, si ce n'est aux populations locales pour subvenir à leurs besoins vitaux. Nestlé Waters pompe désormais près de 800 000 m³ d'eau par an de la nappe GTI et exporte l'eau à l'étranger sous la marque Vittel Bonne Source. Or, le déficit de la nappe est d'environ 1 million de m³ par an. Nestlé est responsable de 80% du déficit* ». L'argumentation de l'association tend à associer le déficit global de la nappe des GTI, lié à l'ensemble des prélèvements, à la seule responsabilité à la multinationale de l'agroalimentaire. Toujours selon Vosges Nature Environnement, membre du collectif Eau 88 et de la CLE, « *les embrouilles ont commencé en 2013, quand la CLE a décidé d'exclure les industriels de tout effort de réduction des prélèvements. De 2013 à 2016, la CLE a esquissé des décisions importantes en faveur de Nestlé Waters et au détriment des populations locales. Pendant cette période, la CLE était présidé par la conseillère générale et épouse du président de la Vigie de l'eau et cadre chez Nestlé Water* ».

Pour l'association Oiseaux Nature, également membre du collectif Eau 88 et de la CLE, « *la commune de Vittel s'est construite autour de son eau, elle lui a tout sacrifié. Mais ce qui se passe aujourd'hui, c'est la privatisation du bien commun qu'est l'eau. Au lieu de débattre des différentes hypothèses possibles pour réduire le déficit de la nappe souterraine, une seule et unique solution*

³⁴⁰ Nestlé Waters sur la réduction des pertes en eau et le recyclage de l'eau utilisée dans ses procédés de manière continue. Aujourd'hui, sur les sites de Vittel et Contrexéville, le ratio est de 1.45 litre prélevé pour 1 litre embouteillé. Il y a 10 ans, ce ratio était à 1.8 litre prélevé pour 1 litre embouteillé

était proposée. On a vite compris qu'il n'était pas question de demander aux industriels de se serrer la ceinture. Comme il fallait trouver une solution, ils ont décidé d'aller chercher de l'eau ailleurs pour les habitants. C'est ce qu'on appelle pudiquement le scénario de substitution. C'est la construction d'une canalisation de 10km. Le chantage économique est inadmissible ». Enfin, selon l'UFC Que Choisir Vosges, le 26 avril 2016 « ils sont venus avec le projet ficelé de scénario de substitution et ils nous ont demandé de voter. J'ai trouvé ça choquant. Nestlé crée le déficit, mais on fait payer les contribuables, c'est le monde à l'envers. Ce scénario aboutit à un accaparement de l'eau par Nestlé Water ».

Selon les autres membres de la CLE, en 2013, « la CLE n'a pas souhaité considérer d'économie d'eau uniquement pour les industriels Nestlé Water et la Fromagerie l'Ermitage dans les scénarios d'action, car ces dernières correspondent à des optimisations de process et que ces usagers sont en phase de croissance de leur activité économique. Il s'agit d'une hypothèse relativement forte dans la mesure où il n'y a pas de raison objective qui justifie que les efforts ne soient pas supportés par l'ensemble des usagers prélevant dans la nappe ». Agrivair met en avant les efforts volontaires consentis par la multinationale : « Nous avons une autorisation préfectorale pour prélever jusqu'à 1 million de m³ par an. Depuis 10 ans, nous avons ramenés nos prélèvements de 973 000 m³ en 2008 à 744.000 m³ en 2018. Cette autolimitation de 250 000m³ représente 25% de baisse de nos prélèvement dans la nappe des GTI ». Depuis le 26 avril 2016, la CLE a validé la proposition d'un déficit compensé entre secteur géographique, par la construction d'une canalisation de 10km. Le coût de construction est évalué entre 15 et 30 millions d'euros sur 20 ans. Dès 2016, Nestlé Water a proposé lors de la réunion de la CLE d'apporter un soutien financier à la construction de la canalisation, pour que la solution technique retenue soit sans surcoût pour les usagers. Selon Agrivair, filiale de Nestlé Water, « le scénario du transfert d'eau depuis d'autres territoires voisins nécessite d'être débattu, mais mérite d'être examiné. Il ne s'agit pas d'aller chercher de l'eau à l'autre bout du département, mais à quelques kilomètres de Vittel. Si on pense le développement économique non pas à l'échelle du village mais à l'échelle de la communauté de communes, il paraît logique de mettre en commun les ressources, les infrastructures, les activités, et donc, pourquoi pas, l'approvisionnement en eau ». Face aux attaques du collectif Eau 88 contre Nestlé Water, Agrivair indique que « l'entreprise n'a qu'un représentant et qu'une voix sur 46 membres de la CLE. Nous refusons d'endosser le rôle du gros vilain. Nous ne sommes pas contre ce territoire, nous sommes interconnectés avec lui. Et ce territoire vit autour et grâce à l'eau. Il faut voir le territoire comme un écosystème. Si vous touchez à la première plus grande entreprise du coin, vous aurez des conséquences. Nestlé Waters reverse chaque année 7 millions d'euros aux collectivités locales au nom de la surtaxe sur les EMN. L'équilibre actuel est extrêmement fragile,

avec la déprise agricole, la baisse démographique et peu d'emplois. Si on touche à cet équilibre de façon dogmatique avec une solution simpliste, quelles pourraient être les conséquences ? »³⁴¹.

Sur le territoire de Divonne, l'opposition au projet d'usine d'embouteillage s'articule autour de critères multiples, que ce soit le manque d'eau, l'impact environnemental et sanitaire lié au transport, ou le faible nombre d'emplois créés. En France, le collectif Eau Bien Commun Pays de Gex et le collectif Stop Embouteillage Divonne dénoncent les craintes qu'inspire le projet vis-à-vis du manque d'eau du territoire. Au sein de ces collectifs, une partie de la population craint que le projet n'assèche les nappes phréatiques et que le débit du cours d'eau de la Divonne ne s'en ressente. Cette réaction de crainte initiale trouve son origine dans un contexte local particulier. La gestion de l'eau potable a été très tôt une compétence déléguée par les communes à l'intercommunalité du Pays de Gex dès 1996, bien avant la loi Notre qui impose ce transfert à partir du 1^{er} janvier 2020. Dès 2006, le service de gestion d'eau potable est délégué à la société SOGEDO. Ce n'est qu'à partir de 2018 que l'intercommunalité reprend la gestion du service en directe avec la création de la Régie des Eaux Gessiennes. Cette situation particulière explique que l'EPCI du Pays de Gex a un rôle stratégique sur ce territoire en matière d'eau potable. La régie intercommunale exploite 28 zones de captages pour assurer la production d'eau potable, que ce soit dans les eaux de surfaces ou les eaux souterraines. Ces 28 captages permettent de produire 6,4 millions de m³ d'eau potable par an. Cependant, afin de garantir une quantité suffisante en eau potable, depuis 2008 la Régie achète également 1,3 millions de m³ auprès de collectivités riveraines, telles que la commune de Bellegarde-sur-Valserine, le Syndicat du Plateau des Rousses et surtout les Services Industriels de Terre Sainte et Environs (SITSE) dans le Canton de Vaud en Suisse. Le prix au m³ de l'eau achetée est supérieur au coût moyen de production en Pays de Gex. La tarification unique dans le Pays de Gex aplanit les différences de coût par la solidarité entre les communes. A cela s'ajoute une consommation croissante due à l'évolution démographique. Si aujourd'hui la régie gère 30 000 abonnés, au regard des projets urbains il est prévu 12 000 foyers supplémentaires d'ici à 2030. Pour la Régie, la seule issue est l'exploration de nouvelles nappes ce qui demande des investissements importants. Dans ce contexte particulier, les deux collectifs ont un raisonnement qui tend à trouver une solution au problème de manque d'eau potable par l'utilisation du forage d'EMN.

Pour le collectif Eau Bien Commun Pays de Gex, les captages du pays de Gex ne suffisent plus. Une partie de l'eau du réseau public gessien est donc importée de Suisse, à des prix plus hauts que l'eau locale pour les collectivités. Cette importation s'élève annuellement à 1,3 millions m³. Avec

³⁴¹ Comptes rendus des 23 réunions de la Commissions Locale de l'Eau entre 2010 et 2021

un potentiel de prélèvement de près de 900 000 m³ par an, le forage en eau minérale Mélodie pourrait permettre de réduire considérablement l'importation d'eau suisse. Pour le collectif Stop Embouteillage Divonne, « *les médias parlent d'un potentiel en eau à mettre en bouteille de 1,9 millions de litres/jour, donc 0,7 millions de m³ par an, ce qui correspond à la moitié de l'eau achetée en Suisse ! La situation à quelque chose d'ubuesque puisque le Pays de Gex manque d'eau potable et s'approvisionne depuis 2008 auprès des Services industriels de Terre Sainte (SITSE). Mettre de l'eau en bouteille alors qu'on ne peut pas subvenir à nos besoins a de quoi surprendre. Pour produire un litre d'eau en bouteille, il faut consommer deux litres d'eau. Je ne comprends pas ce gaspillage* ». Ces craintes et incompréhensions sont également mêlées d'un positionnement idéologique marqué. Selon les collectifs, « *L'eau est un bien commun, défendons-là ! Avec le réchauffement climatique, les épisodes de sécheresse qui augmentent et l'augmentation de la population du Pays de Gex, notre ressource en eau est plus que jamais un trésor à préserver, pour nous et pour nos enfants ! Qui paiera pour l'enrichissement de quelques-uns ? Il n'y a aucune raison de faire du profit sur un bien commun* »³⁴². A côté de ce problème majeur, les collectifs s'opposent également au projet au regard de l'impact environnemental et sanitaire lié au transport de marchandise, ainsi que le faible nombre d'emplois créés. Ces craintes sur la ressource en eau de manière globale à l'échelle locale concernent également les communes riveraines en France ou en Suisse. Selon le maire de la commune française de Grilly, « *A ma connaissance, il n'existe aucune étude d'impact environnementale du projet sur les nappes phréatiques et les cours d'eau. Je ne dis pas qu'il faille mettre l'usine à la poubelle, mais qu'il ne faut pas se précipiter* ». Pour les communes suisses, l'inquiétude principale porté également sur « *le risque d'assèchement accru de la nappe phréatique, alors que les cours d'eau genevois souffrent de sécheresse récurrente l'été et que le pays de Gex importe 15 à 20% de son eau potable en période estivale. L'eau mise en bouteille représenterait environ 8% de la ressource actuelle du Pays de Gex, ce qui est loin d'être négligeable. L'alimentation en eau potable du Pays de Gex nécessite déjà des achats d'eau en Suisse, en provenance du lac Léman. Le taux d'accroissement démographique du Pays de Gex est très élevé. S'y ajoute la réduction des précipitations due au dérèglement climatique. On peut donc craindre une pénurie d'eau potable dans les années à venir* ». Les communes suisses s'interrogent sur la compatibilité du projet d'usine d'embouteillage d'EMN avec cette situation locale : « *Est-ce qu'une étude d'impact environnementale a été menée pour garantir que le projet était écologiquement viable ? Dans quelles mesures un pompage dans les nappes plus profondes peut-il garantir de n'avoir aucun impact sur les nappes supérieures en milieu karstique en raison de la*

³⁴² Site internet du collectif Stop Embouteillage Divonne, <https://www.picuki.com/profile/stopembouteillagedivonne>, consulté le 7 janvier 2020

complexité du réseau souterrain dans ce genre de milieu ? Quel sera le débit minimum qui retournera à la rivière Divonne ? ». La situation transfrontalière accentue encore davantage la problématique dans la mesure où localement un cours d'eau de 22km est situé de part et d'autre de la frontière. Le cours d'eau transfrontalier est appelé la Divonne en France et la Versoix en Suisse³⁴³. La situation de partage d'un cours d'eau entre deux pays est encadrée réglementairement au niveau international. Selon la convention d'Helsinki de 1992 sur la protection et l'utilisation des cours d'eau transfrontaliers et des lacs internationaux, les pays voisins s'engagent à observer une gestion des eaux transfrontalières rationnelle et respectueuse de l'environnement. D'autre part, une convention spécifique entre la France et la Suisse existe également à ce sujet. Pour les communes suisses riveraines, « *les recommandations de la convention d'Espoo, que nos deux pays partagent grâce aux accords bilatéraux, n'ont pas donné lieu à une consultation officielle. Les cantons de Genève et de Vaud auraient dû être associés, au minimum informés. Le manque d'informations qui entoure ce projet de Divonne ne peut que nous inquiéter tant sur les relations transfrontalières que sur le sort des eaux de la rivière. Il est donc légitime de tout entreprendre pour ne pas jeter à l'eau deux décennies consacrées à préserver l'or bleu de notre région et à s'opposer à tout projet d'embouteillage* »³⁴⁴. En l'absence de données précises sur le fonctionnement hydrogéologique souterrain général, les communes suisses ont choisi d'appliquer le principe de précaution par rapport à des interférences potentielles entre les aquifères souterrains. Le collectif Stop Embouteillage Divonne pointe l'impact des transports générés par la nouvelle usine d'embouteillage, dans un contexte local déjà saturé. Les inquiétudes concernent les camions qui vont rejoindre à 2.5km l'échangeur autoroutier de l'A1 à Chavannes-le-Bogis en Suisse, alors que la douane locale est déjà très encombrée aux heures de pointe. Environ 20 000 véhicules franchissent chaque jour la douane franco-suisse : « *Ça représente 160 camions en plus par jour, avec toutes les nuisances et impacts sur les infrastructures déjà hypersollicitées. Il faut se préparer à un camion toutes les 10 minutes et ceci jour et nuit, de lundi à samedi, ou même dimanche ! Cette circulation créera pour les riverains des risques sanitaires. Mettre de l'eau en bouteille aujourd'hui pour l'expédier à l'autre bout de la planète est une aberration écologique, surtout avec l'utilisation de plastique* ».

³⁴³ Le cours d'eau traverse le département de l'Ain sur 3.4km, puis est frontalier sur 11.9km (3.8 km sont franco-genevois et 8.1 km sont franco-vaudois), et enfin s'écoule en Suisse sur 6.9km jusqu'au lac Léman, dans le canton de Genève

³⁴⁴ Compte Rendu du Grand Conseil de la République et canton de Genève, du 15 mai 2019

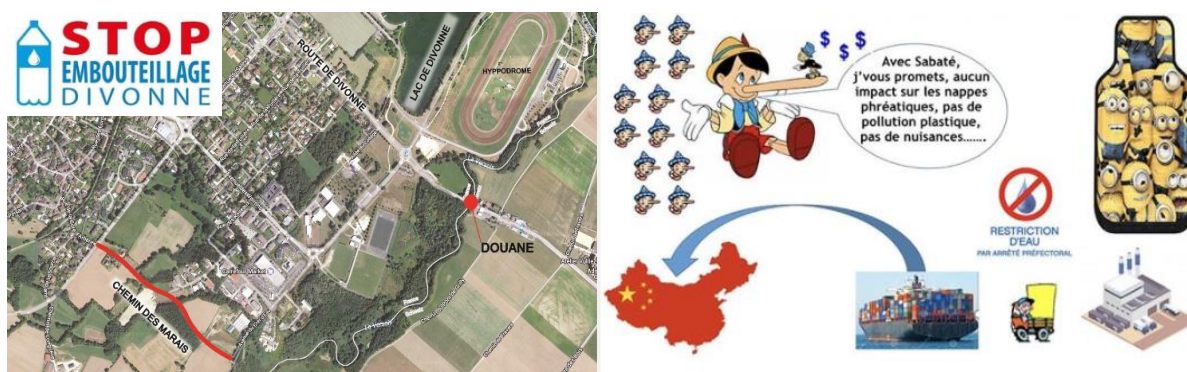


Figure 79 – Représentations de protestation (Collectif Stop Embouteillage Divonne)

Enfin, les collectifs dénoncent un faible nombre d'emplois peu qualifiés créés par cette activité : « Cette usine moderne sera fortement automatisée et créera seulement une poignée d'emplois pour de production, de maintenance des machines et pour l'administration. Ces postes seront payés à des salaires faibles et insuffisants pour un vie digne dans l'agglomération de Genève, donc ce sera des navetteurs du Jura »³⁴⁵. Face à ces arguments, le futur exploitant et la commune de Divonne (en tant que propriétaire du forage, de la conduite d'amenée d'eau et du foncier d'implantation) soulignent les conséquences de la spécificité du statut de l'EMN par rapport à l'eau potable, ainsi que la particularité du gisement d'EMN. Le Maire de Divonne souligne que « l'eau destinée à la mise en bouteille est classée EMN et ne répond pas aux mêmes critères de qualité que l'eau potable. On ne peut légalement pas utiliser l'EMN pour autre chose. N'étant pas traitée, il n'est pas possible d'injecter l'EMN dans le réseau public de distribution d'eau potable. De plus, l'EMN de Divonne contient trop de magnésium pour entrer dans les critères admis d'eau potable ». Selon le futur exploitant, le lien entre le manque d'eau potable localement et le projet d'embouteillage d'EMN est un faux débat : « Il ne faut pas confondre EMN et eau potable. En France, il est interdit de faire passer de l'EMN dans une station de traitement d'eau potable. L'EMN ne peut qu'être mise en bouteille ou laissée là où on l'a trouvée ». Face aux comparaisons avec le conflit sur le territoire de Vittel/Contrexéville, le maire de Divonne met en évidence les différences de rapport public-privé : « Je rappelle que cette eau reste la propriété de la commune. Il ne s'agit pas d'une privatisation. Andrénius est seulement l'exploitant, mais la ressource reste publique »³⁴⁶. Concernant les particularités du gisement d'EMN, le maire et l'exploitant s'appuie sur l'expert technique Antéa. Ce bureau d'étude technique spécialisé en hydrogéologie était une filiale du BRGM jusqu'en 2009. En vulgarisant le discours technique d'Antéa, le maire et l'exploitant soutiennent l'absence de lien

³⁴⁵ Site internet du collectif Stop Embouteillage Divonne, <https://www.picuki.com/profile/stopembouteillagedivonne>, consulté le 7 janvier 2020

³⁴⁶ L'Express, A Divonne-les-Bains, l'usine d'embouteillage ne coule plus de source, 12 juillet 2019

avec les eaux de surfaces et les couches superficielles locales : « *Nous parlons d'une source d'EMN d'origine souterraine. C'est une eau d'une nappe captive isolée à 180m de profondeur et qui se reconstitue via le ruissellement à travers la roche. Il ne s'agit pas d'une eau courante qui alimente, par exemple, une rivière. La quantité d'eau prélevable est strictement contrôlée par arrêté préfectoral. La source Mélodie est autorisée à prélever 80 m³ par heure, soit 680 000m³ par an maximum. Cette quantité laisse le temps à la nappe de se reconstituer. Nous avons fait des tests de pompage durant près de 2 ans pour déterminer cette valeur* ». Si à terme l'objectif optimiste serait de produire 400 millions de bouteilles d'EMN, le prélèvement dédié au conditionnement sera de 400 000m³ par an. Sur la base d'un ratio de 1L embouteillée pour 1.45L prélevé, il est possible d'évaluer le besoin en eau industrielle, indispensable au process, à 180 000m³ par an. Sur un total de 580 000m³ d'EMN prélevée par an, cela représente 85 % de la capacité autorisée par arrêté préfectoral. De plus, après traitement, près de 180 000m³ d'eau industrielle sera rejetée dans la rivière Divonne. Un rapport du BRGM de 2003 souligne également la compatibilité d'exploitation de la ressource en EMN pour l'usage d'embouteillage. Le prélèvement d'eau au débit autorisé assure l'absence de surexploitation du gisement. Au regard des connaissances actuelles, le BRGM souligne également l'absence de vulnérabilité de la ressource EMN vis-à-vis d'infiltration d'eau de couches superficielles³⁴⁷, tout comme les incertitudes quant à la caractérisation du gisement hydrominéral. La question de la protection du gisement par un périmètre de protection pose la question de la localisation précise de l'impluvium. Au stade actuel, le BRGM avance l'hypothèse d'une aire d'alimentation restreinte aux Monts Mussy et Mourex, voire éventuellement une alimentation plus complexe depuis les Monts Jura. Au regard du manque de connaissance, le BRGM propose dès 2003 d'axer les investigations sur une compréhension globale du système aquifère, de son extension et de son fonctionnement³⁴⁸.

Au regard de ces deux conflits, l'évolution dans le temps est très différente. A Vittel/Contrexéville, le processus conflictuel se caractérise par plusieurs démarches de concertation pour co-construire une solution commune. Par opposition à Divonne, les tentatives de conciliation se sont limitées à une réunion publique et des réunions bilatérales en Suisse. Cependant, la mise en réseau des acteurs et les actions mises en œuvre par l'opposition se sont structurées de manière comparable. Sur le territoire de Vittel/Contrexéville, le conflit a duré de 2016 à 2020. Durant ces 4 ans de conflits, les

³⁴⁷ Cette absence de lien est mise en avant notamment avec les trois groupes de sources gravitaires (source des Cerisiers, les trois captages de Nuchon et source d'Entriguaz), complétée par la production du Puits du Creux de la Mélie sur la commune de Divonne qui sont dédiés à la production d'eau potable. Selon l'Agence de l'Eau les prélèvements d'eau souterraine pour l'usage d'eau potable représentent 789 700m³ par an et 176 700m³ pour des activités économiques.

³⁴⁸ BRGM, *Ressource en eau thermique de la station de Divonne-les-Bains*, juillet 2003, p.3 et p.37

actions du collectif Eau 88 ont été denses et continues. Ces dernières sont qualifiées par le collectif comme des actes citoyens. Ces actions comprennent l'organisation de réunions publiques, de conférences de presse et interviews auprès des médias locaux, nationaux et internationaux, l'organisation de pétitions départementales et internationales, ou lettres au préfet et au ministre de l'environnement. Des médias engagés ont également été sollicités, tels que Reporterre et Médiapart. Sur la seule année 2018, le collectif a organisé 3 réunions publiques locales et 3 pétitions, dont une pétition en Allemagne « *Pour que Nestlé sorte du commerce de l'eau* » avec 130 000 signatures, une pétition nationale « *Pour que Nestlé cesse de piller la ressource en eau de la petite ville de Vittel* » avec 115 000 signatures et une pétition dans le département des Vosges, « *Pour soutenir le Collectif Eau de l'Ouest Vosgien* » avec 35 000 signatures. La mise en réseau des 4 acteurs associatifs, membres de la CLE, dès 2016, s'accompagne de soutiens nationaux tels que France Nature Environnement, qui est la fédération française des associations de protection de la nature et de l'environnement.



Figure 80 – Représentations de protestation (Collectif Eau 88)

Sur ce territoire, l'action judiciaire a été activée uniquement sur une affaire au pénal. Aiguillé par Vosges Nature Environnement, le responsable local d'Anticor a procédé à un signalement de prise illégale d'intérêt et trafic d'influence auprès du parquet d'Épinal en octobre 2016. Cette procédure a été possible grâce à l'agrément du ministère de la justice dont bénéficie l'association Anticor. Ce dernier permet à l'association de représenter en justice l'intérêt général face à des comportements non conformes à la probité et constitutifs des infractions pénales. Grâce à son agrément, Anticor a la possibilité de mettre en mouvement le procès pénal. Une enquête préliminaire a donc été ouverte à l'encontre de la présidente du CLE depuis 2012 (adjointe au maire de Vittel et conseillère départementale), au regard de son lien marital avec le président de la Vigie de l'Eau – qui porte la CLE de 2010 à 2016 – et cadre dirigeant au sein de Nestlé Water International. Si la Vigie de l'Eau ne pas participé à la gouvernance de la CLE, elle a apporté un appui scientifique pour son animation. En Novembre 2019, l'association Anticor se portait partie civile devant le tribunal

correctionnel de Nancy pour cette affaire³⁴⁹. De 2017 à 2019, deux phases de concertations ont été menées. Ces démarches sont des consultations publiques préalables à l'élaboration du SAGE, depuis la loi de 2016. La CLE a donc organisé ces rencontres avec l'appui de la Commission Nationale de Débat Public (CNDP). La première concertation a lieu d'octobre à décembre 2017 et réunit un groupe d'acteurs de 25 personnes. Les 4 rencontres ont permis d'échanger sur l'historique et le partage des données (26 octobre 2017), sur les besoins et les souhaits (9 novembre 2017), sur les solutions possibles (27 novembre 2017), et sur la présentation des résultats (décembre 2017). Cette concertation restreinte aux acteurs clés du territoire a permis de faire valider le principe de transfert d'eau entre les secteurs géographiques du SAGE mais en respectant les principes de protection des autres nappes souterraines et des eaux de surface, de sécurité d'un approvisionnement en eau sur le plan qualitatif et quantitatif, et limiter l'impact sur le prix des abonnées du réseau d'eau potable. La solution de substitution s'oriente principalement vers une alimentation par le secteur Sud-Est du SAGE. En parallèle, les acteurs ont validé le principe d'un effort collectif afin de réduire les prélèvements : *« Le déficit n'est pas imputable à une activité en particulier, mais bien à un ensemble d'activités impactant de façon notable la ressource en eau de ce territoire. La résorption du déficit existant entre les prélèvements et les capacités de la nappe nécessite donc un effort de l'ensemble des acteurs et usagers de l'eau »*. Ces économies d'eau concernent aussi bien les collectivités locales au sein des bâtiments publics que les industriels. Les prélèvements dans la nappe des GTI par Nestlé Water ne concerneront donc que l'EMN embouteillée et non l'eau industrielle nécessaire au process. La concertation a également validé le fait que le développement du territoire inclut l'eau. A ce titre, les activités de Nestlé Water et de la fromagerie de l'Ermitage doivent être préservées. Il ressort également que le partage des coûts et du financement de la construction d'une canalisation devra être soumise à discussion. Enfin, le besoin d'une gouvernance avec l'ensemble des usagers est identifié³⁵⁰. Selon le Collectif Eau 88, cette première démarche de concertation a surtout permis aux acteurs du territoire de mieux se connaître.

La seconde démarche de concertation, élargie au grand public, a été menée de décembre 2018 à février 2019. La participation du public a eu lieu de 2 manières, lors de 4 réunions publiques et *via* un espace dédié sur le site internet du SAGE. La réunion d'ouverture à Vittel a permis d'échanger sur les données d'hydrogéologie et l'historique (13 décembre 2018 à Vittel) avec plus de 293 personnes. Les deux séances d'atelier à Contrexéville (13 décembre 2018 avec 171 personnes et 16 janvier 2019 avec 165 personnes) ont permis d'échanger sur les 4 questions majeures : la priorité d'usages, les principes d'orientation du SAGE, l'impact des scénarios proposés, et la gouvernance.

³⁴⁹ Site internet du Collectif Eau 88, <https://www.leauquimord.com>, consulté le 15 décembre 2019

³⁵⁰ Compte rendu de réunion de la Commission Locale de l'Eau, 15 mars 2018

Enfin la réunion de clôture du 14 février 2019 à Vittel a permis de débattre de la synthèse des résultats avec 230 personnes. Les quatre principaux enseignements de la démarche de concertation ont par la suite été votés pour validation par la CLE. Le premier principe validé est celui d'atteindre et maintenir l'équilibre de la nappe des GTI du SAGE, et de reconstituer la nappe des GTI à long terme. Ce principe est vrai pour l'ensemble des 3 secteurs géographiques, dont le secteur Sud-Ouest (Vittel/Contrexéville). Cela passe par l'objectif d'atteindre un équilibre pour le secteur Sud-Ouest en respectant le volume maximum prélevable de 2.1 millions m³ par an. Le second principe porte sur la nécessité d'optimiser tous les usages par économie d'eau, de manière systématique afin de réduire les consommations d'eau de la nappe des GTI. Pour le secteur Sud-Ouest qui est déficitaire, cette priorité est un impératif immédiat. Cela nécessite de mettre en œuvre des économies d'eau dont chaque usager contribue au prorata des prélèvements. Le troisième principe est de rechercher des ressources de diversification pour sécuriser le retour à l'équilibre de la nappe des GTI sans détériorer les ressources et les milieux associés. Ce principe porte sur la validation du scénario de substitution pour transférer de l'eau entre les secteurs géographiques. Afin de satisfaire tous les usages de l'eau, et comme l'optimisation des usages ne suffit pas à atteindre l'équilibre de la nappe, des réductions de prélèvement sont recherchées par la mise en service de nouveaux pôles de production ou de distribution venant se substituer aux prélèvements excédentaires. Il s'agit de la diversification de ressources qui vise à satisfaire, à partir d'une ressource dont le bon état est garanti, les besoins en réduction des prélèvements dans le secteur de la nappe des GTI déficitaire (secteur Sud-Ouest), les besoins en sécurisation de l'alimentation en eau potable, ainsi que d'éventuels besoins nouveaux. En matière de substitution structurante de capacité de 0,5 à 1 million m³ par an, la CLE retient deux ressources parmi les possibilités étudiées : la nappe des GTI du secteur Sud-Est et les captages existants de la nappe des calcaires du Dogger à Removille et Attignéville. Si ce principe a été retenu lors des deux démarches de concertation et par 2 votes du CLE, le collectif Eau 88 persiste à s'opposer au transfert d'eau. Cependant, ce principe adopté est directement lié à la priorité d'usage de l'eau potable pour les habitants, qui devrait augmenter. Enfin, le dernier principe concerne le partage des coûts induits par les opérations visant à atteindre les autres principes directeurs du SAGE. Ces coûts comprennent notamment l'investissement et le fonctionnement d'une canalisation, et l'optimisation des usages. Nestlé Waters s'engage à assurer son concours au cofinancement de la solution technique retenue, sans surcoût pour les usagers, au même titre que d'autres co-financeurs privés potentiels. En parallèle, la concertation a également souligné la

nécessité d'une communication grand public sur le projet du SAGE, ainsi que d'un partage et d'un suivi des données sur la gestion de l'eau³⁵¹.

Cette démarche de concertation a permis d'accentuer la réduction de prélèvement de Nestlé Water, qui a volontairement annoncé en septembre 2019, un prélèvement réduit à 600 000m³ par an dès 2020, et l'arrêt des exportation de Vittel Bonne Source vers la Suisse (43 millions de bouteilles par an), soit 14.5 % de l'embouteillage de la MDF. Nestlé Water s'engage à ne prélever que 60 % de son autorisation préfectorale de 1 million de m³, accordée en 2004. Si ces étapes de concertation ont également permis de pondérer les choix stratégiques initiaux, l'opposition au transfert d'eau entre secteurs géographiques reste un point de désaccord pour le collectif Eau 88. De plus, la mise en réseau des acteurs s'est également accentuée. Deux mois après la fin de la concertation publique, près de 17 maires se sont réunis au sein d'un Collectif d'élus pour s'opposer aux transferts d'eau du secteur Sud-Est vers le secteur Sud-Ouest de Vittel/Contrexéville : *« L'idée de créer un collectif d'élus locaux est née pendant la concertation parce qu'on était coincé entre les revendications de nombreux militants du collectif Eau 88 et celles des salariés de Nestlé Waters Vosges »*. Pour le collectif d'élus locaux, cette situation de déficit historique relève de la responsabilité de l'Etat : *« Si nous sommes dans cette situation de déficit, c'est bien par des largesses d'autorisation de pompes accordées, ceci sans contrôle quantitatif pour des usages non prioritaires de la part des services de l'État. Nous ne sommes pas d'accord avec la solution du transfert et ne serons pas signataires d'un tel scénario à risque pour les générations futures. Nos petites collectivités ne veulent pas prendre à leur compte les erreurs de jugement de l'État, c'est à ses services de les assumer »*³⁵².

La résolution du conflit résulte de l'intervention de l'Agence de l'Eau Rhin-Meuse (membre de la CLE et de l'association de la Vigie de l'eau), dans le cadre des délibérations du comité de bassin Rhin-Meuse, fin septembre 2019. C'est donc à l'échelle du grand bassin versant qu'il a été décidé une sortie de conflit local. L'Agence de l'Eau a donc validé 5 grands principes qui viennent modifier les résultats de la démarche de concertation qui ont été validée par la CLE. Le premier principe vise à « donner la priorité à la satisfaction des besoins en eau potable des populations à partir des seules ressources locales », en élargissant la réflexion aux autres nappes d'eau souterraines. Le second point vise à atteindre l'objectif de régénération du secteur Sud-Ouest (Vittel/Contrexéville) au plus tard en 2027 en limitant les prélèvements annuels en deçà de sa recharge naturelle. Le troisième principe envisage de définir des objectifs très ambitieux de réduction des consommations d'eau (tous usages) et leur trajectoire d'ici 2027, en projetant de meilleurs rendements des réseaux AEP, une plus grande sobriété des activités industrielles et des bâtiments des collectivités publiques, ainsi

³⁵¹ Comptes rendus de réunions de la CLE, le 3 juillet 2018, 18 mars 2019, et le 13 mai 2019.

³⁵² Vosges Matin, Nappe des GTI : « Des erreurs de jugement de l'État », 4 avril 2019

qu'une sensibilisation large aux économies d'eau auprès du grand public. Enfin, un observatoire des pressions et des niveaux piézométriques sera créé pour suivre l'impact des prélèvements sur les différents aquifères sollicités. Ce dernier sera confié à un opérateur indépendant et animé par la CLE³⁵³. Dans ce cas de figure, la nappe des GTI est une ressource en propriété commune, mais à accès restreint. Même si la CLE a permis une gouvernance autour de la ressource en eau dès 2003, il y avait une absence de régulation des prélèvements. Jusqu'en 2019, chaque usager agit de manière non concertée pour son profit maximum. La somme des profits individuels conduit donc à la surexploitation de la ressource³⁵⁴. Ce constat est également vrai pour l'exploitation d'autres ressources naturelles. A Vittel/Contrexéville, la situation change avec la décision de l'Agence de l'Eau. Afin de donner une légitimité supplémentaire à ces délibérations, et faciliter la concrétisation d'un projet, l'Agence de l'Eau Rhin-Meuse a sollicité le concours du préfet des Vosges. C'est dans le cadre d'un communiqué de presse en date du 2 octobre 2019 que le préfet a annoncé l'abandon de l'axe stratégique de transfert d'eau entre secteur géographique, au profit du principe de proximité de l'usage de l'eau. Afin de mettre en œuvre le projet, une concertation restreinte - au Préfet, à l'Agence de l'Eau, aux collectivités locales de Vittel/Contrexéville et des deux industriels - a été organisée sans la participation des collectifs. Selon le préfet des Vosges, *« l'État et l'Agence de l'eau ont travaillé à une solution alternative fondée sur l'optimisation des ressources locales. Un plan de réduction du gaspillage dans les réseaux d'eau public et dans l'industrie a été proposé. Dans les 2 ans qui viennent on va économiser 400 000 m³ d'eau. Il nous restera ensuite à trouver une solution commune pour arriver à l'objectif de régénérer la nappe du secteur Sud-Ouest pour 2027 »*³⁵⁵. Les résultats de cette concertation restreinte ont été formalisés dans le cadre d'un protocole d'accord en janvier 2020.

L'évolution dans le temps du conflit est très différente à Divonne. Sur ce territoire, le conflit a duré de juin 2016 à septembre 2019. S'il a débuté dès la signature de la concession d'exploitation en juin 2016, l'opposition du collectif Eau Bien Commun Pays de Gex reste encore isolée. C'est à la fin de l'année 2017 que le projet entre dans une dimension politique. Au cours d'une assemblée de l'intercommunalité du Pays de Gex le 1^{er} décembre 2017, la commune de Divonne propose de voter l'inscription du projet d'usine d'embouteillage au PADD. Le Projet d'Aménagement et de Développement Durable est un nouvel outil pour l'intercommunalité, permettant aux communes d'exposer les intentions pour les années à venir et de réunir les différents projets d'aménagement

³⁵³ Agence de l'Eau, Compte rendu de délibération du comité de bassin Rhin-Meuse, septembre 2019

³⁵⁴ G. Rotillon, *Economie des ressources naturelles*, Repère, la découverte, 2005, p.52

³⁵⁵ Vosges Matin, Nappe des GTI : les projets de Pipelines abandonnés, 3 octobre 2019

du territoire intercommunal. Le PADD permet donc de définir des orientations générales des politiques d'aménagement, d'équipement, d'urbanisme (habitat, transport, économie, tourisme), de protection des espaces naturels, agricoles et forestiers, et de préservation ou de remise en bon état des continuités écologiques. Malgré l'intervention des élus qui ont souligné le manque de d'éléments communiqués autour de ce projet pour procéder à un arbitrage, le vote est maintenu. En l'absence de concertation, l'assemblée intercommunale vote majoritairement contre l'inscription du projet au PADD. Si ce document n'a pas de valeur règlementaire, et donc que l'inscription est facultative pour la bonne marche du projet, ce vote matérialise un positionnement des communes riveraines. La manifestation du collectif Eau Bien Commun Pays de Gex devant la *Communauté de Communes du Pays de Gex*, avant l'assemblée communautaire, a permis à quelques élus comme le Maire de Thoiry d'afficher leur opposition au projet. L'ampleur du conflit augmente réellement avec l'avancement du projet autour du permis de construire. Le dépôt de permis de construire a lieu le 12 juin 2018 après le travail de conception par un architecte. Le projet prend forme grâce aux plans en 3D. L'usine Iceberg se définit par une architecture innovante au regard de sa structure semi-enterrée (voir Annexes n°69)

La cristallisation des oppositions se forme par la signature du permis de construire par la commune de Divonne en mars 2019. Cet acte donne un nouvel élan à l'opposition au projet au travers de plusieurs nouveaux acteurs. A côté du collectif Eau Bien Commun, un second collectif baptisé Stop Embouteillage Divonne émerge. Ce collectif mène la fronde à Divonne dès mars 2019 avec plusieurs actions de mise en scène de l'enjeu du manque d'eau sur le territoire en général. Ce dernier organise notamment une conférence de presse le 25 mai 2019 au cours de laquelle le collectif Eau 88 de Vittel est invité venir raconter comment la commercialisation de l'EMN est en train d'assécher le secteur de Vittel/Contrexéville par les prélèvements effectués localement par Nestlé Water. En créant volontairement une comparaison entre les deux territoires de Vittel et de Divonne, le collectif entend entretenir les craintes de la population locale à partir d'un exemple plus réel. Si ces territoires ne partagent pas le même contexte hydrogéologique et donc des risques, cette démarche permet au collectif de mieux dénoncer, au travers d'un parti-pris idéologique, une situation conflictuelle où l'usage d'embouteillage est déjà en activité. Sur le territoire suisse frontalier, la mobilisation des acteurs politiques émerge également suite à la signature du permis de construire. Dix communes des cantons de Genève et de Vaud, proches de Terre Sainte et de Divonne, ont engagé un recours auprès du tribunal administratif de Lyon contre le permis de construire. Selon le syndic de Chavannes-de-Bogis, dans le canton de Vaud, cette action juridique est un principe de précaution par rapport aux manques d'informations communiqués sur le projet et donc les interrogations sur les risques éventuels entre les aquifères souterrains. Cette action s'accompagne d'une mise en réseau

des acteurs politiques. Les dix communes portent le sujet au Grand Conseil de la République du canton de Genève, qui voter le 15 mai 2019 une motion d'opposition au projet d'usine d'embouteillage. Enfin, les parlementaires helvètes signataires interpellent le Conseil Fédéral Suisse sur les risques potentiels de ce projet. Le conflit local a évolué à l'échelle des cantons riverains, puis à l'échelle nationale. Face aux critiques, le maire de Divonne a opté pour la transparence sur le projet. Le 24 mai 2019 une réunion publique a eu lieu à l'hôtel de ville en présence du maire de Divonne et du futur exploitant de l'usine d'embouteillage. Centrée sur la présentation du projet d'usine d'embouteillage de Divonne, cette réunion publique a réuni plus de 500 personnes dont des habitants de Divonne, des communes riveraines françaises et suisses. Le maire de Divonne, rencontre également les syndics de Terre Sainte pour parler, du projet d'usine d'embouteillage. : « *Je comprends les inquiétudes autour de ce dossier. Il faut comprendre que la réalisation de ce projet va encore prendre du temps, nous trouverons des solutions satisfaisantes pour tout le monde d'ici-là* ».

Devant la montée des oppositions locales, le maire de Divonne annonce finalement, lors d'une réunion publique le 3 septembre 2019, l'arrêt du projet d'usine d'embouteillage. La raison invoquée publiquement porte sur la caducité du contrat, faute d'avoir obtenu des garanties financières et environnementales suffisantes : « *Une importante condition suspensive n'a pas été réalisée. On ne nous pas présenté de plan de financement. On a un rapport de confiance qui s'est détérioré avec l'embouteilleur. On va devoir discuter de la sortie du contrat* ». L'arrêt du projet est donc entériné par la commune, par rapport à la responsabilité de la société Andrénius, en raison d'une rupture de confiance au regard d'un financier peu crédible³⁵⁶. La presse locale française justifiera ce revirement politique par des craintes politiques à 6 mois des élections municipales, pour éviter une guerre de l'eau franco-suisse. Sous le titre *L'eau de Divonne cède à la pression*, La Tribune de Genève souligne dans un éditorial que « *prélever l'eau dans l'environnement pour l'exporter en bouteille aux quatre coins du monde n'est plus vraiment dans l'air du temps* ». La Société d'exploitation des eaux minérales de Divonne-les-Bains (SEEMDLB) souligne dans la presse, « *une décision parfaitement inattendue* » de la part du maire de Divonne, alors que la SEEMDLB a déjà investi 1,5 million d'euros dans le projet. En estimant le préjudice subi estimé à 341 millions d'euros, la SEEMDLB a annoncé son intention de porter l'affaire en justice devant le tribunal de Bourg-en-Bresse dès le 11 décembre 2019³⁵⁷.

³⁵⁶ L'usine Nouvelle, *l'eau de Divonne fait Pschitt*, 4 septembre 2019

³⁵⁷ Le Progrès, *Divonne : la justice bientôt saisie après un projet d'usine d'embouteillage avorté*, 3 décembre 2019

Ces deux conflits locaux sur l'aspect quantitatif de l'eau souterraine en général nous amène à nous interroger sur l'émergence d'autres cas sur les 17 sites étudiés. Assistera-t-on à une multiplication de ce type de conflit sur les territoires ayant des problématiques locales de manque d'eau potable, alors que le niveau de connaissance des interférences entre les nappes souterraines est peu connu ? Cette problématique est d'autant plus délicate dans les zones transfrontalières où une partie du gisement peut être de part et d'autre de la frontière, comme par exemple à Saint-Amand. Un rapport de l'assemblée nationale tend à souligner que les conflits entre usagers (eau potable, agricole, établissements publics et des activités industrielles), en situation de pénurie d'eau, seront amenés à se multiplier dans un contexte de pression croissante sur la ressource en eau. L'exemple du conflit de Vittel/Contrexéville est explicitement cité. Ce dernier illustre la question de la priorité des usages et de la préservation de la ressource en eau dans un contexte de pénurie. Des propositions sont avancées afin d'anticiper « une régulation des conflits d'usage par un dispositif de gestion de crise en situation de pénurie d'eau »³⁵⁸. Les dispositifs institutionnels évoqués intègrent une forme de concertation plus ouverte, c'est-à-dire l'organisation de scène d'expression. Ils ont pour objectif « de prévenir, de désamorcer des conflits d'usage, de réconcilier des perceptions antagonistes, ou d'apaiser les tensions ». Dans le domaine de l'eau en général, la référence est celle d'une forme de gestion intégrée de la ressource. La suggestion de mise en place d'instance de gouvernance pour la gestion d'un même gisement d'EMN est régulièrement avancée dans les rapports du BRGM, comme à Vichy ou à Dax. Sur nos 17 sites, plus de 76 % se caractérisent par un gisement d'EMN commun aux deux usages majeurs. Seuls les 4 sites de Meyras, Luchon, Niederbronn et Aix-les-Bains ont des gisements d'EMN distincts pour les deux usages. Hors, il n'existe à ce jour que 3 sites où une gouvernance territoriale a été mise en place sur la gestion du gisement d'EMN (Evian, Spa, Vittel/Contrexéville). En 2009, N. Maurillon, C. Ohayon-Courtès soulignent l'enjeu de développer ce type de gouvernance : « si l'on fait un parallèle, toutes proportions gardées, avec la gestion des bassins hydrographiques réalisée par les Agences de l'Eau, ces différents usages induisent la notion et la nécessité d'un partage concerté de la ressource en eau ». Ce parallèle porte l'idée d'un « processus de concertation cohérent pour une meilleure gestion du gisement d'EMN, où il est nécessaire que tous les acteurs aient une compréhension commune et partagée des enjeux, des techniques et des gestions menées par les différents usagers »³⁵⁹. Deux autres parallèles dans la gestion intégrée de l'eau peuvent également être faits. Le premier exemple repose sur la notion de

³⁵⁸ Assemblée Nationale, *Gestion des conflits d'usage en situation de pénurie d'eau*, 4 juin 2020, p.23 et pp.67-68

³⁵⁹ N. Maurillon, C. Ohayon-Courtès, « Embouteillage et soins thermaux : une même ressource pour plusieurs usages », Dans *Actes des journées techniques du Comité Français d'Hydrogéologie de l'Association Internationale des Hydrogéologues* « Protection des ressources en eau et développement local : transposer l'expérience acquise dans le domaine des eaux minérales », 16-17 octobre 2009 à Evian

GIRE (Gestion Intégrée des Ressources en Eau). Cette notion est liée à l'organisation internationale *Integrated Water Resources Management* (IWRM) qui a été promue par le Partenariat Mondial de l'eau (GWP) en 2000. La GIRE est avant tout un processus favorisant le développement et la gestion coordonnés des ressources en eau, du sol et des ressources associées, permettant de maximiser les bénéfices économiques et sociaux, de façon équitable sans compromettre la pérennité des écosystèmes vitaux. Si la notion de GIRE est aujourd'hui surtout appliquée pour la gestion des bassins versants fluviaux, un rapprochement avec l'EMN reste intéressant. Le second exemple porte sur le GIEE (Groupement d'Intérêt Economique et Environnemental). Instauré par la loi d'avenir agricole, il s'agit d'une démarche collaborative associant collectivités territoriales, agriculteurs, scientifiques et entreprises locales. L'objectif vise à inciter les changements de pratiques agricoles pour améliorer la qualité de l'eau. La mise en œuvre de cette démarche est cependant réservée à des zones prioritaires, c'est-à-dire aux territoires à enjeu environnemental au regard du classement Natura 2000 (13 % du territoire français) et des SAGE (51 % du territoire français).

Dans ces conflits, le rôle des associations de protection environnementale et des collectifs est devenu central. Les mêmes types d'acteurs sont également présents sur d'autres territoires de la filière EMN comme à Ax-les-Thermes (Annexes n°70). A Spa, la section locale d'Ecoloqui dénonce dans la presse nationale la politique de prospection hydrogéologique de Spa Monopole avec l'Université de Liège : « *La commune de Theux perd ses eaux, sans qu'il y ait eu information à la population et de débat* ». L'association réclame un débat autour de cet enjeu crucial pour connaître l'avis du citoyen. Inquiet de la perte d'autonomie en matière de gestion de l'EMN, Ecoloqui dénonce le contrat public-privé signé par le conseil municipal : « *Les hydro-dollars font tourner la tête aux élus* ». La comparaison, l'opposition et l'amalgame entre eau potable du réseau de distribution et EMN sont également vrais en Belgique : « *Cet or bleu devrait couler au robinet, au lieu d'une eau étrangère de moins bonne qualité distribuée par la SWDE* »³⁶⁰.

3.2.3 Mise en perspective des 8 conflits d'usage de la filière EMN

L'analyse des 8 conflits d'usage met en avant des similitudes au niveau du processus conflictuel, notamment au travers de la mise en réseau des acteurs. La mobilisation des acteurs passe par l'élargissement d'un enjeu de proximité en donnant au discours de justification une dimension de cause publique. Les justifications, identifiées dès le début du conflit à l'échelle locale, sont par la suite portées à l'échelle nationale ou internationale. La mobilisation d'opposition génère la

³⁶⁰ Le Soir, *Theux pressé d'avalier les « hydro-dollars » Spa Monopole : « Nous prospectons pour préparer l'avenir »*, 14 avril 2000.

construction de collectifs hybrides (militants politiques, écologistes, riverains, des acteurs politiques et institutionnels). Solidarisant les oppositions, les collectifs contribuent à la constitution de réseaux de personnes autour de questions ou d'intérêts communs.³⁶¹

Dans le cadre de notre analyse, trois types de conflits ont pu être identifiés. Ils sont liés à un projet d'aménagement, à la qualité de l'EMN ou à l'aspect quantitatif de la ressource en eau. Cependant, aucun conflit entre les deux usages majeurs relatif à l'accès à la ressource en EMN n'a été détecté. Cette absence de conflit perdure dans le temps, alors même que les besoins quantitatifs en EMN augmentent pour l'usage de bien-être. Le lien historique entre les deux usages ne saurait expliquer cette non-agression mutuelle. Si les conditions d'accès à la ressource sont hétérogènes et montrent parfois des schémas de dépendances, cela ne semble pas générer de conflits actifs.

Plusieurs typologies de situations conflictuelles sont aujourd'hui proposées dans la littérature scientifique. Ces situations peuvent être qualifiées de conflits de localisation lorsqu'il s'agit de contrer une implantation (Alet) de conflits d'aménagement lorsque l'usage dénoncé est porté par un projet public (Aix-en-Provence), de conflits environnementaux lorsque la question des espaces naturels, des nuisances ou du risque est au cœur de débats, ou de conflits de proximité dans la mesure où des habitants se mobilisent contre un phénomène qu'ils décrivent comme affectant leur espace proche (Niederbronn)³⁶². Cependant, aucune de ces situations ne semblent s'appliquer aux conflits prétextes déterritorialisés (conflit national, affaire du Benzène de Perrier, affaire de Gourbeyre), qui relèvent davantage d'une guerre de l'information économique. D'autre part, la catégorisation des conflits reste complexe, dans la mesure où les sous-jacents des conflits restent multiples. Cette pluralité se retrouve dans le schéma des quatre dimensions conflictuelles proposé par Dziedziki³⁶³. Ce dernier prend notamment en compte la dimension substantielle (conteste la nature du projet et le choix politique), l'incertitude (crainte pour le cadre de vie, les risques pour la santé, la viabilité de la ressource et de l'usage), la démarche entreprise (absence de dialogue et transparence des décisions), et la dimension structurelle (remise en cause de l'intérêt général, l'action publique). L'application de ces 4 dimensions aux conflits liés aux territoires locaux permettent de traduire la multiplicité des sous-jacents (voir Annexes n°71). Que ce soit dans sa dimension conflictuelle ou collaborative, différents processus de gouvernance des territoires sont à l'œuvre, comme autant d'étapes qui contribuent à la construction des territoires.

³⁶¹ A. Torre « Les conflits d'usage et de voisinage de l'espace. Bilan d'un programme de recherche pluridisciplinaire », Dans *L'Information géographique* 2016/4 (Vol. 80), p. 8-29.

³⁶² P. MELÉ, « Conflit d'usage », dans *Dictionnaire critique et interdisciplinaire de la participation*, Paris, GIS Démocratie, 2013

³⁶³ J.-M. Dziedziki, *Gestion des conflits d'aménagement de l'espace : quelle place sur les processus de médiation ?*, Doctorat en aménagement, Université de Tours-CESA, 2001.

Ce premier chapitre a permis de mettre en exergue que la structuration du système et la coordination des acteurs à l'échelle locale dépend d'un certain nombre de facteurs. Le type d'acteurs, leurs rapports de forces et la place des usages sur le territoire sont les premières données d'entrée incontournables pour la bonne compréhension des enjeux locaux. L'analyse des liens verticaux marchands (dominé par l'accès à la ressource EMN) et des liens horizontaux de partenariat entre les acteurs permet d'apprécier l'existence ou l'absence de forme de proximité organisationnelle à l'œuvre sur les territoires. L'analyse de l'organisation interne et la stratégie des acteurs privés (par type d'entreprise et type de secteur) et des acteurs publics (sur la maîtrise du patrimoine thermal, de la gestion des thermes et de la politique touristique) offre des pistes d'explication sur la typologie de structuration relationnelle des acteurs. Enfin, les formes de gouvernance des territoires de la filière EMN nous donnent également des éléments sur les dynamiques à l'œuvre. De manière ponctuelle, quelques démarches de gouvernance collaborative sont à l'œuvre sur certains territoires. Leur analyse permet d'aller plus loin dans notre appréhension des formes de proximité institutionnelle que ce soit sur le thème de la vulnérabilité de la ressource en eau, de l'amélioration de la compétitivité de la filière thermique ou de la mise en tourisme de la destination. Les conflits d'usage, en tant que forme de gouvernance conflictuelle, sont également vus comme des étapes particulières de la construction des trajectoires de développement. Au-delà de l'analyse de la structuration du système et de coopération des acteurs, notre démonstration implique de vérifier dans quelles configurations la valorisation de la ressource EMN est réalisée au sein de notre panel de 17 territoires étudiés.

Chapitre 2 – Les marqueurs de valorisation de la ressource

La valorisation de la ressource EMN par les acteurs peut être réalisée de deux manières différentes, et correspond donc à deux modes de développements distincts. A côté du modèle de développement dominant, une trajectoire alternative consiste à rechercher un développement à l'intérieur du territoire. Ainsi, la territorialité de certains espaces serait porteuse de développement¹.

Cette trajectoire de développement différenciant est basée sur le potentiel local, la création et la mise en valeur de la ressource territoriale et s'inscrit dans un mode de développement local ou développement territorial². L'activation de cette valorisation particulière est faite par les acteurs locaux dans le cadre d'une prise de conscience. Cette démarche de recherche de spécificité est propre à chaque territoire construit, et relève du potentiel de créativité des acteurs locaux³.

En fonction des représentations des acteurs locaux, l'identification des éléments de différenciation peut nous renseigner sur le type de valorisation à l'œuvre sur un territoire. Ces éléments spécifiques sont parfois mobilisés pour créer une ressource territoriale. Il s'agit d'un construit social du territoire spécifique dans un objectif de développement par les acteurs. Cette ressource territoriale peut être basée sur des composantes matérielles (patrimoine bâti, patrimoine naturel...) ou immatérielles (valeur d'authenticité, profondeur historique). En géographie, une ressource est ce qui ressurgit. Ce sont les moyens endogènes dont les acteurs locaux disposent pour créer de la richesse. En économie, la ressource a une valeur marchande quantifiable au regard de l'activité des hommes. La notion de ressource territoriale propose de dépasser ce clivage en étant un moyen endogène mobilisé par les acteurs qui crée une valeur supplémentaire en termes de rente. La ressource territoriale se définit donc comme un potentiel imaginaire de développement dédié à la transformation du territoire⁴. C'est au travers des échanges avec les acteurs locaux que nous avons pu distinguer, en fonction des territoires, des marqueurs du mode de valorisation de la ressource. Ces derniers sont les composants des choix stratégiques des acteurs qui définissent une valorisation de la ressource EMN de manière générique ou une valorisation de la ressource territoriale spécifique. A l'image des travaux de Bernard Pecqueur et Pierre Campagne, qui ont appliqué ce cadre théorique à des études comparées de produits agricoles de territoires ruraux dans 10 pays différents, nous mobilisons cette démarche sur notre panel. Afin d'analyser les marqueurs de la valorisation de la ressource dans ce chapitre, nous réaliserons dans un premier temps une identification des niveaux de différenciation. Dans un

¹ P. Campagne, B. Pecqueur, *Le développement territorial une réponse émergente à la mondialisation*, Ch. Léopold Clamecy, 2014, p.29

² B. Pecqueur, *Le développement local, Alternatives économiques*, Syros alternatives, p137

³ *Op. Cit.*, p.17

⁴ H. Gumuchian, B. Pecqueur, *La ressource territoriale*, Economica, Anthropos, 2007, Paris, p.6

second temps, nous analyserons les choix stratégiques des acteurs dans le mode de valorisation de la ressource. Enfin, il s'agira de s'interroger sur la projection des notions de filière et d'offre de site par rapport à notre objet d'étude, tout en évaluant le degré d'avancement dans la construction de la ressource territoriale.

1. Niveau de différenciation de la valorisation de la ressource

Le niveau de différenciation est analysé grâce à la perception qu'en ont les acteurs locaux aujourd'hui. Par la suite, cette perception est mise en perspective dans le cadre d'une analyse détaillée de 3 marqueurs cités par les acteurs locaux, à savoir : les produits dérivés de l'EMN, la diversité de composition des EMN, l'épaisseur historique et l'usage à l'origine de la notoriété.

1.1. La perception de spécificités dans les produits/ressources et savoir-faire/pratiques

Les acteurs locaux de la filière EMN sont invités à s'exprimer sur leur perception des spécificités au travers de la question : Y a-t-il une ou des spécificités locales liées à ces activités qui vous différencient de l'extérieur ? Peut-on parler d'un savoir-faire local pour l'activité thermique et l'activité d'embouteillage, ou est-ce standard et reproductible ailleurs ? Les 80 acteurs interrogés ont identifié deux thèmes majeurs que sont les produits/ressources naturelles et les savoir-faire ou pratiques. Ces deux thèmes majeurs sont similaires aux ressources et peuvent être distingués sur les produits AOC :

- Les ressources liées de manière directe à l'activité productive, correspondant à des compétences (techniques, technologiques, scientifiques), des savoir-faire et des connaissances inhérentes,
- Les ressources issues d'une coordination territoriale plus large que la sphère productive, c'est-à-dire la ressource naturelle et le produit en tant que produit de terroir au travers de sa propension à valoriser le territoire⁵.

1.1.1. Une spécificité de l'EMN par la géologie locale et l'ancrage territorial

La quasi-totalité des acteurs interrogés s'accordent à considérer que la principale spécificité est liée à la composition physico-chimique des eaux thermo-minérales. L'EMN est donc elle-même vue comme une spécificité en tant que produit naturel de qualité, qui a des effets favorables sur la santé et qui se différencie d'autres types d'eaux. Ce n'est pas une eau banale. Cette eau particulière ne peut pas être reproductible ailleurs parce chaque eau à une composition propre.

⁵ J. FRAYSSIGNES, *Les AOC dans le développement territorial : Une analyse en termes d'ancrage appliquée aux cas français des filières fromagères*, Thèse de géographie, Institut national polytechnique de Toulouse, 2005, p.105

Cette spécificité particulière de l'EMN est justifiée par une structure géologique du sous-sol qui apporte une minéralité unique à l'eau. Chaque EMN est donc perçue comme un produit spécifique issu de la géologie et de l'environnement naturel du territoire. Le contexte géologique local, spécifique au lieu géographique, est donc associé à un terroir géologique : « *L'EMN d'Evian est le reflet du terroir géologique dont elle est issue. C'est une ressource qui vient du sous-sol, du territoire local* »⁶. A Cilaos, « *la spécificité de la minéralité de l'eau s'est construite dans les couches profondes sous massif Piton des Neiges. On est sous une faille géologique, ce qui explique les résurgences naturelles d'eau thermo-minérale* »⁷. La spécificité de chaque EMN dépend donc de l'étape d'acquisition de la minéralisation, c'est-à-dire les sels minéraux naturellement dissous dans l'eau. Cette étape, qui a lieu dans les profondeurs de la terre, est possible par l'interaction entre l'eau d'origine météorique et la roche durant le parcours souterrain de l'eau. L'eau dissout lentement la roche au sein de laquelle elle circule pour se charger en minéraux. Grâce à cette relation intime, la composition de l'eau reflète la nature des roches qu'elle a traversées⁸. La composition physico-chimique de l'EMN est un construit naturel, qui dépend de la nature du terroir géologique et de l'environnement local souterrain, qui résultent eux-mêmes du temps géologique. Ce caractère d'authenticité, propre à chaque territoire, est perçu par les acteurs locaux comme ayant une valeur différenciante. Cette association au territoire se complète par un ancrage territorial des activités thermales et d'embouteillage par opposition au nomadisme d'entreprises : « *Ce sont des sources qui sont ici et pas ailleurs. On ne peut donc pas dupliquer l'activité à un autre endroit parce qu'elle est liée aux sources. Le produit est non-délocalisable, il est local par essence. C'est ce qui permet une localisation pérenne de l'activité* »⁹.

1.1.2. Spécificité d'EMN renforcée par des arguments (goût, pureté, valeur culturelle, vertus)

Sur la majorité des sites, la perception par type d'acteur est légèrement différente. L'embouteilleur va plutôt parler du détail de la composition de l'eau, alors que l'exploitant thermal va parler des vertus et des propriétés liées à la composition particulière de l'EMN. Pour parler de la composition de l'EMN, l'embouteilleur insiste sur la qualité, la pureté, le taux de minéralisation, le goût, ou la présence naturelle de gaz. Ces différents critères - relatif à l'expérience du produit - sont des

⁶ Entretien téléphonique avec le Maire de Publier, le 23 Février 2017

⁷ Entretien téléphonique avec le Maire de Cilaos, le 25 Mai 2017

⁸ Par conséquent, l'eau qui circule dans des roches calcaires dispose d'une teneur en calcium élevée. Si les calcaires sont dolomitiques la teneur de l'eau sera également chargée en magnésium. Un terroir géologique de gypse favorisera la présence de sulfate dans l'EMN. Les roches granitiques et métamorphiques ou volcaniques sont constituées de silice. Enfin, dans des conditions particulières, les roches granitiques ou métamorphiques peuvent favoriser la présence de sodium dans l'eau. La présence naturelle dans le sous-sol de gaz carbonique ou de température élevée facilite la dissolution des minéraux dans l'eau. La durée d'écoulement souterrain de l'eau (de quelques années à plusieurs milliers d'années) détermine également la teneur de certains minéraux comme le magnésium et la silice.

⁹ Entretien en face à face avec le Premier-adjoint au maire de Vals, au Tourisme, Thermalisme, Finance, Education, le 19 Janvier 2017

éléments de différenciation par rapport à l'extérieur. Les acteurs parlent d'une spécificité de l'eau qui se caractérise par son profil gustatif sodique, un petit goût salé et ferrugineux très apprécié, ou une EMN qui sort de l'ordinaire par son goût. Ce point est particulièrement mis en avant sur les sites de Meyras et de Lamalou/Les Aires, car les EMN du Pétrin et de Vernière ont obtenu une récompense en février 2017 au Concours International des Eaux gourmet organisé par l'AVPA (Agence pour la Valorisation des Produits Agricoles) : « Elle a été primée meilleure eau gazeuse de caractère, parmi 50 eaux minérales provenant de 20 pays différents sur 6 catégories¹⁰. Il y a eu un jury d'œnologues composé d'experts, de gastronomes, de spécialistes du goût et de représentants de l'Académie Culinaire de France. Ca valorise un produit spécifique qui repose sur la qualité environnementale et géologique du territoire. Ca participe à la reconnaissance du savoir-faire de la société d'embouteillage, qui exploite la source et conditionne l'eau minérale. Ca a permis de faire connaître davantage ce produit de qualité grâce aux médias. Ça aide à la notoriété de la marque »¹¹. Un critère incontournable fait également référence à l'aspect psychologique de consommer un produit naturel non pollué grâce à une eau souterraine qui se distingue par une pureté originelle. Cet aspect central est aujourd'hui repris comme un argument fort porté par le marketing des grandes marques d'EMN embouteillées : « L'eau d'Evian est tellement pure, qu'en 1960 les médecins disaient qu'on pouvait l'utiliser pour faire des biberons sans la faire bouillir. C'est une preuve de la pureté pour moi. Les plus grands laboratoires du monde règlent leurs appareils de mesure avec de l'eau d'Evian pour chercher des particules au nano gramme près dans l'eau avec des chromatographes. Le témoin 0 en termes de pollution qui est utilisé c'est l'eau d'Evian. C'est la noblesse et la qualité du produit »¹². Sur d'autres territoires, les acteurs soulignent également une qualité un niveau de l'excellence. L'image de naturalité est également incontournable selon les acteurs locaux, que ce soit pour quelques eaux plates¹³, et surtout les eaux naturellement gazeuses¹⁴, en comparaison aux EMN gazéifiées artificiellement au CO₂¹⁵ : « On a une eau qui n'a aucun

¹⁰ 6 catégories : Gazeuses de caractère, Gazeuses légères, Plates légères, Plates mixtes légères, Plates mixtes de caractère, Plates de caractère ; et 3 prix Spéciaux : l'eau tendance 2017, l'eau qui fait parler d'elle, et l'eau design

¹¹ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage aux Aires, le 7 mars 2017

¹² Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 Mai 2017

¹³ Sur notre panel, 11 usines conditionnent 18 EMN naturellement plate : à Publier (Evian), à Thonon (Thonon et St François), à St-Amand (St Amand, Amanda, Orée du Bois, Vauban), à Vittel-Contrexéville (Vittel bonne source, grande source, Contrex, Hépar), à Niederbronn (Celtic), les Aires (Cairolle), à Dax (Biovive), à Luchon, à Aix-les-Bains, à Meyras (Chantemerle) et à Spa (Spa Reine).

¹⁴ Sur notre panel, 8 usines conditionnent 11 EMN naturellement gazeuses : à Vals-les-Bains (Vals Vivaraise, Saint Jean, Saint Pierre, Manon), à Saint Yorre (Saint Yorre, Vichy Célestins), aux Aires (Vernière et Saint Michel), à Châteauneuf (Castelrocher), à Meyras (Ventadour) et à Spa (Spa Marie Henriette).

¹⁵ Sur notre panel, 5 usines conditionnent 5 EMN naturellement plate et ayant fait l'objet d'une adjonction de gaz carbonique à Chaudfontaine, Saint-Amand (marque Saint Amand), Niederbronn (marque Celtic), Cilaos et Spa (Spa Barisart). Cette adjonction de CO₂ est réalisée à partir de gaz artificiel, à l'exception de Celtic dont le gaz provient d'une source naturellement gazeuse en Allemagne.

traitement physique. On met l'eau en bouteille aussi pure que ce qu'elle sort de la montagne »¹⁶. De manière plus ponctuelle, les acteurs perçoivent également l'EMN comme un produit culturel ; « *L'EMN française fait partie, au même titre qu'une bonne bouteille de vin, des produits du bon savoir-faire français. C'est un produit lié à l'art de vie à la française qui marche bien à l'étranger* »¹⁷. Pour les sites où l'usage dominant est l'embouteillage (Evian/Publier, Vittel/Contrexéville, Spa, Chaudfontaine), la qualité particulière de l'eau est soulignée par la reconnaissance de l'appellation EMN attribuée par un organisme compétent en la matière qui est l'Académie de Médecine.

Pour parler de la composition de l'eau utilisée par les thermes, les acteurs locaux parlent davantage de ses vertus sur la santé et ses propriétés thérapeutiques : « *Chaque eau est spécifique, avec des qualités particulières qui peuvent traiter des problèmes particuliers. Il y a des vertus de l'eau minérale avec une valeur médicinale et thérapeutique* »¹⁸. C'est en fonction de la minéralité de chaque eau que sont définies les propriétés des eaux et donc les orientations thérapeutiques des établissements thermaux. La température de l'eau peut être un élément différenciant pour l'usage thermal, lorsqu'elle est naturellement chaude.

Cette perception davantage tournée vers l'aspect *santé* tend cependant à s'uniformiser autour des vertus et des bienfaits sur les sites où l'EMN embouteillée est fortement minéralisée (Vichy/Saint-Yorre, Vittel/Contrexéville, Vals, Châteauneuf, Cilaos, Lamalou/Les Aires) : « *Si vous faites du sport, je vous conseille de boire Saint-Yorre, ça permet une bonne récupération physique, de ne pas avoir de courbatures. Si vous avez fait la fête, il est conseillé de boire de la Vichy Célestins, vous n'aurez pas de problème à l'estomac. La particularité des eaux de Vichy et de Saint-Yorre est d'être très typées. On a l'eau la plus riche en minéraux de France* »¹⁹. Les propriétés de ces eaux très minéralisées sont d'ailleurs à l'origine du positionnement marketing des EMN embouteillées en prolongement du ciblage santé bien-être des établissements thermaux : « *Les EMN sont très minéralisées à Vittel et Contrexéville. Elles sont encore utilisées en cure de boisson contrairement aux autres EMN ailleurs. L'eau de Contrex est magnésienne et diurétique d'où ces bienfaits sur la minceur. L'eau de Vittel Grande Source est riche en calcium, et favorise l'élimination des toxines et stimule les fonctions rénales. L'eau Hépar, qui est très riche en magnésium, agit sur les migraines, la fatigue et le transit intestinal* »²⁰. De manière ponctuelle la rareté de la ressource en

¹⁶ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 Mai 2017

¹⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur de la Société des Eaux Minérales de Saint Amand, le 25 Août 2017

¹⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur général délégué du groupe Chaîne Thermale du Soleil, le 22 Décembre 2018

¹⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage de Vichy-Saint-Yorre, le 10 Avril 2017

²⁰ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

eau à usage thermal est identifiée comme une spécificité. En milieu insulaire, dans les territoires d'Outre-Mer, Cilaos est la seule ressource en eau thermale exploitée sur l'île de la Réunion dans tous l'Océan Indien depuis 40 ans. De la même manière, Saint-Amand est la seule ressource d'EMN de la Région Hauts de France.

Quelques sites sont identifiés comme une spécificité des produits dérivés à base d'EMN. La particularité de Luchon réside dans la présence du « *seul vaporarium naturel d'Europe [...] l'eau sort de la roche et coule sur les parois. Ça donne un côté emblématique de l'activité bien-être* ». Ce dernier est perçu comme une spécificité des thermes qui ont été construits autour de cette grotte de 150m de long à 38-42°C avec un taux d'humidité de 100 %²¹. Ce phénomène naturel local est une des particularités naturelles exploitée par l'homme. Sur les 6 territoires bénéficiant d'une boue thermale spécifique, seuls les 4 sites de Dax, Luchon, Vichy et Neyrac identifient la boue thermale à la fois comme produit spécifique du territoire et comme savoir-faire local. Cela s'explique par la présence locale d'un second ingrédient important dans la fabrication de la boue thermale. A Dax, la boue thermale est la ressource locale qui fait la différence car sa fabrication comprend l'algue bleue cyanophycée et de la flore bactérienne de la daxine. A Vichy, c'est l'algue verte chlorophycée qui constitue un des éléments différenciants, alors qu'à Luchon, la boue thermale est faite à partir de barégine prélevée aux griffons. Enfin, moins connue des acteurs locaux, en dehors de l'exploitant, les thermes de Neyrac se distinguent par une boue thermale avec un précipité ferrugineux constitué de limon thermal. Par opposition, Spa et Saint Amand identifient la boue thermale uniquement comme un savoir-faire traditionnel et non un produit différenciant. D'autres produits dérivés à base d'EMN sont également perçus comme des savoir-faire innovants à Vichy.

1.1.3. Quelle spécificité au travers des savoir-faire ?

Les échanges sur l'existence ou non d'un savoir-faire local a également permis de distinguer, en fonction des territoires, des éléments perçus comme génériques ou spécifiques.

1.1.3.1. Quelle spécificité au travers du savoir-faire lié à l'EMN ?

De manière générale, l'ensemble des acteurs s'accorde à dire que l'outillage des usines d'embouteillage et les équipements des établissements thermaux sont génériques et ne génèrent donc par un savoir-faire à part entière. Cela se justifie par une évolution de la technologie d'embouteillage qui ne permet pas de parler de savoir-faire local. En outre, il s'agit d'achat de machines et d'installation de conduite d'eau, de conception semblable et d'une technologie qui est venue de l'extérieur. Ce n'est pas un savoir-faire ancestral. Les marques de machines sont similaires pour les souffleuses, sous-titreuses, et étiqueteuses. Cette perception standard au niveau de la

²¹ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Luchon, le 19 Janvier 2017

technicité de l'outil de production est liée à l'uniformisation des process industriels classiques qui visent à rationaliser et augmenter la production avec l'automatisation des lignes. Le process industriel général, standardisé à toutes les usines d'embouteillage, comprend la transformation des granulés de PET en préformes, l'opération de soufflage en bouteille, le nettoyage et le contrôle des bouteilles, l'embouteillage, l'étiquetage, la mise en pack et la palettisation. Dans les établissements thermaux, les équipements de l'activité bien-être sont génériques. Les équipements aquatiques - comme les geysers, cols de cygne, jets d'eau massants ou lits à bulle - sont banals dans tous les centres thermoludiques et similaires à d'autres centres balnéo sans eau thermale. De la même manière, les saunas, hammam et jacuzzi sont des équipements génériques qu'on retrouve dans un institut de bien-être dans les grandes villes ou le spa d'un hôtel classique.

En revanche, le savoir-faire considéré en tant que pratique est perçu par les acteurs de manière différente entre les sites et les types d'activité. Le débat porte sur l'existence ou non d'une spécificité autour d'un savoir-faire métier sur l'EMN. Que ce soit pour l'activité thermale ou d'embouteillage, la quasi-totalité des acteurs perçoit que l'expertise et la compétence liée à ce métier particulier de l'EMN est commun à plusieurs sites. Ce point de vue est commun à l'ensemble des embouteilleurs utilisant une EMN très faiblement minéralisée, faiblement minéralisée ou moyennement minéralisée : *« De manière générale, il n'y a pas de secret industriel, c'est une expertise hydrogéologique, technique et de contrôle qualité qu'on retrouve dans d'autres entreprises d'embouteillage. C'est un métier spécialisé des hommes des fluides »*²². Le process industriel dans l'usine d'embouteillage est perçue comme générique. La principale compétence est électrotechnique, sur des tâches de contrôle et pour détecter les défauts sur les lignes automatisées. Ce sentiment est d'ailleurs renforcé sur les établissements rattachés à un groupe car l'expertise métier de l'eau est centralisée au siège : *« Les 7 usines d'embouteillage du groupe Saint Amand regroupent 20 lignes de conditionnement. Il n'y a pas de particularité d'un site à l'autre. Le métier est spécialisé, mais il correspond toujours aux mêmes postes : conducteurs de lignes, caristes, électromécaniciens, responsable maintenance, responsable qualité, laborantin »*²³. La perception standardisée des pratiques reste similaire à la fois sur les 5 sites où sont réalisés un ajout de CO₂ dans l'eau naturellement plate, mais également sur la quasi-totalité des 8 sites où des opérations particulières de déferrisation sont effectuées²⁴. Ce process industriel pourtant particulier à certaines

²² Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, le 20 Novembre 2017

²³ Entretien téléphonique avec le Directeur de la Société des Eaux Minérales de Saint Amand, le 25 Août 2017

²⁴ Dans notre panel de sites, 7 usines d'embouteillages réalisent une opération préalable de dégazage de l'eau, suppression d'une partie des oligoéléments de fer et de manganèse supérieurs aux normes autorisées par filtres à sable, et regazéification de l'eau avec le gaz naturel de la source (Saint Yorre, Meyras, Cilaos, Châteauneuf, Chaudfontaine, Vals-les-Bains, Spa). Seule l'usine d'embouteillage de Luchon supprime une partie des oligoéléments d'arsenic supérieurs aux normes autorisées par action physique d'alumine activée.

EMN, reste commun à plusieurs sites d’embouteillage²⁵. A Cilaos par exemple, il s’agit d’un savoir-faire apporté de Suisse à La Réunion et qui peut être dupliqué ailleurs.

Cette idée est également vraie pour l’activité thermique, qui n’est pas perçue comme une spécificité dans le savoir-faire lié à l’EMN. S’il y a une connaissance spécifique à chaque grand type d’eau, qui agit de manière différente, cet écart est jugé minime et non significatif : « *Le savoir-faire technique de l’eau est générique d’une station thermale à l’autre et au secteur des piscines [...] ça reste des pompes de traitement de l’eau. Seuls les protocoles de désinfection sont spécifiques au thermalisme* »²⁶. Comme pour l’embouteillage, il y a donc un métier spécialisé, avec un savoir-faire maîtrisé par des groupes qui exploitent plusieurs établissements thermaux : « *Le système de montée en température pour désinfecter le réseau de canalisation dans l’établissement thermal est commun à tous les thermes. Il faut avoir des compétences en chimie de l’eau et en maintenance. Les techniciens ont à peu près tous le même niveau de formation de base : un BTS de maintenance industrielle. Ils suivent ensuite une formation en chimie de l’eau au regard des contraintes réglementaires thermale* »²⁷.

Si le savoir-faire lié à l’EMN n’est pas spécifique à chaque site, il se concentre autour de quelques sièges sociaux ou pôles de compétence des grands groupes. Un sentiment de savoir-faire peut être présent ponctuellement sur quelques sites au regard de l’épaisseur historique et de la concentration de savoir scientifique. C’est notamment le cas d’Evian/Publier, où le site accueille à la fois les usages et le siège du groupe Danone Eau. Ce dernier repose notamment sur le service qualité d’Evian, qui regroupe 50 personnes dont 20 fontainiers²⁸. De plus, de manière ponctuelle, quelques particularités locales liées à la ressource en EMN (hydro-système, EMN riche en minéraux) sont clairement identifiées par certains acteurs locaux comme des spécificités. Les particularités du fonctionnement de l’hydro-système de Chaudfontaine, influe directement sur les actions de l’hydrogéologue pour l’exploitation du gisement d’EMN : « *L’eau est chaude parce qu’elle circule dans le calcaire à température élevée. Dans sa remontée, l’eau traverse des schistes et de roches plus ou moins étanches et froides. L’eau va donc refroidir petit à petit jusqu’à son émergence. C’est un grand verre de 300m de haut. Si on ne pompe pas, l’eau dans ce verre va prendre la température des schistes à 14°C. Si on recommence à pomper, l’eau dans le verre va descendre et va se remplacer petit à petit par une eau à 37°C. Cette eau chaude prend plus de place qu’une eau à 14°C. Le niveau de rabattement va devenir positif et va sortir du sol. C’est toute une série de choses*

²⁵ Séparer le gaz naturel de l’eau, stocker le CO₂, oxygéner l’eau oxydation à l’ozone puis la faire passer dans des filtres à sable pour éliminer les éléments de fer et manganèse (floculation, filtration des hydroxydes ferriques), réinjecter le gaz de la source dans l’eau.

²⁶ Entretien téléphonique avec le Directeur des thermes de Thonon et Divonne, le 30 Janvier 2017

²⁷ *Op. Cit.*

²⁸ Si la majorité du personnel est affecté à l’unité d’embouteillage, 2 fontainiers et 1 personne qualité sont dédiés aux thermes

qu'il faut gérer en permanence, et auquel on s'est habitué à Chaudfontaine. Quand j'expliquais à mon ancien professeur de géologie à Nancy, qu'avant de pomper le niveau était à 8m de profondeur, et lorsque je pompais à 30m³/h, le niveau n'était plus qu'à 6m de profondeur, il me demandait si je n'avais pas bu autre chose que de l'eau. Théoriquement c'est inexplicable, sauf dans la particularité locale de fonctionnement du gisement. C'est tout une série de spécificités du gisement thermal local, dont il faut s'habituer dans la gestion »²⁹. La spécificité du savoir-faire lié à l'EMN est aussi mise en avant pour les EMN riches en minéraux à Vals ou Meyras. La directrice d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Vals parle d'une « mémoire de l'entreprise sur un savoir-faire important lié à la connaissance de la ressource en EMN et à la gestion des émergences à faible débit. Il y a des caractéristiques avec lesquelles on travaille sur cette eau très minéralisée. Il n'y aura pas le même traitement mécanique ailleurs parce que c'est lié à la composition particulière de l'EMN ». Cette spécificité de traitement concerne pourtant l'ensemble des EMN riches en minéraux³⁰. De la même manière, le directeur d'exploitation des thermes de Neyrac (Meyras) identifie localement « un vrai savoir-faire sur la technicité de l'eau thermale car elle est très chargée en minéraux. Comme la composition en fer très élevé, le process classique de montée en température pour désinfecter le réseau de canalisation n'est pas envisageable. Malgré la deferrisation il reste encore trop de fer dans l'eau, ça colmate tout de suite. Il faut mettre en place des process particuliers. Cette contrainte particulière locale nécessite donc une expertise différente. Il faut s'adapter à ses spécificités de composition et un de temps d'acquisition de données empiriques en local sur la façon dont l'eau agit. Pour un technicien de l'eau, il faut au minimum une année de pratique »³¹.

1.1.3.2. Quelle spécificité au travers du savoir-faire lié aux soins thermaux ?

Au-delà des pratiques techniques liées à l'eau, l'interrogation porte également sur l'existence d'une spécificité des soins thermaux. L'ensemble des acteurs perçoit les soins médicaux comme un savoir-faire thermal qui est similaire à d'autres établissements thermaux ayant la même orientation thérapeutique. Cette vision homogène est encore renforcée par une orientation rhumatologie généraliste qui est attribuée à beaucoup de stations thermales. En tant que tel, ce savoir-faire sur les soins thermaux peut-être reproductible ailleurs. Cette uniformisation du savoir-faire sur les soins est liée à l'application à tous les établissements thermaux ayant une même orientation thérapeutique de la grille de soins remboursés par la Sécurité Sociale. Le massage sous eau thermale par un kinésithérapeute est un acte médical similaire dans toutes stations thermales, ce n'est pas un savoir-faire local. A Cilaos, le modèle du thermalisme a été importé de Métropole.

²⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, le 20 Novembre 2017

³⁰ Vichy/Saint Yorre, Vittel/Contrexéville, Vals, Châteauneuf, Cilaos, Lamalou/Les Aires : EMN au résidu sec supérieur à 1500mg/L

³¹ Entretien téléphonique avec le directeur des thermes de Neyrac-les-Bains, le 17 Février 2017

Le même constat est fait sur les soins de bien-être qui sont majoritairement génériques comme dans un institut classique (massages et soins cosmétiques sans eau thermale). A Cilaos par exemple, seulement 5 soins à l'eau thermale sont proposés dans l'offre de bien-être (bains et douches d'eau thermale). La situation est similaire sur d'autres sites comme à Chaudfontaine. Plus de 94 % des soins proposés sont génériques. Il n'y a que 3 soins avec de l'eau thermale, dont le bain hydro massant et le massage sous eau thermale. Cette absence de spécificité est parfois décriée par les collectivités locales : « *Les exploitants thermaux sont obligés de garder l'activité médicale et de se déployer sur le bien-être. Ils ne se démarquent pas d'un site à l'autre. Ça devient presque générique, on standardise un peu trop à mon sens* »³².

Sur la majorité des sites thermaux et d'embouteillage, il semble donc que le savoir-faire ne soit pas spécifique à l'échelle locale. En revanche, c'est la spécificité de la composition de l'EMN qui prime : « *Il y a beaucoup de choses qui se passent dans les thermes et qui peuvent à la limite se passer ailleurs. Mais il ne faut pas oublier que si ça se passe là c'est parce qu'on a cette eau thermale. C'est elle qui a fait qu'on a eu besoin de venir là. Il faut toujours garder ce lien avec cette eau qui est la base. C'est les racines de l'arbre thermal, si on s'éloigne de la racine, les branches vont toutes mourir. On serait hors sol sans ressource en eau. Tout ce qui qualifie la qualité de l'eau a une importance essentielle* »³³. Cependant, un petit nombre de sites se distingue par des innovations dans le savoir-faire diffusé sur d'autres sites.

1.1.3.3. Des innovations de savoir-faire sur quelques sites majeurs

Ces innovations touchent au savoir-faire de la protection de la ressource en EMN, aux inventions techniques du secteur de l'embouteillage, aux inventions de soins thermaux et à la création de produits dérivés innovants.

Dans le secteur de l'embouteillage, les trois sites de Spa, Vittel et Evian sont clairement identifiés par l'ensemble des acteurs locaux comme détenteurs d'un savoir-faire particulièrement innovant sur la protection de la ressource en eau. C'est à Spa que la première zone de protection des captages d'EMN d'Europe a été créée au XVIII^e siècle. Spa se différencie par sa politique de préservation de l'environnement sur le gisement d'EMN avant-gardiste dès 1967 dans le cadre de la première version du *Modus Vivendi*, notamment sur les actions liées à l'exploitation sylvicole. Très tôt des études ont été menées par l'institut Henri Jean (laboratoire de recherche hydrogéologie de Spa Monopole) de l'Université de Liège. Au niveau technique Spadel était le premier producteur d'EMN européen à passer du conditionnement en PVC au PET. Cette perception de l'innovation comme

³² Entretien téléphonique avec l'Adjointe au Maire en charge du Tourisme et du Thermalisme de Thonon-les-Bains, le 21 mars 2017

³³ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme Grand Orb à Lamalou, le 23 Janvier 2017

spécificité persiste encore aujourd'hui : « *On a la zone de protection qui est la plus grande d'Europe, qui est 10 fois plus grande que celle d'Evian* »³⁴. La spécificité à Spa c'est aussi l'innovation dans le plan d'urgence. C'est une première d'avoir un plan d'urgence sur une zone de protection du gisement d'EMN. Spa a également grandement œuvré pour la création de la zone de surveillance de l'impluvium facultative pour toutes les sociétés d'embouteillage d'EMN et d'eau de source dans le cadre de la loi de 1991 en Wallonie : « *La pureté de l'EMN liée à la zone de protection c'est notre marque de fabrique. En 2009, l'eau de Spa a reçu le premier Prix européen Qualité eaux minérales par le CERAM [Centre européen de recherche en eaux minérales] pour sa qualité exceptionnelle, sa gestion responsable des ressources aquifères et sa politique environnementale* »³⁵.

Ce savoir-faire par l'innovation se retrouve également à Vittel : « *Le savoir-faire repose essentiellement sur la protection de la ressource. C'est notre véritable expertise de minéralier* »³⁶. Depuis la fin de l'année 1980, puis avec la création d'Agrivair en 1992, la société d'embouteillage de Vittel est devenue une référence dans la préservation de l'eau. La spécificité de Vittel, c'est d'avoir été avant-gardistes pour la protection de la ressource en eau en France en conservant une activité agricole. C'est une image partagée par tous les acteurs locaux qui soulignent l'importance de l'île verte au sein du parc thermal et un environnement préservé depuis 25 ans par une politique zéro pesticide sur impluvium. Ce travail de recherche a permis de trouver de nouvelles solutions concrètes pour préserver la ressource en eau en conservant une agriculture de type polyculture en plaine des Vosges (élevage bovin sur filière lait complété par une filière viande). Cet exemple XXL a permis de passer d'un modèle d'agriculture intensif à un nouveau modèle d'agriculture extensif qui reste compétitif : « *Le site de Vittel a été très innovant, puisque les résultats scientifiques de l'INRA sont ont été publiés mondialement et ont aidé à comprendre la relation entre Protection de l'Eau et Agriculture. Tous ces éléments, ont été repris dans les années 1990 par la directive nitrate à l'échelle nationale. On est très fier de ce qui a été fait ici* »³⁷. Cette référence nationale et internationale reste d'actualité. « *Nous continuons à faire de la R&D sur la protection de la ressource en eau pour être en avance. Dès lors qu'il y a de l'innovation au service de la protection avec de la création de valeur pour le territoire c'est notre domaine de compétence* »³⁸.

En parallèle de ces innovations à Vittel, la SAEME a également initié une démarche de protection de la ressource en EMN, qui s'est structurée avec la création de l'Apieme en 1992 : « *Evian doit sa*

³⁴ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage Spa Monopole, le 13 juin 2018

³⁵ *Op. Cit.*

³⁶ Entretien téléphonique avec le Directeur marketing de Nestlé Water, le 23 août 2017

³⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur d'Agrivair, le 14 juin 2017

³⁸ *Op. Cit.*

notoriété à son innovation, à la fois dans la protection du gisement et en recherche et développement. Il n'y a pas beaucoup d'endroits où il y a une EMN de cette qualité, fabriquée par la nature et protégée par l'homme »³⁹. Le territoire d'Evian se démarque par une politique de préservation du gisement dans le bas-chablais, caractérisé par une dissociation entre zone d'*impluvium* sur les terrasses et coteaux du Pays de Gavot et une zone des émergences sur le bas plateau tourné vers le lac Léman. C'est dans ce milieu étagé du haut plateau que l'agriculture pastorale bovine a été renforcée sur le modèle traditionnel de pâturage extensif, au détriment des cultures intensives utilisant des insecticides, fongicides et pesticides. Evian a également été précurseur sur la protection environnementale, notamment avec la création d'un méthaniseur, d'une station de filtration phyto-végétal de roseau pour traiter l'eau de lavage des bouteilles en verre, ou la mise en place de techniques pour remplacer le salage des routes. Evian a développé un savoir-faire mêlant acquisition des connaissances scientifiques et création de nouveaux outils de gestion avec Université de Chambéry et le BRGM. C'est par exemple l'outil SPRING (*Sustainable Protection and Resource Managing*) qui est une méthode d'évaluation de la gestion des ressources par des critères qualitatifs et quantitatifs ainsi que la stratégie d'implication des acteurs locaux : « On a 50 ans d'études scientifiques régulières faites sur la compréhension du système hydrogéologique d'Evian. Ce vrai savoir-faire local, reconnu par tous les acteurs locaux, concerne aussi la R&D sur l'embouteillage de bouteille en verre en 1901, l'invention du bouchon à vis, de la bouteille compactable, du brumisateur, l'utilisation du PET en 1992 et du PET recyclé en 2007 »⁴⁰. Enfin, les acteurs locaux reconnaissent de manière unanime une expertise particulière en marketing, communication et évènementiel, avec une capacité à se donner les moyens pour se démarquer des autres sources. Ce savoir-faire correspondrait à une forme de culture d'entreprise à l'échelle d'une multinationale : « Lorsque Evian se lance dans une volonté de développer quelque chose, cela inspire tout le monde. Il n'y a pas que le poids économique, mais aussi le savoir-faire et les hommes à l'intérieur. J'ai beaucoup de relais chez Danone. Ils sont tous dans le même moule, ils sont créatifs, volontaires, pour créer des choses pérennes. Dans les années 1980 il y avait peu de gens à l'Evian Champion Sheep. Aujourd'hui c'est la cinquième plus grandes compétitions du monde »⁴¹. C'est cet esprit d'innovation dont bénéficie l'établissement thermal, et qui est inaccessible pour les autres thermes. C'est un niveau de prestation et qualité de services des thermes sur le bien-être, en cohérence avec la marque unique Evian.

³⁹ Entretien téléphonique avec le Maire de Publier, le 23 Février 2017

⁴⁰ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 Mai 2017

⁴¹ Entretien téléphonique avec le Maire de Publier, le 23 Février 2017

Dans le secteur du thermalisme, plusieurs innovations dans le savoir-faire sont également reconnues par les acteurs locaux. Un petit nombre de sites a été à l'origine d'inventions de soins thermaux : « *Il y a un savoir-faire spécifique à Vichy. La douche de Vichy a été créée localement. C'est un soin à 4 mains sous eau thermale. Il y a une synchronisation de 2 kinés et une rampe d'eau thermale à 35°C. C'est passé dans le langage commun à tort, et ça a été copié par d'autres établissements thermaux et centres bien-être* »⁴². A Aix-les-Bains, les thermes Nationaux ont une expertise qui dépasse le cadre des opérateurs actuels. En tant que station référente en matière de rhumatologie sur le plan de la recherche médicale, les thermes Nationaux ont contribué aux lettres de noblesse du thermalisme en France. Localement il y a une histoire médicale et thermale importante, car Aix-les-Bains a été le laboratoire pour la médecine thermale. Ce savoir-faire spécifique a donné lieu à des publications médicales à l'échelle nationale. Plusieurs soins thermaux ont été inventés à Aix-les-Bains, puis déployés dans toutes les stations thermales en France : « *On est à la 3^e génération du soin Berthollet, inventé en 1832. Ce soin [Berthollaix] est un bain de vapeur d'eau thermale à 35-45°C avec des pulvérisations dorsales dans une étuve. Les thermes d'Aix ont aussi mis au point le soin Vitalaix, qui est un couloir de marche avec bain et vaporisation d'eau thermale. La recherche thermale pour améliorer les soins a abouti à d'autres innovations locales comme le soin Manudouche, ou le Pédilaix (soin du genou)* »⁴³. Si aujourd'hui ce savoir-faire est commun à plusieurs stations thermales, Aix-les-Bains perpétue la longue tradition santé et accueille en octobre 2020 la 65^e édition du congrès de la Rhumatologie d'Aix-les-Bains.

En parallèle de ces deux stations thermales référentes dans le thermalisme médical, trois autres stations disposent également d'un savoir-faire thermal particulier de remise en forme et bien-être. Bien que l'obésité ne soit pas une orientation thérapeutique à part entière, les thermes de Contrex ont développé un savoir-faire à partir des bienfaits particuliers de l'EMN depuis 30 ans. Ce savoir-faire sur le séjour minceur a été créé en 1979. Il s'agit d'un programme composé de soins thermaux, des activités anti-stress, et de cuisine diététique saveur-minceur (450 calories par jour, encadrée par une diététicienne et une charte qualité avec les restaurateurs de la station)⁴⁴. Sous le slogan *Contrexéville, Capitale de la Minceur*, ce programme de séjour particulier est associé au positionnement de la bouteille d'eau. Ce concept du séjour minceur packagé n'a été déposé à l'INPI par l'office de tourisme qu'en 2005 sous le nom *force et ligne*.

⁴² Entretien téléphonique avec le Directeur des Thermes de Vichy, le 14 Février 2017

⁴³ Entretien téléphonique avec le Directeur Développement du groupe Compagnie Européenne des Bains (Valvital), le 28 Juin 2017

⁴⁴ Ce savoir-faire local particulier, très qualitatif a depuis été copié par d'autres stations thermales comme Brides-les-Bains, qui proposent un séjour minceur à 900 calories par jours avec des activités sportives

Bien que le thermalisme médical remboursé par la Sécurité Sociale se soit arrêté en 1991 en Belgique, les thermes de Spa conservent une tradition du soin thermal. Ces soins spécifiques sont inclus dans la formule *tradition d'eau*. Cela comprend les bains carbogazeux dans les baignoires en cuivre des anciens thermes, les bains de tourbe, les douches thermales, les douches sous affusion massage subaquatique : « *On bénéficie d'une connaissance et d'un savoir-faire particulier. Ces soins d'antan qui ont fait la réputation des thermes de Spa sont tous faits à l'eau de la source Spa Marie Henriette. Cette eau est une marque liée à la tradition thermale* »⁴⁵. Très connue en Belgique grâce à l'embouteillage d'EMN, l'eau doit son nom à une reine qui a vécu dans la ville d'eau de Spa. Cette tradition revêt une importance pour le territoire, car Spa est « *le berceau du thermalisme moderne en Europe depuis XVIII^e siècle, et un joyau de la tradition thermale* »⁴⁶. Tout en faisant le choix de garder l'authenticité du thermalisme Spadois et de mettre ce savoir-faire spécifique en avant, il existe aujourd'hui un décalage entre cette image d'authenticité et la réalité commerciale. Depuis que les soins par l'eau thermale ne sont plus prescrits par des médecins thermaux, il y a eu la nécessité économique de développer une offre générique. Même si les vertus des soins à l'eau thermale sont connues et appréciées, aujourd'hui les clients consomment surtout des massages et des soins esthétiques génériques qu'on peut retrouver partout. Proportionnellement, les soins par l'eau thermale ne représentent que 30 % des soins à Spa. Cependant de manière confidentielle, les thermes accueillent encore des adultes et enfants pour des cures libres de 1 semaine, sans prescription médicale et non remboursées par la Sécurité Sociale. « *C'est ce qui reste de patientèle médicale qui connaît les vertus et bienfaits de l'eau thermale. Les bains carbogazeux ont des effets bénéfiques sur les problèmes d'hypertension et pour les grands brûlés, alors que les bains de tourbe des Fagnes mélangée à l'eau thermale soulagent les problèmes d'arthrose* »⁴⁷. De manière similaire à Saint-Amand, le soin à base de tourbe et d'eau thermale est une tradition historique depuis 1739. L'antériorité mise en avant par les différentes stations thermales est utilisée comme un argument de légitimité générant une valeur supplémentaire⁴⁸.

Enfin, selon la perception des acteurs locaux, un petit nombre de sites se distingue particulièrement par la création de savoir-faire sur des produits dérivés innovants. Les sites de Dax et de Vichy sont ceux où la conscience collective d'un savoir-faire local sur les produits dérivés est le plus prégnant.

⁴⁵ Entretien téléphonique avec la Directrice des Thermes de Spa, le 7 Avril 2017

⁴⁶ Entretien téléphonique avec la Première Echevine de Spa, le 23 Mai 2017

⁴⁷ Entretien téléphonique avec la Directrice des Thermes de Spa, le 7 Avril 2017

⁴⁸ Par opposition, à Chaudfontaine, il n'y a pas de savoir-faire local, mais simplement la mémoire d'une tradition thermale. Cette différence résulte d'une interruption de plus de 30 ans de l'usage thermal sur le territoire. Les anciens thermes ont fermé en 1970. La société d'exploitation privée ne souhaitait pas porter d'investissement sur le bâti en mauvais état qui a été détruit en 1984. La création du château des thermes dans l'ancien château Hauser date de 2001.

A Dax, ce produit dérivé d'eau thermale est devenu la spécificité locale, bien plus que l'eau thermale elle-même : « *La première ressource c'est le péloïde. C'est quelque chose de fondamental, plus que l'eau thermale. Ce savoir-faire local est aujourd'hui une marque de fabrique par-rapport aux autres stations ayant l'orientation rhumatologie* »⁴⁹. Il se caractérise par une tradition de la boue thermale dans le process de fabrication locale, qui n'est pas reproductible ailleurs car il dépend de la qualité du produit final.

La perception d'un savoir-faire local au travers de produits dérivés est particulièrement incontournable à Vichy : « *La spécificité locale est d'avoir exploité toutes les facettes de l'eau de Vichy. La Compagnie Fermière a compris dès le début qu'en utilisant ce nom sur des produits dérivés cela permettrait d'augmenter les ventes* »⁵⁰. A partir de l'activité thermale initiale, la Compagnie de Vichy a donc développé l'activité d'embouteillage d'EMN, les pastilles et les produits cosmétiques. Les innovations sur la recette des pastilles de Vichy et la R&D sur les produits cosmétiques montrent qu'il y a un savoir-faire particulier à Vichy.

A l'origine c'est un chimiste parisien qui découvre les vertus digestives du bicarbonate de sodium présent dans l'eau minérale de Vichy. Il invente la recette de la pastille de Vichy en 1825 en fabricant du bicarbonate de soude à partir du gaz naturel de l'eau de Vichy. Dès 1853, des brevets sont déposés pour remplacer le bicarbonate par l'extraction des sels contenus dans les eaux minérales de Vichy. La fabrication est réalisée par la compagnie fermière dès 1833, mais aussi par plusieurs pharmaciens de la station thermale et des confiseurs propriétaires de sources minérales. Il y a eu jusqu'à 11 fabriques de pastilles. Dès 1856, la Compagnie Fermière donne la forme octogonale à la pastille avec la gravure *Vichy* et *Etablissement thermal* pour se différencier. Ces pastilles, qui améliorent la digestion, contiennent 0,3 % de sel minéraux extraits de l'eau minérale de Vichy. C'est un produit dérivé original, qui est une spécialité de Vichy. Le procédé traditionnel de fabrication consiste à découper dans des plaques de pâte fraîche parfumée avant de réaliser l'opération de séchage. Le process de production a été simplifié en 1954 avec la technique de compression du granulat aromatisé. Depuis 1978, il ne reste plus que 2 fabricants dont la SNPV à Vichy (Société Nouvelle de Pastille de Vichy) et un à Hauterive. La SNPV est exploitée par Eurazéo (groupe CPK) depuis 2017. L'usine est située à 2.3km des thermes depuis 1976. Grâce à 27 salariés la fabrication représente 1500 tonnes de pastilles à base d'eau minérale par an. La compagnie de Vichy approvisionne l'usine à partir de l'eau minérale de la source Chômél. Aujourd'hui les sels

⁴⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur-Adjoint de la Régie des Eaux et de Boues de Dax, le 23 Février 2017

⁵⁰ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme de Vichy, le 20 Janvier 2017

minéraux sont obtenus par traitement physique d'évaporation de l'eau et carbonatés au gaz des sources. L'usine consomme près de 4-5 tonnes de sels minéraux par an. Depuis 1932 la confiserie Moinet Vichy Santé fabrique également des pastilles à base d'eau minérale à Hauterive. L'extraction des sels minéraux (5,9 g/l) est réalisée par évaporation à partir l'eau minérale de la source Roger qui appartient à l'usine. Les boues chargées de sels sont ensuite mises à sécher avant d'être broyées finement puis bicarbonatées avec le gaz carbonique de la source. Ces sels sont ensuite comprimés en pastilles. Les 23 salariés produisent près de 770 tonnes de pastilles du bassin de Vichy par an. Si la production de pastilles à base d'eau thermale est spécifique à Vichy, une activité de confiseur similaire a été créée en 2012 à Vals-les-Bains⁵¹. Le développement du produit dérivé de la cosmétique à base d'eau thermale est plus tardif. Ce n'est qu'en 1931 que le docteur Haller (directeur de la Compagnie Fermière) applique les vertus thérapeutiques de l'EMN de Vichy à la cosmétologie. L'usine actuelle, qui date de 1969 est située à 4.7km des thermes sur la commune de Creuzier-le-Vieux. La Compagnie de Vichy alimente l'Oréal en EMN depuis la source Lucas (855 tonnes d'Eau thermale par an). Les différents produits dermo-cosmétiques sont composés de 10 % à 89 % d'eau thermale.

Que ce soit au travers de la pastille ou de la dermo-cosmétique, les produits dérivés constituent aujourd'hui une spécificité locale sur le bassin de Vichy : « *On a de l'or blanc entre les mains, avec un savoir-faire et une légitimité du produit* »⁵². Aujourd'hui encore, la Compagnie de Vichy poursuit la mise en valeur de nouveaux produits dérivés au Vichy Spa Célestins, qui est devenu depuis 1993 la vitrine de la marque avec une image particulière. Depuis peu, la Compagnie de Vichy commercialise localement des sels minéraux issus des eaux thermales de Vichy comme un ingrédient d'assaisonnement. La Compagnie de Vichy met en avant les spécificités locales, notamment en innovant pour utiliser l'eau minérale pour de la cuisine ou dans des fûts. L'eau Vichy Célestins est mise en avant au restaurant par la cuisine à l'eau thermale : « *On retrouve l'eau minérale dans les potages (soupe froide Vichyssoise), pour la cuisson des légumes (les carottes Vichy) ou pour la préparation des desserts. Ça permet de réduire la teneur en sel des plats et le temps de cuisson. On remplace le chlorure de sodium par le bicarbonate. Ça permet aussi de garder les couleurs vives des légumes. La Compagnie de Vichy a reçu le prix de l'innovation European*

⁵¹ A 270km de Vichy, la Pastillerie des thermes à Vals fabrique des pastilles à partir de l'eau minérale Vals Vivaraise achetée en bouteille dans le commerce. Si cet usage confidentiel récent, sans lien avec les acteurs de la filière EMN, n'est pas perçu comme une spécificité locale. Il s'agit d'une fabrication artisanale en mucilage suivant la recette authentique. La pâte est pétrie avec du sucre glace aromatisé, de l'eau minérale de Vals en bouteille, de la gomme adragante et de la fécule. Les bonbons sont mis en forme et les pastilles sont placées en étuve déshumidifiée pendant 1 semaine afin que l'eau minérale s'évapore pour qu'il ne reste que les sels minéraux de l'eau de Vals.

⁵² Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme de Vichy, le 20 Janvier 2017

Spas Association pour la création du concept de cuisine à l'eau Vichy-Célestins »⁵³. L'eau Vichy Célestins est mise en scène, dans les 3 sites de la Compagnie de Vichy. Elle est également mise en fûts sous pression pour les clients et conditionnée dans les anciennes bouteilles en verre avec une étiquette en étain gravée *Vichy Célestins* : « *La pastille c'est aussi un marqueur. Les motifs de la moquette, la forme des abat-jour des lampes de chevet, les miroirs, les accoudoirs des fauteuils dans l'hôtel ont une forme octogonale pour ressembler à la pastille* »⁵⁴. C'est encore aujourd'hui par ces produits dérivés multiples que Vichy se différencie des autres stations thermales en France.

1.1.4. Construction du spécifique et de nouvelles ressources territoriales sur quelques sites

En dehors de l'EMN et des produits dérivés, de nouvelles ressources territoriales apparaissent. Cela porte par exemple sur le modèle de concentration atypique de petits établissements thermaux à Dax qui forment la première station thermale de France. De cette accumulation sont nés des pratiques et un savoir-faire particulièrement riche, avec une offre de formation et de recherche autour de l'institut du thermalisme et d'un cluster. Une forme de concentration est également présente à une échelle plus grande sur 3 autres territoires. La proximité des sites d'Evian et Thonon (distance de moins de 10km), de Contrexéville et Vittel (distant de moins de 5km) ou de Spa-Chaudfontaine (distant de 30km) génère également une culture du thermalisme et/ou une culture de l'industrie d'embouteillage particulièrement marquée.

Dans le cadre du projet UNESCO des grandes villes d'eau d'Europe dont font partie Vichy et Spa, de nouvelles ressources territoriales sont mises en valeur. En tant que nouveaux critères identifiés par les acteurs locaux dans le dossier de candidatures concertées, les sources d'eau minérale thérapeutiques, l'architecture thermale des villas et des infrastructures, la typologie urbaine des villes d'eaux, le paysage des parcs thermaux, et le cosmopolitisme culturel et artistique, deviennent de nouvelles ressources spécifiques. Ces dernières ayant une valeur universelle particulière du thermalisme, comme tradition culturelle et sociale spécifique à l'Europe Occidentale. Ainsi, les 11 villes sélectionnées ont été précurseur du thermalisme et ont eu une influence sur les autres villes européennes modernes. Les grandes villes d'eau témoignent des échanges d'influences considérables pendant une période donnée ou dans une aire culturelle déterminée, sur le développement de l'architecture ou de la technologie, des arts monumentaux, de la planification des villes ou de la création de paysages. Que ce soit Spa ou Vichy, ces deux grandes villes d'eau apportent un témoignage exceptionnel sur une tradition culturelle ou une civilisation vivante ou disparue par la santé humaine et les sources d'eau minérales. Elles ont également joué le rôle de

⁵³ Entretien téléphonique avec le Directeur du Spa Vichy Célestins, le 21 Juin 2017

⁵⁴ *Op. Cit.*

vecteur de culture transnationale, directement ou matériellement associé à des traditions vivantes ayant une signification universelle. Enfin, ces grandes villes d'eaux offrent un exemple éminent d'un type de construction, d'ensembles architecturaux et de paysages illustrant une période significative de l'histoire du thermalisme. C'est dans le cadre de ce modèle d'urbanisation spécifique au thermalisme qu'une particularité se dégage : « *On retrouve des caractéristiques urbaines à Baden Baden ou à Vichy, qu'il n'y a pas à Orléans, Paris ou Nice. Ces 11 villes thermales accueillent des établissements thermaux somptueux, des hôtels prestigieux, des salles de spectacles, un parc thermal, un casino. Il y a une architecture typique de l'âge d'or du thermalisme et l'art de vivre qui s'y développa aux XVIII^e et XIX^e siècles. Il y a un ensemble architectural représentatif du thermalisme. Ces lieux ont été propices aux architectes, aux artistes, et au développement des pratiques de la médecine moderne. Ce cadre prestigieux se justifiait à cette époque, par une fréquentation cosmopolite. Les familles royales, la noblesse et la haute bourgeoisie de toute l'Europe venaient "prendre les eaux". Ca a contribué à construire une culture européenne* »⁵⁵. Activé comme une ressource territoriale, le patrimoine permet au territoire de trouver une cohérence à travers des références identitaires. Lorsqu'il est mobilisé par les acteurs locaux pour un objectif précis, le patrimoine devient alors un marqueur du territoire, qui sert à se spécifier et se différencier. Cette construction accompagne le mouvement de recomposition du territoire⁵⁶. Au-delà du projet international Unesco, le projet route des villes d'eaux du Massif Central joue également un rôle de valorisation du patrimoine thermal⁵⁷.

La perception d'une spécificité par les acteurs concerne principalement la composition de chaque EMN, voir des produits dérivés sur 6 territoires de la filière EMN⁵⁸. L'identification d'un savoir-faire local par les acteurs est variée, et ne concerne que quelques sites par thématique. Cette spécificité s'exprime en terme de process technique liée à une très forte minéralité de l'eau (3 sites : Meyras, Vals, Chaudfontaine), d'innovation technique et sur la protection du gisement (3 territoires : Spa, Vittel, Evian), d'innovation dans les soins thermaux médicaux (2 sites : Vichy et Aix-les-Bains), d'innovation dans les soins de bien-être (3 sites : Contrexéville, Spa, Saint Amand), d'innovation dans sur les produits dérivés (2 sites : Dax et Vichy) ou d'innovation culturelle et sociale du thermalisme (Spa, Vichy). Sur notre panel, les acteurs locaux ont identifié au moins une spécificité locale sur près de 11 sites. Seuls 6 sites ne présentent pas de spécificité sur la filière EMN

⁵⁵ Entretien téléphonique avec l'Adjoint au Maire en charge du Tourisme et du Thermalisme de Vichy, le 28 mars 2017

⁵⁶ H. Gumuchian, B. Pecqueur, *La ressource territoriale*, Economica, Anthropos, 2007, Paris, P.156

⁵⁷ C'est également dans un objectif de renforcer l'attractivité touristique et culturelle que cette association a été créée en 1998 par 17 villes thermales (dont Vichy, Vals-les-Bains et Châteauneuf-les-Bains). Ces 17 destinations patrimoniales font l'objet d'un programme d'animation pour mettre en lumière les trésors architecturaux des villes d'eaux.

⁵⁸ Dax, Vichy, Neyrac, Luchon, Spa, Saint Amand

aux regards des acteurs locaux⁵⁹. Une partie des spécificités identifiées par les acteurs du territoire semblent jouer un rôle impactant en tant que marqueurs de la spécificité territoriale.

1.2. Analyse de 3 marqueurs structurants de la spécificité locale

Au travers des entretiens auprès des acteurs locaux, certains marqueurs de différenciation ont été identifiés. Parmi ces derniers figurent les produits dérivés de l'EMN, la diversité de composition des EMN, et l'épaisseur historique avec l'usage à l'origine de la notoriété.

1.1.1. Des produits dérivés de l'EMN : un marqueur de spécificité

Les produits dérivés de l'EMN sont multiples et courant dans notre société de consommation. Certains sont réservés aux soins thermaux en établissement (boue thermale), alors que d'autres sont largement distribués dans les circuits de la grande distribution (dermo-cosmétiques à usage médical et bien-être) aussi bien par des laboratoires, des exploitants thermaux ou des minéraliers

1.1.1.1. Les produits dérivés : la boue thermale, un marqueur structurant

La boue thermale est un des principaux produits dérivés de l'EMN. Il s'agit d'un produit naturel constitué du mélange d'une eau minérale et d'un substrat solide minéral (argile) ou organique (tourbe, limon, précipités). C'est le contact plus ou moins prolongé d'une eau minérale avec des substrats solides qui crée la boue thermale, car les ions de l'EMN pourront interagir avec la fraction argileuse du substrat (échange de cations essentiellement)⁶⁰. La boue thermale est un produit naturel utilisé dans différents pays en Europe comme par exemple la France, la Belgique, l'Allemagne, l'Italie, la Roumanie, la Hongrie ou la Russie. Près de 78 % des établissements thermaux utilisent des boues thermales, ce qui en fait un usage largement répandu. Les établissements thermaux bénéficiant de l'orientation thérapeutique en rhumatologie sont ceux qui utilisent le plus la boue thermale (60 % des curistes), même si d'autres orientations thérapeutiques peuvent bénéficier des boues thermales (voies respiratoires 20 % des curistes en gynécologie, dermatologie...). Cela s'explique par des propriétés résolutive et sédative des boues thermales, les effets bénéfiques des curistes étant surtout sur les contractures musculaires, l'inflammation articulaire chronique ou les lésions dégénératives articulaires. L'usage de la boue thermale est aujourd'hui réalisé à 51 % en illustration (bain de boue locale ou enveloppement), 35 % en cataplasme (application externe) et

⁵⁹ Niederbronn-les-Bains, Thonon-les-Bains, Divonne-les-Bains, Lamalou-les-Bains/Les Aires, Châteauneuf-les-Bains et Cilaos

⁶⁰ De manière globale, l'eau minérale apporte des cations (calcium, magnésium, potassium, sodium, fer, zinc, cuivre, arsenic, aluminium, manganèse), ainsi que des anions (chlorures, sulfates, carbonates, soufres, brome). Ces apports sont variables en fonction de la composition physico-chimie de l'EMN locale. Les éléments généralement apportés par le substrat sont composés d'une fraction minérale (silice, silicates, oxydes et hydroxydes cristallisés ou amorphes, carbonates, phosphates et sulfates) et d'une fraction organiques (débris de végétaux et d'animaux fossilisés, acides humiques, acides fluviques-polysaccharidiques, protéiques, aminoacides). Ces apports peuvent également varier en fonction du type de substrat solide utilisé.

14% en bain. C'est l'application de boues thermales entre 36 et 44°C qui favorise le franchissement de la barrière cutanée par les oligo-éléments (cuivre, fer, zinc) et les molécules biologiques lorsqu'elles sont présentes. Les modalités d'utilisation de la boue thermique peuvent être collectives, individualisées ou uniques. A Dax, chaque curiste a son lot de boue thermique attribuée pour l'ensemble de la cure de 21 jours et qui n'est pas réutilisée par un autre curiste. Par opposition, aux thermes de Luchon, après sa première utilisation, la boue thermique est hygiénisée, pasteurisée, et renouvelée (ajout quantitatif de boue thermique pour compenser les pertes occasionnées par sa manipulation) pour être réutilisée dans les soins.

Les boues thermales utilisées dans les établissements thermaux ne sont pas toutes identiques. Seulement 68 % des thermes proposent une boue thermique qui leur sont propres et qui se distingue des autres par sa composition (critère physico chimique), sa préparation (critère technique de savoir-faire) ou par son action (critère biologique et thérapeutique). Historiquement seules certaines stations thermales se sont spécialisées dans les bains de boue thermique (Dax, Saint Amand, Spa). Les substrats utilisés pour la préparation de la boue thermique sont de 4 types : les précipités des eaux minérales (floculats d'hydroxyde ferrique ou de manganèse extraits de l'eau minérale grâce à une centrale de déferrisation ou par décantation), les argiles (extraction en carrière d'argile pure ou de sédiments argileux), des sédiments (extraction en carrière de mélange de matériaux dont des argiles, sables silicieux ou calcaires, matières organiques) et les tourbes (extraction en milieu forestier de matières organiques végétales)⁶¹. La technique générale de préparation des boues consiste à mettre en contact l'eau minérale avec le substrat solide par humectation. Si l'eau absorbée est trop importante, la technique de l'essorage permet de diminuer le taux d'humidité. Des techniques particulières peuvent ensuite être mises en œuvre. 4 types de préparation de boue thermique peuvent être distinguées en France : la boue thermique humectée par suspension extemporanée (lutite thermique), la boue thermique imprégnée (poltose thermique), la boue thermique macérée (fangos) ou la boue thermique maturée (péloïde, voir Annexes n°72).

Selon l'Académie de Médecine, près de 70 % des thermes français utilisent une boue thermique extemporanée où le contact entre le substrat et l'eau thermique n'est que de quelques heures car le développement d'algue n'est pas recherché, par opposition à la boue maturée (péloïde)⁶². Issu du mot grec *pelos*, qui signifie boue, le péloïde est donc une boue thermique particulière et originale⁶³.

⁶¹ F. Gwladys, A. Micollier, I. Rouvie, *Atelier Santé Environnement : les boues thermales*, Ecole Nationale de la Santé Publique, formation ingénieurs du génie sanitaire, 2005.

⁶² Académie de Médecine, « Saisine boues thermales : Visites sur sites et auditions », dans *Commission XII : Thérapie complémentaire, thermalisme, eaux minérales*. 2017

⁶³ Le péloïde comprend une microflore spécifique grâce à la technique de maturation. Cette préparation particulière, consiste à un contact prolongé de l'EMN sur le substrat solide bio-organique-minéral. Cette technique permet de développer une flore particulière appelée biocénose thermique qui modifie les caractéristiques du mélange. La biocénose thermique (partie vivante de la boue) née donc

Cependant, la majorité des stations thermale en France « s'éloignent de plus en plus des pratiques ancestrales de la fabrication de la boue thermale »⁶⁴. Cela s'explique notamment par des raisons économiques, mais aussi par la multiplication de l'attribution de l'orientation rhumatologie dans des lieux géographiques qui ne disposent pas naturellement d'argiles ou de tourbes. Ces stations thermales réalisent simplement un mélange à base d'eau thermale de la station et de boue deshydratée préparée de façon industrielle par des fournisseurs. Cette préparation peut être faite dans des malaxeurs avec de l'argile en vrac ou simplement dans des bacs avec des cataplasmes d'argile déjà conditionnés et prêts à l'emploi pour les soins. A Vittel, « *L'argile verte origininaire d'une carrière des Monts du Forez est mélangée dans un malaxeur aux thermes. Il y a 1kg d'argile pour 4L d'eau thermale de la source Félicie* »⁶⁵.

Cependant une distinction doit être faite entre ces différents fournisseurs qui utilisent plusieurs types d'argiles. Une partie des fournisseurs et producteurs commercialisent des argiles à usage industriel générique à bas coût. Ces argiles à base calcique, très courantes en Europe, sont surtout utilisées dans le secteur industriel comme les fonderies pour faire des moules ou dans le secteur du BTP. Mélangée à l'eau thermale, l'argile calcique ne permet pas d'échange actif avec le corps. Pour y parvenir, il est nécessaire d'ajouter du carbonate de soude. Par opposition, certains fournisseurs ou producteurs commercialisent des argiles à base sodique beaucoup plus rares et à usage spécifique pour le thermalisme et le bien-être. La différence étant sur le coût, puisque le prix entre l'argile à base calcique et l'argile à base sodique varie du simple au double⁶⁶. L'argile pour les thermes est un marché de niche où il y a peu de fournisseurs. Une estimation de la demande en argile des établissements thermaux en France pour les soins remboursés par la Sécurité Sociale peut être évaluée à environ 11 700 tonnes par an maximum⁶⁷. A cela s'ajoute la boue thermale utilisée pour l'activité de bien-être qui est à usage unique pour chaque soin. Sur ce total, près de 2500t sont produits par la régie des eaux et boues de Dax (21 %). Seulement 4 fournisseurs sont présents sur

du contact entre l'eau minérale et le biotope originel du substrat. Seules les boues thermales maturées (péloïde) bénéficient dans leur composition d'une partie biologique grâce à l'abondance de biocénose. La composition varie en fonction du faciès de l'EMN locale et du substrat utilisé. La biocénose thermale est composée de microplancton (algue bleue : cyanophycée, algue verte chlorophycée ou d'autres microplanctons) et de flore bactérienne (daxine à Dax, cautérésine à Cauterets, barépine à Barèges-Barzun et Luchon...)

⁶⁴ F. Gwladys, A. Micollier, I. Rouvie, *Atelier Santé Environnement : les boues thermales*, Ecole Nationale de la Santé Publique, formation ingénieurs du génie sanitaire, 2005.

⁶⁵ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

⁶⁶ Entretien téléphonique avec le Gérant d'Argicur, le 20 Septembre 2017

⁶⁷ Sur une fréquentation de 473 909 curistes en rhumatologie, 60% ont réalisé des soins à base de boue thermale, et sur 42 982 curistes en voies respiratoires, 20% ont réalisé des soins à base de boue thermale. Au total près de 293 000 curistes ont bénéficié en 2018 de soins à base de boue thermale. Selon la régie des eaux et boues de Dax, la consommation par curiste est de l'ordre de 4 sachets de 10kg pour un usage individuel pendant la cure. Selon cette moyenne, l'estimation du marché est de 11 720 tonnes par an avec un usage individuel. Cette estimation ne prend cependant pas en considération les diversités de pratique des établissements thermaux (usage unique par soin, usage collectif réutilisé, usage personnel par curiste pendant sa cure de 21 jours.

ce marché de niche, dont la majorité commercialise des argiles à base calcique générique⁶⁸. Une partie des thermes s'approvisionnent en direct auprès de producteurs. Le principal producteur d'argile à base calcique générique pour les thermes est IMERYS⁶⁹. Seul le fournisseur Argicur (argiles à base sodique) et la carrière du Puy-en-Velay (argile verte spécifique) proposent des argiles brutes spécifiques⁷⁰. Argicur est aujourd'hui le seul fournisseur qui élabore des mélanges d'argiles spécifiques à chaque site en fonction de la composition physicochimique de l'eau et sa température. Sur notre panel, seulement 8 sites travaillent avec ce fournisseur⁷¹ (voir Annexes n°73).

Contrairement à l'EMN, le produit dérivé de la boue thermique ne fait pas l'objet d'une réglementation particulière en termes de qualité sanitaire. Cependant, les boues à usage thérapeutique peuvent être apparentées à des médicaments à usage cutané, voire des produits de bien-être pour un usage dérèglementé. En France, près de 11 soins à base de boue thermique sont identifiés dans la grille codifiée par la Sécurité Sociale. Ces soins reprennent les bains de boue, les illustrations et les cataplasmes avec les variantes d'application locale ou générale. Un guide des bonnes pratiques en milieu thermal a été édité et fait consensus parmi les professionnels du thermalisme. La profession a également décidé d'étendre l'obligation légale de la démarche qualité (analyse de type HACCP) de l'eau minérale à la boue thermique⁷².

La totalité des établissements thermaux français de notre panel utilisent la boue thermique dans le cadre de l'orientation rhumatologie. La majorité des thermes étudiés (11 sites) utilisent des boues thermales extemporénées qui se caractérisent par un contact limité de quelques heures entre un substrat et l'eau thermique. Parmi ces sites, celui d'Aix-les-Bains dispose d'installations importantes pour la fabrication des boues thermales. L'argile, fournie par Imerys, est mélangée à l'EMN dans des cuves de préparation dans lesquelles les boues séjournent de 9 à 12 heures à 55°C. Seuls quelques thermes (Dax/Saint-Paul, Vichy, Saint Amand, Spa) utilisent des boues thermales mûrées spécifiques (péloïde), ou des boues thermales macérées spécifique de type fangoïde (Luchon, Neyrac)⁷³.

Sur ces 6 sites de notre panel, le niveau de spécificité de la boue thermique varie. Près de 4 sites utilisent un substrat d'origine local. Les établissements thermaux de Saint Amand et de Spa utilisent

⁶⁸ Il s'agit d'Assistherm (Argile verte de Grèce fabriquée par Imerys en Allemagne et argile blanche du Maroc fabriqué par Imerys en Allemagne), Aqua Vita (approvisionnement 10 établissements thermaux en argile de Grèce, de Turquie et de Sardaigne, conditionnée uniquement en cataplasme) et Dousselin (argile fabriquée par Imerys)

⁶⁹ Approvisionnement en direct de 17 établissements thermaux de la Chaîne Thermale du Soleil dont les thermes de Lamalou

⁷⁰ Académie de Médecine, « Saisine boues thermales : Visites sur sites et auditions », dans *Commission XII : Thérapie complémentaire, thermalisme, eaux minérales*. 2017

⁷¹ Contrexéville, Vittel, Niederbronn, Thonon, Divonne, Aix-les-Bains, Evian et Neyrac (Meyras)

⁷² M. Fouquey, *Boues et guide des bonnes pratiques thermale*, Bulletin d'information n°25, Afth, 2014

⁷³ Ces choix de produits locaux s'opposent par exemple à d'autres produits importés. Le château des thermes de Chaudfontaine utilise une boue marine naturelle de la mer morte.

une boue noire caractéristique des tourbes. Pour les thermes de Saint-Amand, l'extraction de la tourbe est réalisée dans différents gisements en milieu forestier près de Marchiennes (14km), au sein du parc naturel régional Scarpe-Escault⁷⁴. A 220km de là, dans la ville thermale de Spa, le substrat est extrait des tourbières locales des Hautes Fagnes en zone forestière. Au sein des thermes, la tourbe est mélangée à l'eau minérale carbogazeuse Marie-Henriette et réchauffée à 40°C. L'argile blanches (kaolin) est quand à lui privilégié à Vichy. Cette dernière est prélevée localement en carrière. Ce substrat solide est irrigué pendant plus d'un mois par deux sources d'eau minérale du Dômes (66°C) et du Lys (60,5°C) dans des cuves en inox. À la surface de l'argile se développent spontanément des algues bleues. Cette boue thermale maturée d'origine locale est malaxée dans les thermes pour obtenir une boue homogène et maintenue à une température de 41°C.

Sur ces 3 sites, même si tous les composants sont d'origine locale, la boue thermale reste un produit dérivé de l'eau minérale. A l'inverse, sur le site de Dax/Saint-Paul-lès-Dax, la boue thermale prend un place prépondérante : *« Pour moi ce qui fait la qualité de Dax c'est la boue thermale. Ce qui nous importe surtout à Dax c'est la qualité de la boue. L'eau thermale est importante, mais la première ressource c'est le péloïde. Sur l'orientation rhumatologie, le péloïde est quelque chose de fondamental, plus que l'eau thermale. On peut trouver de l'eau thermale dans plusieurs stations, mais une boue de cette qualité, c'est unique à Dax. C'est la particularité de la station de Dax. Nous sommes les seuls à avoir une boue de cette qualité extraite en local, ce n'est pas de l'argile extraite ailleurs qui est séchée puis réhydratée aux thermes. Il y a une proximité locale. Dans notre communication, on met l'accent sur la boue thermale, mais pas trop sur la ressource en eau »*⁷⁵.

Ce produit phare de l'agglomération est fabriqué par la régie municipale des Eaux Minérales et des Boues de Dax. L'usine de fabrication de péloïde produit 250 000t de boue thermale par an uniquement pour les 17 établissements thermaux de Dax et Saint-Paul-lès-Dax, même si le produit a une réputation pour sa qualité à l'échelle nationale. A l'origine, le péloïde est un produit naturel qu'on retrouve sur les berges de l'Adour. Lors des crues de l'Adour, le limon se dépose naturellement sur les berges. A l'endroit des émergences d'eau minérale chaude, des bassins naturels se forment où se mélangent limon et EMN. Des algues et bactéries spécifiques se développaient peu à peu dans la boue. Autrefois, les malades descendaient dans ces bourbiers comme le Trou des Pauvres situé sur les berges de l'Adour en contrebas du Casino. Aujourd'hui ce processus naturel a été reproduit à l'identique à échelle industrielle par la régie municipale des Eaux Minérales et des

⁷⁴ Il s'agit d'une tourbe alcaline de texture limono-argileuse. Celle-ci est tamisée, malaxée avec de l'eau thermale mise à maturer pendant plusieurs mois avant d'être réchauffée à 42°C pour les soins. La découverte des bienfaits des boues remonte au XVII^e siècle à Saint Amand. L'ordonnance royale permettant la vente des eaux minérales et boues thermales date de 1739

⁷⁵ Entretien téléphonique avec le Président Directeur Général du groupe Thermes Adour à Dax, le 7 Mars 2017

Boues de Dax. Les différents constituants du mélange sont donc reproduits. Le limon de l'Adour est extrait en période sèche (estivale) à la carrière du Grand Boulon, dans les Barthes de Saubagnacq à Dax. Près de 2500m³ de limon sont prélevés à une profondeur de 2 à 8m dans une prairie humide régulièrement submergée par les crues de l'Adour. L'opération est limitée à 10 jours pour couvrir les besoins annuels de l'usine. Le substrat est stocké de manière temporaire dans des bassins extérieurs à 10km de l'usine. Le limon est conservé sous eau à l'abri de l'air pour éviter l'oxydation. La culture d'algue bleue appelée cyanostimuline est réalisée de mars à octobre sur des plans inclinés de 480m² où ruisselle l'eau minérale (300L/h) dans deux serres. La production annuelle est de 3.5 tonnes sur une petite carrière de 3ha en bordure de l'Adour. La culture des bactéries spécifiques au limon de l'Adour (*Clostridium Bifermentans*) sont également produites en fermenteur au laboratoire municipal (voir Annexes n°74). Si le process a été industrialisé, l'ensemble des acteurs locaux perçoivent le péloïde de Dax comme une spécificité locale historique : « *La présence de ces microalgues dans le péloïde de Dax le rend unique et le différencie d'un banal mélange d'argile et d'eau thermale. Il n'existe pas de produit équivalent en France et il faut aller en Italie, à Abano, pour trouver un phénomène identique* »⁷⁶. Au-delà de cette particularité naturelle, une valeur ajoutée humaine est également soulignée : « *Il y a un savoir-faire local parce qu'on garde la tradition de la boue thermale. Même si on doit respecter des modalités sanitaires de préparation, ce n'est pas un produit industriel. C'est une petite installation à taille humaine avec 8 personnes qui y travaillent. C'est un produit de qualité qui est fabriqué localement en respectant l'environnement. La boue usagée est ensuite restituée dans l'ancienne carrière* »⁷⁷. Afin de protéger ce savoir-faire, la Régie des boues de Dax est détentrice du procédé de production du péloïde par la propriété de brevet référencé⁷⁸.

Sur les 2 sites de Luchon et Meyras, un substrat solide extérieur au territoire est utilisé. Dans ce cas de figure, la spécificité mise en avant aux thermes est accentuée sur l'importance majeure de la composition physicochimique de l'EMN locale et surtout les précipités d'origine locale, comme ingrédient particulier. Le rôle de l'argile neutre extérieure au territoire est sous-estimé. La particularité de Luchon réside dans l'apparition naturelle de longs filaments blancs qui forment des plaques aux griffons des sources, appelées barégine. Il s'agit de bactéries qui transforment les sulfures volatils de l'eau en soufre colloïdal au contact de l'air. Cette barégine est également présente naturellement sur les griffons des sources des thermes de Barèges. Si la barégine est naturellement

⁷⁶ Entretien téléphonique avec la Maire de Saint-Paul-lès-Dax, le 3 Mars 2017

⁷⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur-Adjoint de la Régie des Eaux et de Boues de Dax, le 23 Février 2017

⁷⁸ FR n° 93/11853 en date du 05/10/1993 et EP n° 94 402 437.5 en date du 05/10/1993

présente dans au niveau des émergences aménagées en galeries, elle ne se forme pas au niveau des forages actuels exploités par les thermes. Aujourd'hui la barégine est cultivée à part puis réincorporée dans le process de fabrication de la boue thermique de Luchon⁷⁹ : « *On aide un peu la nature en préparant des boues thermales grâce à cette barégine* »⁸⁰. La particularité de Meyras réside dans l'utilisation d'un sédiment thermal issu de l'EMN bicarbonatée sodique, appelé improprement *Limon de Neyrac*. Ce précipité (floculat d'hydroxyde de fer) est extrait de l'eau thermique du captage Doris (29°C), grâce à une centrale de déferrisation et à des décantations successives, avant d'être réincorporer dans le process de fabrication de la boue thermique⁸¹.

Sans pour autant identifier de manière exhaustive ces savoir-faire et produits spécifiques, une audition du secteur par l'Académie de Médecine a recensé une douzaine de sites. Au-delà de notre panel d'étude, la fabrication de boue thermique maturée (péloïde) ou macérée (fangoïde) à partir de substrat d'origine locale reste donc très limitée en France.

En dehors des thermes de Dax et Saint-Paul, où le péloïde est le produit phare de l'agglomération, la conception française du thermalisme est de donner une valeur supérieure à l'EMN de chaque établissement thermal. Pour les thermes de Vichy, qui utilisent une argile d'origine locale, le substrat n'a pas de valeur ajoutée : « *On ne communique pas sur l'origine de l'argile, c'est un support qui a peu d'intérêt. On met en avant les effets bénéfiques liés à la maturation de l'eau thermique avec l'argile* »⁸². Cette perception particulière des établissements thermaux explique que la mise en valeur des argiles ne soit pas une priorité. Pourtant l'argile comporte également différents minéraux et oligo-éléments, et une variété de couleur de l'argile existe en fonction des oxydes de fer (argile verte, argile rouge). De plus, une distinction existe entre l'argile à base calcique à usage générique industrielle et l'argile à base sodique dédiée à un usage spécifique de santé et de bien-être : « *Rien n'est normé aujourd'hui. Il y a un besoin dans le secteur du thermalisme de se recentrer autour de ces produits naturels pour prouver sa valeur ajoutée par-rapport aux Spa des hôtels. Il faut réexpliquer les fondamentaux : l'eau minérale naturelle et l'argile naturelle à base sodique* »⁸³.

⁷⁹ La fabrication annuelle de boue macérée à Luchon est donc réalisée à partir de 30 tonnes de bentonite en provenance de Dordogne. La maturation de la boue thermique est réalisée dans 85 bacs dans les sous-sols des thermes de Luchon. La macération de l'eau thermique à 70°C de la source Pré, en contact avec la barégine et l'argile pure au minimum de 28 jours. Une fois par semaine la boue thermique est malaxée, puis conditionnée dans des seaux pour l'usage des soins.

⁸⁰ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Luchon, le 19 Janvier 2017

⁸¹ Ch. Pomerol, J. Ricour, *Terroir et Thermalisme de France*, édition BRGM, 1992, p.60

⁸² Entretien téléphonique avec le Directeur des Thermes de Vichy, le 14 Février 2017

⁸³ Entretien téléphonique avec le Gérant d'Argicur, le 20 Septembre 2017

La boue thermale est pour certains territoires un élément de différenciation. C'est notamment le cas de l'agglomération de Dax. Sur d'autres territoires comme Saint Amand, Spa, Vichy, Luchon et Neyrac, la spécificité de la boue thermale reste plus discrète. Principalement connue des exploitants thermaux, sans être citée par la commune, l'office de tourisme ou l'usine d'embouteillage, la boue thermale spécifique reste un produit dérivé de l'EMN secondaire par rapport à l'EMN elle-même. Utilisée dans les soins médicaux et le bien-être, la boue thermale est un produit à multi-usages, qui ne fait pas l'objet de protection juridique particulière : « *La question a été posée de savoir si la boue d'eau thermale était un dispositif médical, un support, un médicament, de la cosmétique. Il y a eu un débat là-dessus, mais qui n'a pas abouti clairement à la définition de médicament* »⁸⁴.

1.1.1.2. Les produits dérivés dermo-cosmétiques : les laboratoires

La dermo-cosmétique à base d'eau minérale est également un produit dérivé important sur lequel interviennent à la fois les laboratoires pharmaceutiques, les embouteilleurs d'EMN et les professionnels du thermalisme. L'offre s'est notamment développée avec la forte augmentation de la demande en nébuliseurs d'eau minérale. Ce produit est un pulvérisateur d'eau minérale sous forme de brouillard de particules fines grâce à un gaz propulseur. Il est commercialisé sous différents noms : brumisateur, atomiseur, nébuliseurs aérosol, vaporisateur, bombe, spray...⁸⁵ A l'international, le marché des produits dermo-cosmétique est en croissance de 5 % par an. En 2025, un quart de la croissance de ce marché viendra d'Asie, tirée par la Chine. Sur notre panel, près de 11 sites ont développé à côté de l'usage principal des produits dérivés en cosmétique. Il faut cependant distinguer certains produits dermo-cosmétiques à usage médical et de bien-être qui peuvent être prescrits sur ordonnance par un dermatologue, par-rapport à d'autres produits dermo-cosmétiques à usage uniquement de bien-être.

À l'origine de certains produits dermo-cosmétiques, il y a l'eau thermale qui présente des bienfaits médicaux spécifiques prouvés par des études cliniques. En France, plusieurs sources thermales sont reconnues comme ayant des propriétés dermatologiques. Seulement 9 stations thermales bénéficient de l'orientation thérapeutique dermatologie. Les plus connues sont celles qui s'appuient sur un laboratoire dermatologique et qui commercialise des produits dermo-cosmétiques à Avène-les-Bains, La Roche Posay, Saint-Gervais-les-Bains et Uriage-les-Bains.

A côté de ces établissements thermaux bénéficiant de l'orientation dermatologie, la Compagnie de Vichy exploite également la source Lucas (5119.6mg/l). Très riche en sels minéraux cette eau thermale est utilisée en pulvérisations pour certaines affections dermatologiques. L'eau thermale a

⁸⁴ Entretien téléphonique avec le Directeur Développement du groupe Compagnie Européenne des Bains (Valvital), le 28 Juin 2017

⁸⁵ A. Schwenke, *De l'usage de l'eau thermale en nébuliseur*, Thèse de la faculté de pharmacie, Université de Lorraine, 2007

des vertus anti-inflammatoires et apaisantes. En 1931, le docteur Haller applique les vertus thérapeutiques de l'EMN de Vichy à la dermo-cosmétologie⁸⁶. L'activité cosmétique à base d'eau thermale a été externalisée dès 1955 lorsque la société a été rachetée par le groupe l'Oréal. Dans le cadre de la concession unique avec l'Etat, la Compagnie de Vichy a un contrat d'exclusivité dans l'approvisionnement en eau thermale l'unité de fabrication et surtout une licence de marque sur le nom Vichy. Depuis les années 1960, l'usine l'Oréal Cosmétique Active Production est située dans la zone industrielle à Creuzier-le-Vieux, à 4.7km des thermes de Vichy. Cependant, l'Institut des Laboratoires Vichy se trouve toujours à proximité des Thermes de Vichy et donc de la source Lucas, dans l'enceinte du Vichy Célestins Thermal Spa. L'usine de Vichy s'étend sur 48 000m² et compte 38 lignes de production. Le site consomme 855 tonnes d'eau thermale de Vichy par an. L'eau des sources Lucas est captée tous les jours pour être acheminée par conduite jusqu'à l'usine (20t par jour). Des analyses bactériologiques et physicochimiques sont réalisées 4 fois par jour. En fonction des produits, la composition en eau thermale varie de 10 % à 89 %. Pour préserver sa qualité, l'EMN est utilisée dans les 7 jours et doit être conservée sous du dioxyde de carbone durant le processus de production, avant d'être mélangée en cuve avec les autres ingrédients. La marque Vichy est la première marque dermo-cosmétique dans le monde et la seconde en France derrière la marque Avène Eaux Thermale du laboratoire Pierre Fabre. Les crèmes et brumisateurs seront exportés plus de 80 % dans le monde, notamment en Chine. Depuis 2006, le site de production de Vichy fonctionne avec l'usine de La Roche-Posay, qui réalise également des produits cosmétiques à base d'eau thermale depuis 1976, chacune étant située à proximité de la source d'eau thermale. Le site de Vichy (750 millions d'euros de chiffre d'affaires et 400 salariés) est un pôle majeur de la branche CAP de l'Oréal, vis-à-vis du l'usine de La Roche Posay (100 salariés, 10 000 m²).

Même si cette activité dermo-cosmétique est externalisée, son activité dépend bien de la concession unique de la ressource en eau thermale de la Compagnie de Vichy. Aujourd'hui, la licence de marque Vichy versée à la Compagnie de Vichy permet de développer l'usage thermal : « *Notre eau thermale n'est pas délocalisable. Cela constitue une valeur ajoutée plus importante que les produits dermocosmétiques low cost fabriqués en Asie* »⁸⁷. Sans être l'usage exclusif du territoire de la filière EMN à Vichy, la dermo-cosmétique est un produit dérivé qui constitue une des spécificités avec la particularité d'avoir un rayonnement à l'international qui bénéficie à l'ensemble du territoire : « *Avec le développement de l'Oréal dans les pays émergents on voit par exemple le retour des Russes au Spa des Célestins, on voit que l'histoire peut reprendre et que les gens se souviennent de*

⁸⁶ Directeur des thermes de la Compagnie de Vichy, qui a créé la société cosmétologique d'hygiène de Vichy

⁸⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur des Thermes de Vichy, le 14 Février 2017

cette marque. Pour faire une comparaison, Vichy en France c'est Nivéa, Vichy en Chine c'est Vuiton »⁸⁸.

Sur d'autres territoires de la filière EMN, les produits dermo-cosmétiques à base d'eau thermale sont devenus des éléments phares du territoire. C'est le cas dans les 4 stations thermales d'Avène, La Roche Posay, Saint-Gervais et Uriage qui sont exploitées par 3 laboratoires dermatologiques : Pierre Fabre, l'Oréal et le Laboratoire Dermatologique d'Uriage (voir Annexe n°77).

Ces différents exemples démontrent que la stratégie de synergie entre les thermes et la dermo-cosmétique permet de pérenniser et renforcer l'ancrage de marque en faisant de la station thermale locale le fleuron de la marque. Ce concept de vitrine de la marque fait écho à la stratégie de Danone Eau à Evian-les-Bains. Ce dernier a développé autour de la marque d'EMN embouteillée une destination de Resort golfique *in situ* grâce à *Evian Resort*, dont font partie intégrante les thermes. Les synergies entre marque dermo-cosmétique et activité thermale constituent donc un modèle économique, au même titre que celui de la concession unique à Evian-les-Bains, à Vichy et à Spa en Belgique. Si la candidature de l'Oréal au rachat de la Compagnie de Vichy n'a pas été retenue (vente à France Thermes), cette stratégie d'ancrage territorial de la marque est également à l'œuvre à Vichy : *« On a 2 vitrines que nous louons à l'Oréal à l'office du tourisme et du thermalisme. On a réussi à nouer des liens avec eux dans le cadre de notre visite guidée. Ils sont dans une logique où ils travaillent le territoire. Ils font venir des pharmaciens des Pays émergents pour leur montrer la source d'eau minérale. Ils ont besoin d'expliquer qu'ils ont un produit réel qu'on peut toucher et voir. On parle de naturalité sans mensonge. Ils se sont engagés dans une démarche de revendication de leur nom, leur racine et surtout de l'origine de leur produit, sa traçabilité. Ils amènent le consommateur à la source »⁸⁹.* En dehors de Vichy, le rachat des thermes par un laboratoire dermatologique n'est pourtant pas nouveau sur les communes d'Avène (dès 1975) et de Saint-Martin-d'Uriage (dès 2006, voir Annexe n°78).

A côté de ces laboratoires dermatologiques, qui développent des marques connues à proximité des établissements thermaux bénéficiant de l'orientation dermatologie, de multiples exploitants thermaux et sociétés d'embouteillage d'EMN ont fait le choix de développer des produits sur un marché porteur afin de se diversifier. Sur notre panel d'étude cela concerne 11 sites⁹⁰. Ce choix n'a pour le moment pas été retenu comme axe stratégique pertinent sur 6 sites⁹¹.

⁸⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme de Vichy, le 20 Janvier 2017

⁸⁹ *Op. Cit.*

⁹⁰ Evian, Vittel, Aix-les-Bains, Thonon, Niederbronn, Divonne, Meyras, Vals-les-Bains, Luchon, Cilaos et Dax

⁹¹ Spa, Chaudfontaine, Saint-Amand-les-Eaux, Lamalou-les-Bains, Châteauneuf-les-Bains

1.1.1.3. Les produits dérivés dermo-cosmétique : les exploitants thermaux

Près de 5 exploitants thermaux ont entrepris de développer une marque dermo-cosmétique.

Le groupe Sodexo a fait récemment le choix de créer une gamme de produits cosmétiques à base d'eau thermale, à la fois sur les thermes de Neyrac (ayant l'orientation dermatologie), mais également sur les thermes de Vals (sans orientation dermatologie). L'ensemble de ces produits sous marques toponymes sont commercialisés au sein des boutiques des deux établissements thermaux. Cette initiative a débuté en 2002 à Vals-les-Bains avec le laboratoire Germandré (Crème anti-âge, crème jambes légères, crème silhouette). Malgré l'accréditation médicale de Neyrac grâce à l'orientation dermatologique, et les vertus de l'EMN, ce n'est que depuis août 2017 que la même démarche a été dupliquée aux thermes de Neyrac (brume d'eau thermale, lait de corps, crèmes, boue thermale)⁹².

La même stratégie de marque toponyme a été développée à Dax. Au travers de la régie des eaux et des boues de Dax, la ville de Dax a lancé une gamme de produits cosmétiques à base d'eau thermale dès décembre 2016 en partenariat avec le laboratoire Ibbéo Cosmétique. L'eau thermale utilisée résulte d'un mélange des 5 émergences d'EMN⁹³ également utilisées pour les soins de la majorité des établissements thermaux. Plus de 13 produits à base d'eau thermale ont été élaborés (Crème revitalisante visage, baume de nuit, eau démaquillante, gel actif à l'eau thermale, eau de brume, huiles essentielles...) sous la marque *Acquadax*. De la même façon que les embouteilleurs fabriquent des eaux minérales aromatisées aux extraits de plantes bio, les laboratoires associent l'eau minérale à des extraits végétaux éco-biologiques afin de rester dans le thème de la naturalité. A Dax, la marque de produits cosmétiques vise un marché régional dès 2016, puis le marché national et international dès 2018.

De manière opposée, la Compagnie Européenne des Bains a développé récemment, sous sa propre marque, Valvital, une ligne de produits cosmétiques à base d'eau thermale. A l'image de Cristaline pour l'embouteillage d'eau de source, la marque Valvital est multisites. C'est sous cette marque générique que se déclinent différents produits à base d'eau thermale de chacune des stations thermales gérées par le groupe. Dans cette gamme figurent par exemple des produits à base d'eau thermale d'Aix-les-Bains (Crèmes main et jambe, soin de visage gommage), de Thonon-les-Bains (soins du corps), de Divonne-les-Bains (gel douche)⁹⁴.

⁹² Le faciès de l'eau thermale de Neyrac est bicarbonatée calco-sodique, magnésienne, silicatée et carbogazeuse. Cette composition physico-chimique apporte des vertus apaisantes, anti-inflammatoires et cicatrisantes, qui ont poussé l'exploitant thermal à développer des produits dermo-cosmétiques.

⁹³ Boulogne 2, Baignots 4, Fontaine Chaude, Place de la Course et Stade 2

⁹⁴ Cette stratégie récente n'a pas son équivalent pour les sites du groupe la Chaîne Thermale du Soleil (Saint Amand, Lamalou...)

Enfin, de manière plus confidentielle, de petites sociétés indépendantes locales ont également créé des produits cosmétiques en partenariat avec les thermes de Cilaos et de Luchon. Dès 2008, la société Octans commercialise en pharmacie et parapharmacie des produits cosmétiques bio à base d'eau thermale de Cilaos. A Luchon, un artisan local utilise l'eau thermale de la source Pré de l'établissement thermal pour fabriquer des savons.

1.1.1.4. Les produits dérivés dermo-cosmétique : les minéraliers

Près de 4 embouteilleurs d'EMN ont également entrepris de développer des produits dermo-cosmétiques sous leur marque d'EMN existante. Si Danone a créé le brumisateur de la marque Evian dès 1961, il faut attendre 2001 pour que le groupe lance une gamme de produits cosmétique sous la marque Evian Affinity. Près de 9 produits ont été conçus et sont commercialisés sous licence par le laboratoire américain Johnson & Johnson. Une stratégie similaire a été initiée par Nestlé Water à Vittel et par Les Mousquetaire à Aix-les-Bains. Dès 1978, Nestlé Water a lancé la commercialisation de l'atomiseur, puis plusieurs produits cosmétiques en 1984 (soins), 1986 (crèmes) et 1988 (lait, gel gommant). Dans le cadre d'un accord de licence, Nestlé Water s'est associé au laboratoire LaScad (l'Oréal) en 1991 pour commercialiser les produits cosmétiques sur le marché international. Face aux difficultés, la marque Vittel tend à se recentrer sur le segment des atomiseurs dès 2000. A Aix-les-Bains un atomiseur à base d'EMN a été lancé en 1995 par la société d'embouteillage, puis le produit a été relancé une seconde fois en 2016 : « *La production annuelle est de l'ordre de 1.5 millions de flacons par an. Le conditionnement est réalisé à la SEAB. Comme l'EMN embouteillée, le brumisateur est distribué en France dans les magasins du groupe Intermarché. A l'étranger la commercialisation est faite par Fine Brands* »⁹⁵. De manière plus discrète, l'embouteilleur de l'EMN Celtic (Niederbronn) fabrique des savons de la marque Celtic à base d'EMN pour le marché régional.

Dans le prolongement des marques d'EMN embouteillées, l'objectif des minéraliers est de se positionner sur ce marché porteur avec une image de santé et de naturalité. Cependant, ces produits dérivés ne semblent pas être aujourd'hui une spécificité identifiée par les acteurs du territoire.

1.1.2. La diversité de composition des EMN : un marqueur de spécificité locale

Au-delà des produits dérivés, la diversité de la composition des EMN semble également structurante pour les territoires. Sur l'ensemble des sites, la spécificité locale repose sur le faciès de l'EMN, c'est-à-dire la composition physico-chimique. L'origine du CO₂ et les causes de la minéralisation des eaux dépendent directement de la géologie locale. L'eau infiltrée à grande profondeur s'est, au contact des roches, chargée en gaz carbonique et en sels minéraux.

⁹⁵ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage d'Aix-les-Bains, le 22 Février 2017

De manière générale, 5 grandes familles de faciès physico-chimiques d'EMN peuvent être distinguées : l'EMN bicarbonaté calcique, l'EMN sulfaté calcique, l'EMN chloruré sodique, l'EMN sulfatée, l'EMN ferrugineuse, et l'EMN carbo-gazeuse. Chaque famille est plus ou moins sensible aux conditions d'exploitation (oxydation, dégazage, réchauffage, refroidissement) pouvant générer des contraintes (coloration, dépôts, colmatage, corrosion...) ⁹⁶.

Notre panel de 127 sources en exploitation est représentatif de la majorité de ces familles de faciès d'EMN. Près de 32 % des sources d'EMN sont de nature carbo-gazeuse ⁹⁷. Ces eaux se caractérisent par une sensibilité à l'oxydation au contact de l'air, mais généralement par une faible corrosion. Les actions de dégazage, le refroidissement et le réchauffage de l'eau sont très sensibles et entraînent des modifications des teneurs en CO₂, du PH de l'eau et des problèmes d'incrustations par les carbonates ⁹⁸. Environ 32 % des eaux sont également à dominante bicarbonatée, dont 19 % bicarbonatée calcique ⁹⁹, et 23 % bicarbonatée sodique (Vals-les-Bains). Ces eaux sont peu sujettes à l'oxydation ou à la corrosion, mais restent sensibles à certaines actions (dégazage, refroidissement, réchauffage). Les eaux sulfatées calciques représentent 23 % des sources ¹⁰⁰. Si elles ne sont pas sensibles à l'oxydation et au dégazage, ces eaux génèrent des problèmes d'incrustations par le sulfate de calcium à des températures autour de 35-40°C et une corrosivité variable en fonction du taux de minéralisation. Seulement 9 % des sources sont chlorurées sodiques (Dax) et présente une forte corrosivité avec des teneurs importantes en oxygène. Enfin, les eaux sulfurées (Luchon) sont très sensibles à l'oxydation et à la corrosion des sulfures et moyennement sensibles aux actions de dégazage, réchauffage et refroidissement. Si aucune eau ne représente le faciès ferrugineux, la teneur en fer est particulièrement élevée dont Meyras, Cilaos, et Châteauneuf (Annexe n°79).

Cette richesse de composition spécifique au terroir géologique local peut également être appréciée au travers des familles de taux de minéralisation et des familles de températures. Près de 4 types d'EMN peuvent être distinguées en fonction des taux de minéralisation. Sur les 127 sources en exploitations sur notre panel de 17 sites, près de 77 % des sources sont des eaux riches en minéraux ou moyennement minéralisées. Cela comprend 40 % d'EMN riches en minéraux (supérieures à 1500mg/l) et 33 % sont moyennement minéralisées (de 500mg/l à 1500mg/l). Seulement 27 % des sources en exploitation sont faiblement (de 50mg/l à 500mg/l) ou très faiblement minéralisées (sous

⁹⁶ Ph. Vigouroux, *Guide qualité de la ressource en eau minérale et thermale*, BRGM, 2005, pp.56-58

⁹⁷ Vichy/Saint Yorre, Lamalou-les-Bains/Les Aires, Châteauneuf-les-Bains, Cilaos, Spa

⁹⁸ A Spa et Chaudfontaine, la présence de CO₂ résulte de la dissolution de calcaires marins au départ d'une altération d'acide de pyrites en profondeur. Dans les zones failleuses, le CO₂, en se dégagant, permet le jaillissement rapide des eaux avec conservation de leurs caractéristiques acquises lors de leur lente migration en profondeur.

⁹⁹ Thonon-les-Bains, Evian-les-Bains/Publier, Divonne-les-Bains, Meyras, Chaudfontaine

¹⁰⁰ Saint-Amand-les-Eaux, Aix-les-Bains, Vittel-Contrexéville

50mg/l). Ce résultat montre que les sources les plus minéralisées sont les plus nombreuses¹⁰¹, avec cependant volumes plus réduits, par rapport aux EMN faiblement ou très faiblement minéralisées¹⁰² (voir Annexe n°80).

La température d'émergence est enfin un marqueur de différenciation, gage de qualité et de naturalité supérieure. La grande majorité des sources d'EMN exploitées aujourd'hui sont des eaux hypo-thermales (moins de 20°C). Le tiers de sources d'EMN restant comprend 18 % d'eau chaude (30-50°C), 8% d'eau tiède (20-29°C), et seulement 6 % d'eau hyper-thermale (plus de 50°C). Notre panel se caractérise par un plus grand nombre de sources froides¹⁰³ par rapport à quelques EMN à température élevée (dont Chaudfontaine, Cilaos..., voir Annexe n°81).

Les trois indicateurs de température, de faciès physico-chimiques et de teneur en minéraux définissent une carte d'identité spécifique à chaque EMN.

1.1.3. Epaisseur historique et usage à l'origine de la notoriété : un marqueur de spécificité locale

L'épaisseur historique et l'usage à l'origine de la notoriété constitue un critère important de spécificité pour les acteurs locaux. Cette idée d'antériorité renvoie à une projection d'énergie et d'informations particulières sur le territoire¹⁰⁴. La dimension historique des territoires constitue un socle identitaire commun. En considérant le territoire comme un construit social, l'antériorité historique permet l'émergence d'entités territoriales par rapport à des usages existants¹⁰⁵. La découverte d'une source, la création d'un usage, son arrêt ou sa reprise participent aux recompositions territoriales et la construction d'une trajectoire de développement. De manière générale, l'antériorité donne une légitimité différenciante par rapport à l'extérieur. Parfois mise en valeur comme argument dans le cadre d'une stratégie marketing, l'antériorité vise à affirmer sa légitimité, à lui donner un sens. L'antériorité constitue un artefact territorial par rapport à un contenu historique et parfois environnemental (Parc Naturel Régional), ou lié à des savoir-faire. Dans sa dimension la plus large, l'antériorité historique est un constituant du terroir, c'est-à-dire un maillage entre l'homme, l'histoire, la culture, les savoir-faire et le milieu naturel. Toujours différente en fonction des territoires, l'histoire des lieux constitue une terre de ressource particulière. L'histoire des entreprises se mêle à l'histoire des usages du territoire par leur ancrage territorial. « Ce partage d'un bout d'histoire commune de l'entreprise et du territoire, permet de créer de l'histoire, qui fonde

¹⁰¹ Dont Vittel/Contrexéville, Vichy/Saint Yorre, Vals, Châteauneuf

¹⁰² Dont Evian-les-Bains/Publier, Thonon-les-Bains, Divonne-les-Bains, Chaudfontaine, Spa

¹⁰³ Dont Evian-les-Bains/Publier, Thonon-les-Bains, Spa, Divonne-les-Bains, Niederbronn-les-Bains, Vittel/Contrexéville

¹⁰⁴ C. Raffestin, *Pour la géographie du pouvoir*, Paris, Librairies techniques, 1980.

¹⁰⁵ F. Giraut, M. Houssay-Holzchuch, S. Guyot, « Au nom des territoires : enjeux géographiques de la toponymie » dans *l'Espace Géographique*, 2008/2 (tome 37), pp.97-105

une communauté de destins »¹⁰⁶. La profondeur de ce lien est particulièrement palpable dans les anciennes régions industrielles comme la Lorraine, marquée par le déclin de la sidérurgie. Le territoire de la filière est lié à une communauté de destin, à tel point que la crise de l'entreprise devient crise du territoire, le déclin industriel se mue inéluctablement en drame social. Sur les territoires de la filière EMN, l'antériorité historique est un gage de qualité.

Les discours des acteurs locaux font souvent référence à une origine antique pour insister sur la spécificité de l'usage thermal local. Sur près de 12 territoires, les acteurs locaux ont justifié comme un des éléments de la spécificité la découverte des sources d'EMN durant l'Antiquité¹⁰⁷. Sur plusieurs territoires les acteurs locaux ont souligné la spécificité d'un usage thermal dès l'Antiquité à Dax, Luchon, Vichy, Aix-les-Bains, mais aussi à Niederbronn et Châteauneuf : « *C'est écrit en lettre capitale sur le fronton des thermes : Balneum Lixonense post Neapolitense Primum : les bains de Luchon sont les premiers après ceux de Naples. C'est l'histoire de la cité de Luxon liée à la déesse des eaux Ilixon. Les trois premiers bassins des thermes antiques ont été aménagés dans une grotte il y a 2000 ans* »¹⁰⁸. L'histoire séculaire de Dax débute dans la cité d'*Aquae Tarbellicae* autour de la source de La Nêhe appelée aussi fontaine chaude. La découverte de l'émergence naturelle de cette eau particulière, qui est vue comme un élément fondateur, est souvent associée à une légende locale. Si la déesse guérisseuse gauloise *Divona* est mise en valeur à Divonne-les-Bains, c'est une déesse celtique de la fécondité qui symbolise l'EMN à Niederbronn : « *Depuis plus de 2000 ans la source est connue des locaux qui lui prêtent des vertus de fécondité. Selon la tradition orale, la découverte des vertus de la source de la Liese remonte à l'époque celtique. On raconte que les jeunes filles montaient sur le bloc de pierre pour se laisser glisser jusqu'au sol dans l'espoir d'accroître leur fécondité. La roche à glissade *Rutschfelsen* représente cette déesse mère. Les Celtes et les gens encore aujourd'hui viennent mettre des fleurs près de la source de La Liese* »¹⁰⁹. Le thème de la fécondité est aussi mis en avant à Spa, où Saint Remacle eut le bon goût de faire jaillir des sources à la demande et de purifier l'eau des fontaines au VII^e siècle. Placer le pied dans l'empreinte de la Sandale de Saint Remacle en avalant un gorgeon de l'eau de la source Sauvenière était garant de fécondité pour les jeunes mariées. Pline l'Ancien met également en avant cette eau étincelante de bulles, au goût ferrugineux qui purge le corps, guérit les fièvres tierces et dissipe les affections calculeuses (voir annexe n°82). L'époque antique est également propice aux légendes. La

¹⁰⁶ J.-B. Zimmermann, « Grappes d'entreprises : une affaire de proximités » dans *Revue Economique*, Vol53, 2002, pp.517-524

¹⁰⁷ Divonne-les-Bains, Bagnères-de-Luchon, Niederbronn-les-Bains, Aix-les-Bains, Lamalou-les-Bains, Dax, Saint-Amand-les-Eaux, Chaudfontaine, Châteauneuf-les-Bains, Thonon-les-Bains, Vittel, Vichy.

¹⁰⁸ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Luchon, le 19 Janvier 2017

¹⁰⁹ Entretien téléphonique avec la Maire de Niederbronn et l'Adjoint en charge du Tourisme et du Thermalisme, le 28 Février 2017

valorisation de la source de Vittel Grande Source remonte à *Vitellius*, général romain des armées de Germanie, qui a pu soigner sa goutte en buvant l'eau. A Luchon, un soldat romain, atteint d'une maladie de peau, vient s'immerger dans les eaux thermales de Luchon et en sort complètement guéri. Face aux thermes, le statut de la Lys y est célébré. Enfin à Dax la légende du légionnaire romain marque la naissance du thermalisme à base de boue thermique : « *Un légionnaire en garnison à Dax avait un chien vieillissant perclus de rhumatismes. Partant en campagne et sachant que son pauvre chien ne pourrait pas le suivre, il résolut par pitié de mettre un terme à ses souffrances en le jetant dans l'Adour pour le noyer. Quand le légionnaire revint de campagne, il eut la surprise de retrouver son chien revigoré par la boue thermique dans laquelle il avait échoué, au bord du fleuve. C'est ainsi que les romains auraient découvert les vertus des boues de l'Adour et des résurgences d'eau thermique à Dax* »¹¹⁰ (voir annexe n°83). Cette légende rappelle celle de Lamalou-les-Bains, dont la tradition veut qu'au XII^e siècle, un paysan souffrant de douleurs se soit baigné dans la mare boueuse formée par ces eaux thermales et en ait retiré une sédation appréciable de son mal. D'autres personnages sont mis en scène selon les territoires sur le thème de la guérison au moyen-âge et à l'époque moderne. A Meyras, selon une légende locale, la source aurait été découverte au XII^e siècle par un troubadour. A quelques kilomètres, la source de bonne fontaine aurait été découverte en 1602 à Vals. Un jeune pêcheur prénommé Martin vit, alors qu'il longeait la rivière Volane, un bouillonnement particulier sur l'une des rives. Alors gravement malade, il s'arrêta et but l'eau de la source qui se révélait à lui. Il s'en trouva bien et finit même par guérir quelques années plus tard. Enfin, à Evian, les vertus thérapeutiques de la source Cachat ont été découvertes par un aristocrate auvergnat qui souhaitait guérir la gravelle (calculs rénaux). Après avoir testé plusieurs eaux de source sans succès, il est attiré par la source d'Amphion à Publier. En 1790, il séjourne à Evian chez Gabriel Cachat qui possède une source dans son jardin. En buvant chaque jour à la source, il est rapidement guéri. Par reconnaissance, il contribue à faire connaître les vertus de la source.

L'antériorité historique est une ressource mobilisée par l'ensemble des acteurs locaux, que ce soit la commune, l'office de tourisme, mais aussi les opérateurs économiques comme les thermes et les embouteilleurs. Vals affiche cette spécificité sur l'étiquette des bouteilles *Depuis 1602* et communique sur ses *400 ans d'histoire*. Les marques Chantemerle et Ventadour affichent l'année 1868 sur chaque col embouteillée et se projette sur une longue histoire : l'eau du Pestrin qui était déjà connue des Romains. Toutes les plus anciennes marques d'EMN communiquent sur leur histoire. La marque Evian se caractérise par *une source unique gorgée d'histoire* depuis la découverte de la source Cachat en 1789. Si Saint-Yorre met en avant ses *150 ans d'histoire*, la

¹¹⁰ Entretien téléphonique avec la Directrice-adjointe de l'office de tourisme intercommunal du Grand Dax, le 6 Juin 2017

marque santé Vichy Célestins valorise ses *2 000 ans de thermalisme depuis l'antiquité*. La marque santé Contrex s'affiche sous une histoire centenaire depuis sa découverte par le médecin du roi en 1760, puis sa reconnaissance par l'académie royale de médecine et souligne ses racines thermales. La marque Vittel suggère *un retour aux sources* depuis la découverte de la première source en 69 après J.-C. en passant par l'épopée thermale de la famille Bouloumié. La marque Spa s'ancre également dans l'histoire thermale dès 1583, quand la marque Chaudfontaine affiche la découverte de la première source d'eau chaude en en 1676. Même les marques d'EMN les plus récentes veulent s'inscrire dans le temps long. L'histoire de l'EMN Celtic débute avant l'antiquité avec les celtes, quand la marque Thonon affirme exploiter une source réputée depuis l'Antiquité, et que la marque Vernière s'enorgueillit d'une reconnaissance officielle sous Napoléon III.

Si l'antériorité historique est mobilisée comme argument identitaire et commercial différenciant, l'origine de la notoriété et son évolution est une clé important dans la compréhension des usages actuels. Sur l'ensemble des sites, le thermalisme est à l'origine de la notoriété du site. Sur une partie des sites cette notoriété historique marquée par le thermalisme perdure¹¹¹. Par opposition, sur quelques sites, la notoriété actuelle est davantage portée par l'eau embouteillée¹¹².

Tous ces propos véhiculent et alimentent des récits locaux, sans compter leur dimension performative reprise par les discours de communication et de marketing. L'analyse du niveau de spécificité de la ressource EMN a pu être réalisée par la mise en perspective de la perception qu'en avait les acteurs. Cependant, la compréhension du niveau de différenciation et du choix de mode valorisation de la ressource EMN dépend avant tout de la stratégie des acteurs locaux.

2. Les choix stratégiques des acteurs dans le mode de valorisation de la ressource

Le mode de valorisation de la ressource EMN reste un choix stratégique entre les mains des acteurs locaux. Cette stratégie consciente ou inconsciente relève à la fois des opérateurs économiques et des acteurs institutionnels. L'identification et la caractérisation des stratégies des acteurs locaux est faite à la fois au travers de la grille d'analyse de marqueurs de valorisations spécifiques et génériques des marques, mais aussi au travers de la propre perception des acteurs locaux vis-à-vis de leur activité.

2.1. Entre valorisations spécifique et générique de la ressource EMN

En mobilisant la grille de lecture du développement territorial, l'analyse porte à distinguer les modes de valorisation génériques et spécifiques en fonction des stratégies de marques, mais aussi du positionnement des produits et des services.

¹¹¹ Vichy, Aix-les-Bains, Dax, Meyras, Vals-les-Bains, Luchon, Lamalou-les-Bains, Châteauneuf, Saint-Amand-les-Eaux, Niederbronn

¹¹² Evian-les-Bains/Publier, Vittel/Contrexéville, Spa, Chaudfontaine

2.1.1. Approche théorique des deux modes de valorisation : quelle application à la filière EMN ?

Le développement reposant sur une valorisation générique constitue le modèle dominant de nos sociétés, qui privilégie une production de masse et une croissance marchande importante. Née de la mondialisation, cette logique économique nécessite une production standardisée qui répond aux exigences normées du marché. Le marché détermine le niveau des prix sans que le producteur puisse intervenir. Le développement passe par une logique sectorielle de l'économie et l'éloigne ainsi du territoire. Ce découpage isole chaque usage en fonction d'un produit déterminé, dont le prix du marché est le déterminant de la production de biens et services. En tant que produit générique standard, cela implique une reproductibilité du produit. Cette coupure avec le lieu de production peut générer une mobilité spatiale de la production, c'est-à-dire un phénomène de nomadisme des exploitations d'usages. Schématiquement, lorsqu'un site d'exploitation n'est pas compétitif dans un lieu, l'acteur économique abandonne ce site pour délocaliser sur un autre site disposant d'un meilleur rendement. La production se déplace mais l'exploitant reste le même. B. Hervieu parle de terroir déraciné¹¹³. Un des exemples donnés est la culture extensive de céréales, dont l'exploitant agricole produit du grain générique, conforme aux normes du marché export.

Dans ce modèle de développement, les acteurs locaux s'engagent volontairement ou inconsciemment dans un processus de production homogénéisé et de commercialisation mondialisé. La production est faite de manière anonyme en éludant le contexte local du territoire. En fonction des facteurs de production, la valorisation générique de ressource engendre des unités de production qui se développent, d'autres qui stagnent, ou qui régressent¹¹⁴. De ce modèle dominant de compétitivité résulte une typologie de trois espaces : les territoires qui gagnent dans les zones favorables, les zones intermédiaires et les zones difficiles¹¹⁵. Dans les zones favorables, la production de biens et services est élevée et génère des revenus importants aux exploitants. La recherche de l'optimisation est constante. Les unités de production les plus favorables vont investir davantage dans l'outil de production. Le modèle dominant du développement est la référence unique soutenue par les acteurs économiques et politiques. Dans les zones intermédiaires, la production est un peu plus difficile sur le plan économique, notamment en raison de l'accessibilité. Ces espaces cherchent à suivre le modèle dominant, en quête de devenir une zone favorable. Enfin dans les zones difficiles, la production n'est pas envisageable. Ces territoires hors-jeu sont délaissés par la globalisation. Cette différenciation des 3 types d'espaces résulte d'une mise en concurrence des territoires dans le cadre du modèle dominant de développement. Ce dernier met en dépendance les

¹¹³ Pierre Campagne, Bernard Pecqueur, *Le développement territorial une réponse émergente à la mondialisation*, Edition Charles Léopold Clamecy, 2014, p.40

¹¹⁴ *Op. Cit*, p.103

¹¹⁵ G. Benko, A. Lipietz, *Les Régions qui gagnent*, PUF, 1991

zones défavorables et intermédiaires par rapport à des coûts de production et des prix sur le marché mondial non maîtrisables¹¹⁶. Par l'approche sectorielle du développement, la concurrence entre firmes se répand aux territoires eux-mêmes. La différence de rentabilité entre les 3 types d'espaces repose sur des facteurs traditionnels de localisation d'activité. Les obstacles naturels rendent moins facile l'accès au marché des consommateurs et impacte ainsi le coût de transport. Dans les zones intermédiaires ou difficiles, de tous temps les acteurs publics cherchent à intervenir sur des correcteurs afin de diminuer le handicap de l'enclavement. L'action majeure concerne l'aménagement d'infrastructures de transport. Toutefois, si ces actions sont nécessaires, il n'en résulte pas un processus de développement.

Par opposition, le développement local repose sur un mode de valorisation spécifique à leur territoire, et constitue un modèle alternatif minoritaire qui a émergé dans les années 1980. Né d'initiatives locales principalement dans les zones défavorables, ou intermédiaires, voire ponctuellement en zones favorables, cette logique économique repose sur la valorisation d'une ou des ressources territoriales spécifiques. Ce type de développement apparaît là où se manifeste une nécessité. Les acteurs recherchent une solution pour résoudre un problème économique. Une interprétation sur la causalité de ce phénomène peut être avancée. Il s'agirait d'une expression à l'échelle locale en réaction au phénomène de globalisation qui engendre un sentiment de perte d'identité culturelle et d'incertitude face au marché¹¹⁷. Dans ce type de développement, la production de biens et services est liée au territoire. Le développement passe par une logique territoriale qui transcende le découpage sectoriel de l'économie (les usages). Le développement local s'éloigne du modèle dominant de cloisonnement, à la fois entre des secteurs d'activités des acteurs, ainsi qu'entre les entreprises et leur environnement local. Le développement se fait par en bas, c'est-à-dire depuis l'échelle locale, de manière endogène et localisée. Ce n'est donc pas une stratégie de repli sur soi, qui enferme à l'échelle micro-territoriale, mais une opportunité d'une meilleure adaptation par rapport au marché extérieur¹¹⁸.

L'usage est indissociable du lieu de production car les caractéristiques du produit spécifique dépendent du lieu géographique et de la localisation du capital physique. Cela implique un ancrage territorial des activités et des produits. Les ressources territoriales locales ne sont pas substituables car elles reposent sur un caractère identitaire. Le terroir n'est pas délocalisable sous peine de perdre son identité et donc une partie de sa valeur. Un produit spécifique est donc propre et unique à chaque

¹¹⁶ Pierre Campagne, Bernard Pecqueur, *Le développement territorial une réponse émergente à la mondialisation*, Edition Charles Léopold Clamecy, 2014, p.51

¹¹⁷ B. Pecqueur, « Le tournant territorial de l'économie globale », dans *Espaces et sociétés*, n°124-125, 2006, p.17-32

¹¹⁸ B. Pecqueur, *le développement local*, Alternatives économiques, Syros alternatives, pp.45-47

territoire. Ces ressources territoriales peuvent être de type patrimonial, culturel, historique, linguistique, architectural, géographique, paysager, environnemental, ou correspondre à un savoir-faire traditionnel, des coutumes, un terroir... Il s'agit donc souvent de sphères hors marché qui participent à donner une valeur ajoutée au produit.

L'EMN est un objet historique qui a eu une importance stratégique pour les populations locales. Cette dernière peut donc faire l'objet d'une valorisation patrimoniale par exemple. Une ressource territoriale est par essence différente d'une ressource naturelle. Cette dernière est un gisement de matière première préexistant alors que la ressource territoriale est un construit social immatériel. C'est uniquement dans le cadre d'une valorisation spécifique qu'une ressource naturelle peut devenir une ressource territoriale. Si certains éléments comme le terroir géologique ou le savoir-faire sont perçus par les acteurs locaux comme spécifiques et différenciants, ils ne sont pas toujours mobilisés dans le cadre d'un mode de valorisation spécifique. Valoriser une ressource signifie lui donner une valeur marchande, pour améliorer les revenus des acteurs locaux et ce que R. Lajarge appelle le vivre ensemble¹¹⁹. L'appartenance d'un produit ou d'un service à un territoire lui confère un caractère spécifique. Grâce à cette qualité intrinsèque, le produit a une valeur marchande supérieure appelée rente de qualité territoriale. Il est donc imprégné d'une aménité, c'est-à-dire de qualités qui sont agréables à voir ou à sentir. Les produits et services spécifiques à un territoire sont tournés vers des marchés de niches particuliers, c'est-à-dire des consommateurs avertis qui achètent de l'authenticité. Le consommateur consent à payer plus cher un produit spécifique par rapport à un produit générique. Toutefois, ce modèle nécessite de contrôler l'offre de biens et services afin de ne pas générer une surproduction et une baisse des prix. Le contrôle s'étend donc sur le prix et la qualité. Il n'y a pas de mise en concurrence des territoires à proprement parler, car les produits spécifiques sont orientés vers des marchés qui rémunèrent davantage les acteurs locaux. Pour autant, les biens et services spécifiques n'ont pas vocation à rester en autarcie à l'échelle locale, mais sont également ouverts au marché mondialisé. Aussi, plusieurs produits spécifiques de territoires différents peuvent se retrouver sur le marché extérieur. Cette forme de concurrence particulière concerne uniquement les produits spécifiques de même type (qui se distinguent par la qualité de leur territoire respectif). Ces derniers sont donc difficilement comparables en prix. Les ressources valorisées de manière spécifique peuvent donc être préservées en partie des facteurs traditionnels de localisation d'activité, incriminés par l'accès au marché via le coût de transport. Ainsi, les lieux

¹¹⁹ R. Lajarge, *Territorialités en développement, contribution aux sciences territoriales*, tome 1, HDR, Université Joseph Fourier, Grenoble, 2012.

enclavés en altitude peuvent être attractifs grâce à la valeur ajoutée spécifique¹²⁰. La valorisation spécifique repose sur le développement local. C'est une dynamique qui se forme sur les territoires où il existe des synergies au travers des relations entre les acteurs hors marché. Le développement local émerge dans les lieux où il y a une prise de conscience collective d'une unité, d'une cohérence autour d'un point central. On parle alors de « communauté de destin »¹²¹.

Pour R. Brunet, la ressource constitue un moyen dont dispose des acteurs pour mener à bien une action, pour créer de la richesse. La ressource n'existe pas en tant que telle. Cela nécessite qu'elle soit connue, révélée et exploitable. La ressource résulte donc d'une interaction entre des processus naturels et des processus sociaux, qui lui attribuent le statut de ressource ayant un sens, une valeur d'usage. Pour transformer une ressource naturelle en ressource territoriale cela nécessite une démarche de valorisation spécifique. La qualification de la ressource par le territoire concerne ses dimensions sociale, culturelle et identitaire. Il s'agit donc de mobiliser des images et des valeurs du territoire pour les transmettre aux produits et aux services. En portant ces qualités, les produits et les services spécifiés pourront véhiculer ces images et ces valeurs. Les produits et services deviendront les portes étendards du territoire. Le rapprochement de la ressource avec l'aménité d'un territoire (caractéristiques attrayantes du territoire) a donc pour but de différencier les produits et services sur les marchés. Perçu comme tel par le consommateur, le transfert de la valeur positive des aménités du territoire d'origine, crée une qualité supérieure aux produits et services spécifiés¹²². Selon S. Scheffer, la qualité se caractérise de plusieurs manières, dont le lien de causalité entre produit et espace, ainsi que le niveau de qualité supérieur par son élaboration spécifique¹²³. Le lien entre terroir et produit est important. Le terroir semble ressuscité par la qualité des produits. Cependant, la notion de terroir ne se réduit pas à la sphère agricole, mais peut s'étendre notamment aux produits et services de la filière EMN. L'ancrage d'un produit et d'un service renvoie avant tout à son mode de valorisation et les référentiels mobilisés par les acteurs. Au regard des nouvelles attentes des consommateurs, les entreprises s'orientent vers de nouvelles stratégies de différenciation, fondées sur une territorialisation de leurs produits et services.

La démarche de mobilisation des aménités territoriales peut se faire en trois temps forts : la construction, la reconnaissance et la valorisation. L'étape de construction correspond à la

¹²⁰ P. Campagne, B. Pecqueur, *Le développement territorial une réponse émergente à la mondialisation*, Edition Charles Léopold Clamecy, 2014, p.131-133

¹²¹ B. Pecqueur, *Le développement local*, Alternatives économiques, Syros alternatives, p.17

¹²² Pour B. Pecqueur, l'eau de Lourdes est par exemple une ressource spécifique, car elle est liée à une origine, à une culture, tout en étant dédiée à un usage particulier

¹²³ S. SCHEFFER, *Qu'est-ce qu'un produit alimentaire lié à une origine ?*, Thèse de Géographie, Université Paris I, Panthéon – Sorbonne, UFR de Géographie, 2002

combinaison de la ressource avec différentes caractéristiques du territoire (géologiques, naturelles, culturelles, savoir-faire). Puis la seconde étape de reconnaissance donne un sens positif à quelques caractéristiques du territoire au regard des représentations et des valeurs sociétales. Enfin, le temps de valorisation correspond à la prise de conscience par les acteurs locaux du rapprochement entre les caractéristiques territoriales et les produits et services¹²⁴. La relation entre produit/service et le lieu d'origine implique l'impossibilité d'une duplication sur un autre territoire. Afin de promouvoir ces produits et services spécifiques, les acteurs privés font la démonstration de cette relation étroite et se démarquent ainsi d'autres produits et services génériques proches. Par la spécificité de l'EMN, le thermalisme se distingue de la balnéothérapie ou de la thalassothérapie, alors que l'embouteillage d'EMN se démarque de l'eau de source et l'eau du robinet. Cette justification argumentée devient un outil marketing. Les caractéristiques du terroir, où a lieu l'élaboration du service et du produit, sont mises en scène. Le territoire est donc un facteur de légitimité pour le produit.

Le marketing territorial est un outil permettant d'activer un mode de valorisation spécifique. Ce dernier (qui comprend notamment le marketing produit, le marketing des services et le marketing social et public) est une hybridation du marketing classique¹²⁵. Transposé à la filière EMN, le marketing produit correspond aux marques d'EMN embouteillée, ou de produits dérivés à base d'EMN (dermo-cosmétique, boue thermale). Le marketing service renvoie aux marques partagées, aux marques de destination, ou encore aux marques commerciales de destination thermale. C'est sous la sémantique marques territoriales que nous regroupons l'ensemble des marques produits et marques de services, qui utilisent la dimension territoriale pour affirmer leur positionnement, qu'elles relèvent de la propriété d'une entreprise ou d'une collectivité territoriale. Au sein des marques territoriales, seule les marques partagées peuvent prétendre à la dénomination de marques territoires au regard de leur dimension de gouvernance (réseau d'ambassadeur)¹²⁶. L'analyse des modes de valorisation spécifique ou générique porte donc sur le choix des opérateurs économiques (embouteilleur et professionnel du thermalisme) à s'inscrire ou non dans une forme de marketing territoriale. Au niveau local, c'est l'encastrement de l'ensemble des choix des acteurs locaux qui détermine l'activation ou non de la ressource territoriale et le degré d'avancement de la spécificité. Ainsi, au-delà de l'adéquation du positionnement marketing des opérateurs économiques (marques

¹²⁴ J. FRAYSSIGNES, *Les AOC dans le développement territorial : Une analyse en termes d'ancrage appliquée aux cas français des filières fromagères*, 2005, p.110

¹²⁵ C. Chamard, J.-C. Liquet, « L'image de marque des territoires comme indicateur de leur performance : des enjeux pratiques aux interrogations éthiques ? », *Symposium Centre d'Expertise et de Recherche Administrative de l'ENA « Performance et politique publique »*, Paris, décembre 2010

¹²⁶ Ch.-E. Houllier-Guibert, « Proposition de cadrage définitionnel sur les marques Territoire françaises : une question d'ambassadeurs », dans *revue marketing territorial*, 2018

produits et marques de services), les choix stratégiques réalisés par les collectivités territoriales sont également déterminants au travers des marques de destination et des marques partagées.

2.1.2. Quels modèles de valorisation des EMN embouteillées au travers des marques ?

La première réflexion porte sur les marques de produits EMN embouteillées. Notre panel d'étude regroupe près de 32 marques commerciales (hors occurrence sur la déclinaison de produits gazeux, aromatisés...). Sur ce total, près de 69 % des marques commerciales appartiennent aux embouteilleurs. Il s'agit de Marques de Fabricants (MDF). Seulement 31 % des marques commerciales sont donc des Marques de Distributeurs (MDD).

Sur les 22 marques de fabricants, près de 73 % sont des marques toponymes qui reprennent le nom de la commune d'origine. Les marques toponymes représentent près de 50 % des marques de notre panel au total (16 marques). Seulement 6 marques de fabriques sont génériques au sens où le lien avec le territoire communal n'est pas possible. Cependant, ponctuellement le choix du nom de la marque fait référence indirectement au territoire. Ainsi, les noms de Vernière[®], Ventadour[®] et Chantemerle[®] renvoient à des noms de lieux-dits à l'échelle locale. La marque Celtic[®] fait également référence à une tradition locale autour de la source de la Liese. Ce nom fait sens pour les acteurs locaux, à la fois pour la collectivité locale et pour l'embouteilleur : « *Localement on l'appelle vulgairement la source Celtique. Quelque part on retrouve ce nom. Le nom Celtic a été choisi en rapport avec l'histoire de la source de la Liese. Il y a une sculpture de la Liese sur la colline dans la forêt, que les Celtes et les gens encore aujourd'hui viennent voir pour faire des offrandes* »¹²⁷. Seules les marques Hépar[®] et Biovive[®] sont des marques créées *ex nihilo* sans lien avec le territoire local. La marque Biovive[®] fait référence à la nature : « *Le nom biovive a été retenu en 1994 par les employés de l'entreprise. C'était les mots qui revenaient le plus* »¹²⁸. A l'inverse la marque Hépar[®] (foie en latin) mobilise le registre de la santé par l'alimentation depuis 1903.

Il n'existe pas de stratégie de marque unique des EMN embouteillées. Elles sont soit commercialisées sous MDF, soit sous MDD. Dans la majorité des cas, les MDF reprennent le toponyme local, ce qui montre une volonté de se rattacher à un territoire local.

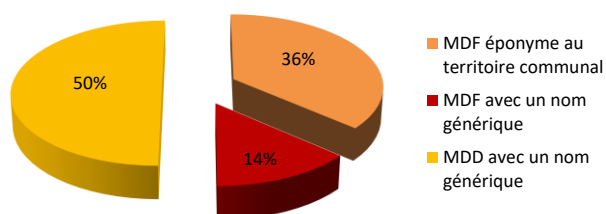


Figure 81 – Répartition des 32 marques d'EMN embouteillées de notre panel de 17 sites

¹²⁷ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Niederbronn, le 23 Août 2017

¹²⁸ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Dax, le 25 Août 2017

Parmi les 10 marques de distributeurs, il faut distinguer les marques drapeaux. Il s'agit des MDD qui portent une dénomination distincte du nom de l'enseigne¹²⁹. D'autres MDD sont commercialisées sous les marques d'enseigne ou en sous-marque d'enseigne. C'est par exemple le cas de Carrefour, Leader Price, Aldi, Casino, Auchan, Cora ou Delhaize en Belgique. Pour l'ensemble de ces MDD, l'affichage du nom de la source est obligatoire d'un point de vue réglementaire. Très visibles, ces noms de sources renvoient ponctuellement de manière indirecte au territoire d'origine. Le choix du nom de la source renvoie par exemple au nom d'un élément architectural ou naturel local (Castel Rocher, Cairolle), au nom du Saint Patron de la commune (Saint François, Saint Jean, Saint Pierre, Saint Michel de Mourcairol) ou d'un personnage historique local (Vauban). Seules 3 MDD ont été créées *ex nihilo*, par l'utilisation de prénoms (Amanda, Manon) ou pour mobiliser l'image de la nature (Orée du Bois).

Malgré ces liens indirects avec le territoire, les EMN commercialisées sous marques MDD (10 marques), tout comme les marques MDF sans toponyme communal (6 marques) sont considérées comme des marques génériques au sens où le lien entre l'EMN embouteillée et le territoire communal n'est pas possible pour la majorité des consommateurs. Seules les 22 marques MDF toponymes permettent de créer clairement ce lien au territoire.

2.1.2.1. Une complexité locale liée aux choix stratégiques des minéraliers

Cette analyse globale et binaire à l'échelle de notre panel cache une réalité locale plus complexe, car les usines d'embouteillages ont une stratégie de marque différenciée en fonction des groupes de rattachement. Certains groupes ont choisi un positionnement exclusif sur des MDF, alors que d'autres ont un positionnement mixte avec à la fois des MDF et des MDD au sein de la même usine d'embouteillage. Enfin, quelques groupes ont retenu uniquement une valorisation sous MDD.

La première catégorie regroupe 10 sites, dont près de 7 usines d'embouteillage a une stratégie exclusive de MDF avec une ou plusieurs marques toponymes¹³⁰. A cela s'ajoute le site de Vittel/Contrexéville qui exploite 4 MDF toponymes¹³¹ et une MDF au nom générique Hépar[®] (Voir Annexe n°84). Sur les deux autres sites Niederbronn (Celtic[®]), et Meyras (Ventadour[®] et Chantemerle[®]) les embouteilleurs ont choisi d'exploiter l'EMN sous MDF hors toponyme. Sur ces sites, le lien entre le nom de la commune et le produit reste complexe pour le consommateur.

En parallèle, une seconde catégorie de stratégie de marque mixte apparaît. Pour près de 7 usines d'embouteillage, cette stratégie consiste à utiliser une marque toponyme nationale et une ou des

¹²⁹ Marque Repère[®] depuis 1997 pour Leclerc, marque Saguario[®] pour Lidl, marque Boni[®] pour Colruyt aux Pays-Bas

¹³⁰ A St Yorre : Saint Yorre[®] (40% des volumes d'EMN embouteillée) et Vichy Célestins[®] (60% des volumes d'EMN embouteillée) ; à Publier : Evian[®], à Spa : Spa Marie Henriette[®] - Spa Barisart[®] - Spa Reine[®], à Chaudfontaine, à Cilaos et à Divonne

¹³¹ 3 MDF toponymes : Vittel Grande Source[®], Vittel Bonne Source[®], Contrex[®] dont la marque Vittel représente 56% des volumes d'EMN embouteillée ; et 1 MDF générique (13% des volumes d'EMN embouteillée).

marques MDD en parallèle. Parmi ces 7 sites, les 3 unités de Vals, Aix-les-Bains et Saint Amand ont su trouver un équilibre à part égale entre MDF toponyme et MDD générique en termes nombre d'EMN embouteillée. A l'inverse, le site de Thonon est majoritairement tourné vers la production de MDD générique, alors que le site de Luchon est surtout orienté sur l'embouteillage sous MDF toponyme. Seuls quelques sites ont choisi de conditionner des eaux de sources sous MDD générique en parallèle de l'embouteillage d'EMN dans la même usine (Saint Amand, Luchon, Aix-les-Bains, voir Annexe n° 85). Seuls deux sites (Lamalou et Dax) se caractérisent par une MDF sans toponyme, associée à une MDD (EMN ou Eau de source). Là encore, le lien entre le nom de la commune et le produit est plus difficile. Enfin, une minorité d'acteurs a fait le choix d'une valorisation totalement générique de l'EMN. Au sein de notre panel, seul le site de Châteauneuf assure une commercialisation de l'EMN exclusive sous MDD (Castel Rocher).

Au regard de l'ensemble des stratégies de marques des embouteilleurs, la répartition entre valorisation spécifique et générique n'est pas binaire. Près de 4 sites ont choisi de valoriser d'EMN de manière mixte. Sur la base de notre analyse, une clé de répartition peut être proposée. Près de 12 territoires possèdent au moins une marque toponyme, qui permet d'établir un lien direct entre la marque produit et le territoire communal. Ce point central permet aux minéraliers de valoriser de manière spécifique la ressource EMN¹³². *A contrario*, 5 territoires ne disposent pas de marque toponyme. Il s'agit des territoires de Niederbronn et Meyras (MDF aux noms génériques Celtic[®], Ventadour[®] et Chantemerle[®]), de Dax et Lamalou/les Aires (aux marques génériques Biovive[®] et Vernière[®], en plus de MDD complémentaires), et enfin de Châteauneuf (MDD Castel Rocher).

2.1.2.2. Le choix et les conséquences d'une valorisation générique des EMN sous MDD

Le choix stratégique d'embouteiller sous MDD renvoie à un positionnement de valorisation générique de l'EMN. Ce choix est justifié par l'argument économique, aussi bien pour les usines de taille moyenne (Saint-Amand, Thonon, Vals), que pour les petites unités (Châteauneuf, Dax, Les Aires). La stratégie d'une valorisation mixte de l'EMN correspond à un équilibre global de l'unité industrielle. L'objectif étant de valoriser la marque toponyme et d'utiliser les MDD comme solution de subsistance : « *Je ne sais pas faire tourner l'usine avec le volume de la marque Saint Amand. Avec la moitié de la production je ne pourrais pas payer une équipe d'électro mécaniciens de qualité dont on a besoin. Moins on va produire, plus ça va être difficile d'amortir les investissements. Les 3 MDD [Amanda, Orée du bois, et Vauban] ont en a besoin pour vivre* »¹³³. La même justification

¹³² Vichy/St Yorre, Spa, Evian/Publier, Vittel/Contrexéville, Chaudfontaine, Thonon-les-Bains, Bagnères-de-Luchon, Cilaos, Divonne-les-Bains, Aix-les-Bains, Vals-les-Bains, Saint-Amand-les-Eaux.

¹³³ Entretien téléphonique avec le Directeur de la Société des Eaux Minérales de Saint Amand, le 25 Août 2017

est mise en avant à Lamalou/Les Aires et à Vals : « *L'intérêt c'est d'avoir des volumes de production. Lidl garantit des volumes importants. Produire deux EMN sous MDD à côté de l'EMN Vernière, c'est une stratégie qui a été choisie il y a plus de 10 ans* »¹³⁴. Cette stratégie mixte est donc un modèle choisi par plusieurs minéraliers de taille intermédiaire : « *A Vals on a été obligé de passer par les MDD dès 1998 pour se développer, pour se maintenir à flot, pour amortir les investissements sur les lignes de production* »¹³⁵. Ce modèle économique basé sur la massification, c'est-à-dire une montée en volume pour assurer une rentabilité, est similaire aux MDD des eaux de source. Dans cette approche, le seuil de rentabilité à atteindre est élevé pour les petites unités de production. En dessous de 100 millions de bouteilles par an, une source n'est pas rentable car il faut amortir l'investissement dans le matériel d'embouteillage et encaisser l'augmentation de la matière première servant à fabriquer les bouteilles alors que le prix de vente est stable¹³⁶.

Quelques minéraliers évoquent parfois avec réticence la situation de cohabitation d'une MDF avec une ou des MDD vis-à-vis du consommateur. Cependant, l'ensemble des embouteilleurs travaillant sous MDD y voit un moyen d'écouler une part de la production à un prix garanti. Au-delà de l'équilibre économique interne des unités de production, les MDD offrent une solution aux embouteilleurs sur un marché national très concurrentiel. Cela renvoie notamment à la difficulté de lancer une nouvelle EMN sur le marché. Si aujourd'hui, le montant d'investissement reste peu élevé, c'est la forte concurrence du marché nationale qui est un frein¹³⁷ : « *Le marché de l'eau minérale en France n'est plus du tout porteur aujourd'hui. On ne crée plus une marque d'eau minérale pour le marché français, ce serait voué à l'échec. Le secteur est en train de se contracter avec la suppression de marques* »¹³⁸. C'est dans ce contexte particulier que le projet de création de la MDF Divonne s'est tourné vers un positionnement export de la production. Sur ce marché concurrentiel, la problématique de la visibilité par la communication occupe une place centrale.

Aujourd'hui, sur une Marque de Fabrique, près de 60 % du prix de la bouteille est lié à la force de vente et la communication. En faisant un choix quantitatif, l'embouteilleur se concentre sur son métier industriel et laisse à l'enseigne de distribution les coûts de marketing et de publicité : « *Développer une marque c'est très long et fastidieux. Ca nécessite beaucoup de communication. Il y a 15 ans il y avait 5m de linéaire d'eau embouteillée dans la grande distribution, aujourd'hui il y*

¹³⁴ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage aux Aires, le 7 mars 2017

¹³⁵ Entretien téléphonique avec la Présidente de la Société des Eaux Minérale de Vals, le 3 mars 2017

¹³⁶ Les Echos, « La guerre de l'eau minérale fait des vagues en régions », 28 février 2013

¹³⁷ Le montant moyen des investissements nécessaires pour le lancement de l'exploitation est de l'ordre de 5 millions d'euros (en excluant les bâtiments et l'achat du terrain) auquel s'ajoute le coût du matériel estimé entre 5 et 10 millions d'euros.

¹³⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur Général des Services de la commune de Divonne-les-Bains, le 23 Août 2017

a 30m de linéaire en rayon. Il y a une multitude de concurrents internes ou externes au groupe. Châteauneuf il faut d'abord savoir où c'est. Il n'y a pas d'image du territoire. Comme ce n'est pas un nom de localité connue, on s'est plus facilement tourné vers une MDD »¹³⁹.

Cependant, on peut s'interroger sur la limite du système des MDD pour les EMN. L'objectif stratégique d'un distributeur est de mettre en place un contre-type pour chaque type de grande marque. A Vals-les-Bains par exemple, la MDD source Saint Jean est le contre-type de la marque Perrier dans la catégorie Eau Minérale Naturellement Gazeuse. Si le marché national des EMN sous marque MDD était encore en croissance à la fin des années 1990, les promotions répétitives des grandes marques et l'augmentation du nombre de produits a réduit son attractivité pour les embouteilleurs. Si ce modèle d'exploitation reste une nécessité pour les embouteilleurs, certains le perçoivent comme une étape intermédiaire comme à Vals-les-Bains : *« Quand on a débuté chez Carrefour, avec l'EMN Saint Jean, il n'y avait qu'un seul contre-type par enseigne. Aujourd'hui il y en a trois. On est sur un marché où les MDD qui ne progresse plus (0.08 %). L'idée aujourd'hui c'est de développer notre marque Vals sur le territoire national, et si cela fonctionne bien, d'abandonner progressivement les MDD »¹⁴⁰.*

Au-delà du packaging sobre des MDD, c'est la difficulté à identifier le territoire d'origine des EMN et la qualité du produit qui pose question¹⁴¹. Cette faible différenciation des produits engendre un manque de visibilité pour les territoires. D'autre part, le choix d'une valorisation sous MDD conditionne le jeu des acteurs locaux, en raison des contraintes juridiques lourdes de sens pour l'embouteilleur. Pour comprendre ces points clés, il faut rappeler que la relation entre embouteilleur et distributeur est régie par un contrat. Cette collaboration implique donc des engagements respectifs des deux partenaires. Être fournisseur de marque de distributeur et de hard-discount implique un nouveau partage de responsabilité. Dans le cadre de l'EMN commercialisée sous MDD, la marque appartient au distributeur qui a sélectionné le produit. L'eau vendue sous MDD est produite à partir d'un cahier des charges provenant de l'acheteur et détaillant les caractéristiques attendues du produit. Dans ce cadre, le fournisseur n'intervient qu'en application du cahier des charges et n'a aucun rôle dans la définition des stratégies commerciales de ces marques (nouveaux produits, politique de communication...), contrairement aux fournisseurs de MDF. L'identité d'un opérateur qui approvisionne une enseigne pour ses MDD n'est ainsi pas connue par le consommateur final. Par ailleurs, les GMS peuvent procéder à leurs achats de MDD par la voie d'appels d'offres,

¹³⁹ Entretien téléphonique avec le Président de l'usine d'embouteillage à Châteauneuf, le 10 Avril 2017

¹⁴⁰ Entretien téléphonique avec la Présidente de la Société des Eaux Minérale de Vals, le 3 mars 2017

¹⁴¹ Cela s'oppose aux MDF toponymes qui mettent en valeur l'origine géographique du produit.

formalisés par la signature de contrats, d'une durée souvent limitée à un an ou à durée indéterminée avec possibilité d'y mettre un terme à tout moment sous réserve de préavis¹⁴². Ce cadre particulier fixe donc des règles strictes pour les embouteilleurs qui ont fait le choix de fabriquer des MDD ou des produits dédiés au circuit du hard-discount. A Châteauneuf, la valorisation de l'EMN sous MDD explique donc l'absence de relation avec les acteurs locaux : « *Comme on travaille en MDD, on ne peut pas communiquer. Leclerc communique sur la Marque Repère. On ne participe pas à des évènements locaux parce qu'on ne peut pas se permettre de donner des bouteilles d'eau avec la marque Carrefour, Leclerc ou Lidl. Ça engagerait la responsabilité des distributeurs avec qui on a un contrat. S'il y a un problème qualité, les gens peuvent se retourner contre les distributeurs et eux vont se retourner contre nous. Pour éviter les problèmes, on ne donne pas d'eau* »¹⁴³. La même contrainte pèse sur l'embouteilleur à Dax, qui travaille pour le secteur du hard discount (Lidl, Aldi). Si cela n'est pas bloquant sur les sites ayant une stratégie mixte (une MDF et une MDD), sur les sites ayant un mode de valorisation exclusif en MDD ou en hard discount cela impacte le territoire de la filière EMN.

Une autre conséquence de ce mode de valorisation réside dans la difficulté de trouver un produit sous marque MDD. La courte durée des contrats entre les embouteilleurs et les distributeurs ne favorise pas une pérennité dans la disponibilité du produit dans un magasin. Cette précarité est notamment présente sur certains sites : « *A un moment on était mono client, on travaillait pour la marque Repère de chez Leclerc. C'était un danger d'être aussi dépendant. Ils nous ont laissé tomber donc on a failli fermer l'usine de Châteauneuf. Aujourd'hui on travaille avec 3 clients* »¹⁴⁴. La seconde explication est que les contrats prévoient une clause de remplacement temporaire du produit afin de permettre à l'embouteilleur de respecter l'objectif d'approvisionnement. Un même groupe peut donc réaliser des échanges de volumes qui vont être fabriqués sur différents sites pour une marque générique. C'est par exemple le cas à Châteauneuf. Pour la marque Saguaro de Lidl, Roxane approvisionne les magasins depuis 2 usines : Arcens (Ardèche) et Châteauneuf : « *Ce qui compte c'est la capacité de production. Je ne sais pas produire 6 millions de bouteille en un mois à Châteauneuf. C'est pour ça qu'on a un marché partagé sur deux produits référencés sur deux usines* »¹⁴⁵.

En conclusion, le choix de valorisation générique de l'EMN sous MDD génère des conséquences importantes pour les acteurs locaux. Il est donc possible d'en déduire que la relation entreprise -

¹⁴² Autorité de la concurrence, décision n°12-DCC84 du 21 juin 2012 dans la prise de contrôle de Saint Amand par le groupe Alma.

¹⁴³ Entretien téléphonique avec le Président de l'usine d'embouteillage à Châteauneuf-les-Bains, le 10 Avril 2017

¹⁴⁴ *Op. Cit.*

¹⁴⁵ *Op. Cit.*

territoire reste subordonnée aux choix stratégiques des minéraliers¹⁴⁶. Le groupe Roxane a par exemple fait le choix d'une valorisation générique des EMN Biovive à Dax et Castel Rocher à Châteauneuf, tout en préservant les marques historiques du bassin de Vichy : « *Sur nos marques Vichy Célestins et Saint Yorre on ne travaille pas en hard discount ou en MDD. Il ne faut pas qu'on commence parce que sinon ça va tuer nos marques* »¹⁴⁷. Le même constat peut être fait sur d'autres sites où le groupe Roxane a fait le choix d'une stratégie de valorisation mixte¹⁴⁸ (voir Annexes n°86).

2.1.3. Valorisation spécifique des marques-produits-services toponymes et limites associés

Une mode particulier de valorisation porte sur l'association d'une même marque produit et services, associée à un toponyme local. Près de 4 sites se caractérisent par des marques uniques ou des marques déclinées, liées au modèle de concession unique. Sur 3 sites, la marque appartient à un embouteilleur. La marque Evian[®] a été déclinée en Evian les thermes[®], la marque Spa[®] a été déclinée en Thermes de Spa[®], et la marque Chaudfontaine[®] a été déclinée en Château des Thermes Chaudfontaine[®]. La SAEME a également créée la marque de service Evian Resort[®] et la marque produit Evian Affinity[®] pour les cosmétiques. Dans le cadre de la concession unique, la marque Vichy[®] a également été déclinée. Appartenant à l'Etat, cette marque a fait l'objet d'un transfert de propriété dans le cadre de la vente du domaine thermal à la ville de Vichy au courant de l'année 2020. Pour autant, les revenus liés aux licences de marques bénéficient historiquement au fermier, c'est-à-dire la Compagnie de Vichy, afin de compenser les pertes de l'activité cure de santé. La marque Vichy[®] a été au centre des négociations dans l'accord de vente du domaine thermal et a fait échouer la seconde négociation : « *C'est quelque chose que je compte bien discuter au moment de la vente du domaine de l'Etat. C'est quand même une aberration de l'histoire que la ville ne soit pas au moins en partie dépositaire de cette marque mondialement connue. C'est une marque qui profite quand même à la ville au niveau de l'image, mais je trouve que ce serait normal que la ville se réapproprie une partie de la marque, sans être dépositaire exclusif* »¹⁴⁹. Depuis le début de la concession en 1862, la Compagnie de Vichy a su créer des produits dérivés et développer la marque Vichy[®]. Aujourd'hui, la marque Vichy[®] est déclinée sous 5 appellations¹⁵⁰. En parallèle, deux sociétés indépendantes se sont rapprochées de cette image de marque. La SCBV a apposé à sa

¹⁴⁶ Ce point est pourtant moins visible sur les territoires où les groupes minéraliers commercialisent uniquement l'EMN sous leur marque propre (Danone, Nestlé Water, Spadel, Coca Cola). Pour ces derniers, les MDD représentent une concurrence économique ainsi qu'une menace concernant l'appropriation de l'image et de la qualité du produit.

¹⁴⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur des usines d'embouteillage de Vichy-Saint-Yorre et Châteauneuf, le 10 Avril 2017

¹⁴⁸ Thonon, Vals, Saint Amand, Lamalou/Les Aires

¹⁴⁹ Entretien téléphonique avec l'Adjoint au Maire en charge du Tourisme et du Thermalisme de Vichy, le 28 mars 2017

¹⁵⁰ Thermes de Vichy (Les Dômes et Callou), Les Célestins Vichy Spa Hôtel, Vichy Célestins (EMN embouteillée), Vichy Laboratoires (l'Oréal Cosmétique active) et enfin Pastille Vichy (Eurazéo)

marque propre Saint-Yorre® le sous-titre bassin de Vichy dès 1862, tout comme Moinet pour sa marque Pastille du bassin de Vichy® dès 1932. A l'échelle du bassin de Vichy, l'ensemble des acteurs de la filière EMN commercialisent les produits sous MDF¹⁵¹. Seule la société Moinet a une stratégie mixte avec la fabrication de pastilles du bassin de Vichy à la fois en MDF et en MDD. Jusque'en 2001, une situation similaire existait sur le site de Vittel/Contrexéville. Les thermes de Vittel et les thermes de Contrex étaient des marques dérivées des marques d'EMN embouteillées Vittel® et Contrex® appartenant à Nestlé Water. La situation a évolué suite à la vente des deux établissements thermaux par le minéralier. Cependant, cette cession du patrimoine thermal ne portait que sur le bâti des thermes, sans prendre en compte le foncier des forages ou les marques déclinées. Le fonctionnement actuel repose donc sur une situation d'entre deux, avec une association d'image héritée d'un acquis passé et une séparation de marque actée : « *La marque Contrex est une marque déposée que les thermes ne peuvent pas utiliser. Mais le logo qu'on utilise pour les thermes bleu et rose date d'avant 2001. C'est un logo relativement proche de celui de l'EMN embouteillée, avec des couleurs similaires. C'est quelque chose qui a été hérité et qu'on garde* »¹⁵². Cette proximité d'image reste pourtant limitée : « *On n'a pas le droit d'utiliser la charte graphique de la marque Contrex. On peut utiliser quelques images avec l'autorisation de Nestlé Water mais c'est vraiment limité. Ce n'est que quelques visuels publicitaires avec une bouteille de Contrex. On essaye d'être un peu cohérent pour faire un lien entre la marque Contrex et l'image de la station thermale, même s'il y a des épreuves. Il y a toujours un doute, est-ce qu'on a le droit d'utiliser ce visuel, le nom de la marque, la typographie, etc. On avait demandé à l'usine en local, mais les réponses ne sont pas très claires, ça reste un peu flou* »¹⁵³. Les demandes du maire de Contrexéville sur un partenariat marketing semblent avoir abouti dans la mesure où le nouveau site internet de la marque Contrex® réalisé en 2019 comporte sur 1 des 21 sous-onglets une courte présentation des thermes de Contrexéville. Si ce lien visuel existe entre la bouteille d'eau et les thermes de Contrexéville, il n'en est rien du nouveau site internet de la marque Vittel® qui n'évoque les thermes que dans son origine historique. A Vittel, le nouveau logo des thermes date de 2011 : « *Nous n'avons pas le droit de prendre le logo de la marque commerciale Vittel qui appartient à Nestlé Water. Nous n'avons pas le même logo, ni la même charte graphique* »¹⁵⁴. Lors du changement de logo des thermes en 2011, un lien a pourtant été établi entre les thermes et Nestlé Water : « *On a demandé l'accord du service marketing Nestlé Water pour utiliser le mot Vittel et une charte graphique avec la couleur*

¹⁵¹ L'Oréal, SCBV, Eurazéo, Moinet

¹⁵² Entretien téléphonique avec le Directeur des thermes de Contrexéville, le 30 janvier 2017

¹⁵³ Entretien téléphonique avec l'Adjointe de direction de l'office de tourisme intercommunal de Vittel-Contrexéville, le 11 mars 2017

¹⁵⁴ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

rouge associée une typographie assez proche. La demande a été acceptée, mais ils surveillent notre communication. Tant qu'on reste dans notre domaine, sans usurper le leur, il n'y a pas de problèmes. C'est très compliqué. La marque Vittel[®] est déposée à l'INPI dans la rubrique boisson, mais le nom de la ville de Vittel n'est pas déposé. On n'était pas obligé de demander l'accord de Nestlé Water, mais ça participe aux bonnes relations »¹⁵⁵. Que ce soit pour Contrexéville ou pour Vittel, le lien entre marques reste précaire et sans lien de partenariat. Cette absence de lien concerne également les produits dermo-cosmétiques, qui n'associent pas les thermes¹⁵⁶. Pour les deux établissements thermaux, cette association d'image avec les marques d'EMN embouteillée apportent une réelle valeur ajoutée, aussi importante qu'à Evian, Spa ou Chaudfontaine : « On a envie de se rapprocher la charte graphique de la marque Vittel de Nestlé Water pour profiter de l'image. Ce qui est intéressant c'est qu'en voyant le logo des thermes on puisse l'associer facilement à la bouteille d'eau. Ce n'est pas la ville de 5000 habitants de Vittel qui est connue, c'est la bouteille qui est mondialement connue. On essaye toujours de se coller à la communication de la bouteille d'eau, parce que c'est une image porteuse et connue, même si on ne travaille pas avec eux »¹⁵⁷. Pour l'ensemble de ces 5 sites, le thermalisme reste fortement tributaire de la vitalité des marques d'EMN embouteillées (Evian, Spa, Chaudfontaine, Vittel/Contrexéville), ou des produits cosmétiques (Vichy). De manière moins connues, un rapprochement existe également entre marque produit et marque de service via le toponyme sur de plus petits sites (Vals, Luchon et Cilaos), sans qu'il y ait nécessairement de partenariat¹⁵⁸.

Si l'encastrement du positionnement des marques est un atout dans la commercialisation d'un produit, d'un service et d'une destination de la filière EMN, certaines limites peuvent exister dans la diffusion d'un nom. C'est notamment le cas du phénomène d'antonomase, c'est-à-dire lorsqu'un nom propre est utilisé comme un mot commun ou inversement. De la même manière, il est possible de citer directement la marque pour désigner une substance, comme pour l'eau minérale : « Aux Pays Bas pour avoir de l'eau pétillante on dit Spa Rood même si ce n'est pas de l'eau de Spa. La Spa blauw c'est de l'eau plate pour un néerlandais. C'est devenu du langage commun »¹⁵⁹. Cette

¹⁵⁵ Op. Cit.

¹⁵⁶ La marque produit Vittel Aqua Puret[®] relève de la propriété de Nestlé Water (sous licence de marque avec l'Oréal)

¹⁵⁷ Op. Cit.

¹⁵⁸ Les thermes de Cilaos (Conseil Général) fonctionne de concert avec la marque produit Cilaos Cosmétiques (Octans Sarl), en restant en lien avec la marque produit Cilaos (EMN embouteillée, groupe COT). De la même manière la marque Luchon Les Thermes appartenant à la ville peut être facilement associée à la marque Luchon[®] (EMN embouteillée, groupe Les Mousquetaires). Enfin, un lien évidant pour le consommateur né de la proximité des noms entre Thermes de Vals-les-Bains avec ses produits dermo-cosmétiques éponyme, et l'EMN embouteillée Vals[®].

¹⁵⁹ Entretien téléphonique avec le directeur d'Aqualis, le 26 Avril 2017

antonomase sur la marque Spa aux Pays Bas a été faite en rapport avec la charte graphique des étiquettes d'EMN embouteillées. Pour l'eau fortement pétillante, l'étiquette de la bouteille d'eau de Spa est rouge, alors que pour l'eau plate l'étiquette de la bouteille est bleue. Le même phénomène d'antonomase a été identifié pour la marque Vichy : « *Il y a une telle réussite de la marque Vichy Célestins, que dans les Pays Hispaniques, l'eau de Vichy désigne de manière générique une eau minérale. Le nom de la marque est devenu l'emblème même du produit* »¹⁶⁰. Une problématique similaire se pose pour d'autres produits dérivés de l'EMN.

Par son utilisation très répandue dans le monde, la marque Spa a de grandes difficultés à être protégée. La société de droit belge Spa Monopole compagnie fermière de Spa a déposé près de 18 marques en France auprès de l'INPI afin de protéger la dénomination Spa dans différentes classes comme les boissons, les centres de bien être, les services de santé et de cure, ou les produits cosmétiques. Fort de ce dépôt de marque, Spa Monopole a multiplié les oppositions contre les dépôts de marque composée du mot Spa. Un refus d'enregistrement a par exemple été fait à l'Oréal pour la création de la marque Spa Expérience. Cependant, cette protection éphémère a été remise en cause par une jurisprudence en France. Le 15 décembre 2009, un arrêté a été pris en cour de cassation pour accorder un dépôt de marque sous le nom Spa pour les produits cosmétiques. De plus, depuis le 25 septembre 2015, l'INPI reconnaît officiellement le caractère faiblement distinctif du terme spa pour des cosmétiques. Si les signes ont en commun le terme Spa, cette seule circonstance ne saurait suffire à créer un risque de confusion dans l'esprit du public. Selon l'INPI, le mot Spa n'est donc plus distinctif puisqu'il est devenu usuel. Il sert aujourd'hui à désigner des usages génériques sans eau thermale comme un institut de beauté et de massage : « *Si vous allez expliquer à un américain que le nom de son Spa vient d'une petite commune en Belgique, il aurait des difficultés à le croire, mais c'est la réalité* »¹⁶¹. Cependant, la protection du mot Spa reste active en Europe sur la classe boisson : « *On a une certaine légitimité dans l'eau minérale. A chaque fois qu'il y a eu des tentatives en Europe de nous prendre tout ou partie de la marque Spa, les tribunaux se sont à chaque fois prononcés en notre faveur* »¹⁶².

2.1.4. Quels modèles de valorisation des services thermaux au travers des marques?

La seconde réflexion porte sur les services thermaux des établissements qui n'ont pas fait le choix d'une valorisation spécifique des marques-produits associées aux marques de services toponymes.

¹⁶⁰ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme de Vichy, le 20 Janvier 2017

¹⁶¹ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage Spa Monopole, le 13 juin 2018

¹⁶² *Op. Cit.*

2.1.4.1. Une valorisation générique des marques de services thermaux

Près de 6 sites de notre panel relèvent de marques de services génériques portées par un groupe centralisateur. La Chaîne Thermale du Soleil a une stratégie de marque commerciale sous son nom propre. Ainsi, les établissements thermaux de Lamalou-les-Bains et de Saint-Amand-les-Eaux ne disposent pas de marque dédiée. Cela implique également que la présentation des établissements thermaux sur internet, dans les brochures ou sur les salons professionnels est faite de manière centralisée sous la marque du groupe. A cela s'ajoute une différence de nom entre les thermes de Lamalou-les-Bains et la marque d'EMN Vernière[®] qui ne permet pas de faciliter les associations d'image. Le même contact peut être fait pour la Compagnie Européenne des Bains, qui exploite la marque commerciale Valvital[®]. Cette dernière est utilisée à la fois comme marque de service pour les établissements thermaux, mais aussi comme marque produit pour la cosmétique à base d'EMN. Les 4 établissements thermaux de Thonon-les-Bains, Divonne-les-Bains, Niederbronn-les-Bains et Aix-les-Bains ne bénéficient donc pas d'une marque spécifique valorisant leur toponyme. Si la commune de Divonne-les-Bains a pour stratégie de développer la marque Toponyme Divonne, le lien avec les thermes restera limité en raison de l'existence de la marque générique Valvital. Comme pour Lamalou-les-Bains, une différence de nom existe entre les thermes de Niederbronn-les-Bains et la marque d'EMN Celtic[®]. L'association entre les deux noms est plus complexe : « *On explique à chaque fois aux curistes que Celtic c'est de l'eau minérale de Niederbronn* »¹⁶³. Sur le site d'Aix-les-Bains, si le lien avec la marque de la bouteille d'eau est plus évident, l'association entre les marques se complexifie avec la présence d'un second établissement thermal qui exploite le nom Domaine de Marlioz dont une partie sous-licence de marque Accor[®].

2.1.4.2. Une valorisation spécifique limitée à l'usage thermal

Le mode de valorisation spécifique peut dans certains cas ne concerner que l'usage thermal, alors que l'usage d'embouteillage a retenu une valorisation générique de l'EMN. Le site de Dax/Saint Paul se caractérise par une multiplicité du nombre de marques de services, en raison du grand nombre d'opérateurs thermaux¹⁶⁴. Les dénominations de ces petits établissements thermaux font rarement mention du nom de Dax en dehors de Dax Adour et Dax'O Thermes¹⁶⁵. Il en est de même pour la future piscine thermale baptisée sous le nom générique *Aquae*. Seule la marque Splendid

¹⁶³ Entretien téléphonique avec la Directrice des thermes de Niederbronn-les-Bains, le 30 Janvier 2017

¹⁶⁴ La ville de Dax regroupe 13 établissements thermaux (dont un hôpital thermal), un Spa Thermal et depuis juin 2020 une piscine thermale. A cela s'ajoutent sur la commune voisine de Saint-Paul-lès-Dax, 2 établissements thermaux et le centre thermoludique Sourcéo. A l'échelle du Grand Dax, ce sont donc près de 18 établissements utilisant l'EMN. Si le groupe Arenadour exploite ses 5 établissements thermaux et le centre thermoludique sous la marque générique Thermes Adour[®], près de 10 autres établissements thermaux sous marque propre existent.

¹⁶⁵ Hôpital Thermal, Les Thermes Jean Nouvel, Thermes des Ecureuils, Thermes Bérot, Thermes Foch, Thermes Borda, Bain Sarrailh, Thermes de l'Avenue, Bains Saint Pierre, Dax Adour, Dax O'Thermes

Spa Dax[®] s'associe au toponyme du territoire. Pour autant, ces 13 marques de services qui coexistent tendent à se regrouper sous le vocable commun du Grand Dax Thermal, sous l'impulsion de l'EPCI. A cela s'ajoute la marque produit dermo-cosmétique appartenant à la ville de Dax. Cette dernière a déposé à l'INPI la marque Algodax[®] sur le principe actif de l'algue bleue en 2013, mais également la marque Terdax[®] pour le péloïde, et enfin la marque Acquadax[®] sur les produits cosmétiques en 2016. Si la valorisation spécifique des marques de service et de la marque produit dermo-cosmétique tend à une cohérence d'ensemble, cela ne concerne pas l'EMN embouteillée. L'association avec la marque d'EMN Biovive[®] n'est pas envisageable en raison de l'utilisation d'une marque générique. Une situation similaire existe à Châteauneuf, et d'une certaine manière à Meyras¹⁶⁶.

L'encastrement des stratégies de marques des embouteilleurs et des professionnels du thermalisme génèrent des associations d'image organisée dans le cadre des concessions uniques à Evian, Spa, Chaudfontaine et Vichy. Ce fonctionnement se pérennise également à Vittel et Contrexéville d'une certaine manière. A cela s'ajoutent des stratégies de marques de différents acteurs économiques qui sont en adéquation à Cilaos, Vals et Luchon. Si la stratégie de marque est compatible sur près de 8 sites, elle est plus délicate sur 9 sites. Si les sites de Saint Amand, Thonon, Aix-les-Bains et Divonne bénéficient d'une MDF toponyme du nom de la commune, la stratégie de marque générique des groupes freine les associations d'image de marque. Enfin, les liens entre les marques de service et les marques produits ne sont pas possible sur les 5 sites en raison de l'utilisation de dénominations différentes¹⁶⁷.

2.1.5. Quel rôle des marques de destination dans le mode de valorisation à l'échelle locale ?

Au-delà de l'adéquation de stratégie de marque des opérateurs économiques, les choix stratégiques réalisés par les collectivités territoriales sont également déterminants au travers des marques de destination et des marques partagées. La marque territoriale protégée est une nouvelle notion dans le code du tourisme, même si elle ne possède pas de définition juridique. La labellisation du territoire se fait par simple dépôt de marque auprès de l'INPI. Près de 6 marques de destinations existent sur notre panel de sites étudiés. Le travail sur la marque de Destination Vittel-Contrexéville[®] a été initié en même temps que la création de l'OTI en 2017. Créée officiellement en 2019, cette marque sert de trait d'union entre les deux stations thermales. Dans le même objectif, l'EPCI du Grand Dax a créé la marque Destination Grand Dax[®], après une étude de marketing territorial en 2018. La marque ombrelle vise à renforcer l'attractivité de la destination commune aux deux stations de Dax et de

¹⁶⁶ Depuis 2015 les thermes ne sont plus exploités sous la marque générique Valvital, mais sous le nom propre Thermes de Châteauneuf, l'association avec la MDD Castel Rocher ne fonctionne plus depuis que l'embouteilleur a arrêté le conditionnement sous MDF Châteauneuf Auvergne en 2011. Sur la commune de Meyras, l'utilisation du nom du lieu-dit thermal Neyrac-les-Bains casse toute dynamique d'association avec les marques Ventadour[®] et Chantemerle[®] (Sarl du Pestrin).

¹⁶⁷ Dax/St Paul, Lamalou/Les Aires, Niederbronn, Meyras et Châteauneuf

Saint-Paul-lès-Dax qui recouvrent plus de 13 marques de services thermaux. Si cette nouvelle marque vient renforcer le lien avec les marques produits Terdax et Acquadax, le lien avec la marque produit Biovive reste inexistant.

Contrairement aux autres marques de destination de notre panel, Aix-les-Bains Riviera des Alpes[®] est également une marque partagée. L'OTI a construit une nouvelle marque de destination en 2016 : « *On a choisi le nom d'Aix-les-Bains parce qu'il existait déjà une notoriété touristique beaucoup plus importante que le nom Lac du Bourget. Le mot Riviera correspond à des montagnes qui tombent dans l'eau. Et enfin le mot Alpes a une grande notoriété à l'international* »¹⁶⁸. Cette marque de destination se caractérise par une promesse : choisissez et osez vivre le bien-être, avec un positionnement de territoire naturel du bien-être. Il s'agit d'une marque territoriale qui incarne des valeurs et qui permet de se différencier autrement. C'est aussi un outil de communication mis à disposition pour les acteurs socio-professionnels du territoire. La marque permet de partager un même logo identitaire, d'être localisé, et d'être présent sur les réseaux sociaux. L'utilisation de ce logo signifie que les acteurs partagent les mêmes valeurs du territoire. Si le lien naturel entre la marque produit Aix-les-Bains (EMN embouteillée), la marque de service générique Valvital (Thermes Chevalley) et la marque de service domaine de Marlioz (Thermes Marlioz) reste complexe, la marque partagée Aix-les-Bains Riviera des Alpes[®] fonctionne comme marque ombrelle pour le territoire de la filière EMN et au-delà. La bouteille d'eau a une place particulière, telle une vitrine du territoire, un emblème de la destination. Le sigle de la marque partagée est aujourd'hui utilisé par l'embouteilleur et les deux établissements thermaux, qui sont également ambassadeurs.

Enfin, 4 marques de destinations ont été créées par villes de Spa, Luchon, Vichy et Evian. Si la marque communale Spa Authentique City[®] n'est pas une marque partagée, elle intègre depuis peu un réseau d'ambassadeurs sous le vocable *Les Accros du Peignoir* en signe de soutien de la candidature Unesco. A Vichy et à Luchon, les deux marques de destinations créées par les villes sont exploitées par les OTI. La marque Luchon Pyrénées-vous[®] a été créée en 2013 pour être déclinée sur les satellites de la ville : « *Quand c'est la station de ski c'est Luchon Super Bagnère Pyrénées-vous[®], quand c'est le thermoludique c'est Luchon Forme et Bien-Etre Pyrénées-vous[®], quand c'est les thermes c'est Luchon Les thermes Pyrénées-vous[®], et pour la ville, c'est Luchon Pyrénées-vous[®]* »¹⁶⁹. Cette dynamique, portée par la ville et l'OTI, est une stratégie de marque avec une identité commune qui se matérialise par une charte graphique, un slogan, et un logo communs : « *On fait appel à une*

¹⁶⁸ Entretien téléphonique avec la Directrice de l'office de tourisme intercommunal Aix les Bains – Riviera des Alpes, le 23 Janvier 2017

¹⁶⁹ Entretien en face à face avec le Directeur de l'office de tourisme Pyrénées 31, le 19 Janvier 2017

agence de communication pour toutes les entités et on décide ensemble des actions. La station de ski communique dès octobre sur l'ouverture des pistes, l'établissement thermal communique pour l'ouverture de la station dès le mois de mars, le centre thermoludique en mai-juin, et la ville vient remplir les espaces qui manquent. Pour que toute l'année, on voit Luchon Pyrénées-vous® »¹⁷⁰. Comme à Aix-les-Bains, le nom de marque de destination a été choisi de manière stratégique. Cette dernière permet de renforcer encore davantage le lien entre la marque de service des thermes et la marque produit de l'EMN embouteillée : « On a choisi le nom de Luchon pour la marque de la destination. Le nom de la commune c'est Bagnères-de-Luchon, mais le problème c'est que dans la Région, quand on parle de Bagnères, c'est pour désigner Bagnères-de-Bigorre. Luchon ça permet de se différencier, c'est plus court et plus facile à retenir. L'EMN embouteillée s'appelle Luchon c'est important. Si elle s'appelait EMN Intermarché ce serait compliquée pour communiquer. L'intérêt pour nous c'est de démultiplier la marque Luchon. On a choisi d'y associer le nom Pyrénées qui est très connu et renvoie à notre situation géographique »¹⁷¹.

Enfin, les deux marques de destination des villes de Vichy et d'Evian-les-Bains ont en commun d'afficher un objectif de démarcation par rapport aux marques produits-services incontournables, tout en conservant un lien. Cette stratégie de marque est donc différente de celle portée par l'OTI et les thermes de Vittel-Contrexéville. Les marques Vichy Destination® et Evian Destination® ont été créées par les villes dans un objectif de faire émerger une destination au-delà des produits : « On essaye de s'en éloigner, parce qu'une des spécificités de la ville de Vichy c'est d'être une ville marque. On ne sait plus de quoi on parle, on a oublié que derrière il y a une ville. On essaye de faire en sorte que la ville existe en termes d'image, donc on ne va pas parler que d'EMN. On va se focaliser sur la destination, le lieu autour de 3 axes.¹⁷² On ne cherche pas à uniformiser notre charte graphique avec la Compagnie de Vichy, mais au contraire de se différencier. Si on essaye de se rapprocher, on va prendre le risque d'être confondu. Ce serait contreproductif. Il y a l'eau embouteillée, les thermes, les pastilles, les produits cosmétiques, mais aussi la ville »¹⁷³. Cet objectif de démarcation permet notamment à ces deux villes d'avoir une image en tant que telle : « On est dans une logique de promotion globale de la destination perçue par les clients. On travaille sa notoriété, la faire exister au-delà du simple nom de la bouteille d'eau. Danone a une marque

¹⁷⁰ Entretien en face à face avec le Directeur de l'office de tourisme Pyrénées 31, le 19 Janvier 2017

¹⁷¹ *Op. Cit.*

¹⁷² La marque de destination repose sur 3 piliers. L'axe atemporel met en valeur le patrimoine bâti thermal. La thématique élégante aborde l'art de vivre, dont le savoir-faire cosmétique et le Vichy Spa les Célestins. L'axe rafraichissant recouvre l'environnement de ville d'eau : magique et naturelle, dont le pays percé de 250 sources du XIX^e siècle, les sources dans le berceau de Vichy, le parc thermal, la cuisine santé à l'eau de Vichy Célestins et les thermes.

¹⁷³ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme de Vichy, le 20 Janvier 2017

déposée sur le nom Evian sur plusieurs classes de produits, et la ville a une marque déposée pour la destination Evian »¹⁷⁴. Il s'agit donc de juxtaposer la marque destination par rapport à la marque produit plus connu que le territoire : « La marque commerciale Evian est connue dans le monde entier depuis 50 ans, alors que les gens ont découvert qu'il y avait une ville qui s'appelait Evian pour le G8 en 2003 »¹⁷⁵. Dans les deux cas, la marge de manœuvre des territoires en termes d'image reste limitée. A Vichy, la création de la marque destination se fait donc dans un contexte où l'Etat a déposé des droits sur le nom de Vichy pour presque toutes les activités commerciales possibles, au bénéfice de la Compagnie de Vichy (concession unique). Sur le territoire d'Evian, c'est Danone qui a déposé à l'INPI le nom Evian sur la majorité des classes de produits et services, contre une redevance versée à la ville. Si les objectifs des deux villes et des OTI sont similaires, les intentions et les contextes de ces deux territoires diffèrent. Les relations entre l'OTI, la Compagnie de Vichy et certains des opérateurs (SCBV, Eurazéo) restent limitées. Le déploiement de cette stratégie de marque de destination a permis de prouver aux opérateurs économiques que l'OTI avait la capacité de vendre le nom de Vichy. Inversement, à Evian, l'OTI fonctionne en synergie avec Danone. Cette synergie d'encastrement de marque destination et marque produit-service est un partenariat gagnant-gagnant pour l'OTI et Danone. Si la marque de destination permet à la ville-marque d'exister, l'EMN y occupe une place centrale : « Pour nous l'EMN c'est clairement l'ambassadeur de la destination Evian à l'échelle mondiale. Le lien est étroit. On a la chance d'avoir cette bouteille qui nous sert de porte-drapeau. Le but c'est qu'on puisse faire le lien entre l'eau en bouteille et la destination aux yeux des clients. L'OT a besoin de la bouteille d'eau pour afficher le nom Evian et donner envie aux gens de s'intéresser à la destination. La destination a tout intérêt à être dans une stratégie cohérente avec la bouteille d'eau parce que c'est son emblème mondial »¹⁷⁶. Cette synergie est également importante aux yeux du minéralier qui a tout intérêt à ce que la destination soit dans un positionnement cohérent avec la marque produit-service. Le besoin de l'embouteilleur est de parler de son lieu de naissance, pour donner du corps à son propre produit, en montrant que derrière la bouteille d'eau il y a aussi un territoire qui est le berceau de l'EMN. Cette stratégie de marketing territorial, qui permet de sélectionner certains atouts du territoire pour les valoriser et d'occulter d'autres aspects, est assumée par l'ensemble des acteurs locaux (voir Annexe n°87).

Au-delà de ces 6 marques de destinations qui facilitent encore l'encastrement des stratégies à l'échelle locale, d'autres marques territoriales sont mobilisées à des échelles plus grandes. Parmi

¹⁷⁴ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme d'Evian-les-Bains, le 19 Avril 2017

¹⁷⁵ Entretien téléphonique avec le Maire d'Evian-les-Bains, le 9 Février 2017

¹⁷⁶ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme d'Evian-les-Bains, le 19 Avril 2017

ces derniers figurent Destination Sud Réunion, et les deux marques partagées : Emerveillés par l'Ardèche et Alsace. La marque Destination Sud Réunion mobilise l'échelle intercommunale depuis 2008. Malgré l'usage d'un nom évocateur de dépaysement et d'héliotropisme, cette marque ne renvoie pas à la marque service Thermes de Cilaos, ni les marques produits Cilaos (EMN embouteillées et Cilaos Cosmétiques). A l'échelle interdépartementale, les opérateurs économiques mobilisent les marques partagées Emerveillés par l'Ardèche et Alsace (Collectivité Européenne). Sur les sites de Meyras et de Vals-les-Bains, les embouteilleurs (Sarl Pestrin et SEMV) et les professionnels du thermalisme (Sodexo), ont choisi d'adhérer à la marque Emerveillés par l'Ardèche¹⁷⁷. En 2017, le président de l'association n'est autre que le PDG de la Sarl des sources du Pestrin (unité d'embouteillage d'EMN à Meyras) : « *L'Ardèche est une terre d'exception, il faut le faire savoir. La marque Emerveillés par l'Ardèche' n'a pas pour objet de labelliser nos produits mais de révéler notre potentiel en termes de qualité de nos produits, de savoir-faire, et de qualité de vie. C'est une marque destinée à des entreprises qui se sentent proches de cette identité et qui souhaitent communiquer dessus au niveau national et international pour être identifiées. Différents acteurs comme des industriels, des commerçants, des artisans, des acteurs du tourisme et de la culture, participent à la construction d'une identité culturelle forte et différenciante pour augmenter le potentiel d'identification et d'attractivité de l'Ardèche* »¹⁷⁸. Cette marque partagée réunit donc à la fois des marques produites, mais aussi des marques de services. En jouant la double fonction de marque de destination touristique et de rayonnement des produits, cette marque fédère autour du territoire Ardèche. Sur un modèle similaire a été créée en 2011 la marque partagée Alsace¹⁷⁹. La marque a un réseau de plus de 2000 ambassadeurs dont le minéralier Celtic à Niederbronn. Si d'autres entreprises du secteur du tourisme adhèrent à la marque partagée, les thermes n'ont pas adhéré à cette dynamique.

En dehors de ces trois marques partagées et de destination, d'autres initiatives régionales existent mais sont peu ou pas mobilisées par les acteurs de la filière EMN. De manière générale, le choix de mobiliser une marque partagée à l'échelle départementale ou régionale sur les territoires de

¹⁷⁷ Cette marque partagée a été créée en 2016 par le département de l'Ardèche. L'objectif est de renforcer l'image et l'attractivité de l'Ardèche au sens large, c'est-à-dire l'attractivité économique, culturelle, et touristique. La marque partagée vise donc à la fois à attirer, créer du lien, bénéficier d'un réseau, promouvoir le made in Ardèche, et communiquer. Le réseau de 425 ambassadeurs appelés des émerveilleurs[®] (entreprises, habitants, influenceurs, journalistes, blogueurs, photographes, visiteurs). La marque est aujourd'hui gérée par une association composée de 4 collèges (Entreprise, Association, Collectivité, Citoyen).

¹⁷⁸ Entretien téléphonique avec le Gérant des Sources du Pestrin à Meyras, le 26 Avril 2017

¹⁷⁹ Gérée par l'Agence de de développement d'Alsace (ADIRA), il s'agit également d'un porte-drapeau qui symbolise le territoire, son identité, et ses valeurs. La marque est construite autour du signe emblématique du A Cœur[®]. Il s'agit d'un symbole repère de la marque qui peut être utilisée par les entreprises pour signer directement les produits ou réaliser la promotion de services.

La marque est déclinée sur le concept Savourez l'Alsace[®] pour les produits du terroir, le label Entreprise Alsace Excellence[®] et Imagin'Alsace[®] pour mettre en valeur le savoir-faire local.

Niederbronn, Saint Amand, Meyras et Vals ne contribuent pas à renforcer les marques toponymes. Ce constat est particulièrement vrai pour les marques régionales. A Saint-Amand-les-Eaux, l'embouteilleur adhère à la marque collective Saveur en'Or Hauts de France[®]. Cependant, cette dynamique agroalimentaire, qui privilégie l'entrée sectorielle, ne permet pas l'adhésion des marques de services comme les thermes¹⁸⁰. A l'échelle régionale, la marque partagée Haut et Fort[®] des Hauts de France (créée en 2016) n'est pas mobilisée par les acteurs locaux de la filière EMN. Les thermes de Saint Amand et l'embouteilleur ne font pas partie du réseau de transformateurs[®]. Un constat similaire est fait sur plusieurs marques régionales Sud de France[®] (créée en 2006), Destination Occitanie Sud de France[®] (créée en 2017), Région du Goût[®] en Auvergne-Rhône-Alpes (créée en 2017), ou Auvergne Nouveau Monde[®] (créée en 2011)¹⁸¹.

2.1.6. L'encastrement des stratégies de marque des acteurs locaux : un moteur de valorisation

Au niveau local, l'encastrement de l'ensemble des stratégies de marques des acteurs locaux détermine l'activation ou non de la ressource territoriale et le degré d'avancement de la spécificité. La notion d'encastrement correspond à l'analyse de l'imbrication entre les réseaux sociaux de relations et le marché. L'encastrement met en évidence le fait que les organisations sont construites socialement à partir de réseaux de relations existants. Proposé initialement par K. Polanyi, le concept d'encastrement est repris dès 1985 par le sociologue américain M. Granovetter. Ces deux auteurs considèrent que l'économie n'est pas indépendante du reste de la société mais que, justement, l'économique est encadré dans le social. Tous les marchés sont encadrés. L'action économique est encadrée au sein de réseaux de relations d'acteurs. Les échanges marchands se réalisent dans un contexte enchevêtré de relations d'acteurs, de règles formelles, d'outils et de représentations collectives¹⁸². L'encastrement ne constitue pas uniquement un décor normatif, mais un socle puisqu'il contribue aux échanges marchands. Cette sociologie des échanges marchands souligne également que les ressources sont mobilisées continuellement lors de l'action économique.

¹⁸⁰ Créée en 2004 par 30 entreprises, cette marque territoriale a été lancée suite à la suppression du label régional Nord-Pas-de-Calais en 2002. Orientée uniquement sur les produits agroalimentaires, la marque permet de valoriser l'authenticité des produits fabriqués en région Hauts-de-France et montrer l'appartenance à la région. Aujourd'hui près de 200 entreprises sigle directement près de 1000 produits, dont les bouteilles d'EMN Saint Amand.

¹⁸¹ Si l'EMN St Géron a rejoint la marque de valorisation des produits agroalimentaires Région du Goût[®], la MDF Thonon et la MDD Castel Rocher ne font pas partie de ce réseau. Le même constat peut être fait pour la marque partagée Auvergne Nouveau Monde[®], utilisée par les EMN Volvic et St Géron, mais non mobilisée par les thermes ou l'embouteilleur de Châteauneuf. De la même manière, si la marque Sud de France[®] valorise l'EMN Salvétat et Reine, ainsi que les produits cosmétiques à base d'EMN de Balaruc, les EMN Vernière et Luchon ne se sont pas rattachées à ce réseau. Enfin Destination Occitanie Sud de France[®] ne semble pas non plus être perçue comme un élément différenciant les thermes de Lamalou ou Luchon

¹⁸² J.-L. Laville, « Encastrement et nouvelle sociologie économique : de Granovetter à Polanyi et Mauss », Dans *Revue Interventions économiques*, 2008, pp.1-27.

Au regard de nos 17 sites étudiés, seulement 5 territoires de la filière EMN disposent d'un encastrement complet des stratégies de marques afin de démultiplier un message simple et cohérent.

Commune	Marque EMN embouteillée	Marque thermale	Marque de destination	Autres marques	

Figure 82 – Encastrement complet des stratégies de marques

Un second groupe de 7 territoires de la filière EMN présente un encastrement en partie complet, avec une marque d'EMN embouteillée toponyme, mais avec une absence de marque de destination (Chaudfontaine), une marque de destination à plus grande échelle (Cilaos, Vals) ou une marque générique de groupe valorisant les thermes (Saint Amand, Divonne, Aix-les-Bains, Thonon).

Commune	Marque EMN embouteillée	Marque thermale	Marque de destination	Autres marques	
	<i>En Projet</i>				

Figure 83 – Encastrement quasi complet des stratégies de marques

Enfin, un dernier groupe de 5 sites se caractérise par un encastrement à fort décalage, cumulant en plus de l'absence de marque d'EMN embouteillée toponyme, l'absence de l'utilisation d'une marque de destination à grande échelle, et la présence d'une marque générique d'un groupe thermal.

Commune	Marque EMN embouteillée	Marque thermale	Marque de destination	Autres marques			
							
							
							
							
							

Figure 84 – Encastrement en fort décalage des stratégies de marques

Ces différentes formes d'encastrement de stratégie de marque apportent des éléments de réponse sur l'asymétrie entre les sites où la filière EMN fait territoire ou non. Si une mise en cohérence de stratégie de marque est recherchée sur certains territoires engagés dans une valorisation spécifique de la ressource EMN, sur d'autres la juxtaposition des stratégies individuelles prime sur un ensemble qui ne fait pas l'objet d'une réflexion particulière. Les marques ont donc une place à part dans le choix du mode de valorisation. Elles constituent des signes qui identifient les territoires et suscitent des associations dotées d'une portée culturelle. Ces constructions symboliques permettent dans certains cas d'ajouter du sens et de la valeur aux territoires¹⁸³. La mobilisation des marques toponymes a pour effet de transformer une ville ou un territoire en marque, c'est-à-dire à la sémiotisation de l'espace pour mieux en assurer la visibilité. Si ce processus de création d'image, qui assure une surreprésentation visuelle, est destiné à l'extérieur du territoire, la sémiotisation de l'espace agit également sur la représentation intérieure des acteurs de ce territoire¹⁸⁴. Dans ce sens, la stratégie marketing permet d'influencer favorablement l'image et la réputation d'un territoire, mais agit également sur les valeurs perçues de manière multiscale¹⁸⁵.

2.1.7. L'adéquation des positionnements produits / services : un rôle dans la valorisation

La distinction du mode de valorisation choisi par les acteurs dépend également des choix de positionnements des produits et des services retenus et de leur adéquation d'ensemble.

¹⁸³ C. Chamard et L. Schlenker, « La place du marketing territorial dans le processus de transformation territoriale », dans *Gestion et management public*, 2017/3 Volume 6 / n° 1, pp.41-57

¹⁸⁴ P. Nedelec, L. Péaud, « Marketing et mises en scène des territoires : représentations matérielles et réceptions citoyennes » dans *colloque du CIST 2018 Représenter les territoires*.

¹⁸⁵ A. Pinto et B. Pleven, « Territoires et fictions. De la construction à la réception et à l'appropriation : processus croisés » dans *colloque du CIST 2018 Représenter les territoires*.

2.1.7.1. Quels positionnements produits des EMN embouteillées ?

Dans le secteur de l'embouteillage, le positionnement du produit se traduit notamment par le mode de commercialisation. Cette dernière comprend un marché destiné à la consommation hors domicile (Cafés, Hôtels, Restaurant : CHR ou On Trade) et un marché destiné à la consommation à domicile (Off Trade), distribué par les GMS. De manière traditionnelle, le marché des CHR est resté sur un conditionnement en bouteille de verre considéré comme haut de gamme, alors que le secteur des GSM s'est progressivement orienté vers le PET. En France, le conditionnement en verre ne représente plus que 10 % de la production d'EMN embouteillée en moyenne (verre réutilisable et verre perdu), majoritairement destiné au marché des CHR (voir Annexe n°87). Au-delà du mode de commercialisation, le positionnement du produit se traduit également par un niveau de prix. Plusieurs catégories de produits existent. Certaines marques de fabricants ont un positionnement haut de gamme, alors que d'autres sont en milieu de gamme. Enfin, les MDD et quelques marques de fabriques ont un positionnement premier prix.

Parmi le positionnement produit haut de gamme se distinguent les EMN Ventadour et Chantemerle à Meyras. Depuis 2015, ces dernières sont sur un marché de niche confidentiel du luxe. Suite à une reprise de la société en liquidation judiciaire, Eric Besson a réinvesti 3.5 millions d'euros dans les équipements d'embouteillage afin de remplacer l'outillage artisanal. La production de 1.5 millions de bouteilles (300 000 bouteilles d'EMN plate Chantemerle, et 1.2M de bouteilles d'EMN naturellement gazeuse Ventadour) est exclusivement orientée vers les grands hôteliers-restaurateurs et dans les magasins bios. Ce positionnement haut de gamme repose également sur les critères de qualité du produit et de spécificité : *« Je ne veux pas commercialiser des bouteilles en PET dans les grandes surfaces. Il faut que ça reste un produit rare, d'exception pour sa composition et ses qualités naturelles. On ne fait pas de grande campagne de communication, ça marche par les réseaux et le relationnel. Il n'y a pas d'actionnaires financiers à qui rendre des comptes, ni d'objectifs d'augmentation de production. J'ai gardé les deux marques Ventadour et Chantemerle qui existent depuis 1868. Ce sont des marques qui ont plus de 150 ans que j'ai repositionnées pour qu'elles soient reconnues comme un produit haut de gamme. Le choix d'utiliser des bouteilles en verre et une nouvelle charte graphique participe à cette image de qualité »*¹⁸⁶. Par le choix de l'exploitant, le produit Ventadour est vendu près de 7€ la bouteille dans les restaurants gastronomiques. L'EMN est présentée comme une sélection du sommelier. Ce positionnement haut de gamme en dehors du modèle économique classique est également mis en place pour quelques EMN comme Châteldon et Saint Geron (voir Annexe n°88). C'est également ce positionnement haut de gamme qui est retenu

¹⁸⁶ Entretien téléphonique avec le Gérant des Sources du Pestrin à Meyras, le 26 Avril 2017

par la commune de Divonne pour le projet d'embouteillage de l'EMN de la source Mélodie. Le projet, porté par le concessionnaire Andrenius, repose sur des EMN conditionnées en verre uniquement pour les CHR et l'export : « *C'est un groupe qui est propriétaire d'un champagne de très grand luxe, c'est aussi le numéro 1 mondial de fabrication de bouchon de champagne. Il s'est associé à une société qui a un monopole en Suède d'importation de vins et spiritueux. C'est un des marchés potentiels pour l'EMN* »¹⁸⁷.

A côté de ce positionnement haut de gamme de luxe uniquement sur les CHR et les épicerie fines, d'autres MDF anciennes commercialisent des EMN de profil haut de gamme, à la fois sur le circuit des CHR et au travers des GSM (Auchan, Intermarché, Carrefour, Leclerc, Système U...). La commercialisation est faite à des prix, hors remise promotionnelle, plus élevés que les MDD. Les sites de Vichy/Saint-Yorre, Evian, Vittel/Contrexéville, Spa et Chaudfontaine appartiennent à cette catégorie. En France et en Belgique, la majorité des EMN commercialisent plus de 90 % de la production aux GSM, contre seulement 10 % par le circuit CHR. Seuls quelques embouteilleurs conservent un fort positionnement sur le circuit CHR : « *Chaudfontaine est toujours l'eau la plus vendue dans les CHR en Belgique. Ce qui explique que notre production est encore à 50% en bouteille de verre réutilisable. C'est assez rare, parce qu'aujourd'hui les EMN sont essentiellement en bouteille PET. L'usine Chaudfontaine est donc une des rares usines d'EMN à être tournée vers le verre, avec peut-être Perrier en France* »¹⁸⁸. La politique de protection du gisement a permis de renforcer l'image de pureté défendue par les MDF de Spa, Evian et Vittel. C'est également la composition physico-chimique de l'EMN qui détermine le positionnement marketing haut de gamme. Le positionnement premium de la MDF Evian se base également sur la construction d'une image de marque. Le positionnement stratégique sur l'eau des biberons auprès des médecins et des sages-femmes a débuté 1948. Cela reste la marque de fabrique d'Evian. Cette image d'eau de jouvence qui prolonge la jeunesse a été portée au niveau marketing dès 1960. Si ce positionnement se justifie à Evian grâce à son EMN faiblement minéralisée¹⁸⁹, 22 autres EMN françaises ont également la possibilité d'utiliser la mention *appropriée pour l'alimentation du nourrisson*. Parmi ces EMN figurent notamment les MDF Thonon, Luchon, Celtic et Biovive, ainsi que la MDD Saint François¹⁹⁰. Si ces dernières répondent aux critères de qualité particuliers pour

¹⁸⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur Général des Services de la commune de Divonne-les-Bains, le 23 Août 2017

¹⁸⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, le 20 Novembre 2017

¹⁸⁹ Résidu sec à 309mg/l

¹⁹⁰ L'Agence française de sécurité sanitaire des aliments (AFSSA) fixe les critères qualité des EMN permettant la consommation sans risque sanitaire pour les nourrissons et les enfants en bas âge. Ces critères excluent les EMN naturellement gazeuse et les EMN dans la teneur en résidu sec est supérieur à 500mg/l pour ne pas surcharger les reins immatures. Les critères qualités portent plus précisément sur teneur en CO2 inférieure à 250 mg/L, teneur en fluor inférieure ou égale à 0,5 mg/L, teneur en sulfates inférieure ou égale à 140 mg/L, teneur en calcium inférieure ou égale à 100 mg/L, teneur en magnésium inférieure ou égale à 50 mg/L

valoriser cette mention, le positionnement produit retenu n'est pas celui du haut de gamme¹⁹¹. Les 3 MDF Vittel, Contrex et Hépar bénéficient également d'un positionnement haut de gamme, prolongé d'une image marketing particulière. En tant qu'EMN moyennement minéralisée, Vittel Grande Source¹⁹² est également une marque qui a su associer une image de vitalité et de sport depuis 1954 grâce au marketing. C'est également à cette date que l'EMN Contrexéville, riche en minéraux¹⁹³, se positionne sur une image d'eau source de minceur avec une cible féminine. Ce n'est qu'en 1976 que la marque change de nom, en passant de Contrexéville à Contrex. Enfin, la marque Hépar, en tant qu'EMN riche en minéraux¹⁹⁴, reste sur un positionnement eau de santé historique (transit). De la même manière, la SCBV a positionné ces EMN riche en minéraux sur des positionnements distincts. Vichy Célestins¹⁹⁵ conserve un positionnement d'eau santé (digestion, detox), alors que Saint-Yorre¹⁹⁶ est une eau pour les sportifs. De manière globale, l'ensemble des acteurs de la filière EMN du bassin de Vichy ont positionné les marques produits en MDF sur du haut de gamme. Cela comprend les produits de luxe dermo-cosmétiques vendus en pharmacie par l'Oréal, mais également les Pastilles de Vichy. Seule la Pastillerie Moinet commercialise à la fois sous MDF Pastille du bassin de Vichy et sous MDD.

De manière très contrastée, certaines EMN ont un positionnement premier prix. Cette commercialisation des EMN en entrée de gamme est faite principalement sous MDD d'une ou plusieurs enseignes de la grande distribution, mais aussi pour le marché du hard discount sous marque propre. Ces EMN embouteillées au prix le plus bas ne permettent plus réellement de faire la distinction entre les produits. L'usine d'embouteillage à Dax commercialise la totalité de l'EMN Biovive pour 3 enseignes de hard discount : Lidl, Aldi, et Leader Price (Groupe Casino). La totalité de la production est réalisée en bouteille PET dans le circuit de la GSM, surtout en hard discount¹⁹⁷. La production d'EMN premier prix est également un positionnement choisi sur le site de Châteauneuf. L'EMN de la source Castel Rocher est commercialisée uniquement sous marque MDD appartenant à 3 clients, dont 90 % pour Lidl (marque Saguaro), ainsi que 10 % pour Leclerc (Marque Repère) et Carrefour (marque éponyme). Comme à Dax, l'ensemble de l'EMN est conditionné en bouteille PET.

¹⁹¹ Ministère de la Santé, *Bilan de la qualité des eaux conditionnées en France : données 2017*, août 2018

¹⁹² Résidu sec à 844mg/L

¹⁹³ Résidu sec à 2078mg/L

¹⁹⁴ Résidu sec à 2513mg/L

¹⁹⁵ Résidu sec à 3325mg/L

¹⁹⁶ Résidu sec à 4112 mg/L

¹⁹⁷ Cette production très quantitative a d'ailleurs augmenté de 600% entre 2006 et 2017 en passant de 5 millions de bouteilles à 35 millions de bouteilles d'EMN. A cela s'ajoute la production d'eau de source sous marque générique Cristaline (source Pampara)

Entre ce positionnement d'EMN en entrée de gamme et l'EMN premium se situent des EMN en milieu de gamme. Près de 8 sites entrent dans cette catégorie, soit sur une seule MDF (à Niederbronn et Cilaos), soit avec un positionnement mixte sur plusieurs marques, c'est-à-dire une MDF en milieu de gamme et une ou des MDD d'entrée de gamme (à Thonon, Lamalou/Les Aires, Saint-Amand, Aix-les-Bains, Luchon, et Vals). Mis à part la MDF Vals, l'ensemble des EMN ayant un positionnement milieu de gamme sont des marques récentes. Ces MDF n'ont pas une grande aura marketing comme peut l'avoir une marque légendaire, iconique et patrimoniale comme Vittel, Vichy ou Spa. Si le positionnement moyenne gamme des MDF vise un public familial, les circuits de commercialisation restent les mêmes que pour les grandes marques, c'est-à-dire près de 90 % dans les GSM et 10 % sur le segment CHR. Seuls quelques écarts peuvent exister en fonction de particularité régionale. La marque Celtic commercialise davantage d'EMN en bouteille de verre réutilisable congné en raison de la réglementation allemande et la tradition en Alsace. Si la commercialisation de l'EMN en GSM reste importante, le circuit de distribution dans les CHR et les magasins bios représente encore près de 27 % des ventes comme en Allemagne.

La stratégie de mixité de MDF et MDD engagée sur certains sites génère une relation particulière à la grande distribution. Les MDF comme Thonon, Vernière, Saint Amand ou Vals sont distribuées majoritairement auprès de l'ensemble des GSM dans un conditionnement PET et en bouteille en verre pour les CHR. Ces EMN restent avec une position moyenne gamme. En revanche, les MDD sont exclusivement distribuées auprès de la ou des grandes enseignes partenaires en bouteille PET sur un positionnement entrée de gamme¹⁹⁸. Seules quelques petites variations existent¹⁹⁹.

De cette mixité de positionnement née une asymétrie dans la valeur intrinsèque des produits sur un même site qui reste minime. Pour un pack de 6 bouteilles d'EMN de 1.5L de Thonon en PET (2.13€ le pack de 6 bouteilles de 1.5L : 9L, soit 0.24€/L), reste relativement équivalent en prix par-rapport à l'EMN Saint François (2.04€ le pack de 6 bouteilles de 1.5L : 9L, soit 0.23€/L). S'il n'y a pas de grande différence pour le consommateur en termes de valeur économique, pour l'embouteilleur ce choix quantitatif est important. Pour 1 bouteille Thonon vendue, 2.6 bouteilles MDD Saint François sont commercialisées. En revanche, la commercialisation dans le circuit CHR et dans le système

¹⁹⁸ Cela concerne l'EMN Saint François (marque Repère de Leclerc, Aldi, marque Saguaro de Lidl, marque Boni de Colruyt), Saint-Michel de Mourcaïrol (Marque Saguaro de Lidl), La Cairolle (marque Leader Price), Vauban (Carrefour), Amanda (Marque Repère de Leclerc, Casino), Orée du Bois (Auchan, Delhaize), Saint Jean (marque Saguaro de Lidl), Saint Pierre (Cora) et Manon (Carrefour)

¹⁹⁹ A Saint Amand, le poids des MDD est renforcé avec la commercialisation en plus d'une eau de source Premier Prix (Ondine). Le positionnement sur le segment des CHR pour l'EMN Saint Amand est également très faible avec 5% des ventes seulement. Enfin, ce positionnement milieu de gamme comprend également les marques du fabricant-distributeur du groupe Les Mousquetaires. Sur ce modèle particulier, les MDF Aix-les-Bains et Luchon sont conditionnées à plus de 99% en bouteilles PET pour une commercialisation dans le réseau national des 1835 magasins Intermarché. Seulement 1% de la production est dédiée au segment des CHR. Cependant, le conditionnement en verre a été arrêté et remplacé par un flacon au design triangulaire en PET dédié à la restauration.

des GSM pour les MDF créer une asymétrie de valeur. Pour une bouteille d'EMN de 75cl de Vals conditionnée en verre et vendue dans un CHR (5€ l'unité soit de 6.67€/L), cela représente la valeur environ 17 bouteilles Vals de 1.25L de la même EMN en PET en GSM (3€ le pack de 6 bouteilles de 1.25L : 7.5L, soit 0.40€/L).

Une diversité de positionnement existe également sur des modèles de développement différents. Deux grands modèles à succès coexistent. Roxane a initié avec Cristaline la stratégie commerciale d'eau premier prix avec très peu de communication. Le succès de cette valorisation repose sur son prix puisque c'est l'eau la moins chère du marché. A l'inverse certaines MDF haut de gamme ont construit leur succès sur le marketing avec une stratégie de communication qui justifie un prix élevé. C'est par exemple l'eau source de Jeunesse mise en avant à Evian. A l'interface de ces deux modèles, il y a les unités de taille moyenne qui ont choisi un positionnement mixte, mais également des eaux de niches de petites tailles qui se vendent de manière confidentielle.

Dans le secteur du thermalisme, le positionnement du service est notamment déterminé par l'activité dominante, entre thermalisme social avec l'usage médical et un marché dérèglementé du thermalisme de bien-être. Dans l'activité thermale médicale, les soins du patient sont pris en charge par la Sécurité Sociale dans le cadre d'une grille tarifaire nationale. Par opposition, sur le marché dérèglementé du bien-être, ce sont les exploitants qui fixent une grille tarifaire pour ces clients. Au sein du secteur dérèglementé du bien-être différents niveaux de positionnement existent, avec des prestations haut de gamme (Hôtel Spa thermal de luxe), moyenne gamme (centre thermoludique, spa thermal) ou d'entrée de gamme (piscine thermale publique). Sur notre panel, près de 7 sites se distinguent par une activité thermale de bien-être majoritaire²⁰⁰. Un second groupe de 8 sites se caractérise par une activité médicale prédominante²⁰¹. Enfin, 3 sites disposent d'une mixité importante de positionnement (Dax, Vichy, Aix-les-Bains, voir Annexe n°89).

2.1.7.2. Positionnement des thermes : une activité bien-être dominante proche des minéraliers ?

Parmi les sites ayant une activité thermale bien-être majoritaire figure le site majeur d'Evian. La spécificité des thermes d'Evian est d'être novatrice dans le développement de l'activité bien-être, tout en conservant une mission de service publique de santé confidentielle et limitée. Le groupe Danone a intégré les thermes au sein de l'entité Evian Resort car l'objectif est de créer une destination golfique en lien avec la marque produit/service EMN. De cet objectif est né un nouveau positionnement pour les thermes. Danone a investi 130 millions d'euros sur l'Evian Resort de 2008 à 2016 : « *Evian Resort c'est une plateforme d'accueil pour asseoir la notoriété de luxe de la*

²⁰⁰ Spa, Chaudfontaine, Evian, Contrexéville, Thonon, Divonne, Vals

²⁰¹ Châteauneuf, Neyrac, Lamalou, Saint Amand, Cilaos, Luchon, Niederbronn, Vittel

marque. L'objectif, c'est de vendre des nuitées et des soins de remise en forme à l'eau d'Evian. C'est un virage de diversification qui a été fait avant d'autres stations thermales. C'est un choix judicieux parce qu'il y a plus de potentiel de développement sur le bien-être que sur le système conventionné. Aujourd'hui le thermalisme social à Evian ça n'existe quasiment plus. C'est un choix stratégique assumé depuis 6 ans. Les thermes ont voulu limiter le nombre de places à l'année dédiée aux cures conventionnées. La stratégie d'entreprise a permis de rénover les thermes en 2011. L'espace a été pensé comme si l'eau avait traversé les thermes en modelant le lieu. On a fait le choix de la qualité supérieure par rapport aux thermes de Thonon parce qu'il y a l'image de la marque Evian »²⁰². Aujourd'hui, les thermes d'Evian accueillent seulement 1 474 curistes sur les 3 orientations rhumatologie, affections urinaires, digestives et métaboliques. Cette activité minoritaire obligatoire est perçue comme une image vieillissante, peu attractive et dédiée à une patientèle sénior : « Le mot cure thermale fait un peu démodé. Ça connote une image de curiste malade. C'est plus vendeur de dire spa. Les gens veulent quelque chose de moderne. Si l'image de cure thermale n'attire plus, il faut inventer autre chose, une image de lieu de détente pour se ressourcer. C'est ce qu'Evian Resort essaye de faire pour moderniser les thermes d'Evian. Mais garder une petite partie cure sécurité social, c'est aussi un respect du passé »²⁰³. Avec l'activité spa thermal dominante, le nouveau positionnement des thermes est en meilleure adéquation avec celui de la bouteille d'eau. L'action commerciale des thermes tourne sur trois messages clés : se régénérer avec les soins à l'eau d'Evian, se tonifier avec le fitness, et se relaxer avec le spa thermal. En adéquation avec la stratégie de la marque Evian, les thermes ont un positionnement premium sur ce marché de bien-être. Ce choix est perceptible dans le niveau d'activité, puisque le spa thermal et le fitness génèrent 80 % du chiffre d'affaires des thermes contre 20 % pour la cure médicale. D'autre part, la place des thermes au sein du resort est relative²⁰⁴. Cependant, le déploiement de cette nouvelle stratégie dès 2011 éclipse celle en usage avant cette date. Cette situation paradoxale de morosité de l'activité thermale face à une grande marque d'EMN embouteillée renvoie directement à celle encore présente aujourd'hui à Contrexéville. La situation des thermes d'Evian correspond au contexte national de crise du thermalisme depuis 1960. La fréquentation thermale d'Evian chute de 29 % entre 1964 et 1972 (3 980 curistes en 1972), avec une baisse continue pour aboutir à 2 790 curistes en 1984. Pour R. Sceau, Évian est restée enfermée dans son passé de luxe et n'a pas su s'adapter au thermalisme social (Sceau, 1974). En attestent les tarifs élevés de l'hébergement et le

²⁰² Entretien en face à face avec le Directeur d'exploitation des thermes d'Evian, le 19 Janvier 2017

²⁰³ *Op. Cit.*

²⁰⁴ Sur un chiffre d'affaires consolidé de 60 millions d'euros dont seulement 8% pour l'activité des Thermes d'Evian. La majorité du chiffre d'affaires de la destination golfique est réalisée par les hôtels (51%), le casino (35%) et le golf (6%).

coût élevé de la vie. « La SAEME n'entreprend rien pour sauver l'activité thermale. Il faut attendre 1984 pour qu'Évian innove en proposant des cures maman-bébé dans un établissement neuf. En dépit de la modernité des installations et du créneau novateur qu'est à l'époque la remise en forme, le gestionnaire construit un établissement de taille beaucoup plus réduite que le précédent. En 2009, les acteurs locaux s'interrogent sur l'avenir de cette activité et le thermalisme évianais souffre. La SEAT²⁰⁵ ne souhaite guère investir dans cette activité déficitaire. Quelle sera donc l'évolution de l'activité thermale en général à Évian ? La mairie n'ose pas se prononcer de peur que ce cadeau empoisonné ne lui échoie. Elle espère simplement une entente entre le *Hilton* et la SEAT, cette dernière mettant à la disposition du premier ses équipements. Une telle solution est-elle réaliste, étant donné que le Hilton a ouvert son propre espace de remise en forme ? D'autres avancent l'idée d'un centre thermoludique. Là encore, on peut émettre des doutes sur la réussite. Évian n'est qu'à 40 km de Lavey, un des principaux leaders en Suisse en ce domaine »²⁰⁶. Pendant longtemps, l'activité des thermes a donc été mise en parenthèse par rapport à la SAEME dont elle dépendait directement juridiquement. L'exploitation de cette activité relève d'une dimension obligatoire dans le cadre de la concession unique. Cette mise à l'écart d'une image gênante de cure de santé pour l'embouteilleur a été faite alors que la SEAT exploitait déjà des infrastructures touristiques depuis 1957 et a progressivement structuré l'Evian Resort dans au début des années 1990²⁰⁷ : « *A une époque on a fait le choix de communiquer sur le lac, la montagne, tout ce qu'il y avait autour et de ne pas trop communiquer sur l'activité thermale parce que la cure a une image vieillissante pour les personnes âgées. Autrefois, les thermes d'Evian étaient en retrait. Ils n'étaient plus représentés au salon des thermalies* »²⁰⁸. Si quelques initiatives de positionnement en adéquation avec la bouteille d'EMN ont été prises dès 1984, ce n'est réellement qu'à partir de 2011 que les thermes ont intégré pleinement un positionnement premium avec une mise en lumière de la marque dérivée *Evian les Thermes*, au sein d'Evian Resort.

De la même manière, les thermes de Contrexéville ont initié dès la fin des années 1970 un rapprochement avec le positionnement de la bouteille d'eau, lorsqu'ils dépendaient du minéralier. Depuis plus de 40 ans les thermes de Contrexéville ont donc choisi un positionnement Séjour bien-

²⁰⁵ Société d'Exploitation des Activités Touristiques : SEAT, renommée Evian Resort

²⁰⁶ M.-E. Féréol et G. Durand, « Le tourisme, positionnement stratégique au sein d'une métropole : le choix d'Evian vis-à-vis de la métropole transfrontalière franco-valdo-genevoise », dans *L'Information Géographique*, 2009/3 (Vol.73), pp.23-45.

²⁰⁷ Au-delà de l'exploitation de l'Hôtel Royal 5 étoiles inclus dans la concession unique (depuis 1909), et le casino (en DSP de la ville depuis 1892, dont le théâtre et le restaurant), la SEAT possède en propre et exploite également l'hôtel Ermitage 4 étoiles depuis 1993 (racheté en 1991), le golf 18 trous (aménagé dès 1904 par la SAEME qui a rachète une ferme et les terres environnantes), le centre d'entraînement Evian Master Training Center depuis 1994, et la salle de spectacle la Grange au lac depuis 1993 (auditorium de 1200 places). Ce n'est qu'à partir de 2009 que l'établissement thermal est rattaché à Evian Resort en prévision de la mise en œuvre de son nouveau positionnement.

²⁰⁸ Entretien en face à face avec le Directeur d'exploitation des thermes d'Evian, le 19 Janvier 2017

être minceur, pour rejoindre le positionnement *partenaire minceur* de la bouteille d'EMN définie dès 1954 : « *Depuis 1979 les thermes ont mis en place des séjours minceurs qui comprennent accès aux thermes, repas gastronomique saveur-minceur en pension complète, cure de boisson avec les fontaines dans les thermes, un hébergement où il y a aussi des bouteilles de Contrex* »²⁰⁹. Ce positionnement avant-gardiste est identifié comme un élément de différenciation par les acteurs. Mis en avant comme la *capitale minceur*, Contrexéville a conservé ce positionnement malgré la vente des thermes en 2001 par Nestlé Water. Pour autant, les thermes proposent des produits de moyenne gamme. Aujourd'hui, malgré un chiffre d'affaires majoritairement réalisé sur le bien-être (70 %), le petit établissement thermal de Contrexéville reste légèrement déficitaire. En parallèle, les thermes de Contrexéville accueillent 429 curistes sur les 3 orientations Rhumatologie, Affections urinaires, digestives et métaboliques (30 % du CA).

Le groupe Valvital tend également à développer une activité bien-être dominante sur ses sites thermaux, avec un positionnement moyenne gamme, sans établir un lien direct avec la bouteille d'EMN. C'est aujourd'hui le cas à Divonne (85 % du chiffre d'affaires) et Thonon (60 % du CA), en parallèle d'une activité thermique de santé²¹⁰ : « *Les thermes de Thonon ne sont pas sur le même positionnement que les thermes d'Evian. Evian a un positionnement haut de gamme qu'on ne peut pas avoir à Thonon. Les thermes d'Evian restent sur une faible fréquentation de curistes, un peu confidentielle vue les décisions stratégiques du groupe Danone. C'est sur une vitrine de l'eau minérale. Les thermes de Thonon sont deux fois plus gros que les thermes d'Evian, avec une autre vocation pour 2735 curistes. On propose tous les deux des cures conventionnées. Il y a les mêmes prix sur les soins remboursés par la sécurité sociale, mais sur l'hébergement et les prestations à côté, le prix d'entrée à Thonon reste plus accessible* »²¹¹. L'offre à dominante bien-être des thermes d'Evian, Thonon et Divonne répond à une demande particulière de clients suisses transfrontaliers ayant un pouvoir d'achat élevé. Cette situation est encore davantage renforcée à Divonne, à 500m de la Suisse, dans la première banlieue de Genève.

L'activité bien-être est également en train de devenir majoritaire sur le site de Vals suite à un changement de positionnement depuis 2002²¹² : « *Jusqu'en 2001, les thermes faisait partie de l'hôpital de Vals. C'était géré comme un plateau de soin du centre hospitalier. Il n'y avait pas de commercialisation des thermes parce que c'était un service hospitalier. Les thermes étaient en train*

²⁰⁹ Entretien téléphonique avec l'Adjointe de direction de l'office de tourisme intercommunal de Vittel-Contrexéville, le 11 mars 2017

²¹⁰ En parallèle, les thermes de Thonon accueillent 2735 curistes en 2018 sur les 3 orientations rhumatologie, affections urinaires et métaboliques, et affections digestives et métaboliques. De la même manière, les thermes de Divonne ont une fréquentation de 1222 curistes en 2018 sur 2 orientations rhumatologie et affections psychosomatiques.

²¹¹ Entretien téléphonique avec le Directeur des thermes de Divonne-les-Bains, le 25 Janvier 2017

²¹² Les thermes restent présents sur les 2 orientations rhumatologie et affections digestives et métaboliques pour 2355 curistes

de mourir, ce n'était pas l'intérêt de l'hôpital de développer cette activité. Les curistes étaient hospitalisés, donc il n'y avait pas de retombées pour les restaurateurs et les hôteliers. La volonté de la mairie c'était de développer l'activité thermique et donc de changer de mode de gestion. Le risque c'était que l'hôpital délaisse la ressource en eau thermique dont ils sont propriétaires. Il valait mieux demander à l'hôpital de pouvoir gérer la ressource à leur place »²¹³. Développée depuis 18 ans par le groupe Sodexo, cette activité représente 50 % du chiffre d'affaires. Le poids de cette activité se renforcera sur les prochaines années grâce au projet d'investissement de 12 millions d'euros pour doubler la capacité d'accueil : « Le bâtiment est vétuste et pas très beau. On pourra développer le bien-être dans un bâtiment avec plus de surface. Il y a une demande très forte, on refuse du monde tous les week-ends et en période de vacances scolaire. Sur les curistes on a une croissance moins rapide, de l'ordre de 3% par an »²¹⁴.

En Belgique, la disparition du thermalisme social en 1991 a bouleversé l'activité thermique qui aujourd'hui est redevenu en totalité sur un usage de bien-être. Ce retour en arrière avant 1947, c'est-à-dire aux usages des baigneurs du XIX^e siècle, a nécessité une adaptation à la demande actuelle. Le thermalisme a dû se réinventer à Spa. Les acteurs locaux ont donc été très tôt confrontés à la nécessité de reconverter l'activité thermique. Cette construction par les acteurs locaux a abouti à la création d'un nouvel établissement thermal en 2004, après 13 ans de blocage du projet (pour des raisons financières) durant lesquels l'activité thermique est artificiellement maintenue par le minéralier au regard des obligations de la concession unique. Le centre thermoludique, aujourd'hui sur un positionnement bien-être de moyenne gamme, est phase de repositionnement sur le modèle du Spa thermal d'Evian (voir Annexe n°91). Sans aucun lien médical depuis 1991, une petite activité thermique de santé perdure de manière très confidentielle : « Nous accueillons encore des groupes d'enfants ou d'adultes brûlés qui viennent suivre des cures d'une semaine. C'est ce qu'il reste de notre patientèle. Ils sont traités avec l'eau thermique pour les soulager. On prodigue encore ces soins-là pour ceux qui connaissent les vertus de l'eau thermique. Un bain carbogazeux peut traiter des problèmes d'hypertension, les bains de tourbe peuvent traiter les problèmes d'arthrose. Aujourd'hui ce sont des soins libres de bien-être. Il n'y a plus aucun remboursement de la sécurité sociale, ni de prescription médicale par les médecins, mais celui qui connaît les bienfaits des soins thermaux peut encore les trouver chez nous »²¹⁵.

²¹³ Entretien en face à face avec le Premier-adjoint au maire en charge du Tourisme, Thermalisme, Finance, Education, de la commune de Vals-les-Bains ; et le Directeur du SITHERE, le 19 Janvier 2017

²¹⁴ Entretien téléphonique avec le directeur des thermes de Vals-les-Bains, le 17 Février 2017

²¹⁵ Entretien téléphonique avec la Directrice des Thermes de Spa, le 7 Avril 2017

C'est également dans ce contexte réglementaire particulier que le projet du château des thermes a émergé en 2001 à Chaudfontaine. Initialement conçu comme un petit centre thermoludique milieu de gamme, dès 2003 le Château des Thermes est repositionné. La nouvelle politique commerciale porte désormais sur une offre de séjour haut de gamme grâce à un hôtel 4* avec restaurant gastronomique. Même si le centre de bien-être est accessible aux clients extérieurs de l'hôtel, aujourd'hui l'exploitant considère qu'il s'agit davantage d'un petit centre de bien-être adossé à un hôtel avec un bassin en eau thermale. A cela s'ajoute une activité de séminaire, et de clinique de chirurgie esthétique : « *L'offre est très qualitative. Pour garder un confort optimal, le Château des Thermes n'accepte pas plus de 120 thermalistes par jour. Le lien entre la clinique privée, l'hôtel et le centre thermal, permet de créer une offre globale. Dans le centre thermal, les gens sont accueillis en tant que clients, et deviennent des patients lorsqu'ils vont à la clinique. Une fois l'opération achevée, ils redeviennent des clients pour se reposer en toute discrétion et bénéficier des services de remise en forme et bien-être* »²¹⁶. A côté de cette offre haut de gamme, la commune de Chaudfontaine accueille une offre d'entrée de gamme grâce à une piscine publique thermale. Gérée par l'échevinat des sports de la commune, la piscine a été érigée en 1960 à côté de l'usine d'embouteillage. Avec une fréquentation de plus de 150 000 personnes par an, la piscine thermale est attractive dans la région et auprès des touristes car les bassins sont alimentés par une eau thermale provenant d'une source naturellement chaude.

2.1.7.3. Positionnement des thermes : activité médicale dominante éloignée des minéraliers

Un second groupe de 8 sites se caractérise par une activité médicale prédominante²¹⁷. Paradoxalement, les thermes de Vittel restent majoritairement orientés vers le thermalisme médical. Près de 70 % du chiffre d'affaires est encore directement lié à l'activité médicale avec 4 841 curistes en 2018 sur les 3 orientations thérapeutiques (rhumatologie, affections urinaires, digestives et métaboliques). Cependant, depuis 2008 la SEM a investi près de 12 millions d'euros pour rénover les thermes et créer un Spa Thermal de 2000m² pour développer l'activité de bien-être. Cette activité a permis d'augmenter les recettes de 25 % entre 2008 et 2015. Comme à Contrexéville, l'établissement thermal de Vittel était également en lien direct avec la marque d'EMN embouteillée jusqu'à la vente des thermes par Nestlé Water en 2001. Avant cette date, le rapprochement avec le positionnement de la bouteille d'eau était clairement établi. Les thèmes de *Vitalité, Santé, Bien-Etre* étaient donc le prolongement du positionnement établi en 1954. Aujourd'hui les thermes souhaitent s'inscrire à nouveau pleinement dans ce positionnement : « *En 2015 on a créé un service bien-être*

²¹⁶ Entretien téléphonique avec le Gérant du Château des thermes de Chaudfontaine, le 28 Novembre 2017

²¹⁷ Vittel, Châteauneuf, Neyrac, Cilaos, Lamalou, Saint Amand, Luchon, Niederbronn

Vittel Spa-Sport sur la vitalité, Nestlé Water n'a rien dit. Ils ne sont pas associés. On a la même image sans être ensemble. Même s'il n'existe pas de partenariat, aujourd'hui notre activité le Spa Thermal marche bien, donc c'est bon pour Nestlé Water »²¹⁸. Le projet de Spa thermal à Vittel reste donc récent (2008), tout comme le renforcement du positionnement vis-à-vis de la bouteille d'eau (2015). Si Vittel dispose d'une infrastructure dédiée et de grande surface au sein du Spa Thermal, les thermes de Vittel restent sur un positionnement moyenne gamme : « *Pour attirer la clientèle Luxembourgeoise à fort pouvoir d'achat, les hôtels 2 étoiles de Vittel ne suffisent pas, il faut des hôtels de 4-5 étoiles, voire un hébergement directement relié au Spa Thermal. Ce handicap nous empêche de travailler une clientèle internationale. Aujourd'hui il n'y a pas de volonté communale de travailler sur ce type de projet* »²¹⁹. De plus, en tant qu'actionnaire majoritaire de la SEM des thermes, la ville de Vittel a pour objectif de cultiver l'esprit de grande station thermale réputée où l'on vient se soigner et qui a fait sa célébrité. L'activité de santé reste donc un axe stratégique important en plus de l'activité de bien-être qui devrait continuer à progresser grâce aux 2 millions d'euros d'investissement prévu en 2021.

L'activité médicale reste également majoritaire sur les sites de Châteauneuf, Neyrac et Cilaos, avec un chiffre d'affaires représentant de 60 à 70 % (voir Annexe n°92). Bien que l'activité de bien-être soit présente, elle reste limitée. Les thermes de Châteauneuf ont débuté une activité de bien-être en 2015 avec l'aménagement de l'espace Sioul. Le petit établissement thermal reste limité à 661 curistes sur l'orientation rhumatologie. A Meyras, les thermes de Neyrac accueillent près de 4 082 curistes sur les orientations rhumatologie et dermatologie. Si l'activité bien-être ne représente que 40 % du chiffre d'affaires, une progression devrait être au rendez-vous grâce au projet de rénovation et d'extension des thermes de 8 millions d'euros. Enfin les petits thermes de Cilaos n'accueillent que 511 curistes sur les 2 orientations rhumatologie et affections digestives et maladies métaboliques. L'activité bien-être est cependant aujourd'hui peu développée dans un espace remise en forme, alors que Cilaos est la première destination touristique de l'île de la Réunion. Cependant, le département mène une réflexion sur un projet de centre thermoludique comprenant un lagon thermal de 600m².

Enfin, 4 établissements thermaux ont une activité médicale quasi-exclusive, avec un usage de remise en forme qui reste sporadique (5 % à 14 % du chiffre d'affaires, voir annexe n°93). A Luchon, l'usage médical reste historiquement prédominant avec 2 orientations thérapeutiques, voies respiratoires et rhumatologie avec près de 11 114 curistes en 2018. Les thermes disposent d'un petit

²¹⁸ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

²¹⁹ *Op. Cit.*

espace partagé forme et bien-être, avec notamment un vaporarium naturel. Initié en 2014, le projet de création du centre thermoludique au sein des ailes du bâtiment des thermes non occupé a été abandonné faute de financement. Cependant, le nouveau projet de complexe thermal santé, thermoludique et sportif de 35 millions d'euros, porté par le nouveau concessionnaire Arenadour, devrait être en mesure d'exploiter pleinement l'activité bien-être aux portes de Toulouse et de la station de ski de Superbagnères. De manière traditionnelle, les stations thermales du groupe la Chaîne Thermale du Soleil restent sur une activité médicale avec un usage uniquement de remise en forme. Les très grands établissements thermaux de Saint-Amand-les-Eaux et de Lamalou-les-Bains s'inscrivent donc dans cette stratégie de groupe²²⁰. A Saint-Amand-les-Eaux, les 2 projets de centre thermoludique successifs ont été abandonnés faute de financement, en 2006 par un investisseur canadien et en 2009 par Bernard Hinault (coureur cycliste français). Si le projet initial de la Chaîne Thermale du Soleil à Saint Amand portait sur la création d'un grand complexe haut de gamme de 21 millions d'euros (2012-2019), ce dernier a été réduit : « *Initialement nous avons prévu d'y aménager un Spa Thermal dans le bâtiment de l'ancien casino, mais finalement cela ne se fera pas. Ce n'est plus dans notre stratégie aujourd'hui* »²²¹. Seule l'extension des thermes, et surtout la création d'un hôtel classé quatre étoiles et d'un restaurant haut de gamme, seront réalisés dans l'ancien hôtel du XIX^e siècle et prendront forme. Enfin, les thermes de Niederbronn sont historiquement sur l'activité santé. De 1947 à 2014 les thermes sont gérés directement par l'UGECAM (assurance maladie). Ce n'est qu'à partir de 2014 que les thermes ont été rachetés par la Compagnie Européenne des Bains : « *Comme les thermes étaient gérés par la sécurité sociale, il y avait tout un réseau de médecins prescripteurs qui orientaient les patients pour la rééducation. On a fait +17 % de curistes en 4 ans. Ce qu'on fait, c'est de commercialiser ces stations thermales sur nos centrales de réservation et sur notre site internet, ce que l'UGECAM s'interdisait* »²²². En 2018 les thermes ont une fréquentation de 2 477 curistes sur l'orientation rhumatologie. C'est également sous la marque Valvital que les thermes ont débuté une activité de bien-être, ce qui explique le poids limité dans le chiffre d'affaires global à 7 %. Si l'établissement thermal a été rénové et s'ouvre progressivement à l'usage de bien-être, la faible surface du bâtiment au centre-ville, sans possibilité d'extension, est une contrainte à la diversification. Le spa thermal de Niederbronn est donc un usage partagé des bassins et des équipements avec l'activité de santé. Si à Niederbronn aucun projet n'est pour le moment envisagé par la CEB, une opportunité de

²²⁰ Saint Amand a accueilli 9778 curistes en 2018 sur les 2 orientations rhumatologie et voies respiratoires, alors que Lamalou-les-Bains a une fréquentation de 12 904 curistes en 2018 sur les orientations rhumatologie et neurologie.

²²¹ Entretien téléphonique avec le Directeur général délégué du groupe Chaîne Thermale du Soleil, le 22 Décembre 2018

²²² Entretien téléphonique avec le Directeur Développement du groupe Compagnie Européenne des Bains (Valvital), le 28 Juin 2017

développement existe sur le site de l'ancien projet thermal porté par la commune de 1990 à 1998 (voir Annexe n°94).

2.1.7.4. Positionnements des thermes : une mixité de positionnement

Enfin, 3 sites (Dax, Aix-les-Bains, Vichy) se distinguent comme étant à la fois de grands établissements thermaux de santé emblématiques, mais qui ont également su développer différents usages de bien-être sur une large gamme de positionnement. Pour autant, le thermalisme social reste prédominant au regard de son poids historique.

Avec près de 46 880 curistes en 2018 au sein des 15 établissements thermaux, la station de Dax est le premier pôle thermal de santé de France. A cela s'ajoute les 2 établissements thermaux de Saint-Paul-lès-Dax qui génèrent une fréquentation de 4 557 curistes en 2018. L'ensemble des 17 établissements thermaux de l'agglomération de Dax sont axés sur 2 orientations, la rhumatologie et la phlébologie. Parmi ces derniers figure l'hôpital thermal Saint Eutrope, qui est un des six plateaux de soin du centre hospitalier de Dax Côte d'Argent. Avec près de 60 lits et 23 places, cet hôpital thermal a une stratégie de renforcement de patientèle soins de suite et réadaptation en 2019-2024. Contrairement aux autres équipements thermaux de l'agglomération, l'hôpital thermal ne mène pas d'action de mise en valeur commerciale. L'activation du marketing territorial par un organisme public de santé n'est pas réalisée. Le site de Dax dispose également d'une offre de bien-être déclinée sur l'ensemble des prestations de service : haut de gamme, moyenne gamme et entrée de gamme. Dès 1997, le centre thermoludique Calicéo (rebaptisée Sourcéo) a été créé à Saint-Paul-lès-Dax par Thermes Adour. Cette offre moyenne gamme est un des premiers centres thermoludiques en France. Depuis 2018, l'ancien palace thermal Le Splendid de 1929 a été rénové et transformé par la ville de Dax. Géré par le groupe Vacances Bleues, Le Splendid Spa Dax, offre aujourd'hui des prestations haut de gamme avec un Spa Thermal de 1 800 m², un hôtel 4 étoiles, et restaurant gastronomique. Enfin, le Grand Dax porte un projet de piscine thermale de 15 millions d'euros à horizon juin 2020 à Dax. Baptisé *Aquae*, ce grand complexe de 815m² de bassin en eau thermale sera géré en régie par le Grand Dax. Cette offre bien-être d'entrée de gamme sera dédiée au grand public, notamment les clubs sportifs de compétition, les associations de plongée, les scolaires et les bébés-nageurs. Cette large déclinaison est rendue possible grâce à la capacité de la ressource d'EMN gérée par la Régie des Eaux et des Boues de Dax.

De manière comparable, le site d'Aix-les-Bains offre également une large palette de niveau de prestations. Le groupe hôtelier CFH gère sous franchise Accor le domaine de Marlioz composé d'un hôtel Mercure (3 étoiles, moyenne gamme), d'un hôtel Ibis style (2 étoiles, entrée de gamme) d'un Spa thermal et des thermes dans un parc privé de 10ha. Le petit établissement thermal Marlioz n'accueille que 1 738 curistes en 2018 sur les orientations voies respiratoires et affections des

muqueuses bucco-linguales. Cette petite activité de santé occupe une place à part au sein du domaine Marlioz qui est davantage tournée vers l'activité de remise en forme moyenne gamme avec hébergement intégré. Aujourd'hui, moins de 1 % des curistes hébergés sur le domaine réalisent une cure thermale. Ces derniers s'orientent principalement sur des hébergements abordables de type meublé ou hôtellerie de plein air pour un long séjour de 3 semaines. A l'échelle de l'établissement thermal uniquement, l'activité de cure reste prédominante par rapport au Spa thermal. En parallèle, les thermes Chevalley constituent le vaisseau amiral de l'activité médicale d'Aix-les-Bains. Il accueille près de 27 863 curistes en 2018 sur les deux orientations rhumatologie et phlébologie. Historiquement l'activité médicale occupe une place particulière à Aix-les-Bains ce qui explique encore aujourd'hui cette place prédominante du thermalisme de santé, malgré la création d'un centre thermoludique de moyenne gamme attenant aux thermes Chevalley en 2000 voir Annexe n°95).

En tant que dernier bastion thermal appartenant au domaine de l'Etat, Vichy occupe traditionnellement une place importante dans le secteur du thermalisme de santé français. Pourtant, les deux établissements thermaux n'accueillent que 8 311 curistes sur les 2 orientations rhumatologie et affections digestives - métaboliques. Les thermes n'occupent qu'un cinquième du chiffre d'affaires de la compagnie de Vichy, en raison de la présence d'autres activités (licence de marque, prestation d'approvisionnement en EMN, délégation d'embouteillage, etc...). Pour autant, l'activité de santé entre les 2 thermes est déclinée sur un niveau d'offre de service différencié avec les thermes du Dômes (prestations surclassées) reliés à l'hôtel Mercure (3 étoiles) et les thermes Callou reliés à l'hôtel Ibis (2 étoiles). Depuis 1993, la Compagnie a également développé en parallèle de la concession unique une activité de bien-être haut de gamme. Le Vichy Célestins Spa comprend à la fois un hôtel 5 étoiles adossé à un Spa thermal et un restaurant diététique.

2.1.8. Quels enseignements de l'encastrement des positionnements de produits et services EMN ?

Au niveau local, l'encastrement de l'ensemble des positionnements de produits et services de la filière EMN détermine l'adéquation ou non de ces derniers, et donc l'activation ou non de la ressource territoriale et le degré d'avancement de la spécificité.

Seulement 5 territoires de la filière EMN disposent d'un encastrement complet des positionnements de produits – services (voir Annexe n°96). Sur les sites de Vichy/Saint-Yorre, Evian/Publiser et Chaudfontaine, les positionnements actuels de l'embouteillage et thermes coïncident sur un niveau haut de gamme. De la même manière, les positionnements coïncident à Thonon et Vals sur une offre milieu de gamme. Cependant, seules la Compagnie de Vichy et Danone sont à l'origine de cette cohérence de positionnement (voire Chaudfontaine) dans le cadre de la concession unique. Il s'agit réellement d'un positionnement unique réfléchi de manière volontaire. Sur ces deux sites, le positionnement de la destination touristique de l'OTT a également été mis en adéquation. A Evian-

les-Bains, « *on a repris les fondamentaux du positionnement de la bouteille. C'est une évidence, on a la chance d'avoir un porte-drapeau mondial. La stratégie s'est d'arrêtée de l'ignorer et de s'en servir [...] Ce n'est pas vraiment que la ville s'adapte à la marque Evian. Le produit et la bouteille partent du positionnement initial de la ville. On a une eau de qualité liée à l'environnement du territoire. Cette eau de qualité s'est positionnée historiquement vers le haut de gamme parce que c'est là que l'eau a trouvé ses clients. On a fait ce constat historique que l'eau et la destination sont toujours premium. [...] On a mis la destination touristique à ce même niveau premium. On a un certain niveau de qualité, aussi bien pour la bouteille, que pour les thermes, ou la destination touristique dans son ensemble avec des hébergements haut de gamme* »²²³. Dans ce cas de figure, le rôle historique des usages s'inverse, puisque les thermes deviennent un produit dérivé de la bouteille d'EMN. Sur le bassin de Vichy, la déclinaison du positionnement haut de gamme est réalisée autour des produits et services Vichy Célestins.

Cette adéquation de positionnement reste également valable dans une certaine mesure sur les 4 sites de Spa, Vittel/Contrexéville, Aix-les-Bains et Divonne qui bénéficient d'un encastrement quasi-complet (voir Annexe n°97). Si à Spa la concession unique favorise un alignement du positionnement, le projet thermal de 2004 n'a pas pu bénéficier d'un positionnement haut de gamme comme prévu initialement. Faute du raccordement à l'hôtel Palace (Radisson Blue), le centre thermoludique a aujourd'hui un positionnement milieu de gamme. Le même constat peut être fait sur le site de Vittel/Contrexéville, où un hébergement haut de gamme est absent. A cela s'ajoute une activité médicale qui reste majeure à Vittel. Un léger différentiel de positionnement existe également à Aix-les-Bains (activité majeure de santé) et à Divonne.

Cependant, un décalage de positionnement plus important existe sur 5 sites qui se caractérisent par une stratégie mixte (MDF milieu de gamme et MDD d'entrée de gamme), par rapport à une activité thermale à forte dominante médicale (Cilaos), voire quasi-exclusive (Lamalou, Saint Amand, Luchon, Niederbronn, voir Annexe n°97).

Enfin, 3 sites présentent des écarts très importants de positionnement entre produit d'EMN embouteillée et services (voir Annexe n°98). A Meyras, les MDF Ventadour et Chantemerle sont des produits haut de gamme commercialisés de manière confidentielle, alors que les thermes de Neyrac sont majoritairement sur une activité de santé. Inversement, à Châteauneuf et Dax/Saint-Paul, les EMN sont positionnées en entrée de gamme, alors que les thermes sont surtout sur une activité médicale. Ce décalage de positionnement explique qu'un fonctionnement ne peut pas se faire entre le Splendid Spa Dax (haut de gamme) et l'EMN Biovive vendu en hard discount. Au-

²²³ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme d'Evian-les-Bains, le 19 Avril 2017

delà de l'échelle de notoriété, une très grande asymétrie existe entre ces 3 sites et ceux de Vichy ou d'Evian. Ces derniers considèrent d'ailleurs l'impossibilité d'une valorisation commune en cas d'écart aussi important : « *On ne pourrait pas avoir d'un côté une eau embouteillée Cristaline bon marché et des thermes haut de gamme avec cette eau. Il faut une cohérence stratégique et de positionnement comme aujourd'hui à Evian* »²²⁴.

Pour l'ensemble des opérateurs économiques interrogés, les sites d'Evian et de Vichy sont des références en termes de valorisation de la filière EMN : « *Pour avoir travaillé au siège chez Danone, on n'est pas du tout sur le même type de fonctionnement qu'à Evian. Quand M. Riboux a racheté la société d'embouteillage, il a été obligé de reprendre également les thermes, l'hôtel royal et le casino. Il a tourné cette obligation en avantage en développant un golf. Ce ne sont pas les mêmes bases à Dax. Je sais que cette usine d'embouteillage existe à Dax, mais elle n'est plus liée à l'activité thermale de Thermes Adour depuis sa vente en 2006. Ce n'est pas une eau marketée avec un nom comme Evian. L'eau embouteillée s'appelle Biovive, elle ne s'appelle plus Eau Minérale de Dax. Ça ne va pas m'aider à attirer plus de curistes à Dax* »²²⁵.

Les décalages de stratégie de marque et de positionnement de produits-services ne sont pas immuables dans le temps. Des processus de coordination peuvent être mis en œuvre, ou inversement des désamboûtements peuvent apparaître. A Meyras, la reprise de l'usine en 2015 a eu pour effet de passer d'un usage artisanal à un usage industriel avec un nouveau positionnement haut de gamme. Cette montée en gamme concerne également le site de Niederbronn. L'EMN était commercialisée sous la marque Lichteneck de 1988 à 1999 avec un positionnement premier prix en hard-discount. Depuis 1999, la marque Celtic a été créée avec un positionnement milieu de gamme vers les CHR, magasin bio du groupe Meckert, et des GSM : « *Lichteneck ou Niederbronn c'est déjà plus difficile à prononcer pour un français. C'est plus compliqué à commercialiser, il n'y a pas d'imaginaire autour. Alors que Celtic, ça évoque les celtes, la nature, les forêts, les chênes, etc...* »²²⁶.

L'évolution du positionnement du produit peut également générer une descente en gamme comme à Dax ou à Châteauneuf. La marque Eau Minérale de Dax a été utilisée de manière temporaire pendant 17 ans. Comme l'EMN de la source Elvina (62°C) était potable, Thermes Adour a construit une usine d'embouteillage en 1973 dans la zone d'activité du Sablar à Dax. Un second forage d'eau froide à 19°C permettait de refroidir l'EMN Elvina. L'eau minérale de Dax de la source Elvina est embouteillée de 1977 à 1994 : « *Cette EMN fortement minéralisée était trop difficile à commercialiser. [...] Il faut avoir une portée nationale pour arriver à commercialiser ce type d'eau.*

²²⁴ Entretien téléphonique avec le Président Directeur Général du groupe Thermes Adour à Dax, le 7 Mars 2017

²²⁵ *Op. Cit.*

²²⁶ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Niederbronn-les-Bains, le 23 Août 2017

L'EMN faiblement minéralisée est plus dans l'air du temps que les eaux fortement minéralisées »²²⁷. Un troisième forage a donc été réalisé en 1994 afin de commercialiser une autre eau minérale peu minéralisée sous la marque Aliénor d'Aquitaine, puis sous la marque Biovive. Depuis 1997, la source Elvina alimente le centre thermoludique. Sur le site de Châteauneuf, la descente en gamme de l'EMN concerne le même produit auparavant valorisé de manière spécifique : « *L'usine de Châteauneuf ne travaille plus qu'en marque distributeur. Il n'y a pas de marque propre. Vous ne trouverez pas de marque Châteauneuf dans le commerce. On a arrêté la marque Châteauneuf Auvergne il y a 5-6 ans* »²²⁸.

Les évolutions descendantes de stratégie de marque ont pour conséquence de passer d'une valorisation spécifique à une valorisation générique de la ressource EMN. L'assise des MDF toponymes repose sur l'attribution d'un Monopole d'usage. Si certaines conventions d'exploitations publique-privée prévoient cet aspect, sur d'autres territoires où la ressource en EMN est privée, seul un dépôt à l'INPI peut réserver un nom toponyme à une ou des catégories d'usages. Ces deux dispositifs, verrouille juridiquement l'utilisation du toponyme par certains acteurs. Ainsi, en fonction des territoires, l'historique des exploitants multiples se lie avec l'émergence d'une MDF unique (voir Annexe n°99). Dans le secteur du thermalisme, d'importantes évolutions ont eu lieu entre 1980 et 2015. L'activité de bien-être s'est durablement implantée en s'alignant sur le positionnement et l'identité de la bouteille d'EMN sur près de 7 territoires²²⁹. Sur quelques sites, l'activité de bien-être est apparue comme une nouvelle activité qui pourrait permettre ultérieurement de créer des passerelles plus faciles avec les minéraliers²³⁰. Ce changement de positionnement de service peut être une évolution historique majeure pour un territoire, notamment lorsqu'un centre hospitalier cède la place à un exploitant privé, comme à Niederbronn en 2014, ou à Vals en 2002. Sur quelques sites, des projets en cours d'élaboration (Luchon, Cilaos, Dax, Divonne) permettront de modifier des positionnements et stratégies de marques. Ces évolutions perpétuelles dans le temps nécessitent également des ajustements permanents des encastrement à l'échelle locale.

²²⁷ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Dax, le 25 Août 2017

²²⁸ Entretien téléphonique avec le Président de l'usine d'embouteillage à Châteauneuf-les-Bains, le 10 Avril 2017

²²⁹ Notamment à Contrexéville en 1979, à Vichy en 1993 avec l'ouverture du Spa Vichy Les Célestins, à Chaudfontaine en 2001 avec l'ouverture du Château des Thermes, à Spa en 2004, à Evian en 2011, à Thonon en 2012, et à Vittel en 2008 avec l'ouverture du Vittel Thermal Spa puis en 2015

²³⁰ Notamment à Dax en 1997 avec l'ouverture de Sourcéo puis en 2018 avec l'ouverture du Splendid Thermal Spa, à Aix-les-Bains en 2000 avec l'ouverture du centre thermoludique, ou à Châteauneuf en 2015

2.2. Quel niveau d'entrée sectoriel et territorial des opérateurs économiques ?

Au-delà des stratégies de marque et de positionnement choisies par les acteurs locaux, la distinction entre mode de valorisation générique et spécifique doit également être mesurée par rapport au niveau d'entrée sectoriel et territorial des opérateurs économiques. Cela passe par la prise en compte des échelles de dynamiques, mais également de la perception par les acteurs locaux des deux usages, des enjeux d'avenir et des facteurs de développement.

2.2.1. Emboîtement ou désenboîtement des échelles de dynamiques

L'échelle des dynamiques est un point central afin d'identifier les emboîtements ou désenboîtements sectoriels dans une logique d'encastrement sur chacun des sites. Les notions d'emboîtement des diverses échelles de décision, de coordination locale/globale et d'hybridation des règles qui en résulte sont des indicateurs importants à prendre en compte afin d'identifier des décalages, voire des contradictions à l'échelle locale. Ces derniers constituent des modes d'articulation et de régulation particuliers inventés pour assurer la stabilité mais aussi le développement du territoire²³¹. L'interrogation porte sur le rapport local/global et, de manière corollaire, endogène/exogène. La dimension globale (nationale et internationale) apparaît à l'échelle locale au regard des enjeux des acteurs présents sur la scène économique et institutionnelle (par exemple, les établissements de grands groupes). Le processus d'articulation des tensions locales-globales sont marqués par des moments de rapprochement et d'éloignement entre modalités locales et modalités globales²³².

Si plusieurs initiatives de développement du thermalisme social existent à l'échelle européenne, la fréquentation thermale de santé reste nationale. Pourtant, la coordination européenne des systèmes de sécurité sociale permet une prise en charge, sous certaines conditions, des soins reçus dans un autre État membre de l'UE, de l'Espace économique européen (EEE), ou en Suisse. Cependant, pour être pris en charge par l'assurance maladie, les soins ou traitements doivent correspondre aux prestations existant en France. De plus, une autorisation préalable de la caisse d'Assurance Maladie est nécessaire dans certains cas pour bénéficier d'une prise en charge, car le remboursement est soumis à la procédure de l'accord préalable entre États. La dimension européenne est néanmoins retenue pour le thermalisme d'un point de vue stratégique, pour la recherche thermale et pour la

²³¹ F. Leloup, L. Moyart, B. Pecqueur, « La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ? » Dans *Géographie, économie, société*, 2005/4 (Vol. 7), pp. 321-332

²³² G. Colletis, J.-P. Gilly, I. Leroux, B. Pecqueur, J. Perrat, F. Rychen, J.-B., Zimmermann, « Construction territoriale et dynamiques productives », Dans G.R.E.Q.A.M (Groupement de Recherche en Economie Quantitative d'Aix Marseille), Université d'Aix-Marseille III, 1999, pp.1-24

valorisation du patrimoine thermal (EHTTA²³³). Plusieurs groupes de travail ont initié des réflexions sur l'harmonisation des textes légiférant l'utilisation de l'eau thermale, ou encore la création d'une norme européenne sur les Spas en eau minérale, notamment en s'appuyant sur l'Association Française de Normalisation (AFNOR), tout en intégrant les distinctions françaises. D'autre part, la structuration de la filière à l'échelle européenne est entreprise par l'association E.S.C.O.T.²³⁴ qui a pour objectif de devenir l'interlocuteur privilégié pour le thermalisme, à la fois auprès de la communauté européenne et auprès des autorités nationales de chacun des 10 adhérents de l'association²³⁵. La dimension européenne a été mobilisée pour les spas thermaux et le marché du bien-être dès 2010 avec l'organisation du premier Colloque européen sur les spas thermaux et le thermoludisme à Vichy. Eurothermes est également un exploitant présent à la fois en France, en Belgique (Spa) et en Suisse. Si un travail en commun à cette échelle est également pertinent pour la recherche médicale, pour faire respecter le thermalisme et sa pérennité dans la hiérarchie des thérapeutiques à venir, il reste à construire. Il existe une réalité de la recherche en Europe, puisque 80 % des travaux de recherche sur le thermalisme de santé sont européens, et proviennent principalement de 13 pays d'Europe. Pourtant, à ce jour, aucune des structures de recherche scientifique ne sont organisées à l'échelle nationale. Le modèle français de l'AFRETH²³⁶ reste une exception. Aucun organisme de recherche scientifique n'est également reconnu à l'échelle européenne par les structures gouvernementales. De manière générale, « l'hydrologie médicale a beaucoup de difficultés à entrer dans le cadre européen et ne dispose pas d'une réelle reconnaissance de l'Europe aujourd'hui »²³⁷.

A côté d'une activité de thermalisme de santé qui reste malgré tout ancrée à l'échelle nationale, l'usage de bien-être, ainsi que les produits dérivés (dermo-cosmétique) ou certaines marques d'EMN peuvent avoir un rayonnement plus large à l'international, que ce soit au niveau européen ou avec un positionnement sur le grand export. En fonction des sites étudiés, l'échelle internationale peut être une scène où interviennent un ou plusieurs usages de la filière EMN. Des situations d'emboîtement et de désenboîtement sectoriel peuvent donc apparaître à l'échelle locale.

2.2.1.1. Emboîtement de dynamique nationale et convergence à l'international : Vichy et Evian

Deux sites se caractérisent par un emboîtement des deux usages à l'échelle nationale, avec des points de convergence à l'échelle internationale. Historiquement, la marque d'EMN la plus connue à

²³³ European Historic Thermal Towns Association

²³⁴ European Scientific Committee on Thermalism

²³⁵ Autriche, Croatie, France, Allemagne, Hongrie, Italie, Pologne, Portugal, Roumanie, Espagne

²³⁶ Association Française pour la Recherche Thermale

²³⁷ Fédération Thermale et Climatique Française, *La dimension Européenne du Thermalisme*, conférence-débat, 6 novembre 2008, Bagnères-de-Bigorre.

l'international est celle de Vichy®. Aujourd'hui, l'activité dermo-cosmétique de l'Oréal à base d'EMN de Vichy est une vitrine à l'international avec un positionnement très haut de gamme. Près de 80 % de la production de crèmes et brumisateurs à base d'EMN de Vichy sont exportés dans 40 pays dans le monde. La marque Vichy est numéro un des dermo-cosmétiques dans le monde et deuxième en France. D'autres produits et services se développent aujourd'hui derrière ce porte drapeau de la marque Vichy. Si les Pastilles du bassin de Vichy (Moinet) restent à l'échelle nationale, les Pastilles de Vichy (Eurazéo) sont également présentes à l'international. Près de 40 % du chiffre d'affaires est fait à l'export (principalement en Europe, mais aussi en grand export) et 60 % sur marché français. Dans le temps, d'autres produits dérivés ont également été diffusés : *« Le nom de Vichy a dérivé dans l'art de la table avec la nappe Carreau de Vichy ou des recettes de cuisine avec les carottes Vichy et la soupe froide Vichyssoise. Ce sont des produits connus au minimum à l'échelle nationale voire au-delà. La soupe Vichyssoise est par exemple très peu connue en France, mais connue en Espagne ou dans les Pays du Sud. C'est le succès du thermalisme qui a créé le nom et qu'on a souhaité exporter sous différentes façons »*²³⁸. L'usine d'embouteillage qui conditionne les EMN de Saint-Yorre – bassin de Vichy et Vichy Célestins réalise des expéditions à l'échelle nationale (92 millions de bouteilles). Cependant près de 8 % de la production de l'EMN Vichy Célestins est encore destinée à l'export²³⁹. Si le thermalisme social reste structurellement national, avec une forte influence régionale (50 % des curistes), la Compagnie de Vichy attire une clientèle étrangère au sein de sa structure haut de gamme du Vichy Spa Les Célestins. Cette cible en développement représente aujourd'hui près de 20 % de la clientèle du Spa de 5000m² : *« Au niveau des nationalités, les Français restent en tête avec près de 75 %, mais il y a aussi des Européens (Angleterre, Allemagne, Holland, Espagne), et beaucoup de Russes et de Chinois. Les locaux ne représente que 5 % de la clientèle »*²⁴⁰ (voir Annexe n°100).

Forte de la reconnaissance de la marque Vichy dans le monde, la Compagnie de Vichy exporte le concept du Vichy Spa Les Célestins. Une filiale de la Compagnie de Vichy intervient dans l'ouverture de complexes hôteliers avec Spa au Maroc près de Fès, au Qatar près de Doha en 2018, et à Marienbad en République Tchèque en 2016. La Compagnie de Vichy exporte son savoir-faire en ouvrant des complexes hôteliers sous les marques Vichy Célestins spa hôtel (5 étoiles) et Vichy Thermalia (4 étoiles). Cette exportation du modèle local est réalisée par le biais de franchise sous la forme de licence de marque. Seul le Spa à Fès au Maroc bénéficie d'un contrat de gestion du Spa

²³⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme de Vichy, le 20 Janvier 2017

²³⁹ Dont 3% dans les Pays Européens limitrophes comme la Suisse, la Belgique, l'Allemagne et l'Espagne (3 millions de bouteilles) et 5% dédiés au grand export en conteneur (5 millions de bouteilles). Le grand export est tourné à 90% vers les Dom Tom : la Guadeloupe, la Martinique, et la Réunion. Seuls quelques conteneurs sont exportés au Canada.

²⁴⁰ Entretien téléphonique avec le Directeur du Spa Vichy Célestins, le 21 Juin 2017

thermal en direct. La diffusion en dehors du territoire de Vichy n'est pas réalisée de manière hors sol. Le personnel au Maroc vient en formation à Vichy pour se familiariser avec la marque. Inversement, du personnel de la Compagnie de Vichy va au Maroc pour transmettre les protocoles de soins au personnel et réaliser des formations sur la cuisine diététique à l'EMN de Vichy. La cuisine santé à l'eau minérale Vichy Célestins est également déployée dans chacune des destinations de Vichy Spa International. Cet apport fait l'objet d'une certaine acculturation, dans la mesure où l'EMN Vichy Célestins est mêlée aux produits locaux. Au Qatar, l'EMN Vichy Célestins est perçue comme un alicament et permet de proposer une offre sur la prévention du diabète. La transmission du savoir-faire passe également par la préparation des produits dérivés sur place. Lorsque la Compagnie ne dispose pas d'eau thermale comme au Maroc et au Qatar, la boue thermale est fabriquée en utilisant de l'argile locale avec les algues vertes et les sels minéraux de Vichy. L'exportation de ce modèle local renvoie à un projet de stratégie de développement de la Compagnie de Vichy : « *On vend notre image de marque, les soins et notre savoir-faire à l'étranger. Le développement de Vichy Spa International permettra, d'attirer une clientèle étrangère encore à Vichy. En fréquentant les Vichy Spas dans le monde, les clients étrangers voudront venir découvrir la ville de Vichy* »²⁴¹.

A Vichy, l'échelle des dynamiques se concentre majoritairement à l'échelle nationale²⁴², cependant le déploiement à l'international sur un positionnement haut de gamme est réalisé en s'appuyant sur les produits dermo-cosmétiques et maintenant le Spa Thermal (voir Annexe n°101). Ce positionnement à l'international est suivi par le projet UNESCO porté par la ville de Vichy sur le patrimoine thermal. De plus, comme à Vittel, la ville de Vichy a choisi très tôt d'adopter un positionnement de territoire de Sport de haut niveau à l'échelle internationale. Ce positionnement est davantage en adéquation avec l'EMN Saint-Yorre du bassin de Vichy que l'EMN de santé Vichy Célestins. Grâce à un centre d'entraînement omnisports de 120ha, un plan d'eau équipé pour les sports nautiques de 100ha, un stade aquatique et 2 golfs 18 trous, la ville de Vichy revendique une expérience et un savoir-faire reconnus dans l'organisation de stages d'entraînement et de rencontres sportives de haut-niveau à l'échelle nationale et internationale²⁴³. La ville de Vichy accueille également de grandes compétitions sportives²⁴⁴.

²⁴¹ Entretien téléphonique avec le Directeur du Spa Vichy Célestins, le 21 Juin 2017

²⁴² Thermes, Spa Thermal, Embouteillage, Pastilles, Destination de Vichy

²⁴³ La ville de Vichy a notamment accueilli l'équipe américaine de natation pour la préparation aux Jeux Olympiques de 2012, l'équipe de football d'Arsenal, et l'équipe de France de Basket

²⁴⁴ L'Iron Man, l'Open de France de natation, le championnat de France d'aviron, et le championnat du monde de canoë-kayak

A Evian-les-Bains, l'usage d'embouteillage porte le nom de la marque sur la scène internationale. Cette dynamique a pu être initiée avec la création de la nouvelle usine d'embouteillage à Publier en 1964 et la forte augmentation à l'export dès les années 1970. Aujourd'hui, la marque Evian est prédominante à l'échelle nationale et à l'échelle internationale. L'EMN Evian est une marque internationale vendue dans 145 pays dans le monde. Près de 45 % de la production est vendu en France et 55 % à l'export : « *On est la première eau minérale en France en termes de part de marché. Comme on a un produit premium avec une eau pure, on cherche surtout à pénétrer le marché des villes capitales* »²⁴⁵. L'image de produit premium est encore renforcée à l'échelle internationale. Si l'EMN est commercialisée en GSM sur le marché principal de l'Europe de l'Ouest, dans les pays asiatiques, en Russie ou aux Etats-Unis, l'EMN Evian est un produit de luxe, commercialisée quasi-exclusivement dans les grands restaurants. Ce poids de l'image de marque mondiale de la bouteille d'EMN crée une asymétrie importante par rapport à l'usage thermal, avec un différentiel d'enjeu : « *Les thermes à côté de l'activité d'embouteillage ce n'est rien. Le groupe communique sur la marque Evian à l'international pour l'activité d'embouteillage. L'échelle de communication des thermes est nationale, voire par le biais du d'Evian Resort à l'international. On communique pour les 5 sites du Resort principalement* »²⁴⁶. Si l'enjeu de développement pour l'EMN embouteillée se joue essentiellement à l'export sur le plan international, aujourd'hui la clientèle étrangère du Spa Thermal d'Evian ne représente qu'une part mineure (10 %). Le poids régional reste impactant pour le thermalisme social avec 36 % des curistes (voir Annexe n°102). Cependant, au-delà de cette asymétrie, la scène internationale est un point de convergence pour l'EMN embouteillée avec Evian Resort (dont les thermes) et la destination de Vichy. Cela se matérialise par des opérations communes entre l'OT et Evian Ressort, ainsi qu'avec la participation de la SAEME. La concession unique permet de créer ces passerelles où l'aura de la bouteille d'eau bénéficie à l'usage thermal et à la destination d'Evian dans son ensemble : « *On va faire de la prospection en Russie et en Inde parce qu'ils sont friands de la santé par l'eau. La collaboration ne se limite pas aux thermes, c'est juste une partie de l'activité dans un séjour, on y met au minimum de l'hébergement. L'année dernière on a fait une promotion commune sur la destination golfique en Corée. Prochainement on va faire une tournée média en Chine. On prévoit d'organiser une soirée événementielle pour la presse en présence de la SAEME* »²⁴⁷. L'échelle internationale permet donc de dépasser le décalage sectoriel, car il s'agit d'un espace de conquête en commun où chacun peut apporter sa pierre à l'édifice. Ce besoin mutuel est moins présent à l'échelle nationale car il

²⁴⁵ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 Mai 2017

²⁴⁶ Entretien en face à face avec le Directeur d'exploitation des thermes d'Evian, le 19 Janvier 2017

²⁴⁷ *Op. Cit.*

s'agit d'un marché conquis où la marque Evian est déjà très connue. Le niveau international constitue l'échelle de coopération avec des besoins réciproques. L'évènement de golf Evian Championship, organisé par Evian Resort, donne toute sa dimension internationale à la destination et au produit EMN à l'échelle locale (voir Annexe n°103) : « *Au niveau local et national l'OT et la SAEME n'ont pas forcément autant d'intérêt de se mettre ensemble. La destination est déjà très connue au niveau régional et national. On a moins de travail de notoriété à faire. La SAEME a surtout besoin de parler de son lieu de naissance à l'échelle internationale. Ça peut donner du corps à leur propre produit, en montrant que derrière leur bouteille d'eau il y aussi un territoire qui est le berceau de la bouteille. Inversement, l'OT a besoin de la bouteille d'eau pour afficher le nom Evian et donner envie aux étrangers de s'intéresser à la destination* »²⁴⁸.

Les écarts de notoriété entre les deux usages ne sont pas antinomiques, mais constituent un point de convergence à l'échelle internationale. Notre analyse permet de considérer cette situation comme un mode d'articulation et de régulation particuliers inventés pour assurer la stabilité mais aussi le développement du territoire²⁴⁹. Par ce partenariat à l'échelle internationale, les acteurs locaux ont inventé un objectif commun en dépassant les asymétries. Si Danone est dans un plan marketing et de communications mondiales, les acteurs locaux ont choisi de raccorder la petite stratégie de la destination Evian à la grande stratégie internationale du produit EMN. Si cet exercice n'est pas forcément simple à mettre en œuvre, aujourd'hui l'OT fait en sorte d'être là en appui. En complément, la SAEME et Evian Resort exportent encore la marque Evian au travers d'autres produits dérivés et services liés à l'EMN. Depuis 2001, le SAEME mène une stratégie de valorisation et de déclinaison à l'échelle nationale et internationale des produits cosmétiques Evian Affinity. Cette volonté marketing sur la scène internationale se manifeste également par la création des Spa Evian Source au sein de différents hôtels haut de gamme. Comme à Vichy, l'objectif est d'exporter le modèle de Spa thermal d'Evian dans le monde, afin de renforcer l'image de la marque Evian. Ce dernier est également réalisé sous la forme de licence de marque. Fort d'un savoir-faire mis en avant au sein des Thermes d'Evian dès 2011, le concept Spa Evian Source constitue une expérience sensorielle qui met en scène le parcours de l'eau d'Evian. Aujourd'hui, 3 Spa Evian Source ont été créés dans le monde, dont 2 dans des hôtels hauts de gamme, à Tokyo en 2012 et à Hanoï en 2014. Le dernier Spa Evian Source a été aménagé sur plus de 2800m² dans un centre commercial de luxe à Doha (Qatar) en 2016. A Vichy comme à Evian, ce phénomène peut être qualifié d'export de l'actif spécifique à l'international.

²⁴⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme d'Evian-les-Bains, le 19 Avril 2017

²⁴⁹ F. Leloup, L. Moyart, B. Pecqueur, « La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ? » Dans *Géographie, économie, société*, 2005/4 (Vol. 7), pp. 321-332

2.2.1.2. Absence de convergence à l'international : le cas de Vittel/Contrexéville et Divonne

Par opposition, le site de Vittel/Contrexéville se caractérise par une absence de point de convergence entre les deux usages et la destination Vittel-Contrexéville. Nestlé Water porte les marques Vittel et Contrex sur le plan international. Le grand export reste pourtant très limité (10 % d'export de Contrex au Japon, et de Vittel en Russie) avec un marché surtout tournée vers l'Europe (90 %) ²⁵⁰. La France reste le marché le plus important pour l'usine. Seule l'EMN Vittel Bonne source (faiblement minéralisée) est dédiée à l'export en Allemagne.

Si des produits cosmétiques à base d'EMN de Vittel ont été lancés sous la marque dérivée Vittel Aqua Pureté dès 1989, la stratégie a été de se focaliser à l'échelle nationale et non à l'international. De la même manière, un décalage d'échelle de dynamique existe par les thermes de Vittel et de Contrexéville. Le Vittel Thermal Spa ou l'espace bien-être des thermes de Contrexéville ne disposent pas de clientèle étrangère. Cette carence est notamment due à l'absence d'une offre d'hébergements hôteliers haut de gamme, que ce soit à Vittel ou à Contrexéville : « *Pour attirer la clientèle Luxembourgeoise, les hôtels 2 étoiles ne suffisent pas. Il faut des hôtels de 4-5 étoiles directement relié au Vittel Thermal Spa. Ce handicap nous empêche de travailler une clientèle internationale. Aujourd'hui il n'y a pas de volonté communale de travailler sur ce type de projet* » ²⁵¹. Si les thermes de Contrexéville s'orientent sur un projet de création d'une résidence de tourisme liée aux thermes, l'hébergement haut de gamme semble également écarté : « *Notre objectif n'est pas de communiquer à l'international parce qu'on n'a pas d'hôtel haut de gamme intégré aux thermes de Contrexéville, c'est le problème. Economiquement, investir 5 millions d'euros pour un hôtel dans une petite zone rurale c'est compliqué à rentabiliser* » ²⁵². Aujourd'hui, que ce soit sur l'usage de bien-être (90 % des clients originaires du Grand-Est) ou l'usage de santé (50 % et 60 % des patients originaires du Grand-Est), les deux établissements thermaux s'inscrivent majoritairement dans une dynamique régionale et nationale (voir Annexe n°104).

Si Nestlé Water possède un golf, un hippodrome et un parc thermal de 600ha à Vittel, la stratégie retenue n'a pas été de créer une destination golfique haut de gamme à l'échelle internationale. Le patrimoine foncier a été constitué historiquement par la famille la Motte Boulomier. Aujourd'hui, Nestlé Water reste propriétaire car il s'agit d'espaces en aplomb de la ressource en eau, où la nappe peu profonde reste vulnérable. Depuis 1973, le Club Med exploite une grande partie de ces espaces suite à un accord avec Guy de la Motte-Bouloumié (président de la société des eaux et maire de

²⁵⁰ Dont l'Allemagne (20%), la Belgique (12%), Grande Bretagne (10%) et la Suisse

²⁵¹ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

²⁵² Entretien téléphonique avec le Directeur des thermes de Contrexéville, le 30 janvier 2017

Vittel)²⁵³. Aujourd'hui, Vittel reste le centre névralgique du Club Med d'un point de vue formation et touristique²⁵⁴. Les actifs immobiliers du Club Med à Vittel représentent plus de 30 bâtiments et 70 000m² dont 4 hôtels²⁵⁵. Le Club Med concentre également près de 70 % de l'offre en lits marchands de type hôtelier (470 chambres) de la destination. En tant qu'acteur incontournable, le Club Med joue un rôle central dans la notoriété de la station de Vittel, notamment à l'international. Le Club Med bénéficie d'une clientèle familiale, majoritairement française et européenne (Belges, Suisses, Néerlandais). Cependant, le concept de village vacances du Club Med fonctionne de manière cloisonnée avec une offre intégrée.

Ce positionnement doit néanmoins évoluer à court terme. Depuis 2015, le Club Med a été racheté par le groupe Chinois Fosun Tourism Group. Avec ce nouvel actionnaire, l'entreprise française créée en 1950 et présente à l'international depuis 1980, adopte une nouvelle stratégie de montée en gamme. L'évolution de la marque vers le haut de gamme se confirme avec des villages 4 et 5 Tridents. Cette stratégie générale concerne également le site de Vittel. Le Club Med fait face à des pertes financières évaluées à 30 millions d'euros depuis 13 ans à Vittel. Malgré une ouverture étendue à plus de 200 jours en moyenne par an, et la commercialisation de plus de 900 lits avec un taux d'occupation moyen de 70 %, le résultat est resté lourdement négatif chaque année depuis 2007. Face à ces difficultés d'exploitation importantes et récurrentes, le Club Med doit repenser l'offre existante afin de créer un modèle d'exploitation viable. Ce redimensionnement est programmé pour fin 2021. Le Club Med devrait donc arrêter l'exploitation du resort Vittel Le Parc (dont le Grand Hôtel) pour se concentrer sur le resort Vittel Golf Ermitage. Un investissement de 15 millions d'euros permettra de rénover et doubler sa capacité d'accueil de l'hôtel Ermitage. Le chantier est programmé de septembre 2021 à juillet 2022. En passant au haut de gamme 4 Tridents, le resort Vittel Golf Ermitage va permettre de devenir une offre premium du Club Med²⁵⁶.

En l'absence de locataire, le Grand Hôtel pourrait représenter une opportunité pour les thermes au regard de sa proximité. La commune porte également le projet *Vittel Nouveau Horizon 2030*. Ce projet ambitieux porte notamment un programme de requalification urbaine de 4.3ha du centre historique de Vittel (dont les friches hôtelières du quartier thermal). Programmé de 2018 à 2023, le

²⁵³ Créé en 1905, le golf Vittel Ermitage, qui possède deux parcours 18 trous, est toujours exploité par le Club Med. Ce dernier exploite également un centre équestre et deux resorts à Vittel. Le village Vittel Le Parc, représente 363 chambres au sein du Grand Hôtel construit en 1920 (3 tridents) et les Curtilles (2 tridents). Le Grand Hôtel a un restaurant et une salle de spectacle. A proximité du golf, le village Vittel Golf Ermitage dispose d'hôtel de 104 chambres construit en 1929 (4 tridents). Le Vittel Palace construit en 1900 (3 tridents) accueille le centre de formation des GO du Club Med, c'est-à-dire l'académie interne du groupe Club Med.

²⁵⁴ Vosges Matin, *Club Med : 45 ans à Vittel ! Et demain ?*, 23 septembre 2018

²⁵⁵ Détenus depuis le rachat en 2000 par la société Rolaco (fonds d'investissement saoudien), ces actifs immobiliers font l'objet d'un bail de location qui arrive à échéance fin 2021.

²⁵⁶ Vosges Matin, *Après 30 millions d'euros de pertes, le Club Med va réduire la toile à Vittel*, 24 janvier 2020

plan d'intervention vise à favoriser l'émergence d'hébergements haut de gamme. Parallèlement, la valorisation du parc thermal passera par une demande de classement national *Jardin Remarquable*. Cet élan politique volontariste fait écho au réveil d'Evian initié en 2000 avec le changement de municipalité (voir Annexe n°105). Vittel souhaite impulser une diversification de l'activité touristique. Ce repositionnement de la destination touristique et thermale de Vittel a défini comme objectif une fréquentation de 300 000 nuitées. En plus du programme de transformation et d'extension des thermes et du Vittel Spa Thermal (5 millions d'euros), la ville de Vittel souhaite s'inscrire dans une dynamique internationale. En cohérence avec le positionnement de la bouteille d'eau, la municipalité entend renforcer le positionnement Vitalité et Sport de la ville. Le Centre de Préparation Olympique sera mobilisé en prévision des Jeux Olympiques 2024. Rénové, il retrouvera donc sa vocation d'origine. Construit en 1971, le CPO a permis d'accueillir la délégation française pour sa préparation des Jeux Olympiques d'été de 1972. L'aménagement d'une nouvelle carrière de compétition équestre et d'un parcours de cross répondant aux normes internationales sont également prévus à proximité de l'hippodrome (créé en 1904). L'objectif étant d'accueillir des concours de la Fédération Française d'Equitation et des championnats d'Europe.

Au regard de cet élan politique et des opportunités liées au repositionnement du Club Med, on peut donc s'interroger sur l'encastrement à l'échelle internationale de la destination thermale en lien avec l'EMN embouteillée à Vittel. Cependant, en raison de la vente de l'établissement thermal par Nestlé Water en 2001, l'exportation du modèle de Vittel Thermal Spa et d'un savoir-faire haut de gamme ne sera pas aussi facile à mettre en œuvre qu'à Vichy ou à Evian. Seule une entreprise privée ayant obtenu une licence de marque auprès de Nestlé Water et des thermes pourrait développer ce concept pour répondre aux opportunités d'investisseurs étrangers : *« J'ai rencontré au salon des Thermalies des investisseurs du Koweït. En voyant le logo Vittel, ils étaient intéressés pour qu'on gère d'autres Spa ailleurs qu'à Vittel. Ils ont un raisonnement économique, et pas au niveau des sources sur un lieu géographique. Les bouteilles d'eau sont commercialisées au Koweït. Si vous ouvrez un Spa Vittel au Koweït, les gens vont faire l'amalgame avec l'eau qu'ils boivent, donc ils vont venir. C'est plus la stratégie d'une entreprise privée, qu'une stratégie communale »*²⁵⁷.

Comme à Vittel/Contrexéville, on peut s'interroger pour les années à venir sur la difficulté de convergence à l'internationale des deux usages à Divonne. Un désamboîtement d'échelle devrait en effet apparaître au regard d'une volonté d'export majoritaire à l'international de l'EMN embouteillée, alors que l'usage médical des thermes reste ancré au niveau régional et national (35 % de fréquentation régionale) tout comme l'usage de bien-être (voir Annexe n°105).

²⁵⁷ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

A côté de ce modèle présentant des enjeux à l'échelle internationale, la majorité des sites se caractérisent par un emboîtement des échelles des dynamiques, soit au niveau national (7 sites), soit au niveau régional (5 sites).

2.2.1.3. Emboîtement de dynamiques à l'échelle nationale : 7 sites

L'emboîtement des dynamiques des deux usages à l'échelle nationale concerne 5 sites en France²⁵⁸. L'importance du rayonnement à l'échelle nationale dépend cependant des conséquences qui résultent du choix de stratégie de marque de l'embouteilleur notamment.

Comme les sites de Luchon et d'Aix-les-Bains font partie intégrante du groupe Les Mousquetaires, le rayonnement sur le territoire national est complet²⁵⁹. Ces marques producteurs-commerçants de la sélection des Mousquetaires sont présentes dans les 1835 magasins Intermarché répartis de manière homogène en France²⁶⁰. La particularité d'internaliser la double fonction producteur-commerçant génère cependant une contrainte : « *Le seul problème c'est que l'EMN est distribuée uniquement dans les magasins Intermarché. C'est la stratégie d'un groupe qui joue à guichet fermé. On ne voit pas de bouteilles d'eau d'Aix partout. C'est un frein, ça limite la notoriété. Une ouverture à toutes les GMS permettrait de démultiplier le message* »²⁶¹. A Luchon, l'export d'EMN ne représente que quelques conteneurs par an vers le Japon, les Emirats Arabes Unis, l'Asie et l'Inde. De la même manière, les atomiseurs d'EMN conditionnés à Aix-les-Bains sont orientés majoritairement dans les magasins Intermarché. Au niveau des deux sites, l'encastrement des dynamiques d'échelle sont donc similaires avec l'usage thermal de santé (voir Annexe n°106). Le poids régional des thermes reste cependant plus important que l'embouteillage (40 % à Luchon et 56 % à Aix, voir Annexe n°107).

Si la congruence des usages à l'échelle nationale existe pour les MDF sur les sites de Thonon Lamalou/Les Aires, la stratégie de mixité de marque intègre une part de différentiel. A Thonon, l'EMN embouteillée sous la MDF Thonon (42 millions de bouteilles) est distribuée de manière quasi-exclusive à l'échelle nationale. Seuls 5 ou 6 conteneurs 20 pieds sont exportés tous les ans vers le Japon. Inversement, l'EMN embouteillée en MDD Saint François (108 millions de bouteilles) est exportée en Europe et diffusée en France pour certaines enseignes. Près de 30 % de la production est expédié au Pays Bas pour l'enseigne Lidl (marque Saguario), et en Belgique pour l'enseigne Colruyt. Cependant, en raison d'une valorisation sous MDD, le rayonnement à l'échelle

²⁵⁸ Thonon, Vals, Dax/Saint-Paul, Les Aires/Lamalou-les-Bains, Meyras, Luchon et Aix-les-Bains.

²⁵⁹ 60 millions de bouteilles EMN Luchon et 25 millions de bouteilles d'EMN Aix-les-Bains

²⁶⁰ Seules les eaux de source premier prix de marque générique Ondine (à Bagnères-de-Luchon, 12 millions de bouteilles) et Source des fées (à Aix-les-Bains, 25 millions de bouteilles) ne sont distribués que sur une partie du territoire national en fonction de la distance par rapport aux bases logistiques pour optimiser les coûts de déplacement ou en dépannage.

²⁶¹ Entretien en face à face avec le Directeur de l'office de tourisme Pyrénées 31, le 19 Janvier 2017

Européenne ne permet pas de générer un impact de notoriété car le lieu géographique d'origine n'est pas identifié. Le reste de la production est expédié à l'échelle nationale pour les enseignes Aldi et Leclerc (marque Repair). Le même constat peut être fait sur le site de Lamalou/Les Aires, où la MDF Vernière rayonne sur l'ensemble des marques GSM en France (35 millions de bouteilles). Seulement 3 % de la production est exportée vers le Japon et l'Espagne²⁶². Les MDD Saint-Michel de Mourcairol (Lidl, marque Saguario) et La Cairolle (marque Leader Price) sont également distribuées à l'échelle nationale, mais avec une diffusion géographique au gré de la localisation des implantations des enseignes. De manière générale, le rayonnement régional de la bouteille d'EMN reste plus limité que celle des thermes. La marque Thonon n'est que commercialisée à 7 % à l'échelle régionale, alors que plus de 32 % des curistes des thermes de Thonon sont originaires de la Région Auvergne Rhône-Alpes. L'EMN Vernière n'est présente que pour 1 % des volumes en Région, et les thermes à hauteur de 25 % (voir Annexe n°108). Ce décalage est encore plus marqué pour l'activité bien-être qui reste à forte dominante à moins de 1h de route des thermes. Les EMN commercialisées en MDF sont donc surtout des eaux nationales avant d'être des eaux régionales : « *En Alsace, en Bretagne et en Ile-de-France les gens connaissent Vernière, mais à Lamalou et en Occitanie, beaucoup de gens ne connaissent pas* »²⁶³. L'encastrement des dynamiques des deux usages reste donc national, hors de la région d'origine, que ce soit à Lamalou/les Aires (75 % des curistes et 96 % de l'EMN embouteillée) ou à Thonon (68 % des curistes et 92 % de l'EMN Thonon, voir Annexe n°109).

La dynamique d'échelle est légèrement différente sur les sites de Vals, Dax et Meyras, dans la mesure où l'EMN embouteillée n'est pas diffusée sur l'ensemble du territoire national. A Vals, si l'usine d'embouteillage a pour le moment un rayonnement sur un quart de la France, le partenariat au sein du GIE avec Roxane devrait permettre à la marque Vals (20 millions de bouteilles) d'être diffusée à l'échelle nationale comme la marque Thonon : « *Pour la marque Vals, notre diffusion reste locale sur le quart Sud-Est de la France, de Nice à Perpignan jusqu'à Dijon-Besançon. En 2017 on amorce un développement national en dehors de notre zone de confort pour aller sur des marchés dans le Nord, Paris, et le Nord-Est de la France. Pour l'hôtellerie-restauration, les bouteilles en verre perdu de la marque Vals sont distribuées à l'échelle nationale depuis 2015* »²⁶⁴. Si l'export n'est que minoritaire, il représente un marché en développement²⁶⁵. En revanche, les MDD (20 millions de bouteilles) qui restent peu identifiables, comme Manon (marque Carrefour),

²⁶² 1 million de bouteilles de la marque Vernière par an, soit 3 à 5 conteneurs par mois en période estivale

²⁶³ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage aux Aires, le 7 mars 2017

²⁶⁴ Entretien téléphonique avec la Présidente de la Société des Eaux Minérale de Vals, le 3 mars 2017

²⁶⁵ L'export représente 2% de la production. Principalement de l'EMN Vals en bouteille de verre vers l'Asie (Corée, en Chine), soit une dizaine de conteneurs 20 pieds par an

Saint Jean (marque Auchan) et Saint Pierre (marque Cora et Match) sont diffusées sur l'ensemble du territoire national, mais là encore en fonction de la structuration du réseau d'implantation de magasin de chaque enseigne. La grande majorité des magasins de l'enseigne Cora sont par exemple dans le Nord-Est de la France, à proximité du siège du groupe Delhaize en Belgique. Cette stratégie mixte de dissémination de plusieurs EMN originaires de Vals (non visible) est identifiée comme une faiblesse par les acteurs locaux : « *Il y a un petit problème de notoriété, parce que l'usine d'embouteillage ne distribue pas la totalité de production avec le nom de Vals. Ils produisent aussi des mélanges d'EMN de plusieurs sources sous MDD. Ce sont des eaux de Vals mais qui ne portent pas ce nom-là, donc les gens ne l'identifient pas comme tel. C'était une stratégie de l'entreprise, mais ça se fait un peu au détriment du territoire de Vals* »²⁶⁶.

A Dax, l'EMN Biovive (36 millions de bouteilles) est également diffusée dans le Grand Sud de France pour les enseignes de hard discount Lidl, Aldi, et Leader Price, alors que l'aire de diffusion de l'eau de source Pampara (marque générique Cristaline : 9 millions de bouteilles) est réduite au Sud-Ouest de la France. Cette restriction géographique est liée à un choix stratégique du groupe Roxane : « *Comme on fait partie d'un groupe qui a déjà d'autres eaux minérales, l'usine n'a pas vocation à distribuer des produits au-delà du Grand Sud. La distribution est structurée en fonction du transport. On se partage le marché au sein du groupe* »²⁶⁷. Pour autant, dans le cadre d'un nouveau partenariat avec l'enseigne Leclerc, la marque Biovive semble depuis peu être distribuée à l'échelle nationale. Enfin, le positionnement particulier des EMN du Pestrin (haut de gamme confidentielle : restauration, magasins bios, export) génère également une diffusion asymétrique des MDF Ventadour et Chantemerle (1.5 millions de bouteilles) : « *Au niveau national, c'est surtout Paris, Lyon et le Sud-Est de la France. Pour l'export, 150 000 bouteilles sont expédiées vers les USA et la Chine* »²⁶⁸. Pour les 3 sites de Vals-les-Bains, Dax et Meyras, l'échelle des dynamiques est donc plus large pour les thermes que l'embouteillage, même si des projets de diffusion à l'échelle nationale sont en cours à Vals-les-Bains et à Dax (voir Annexe n°110). Néanmoins, l'échelle internationale reste marginale, et le point de convergence des dynamiques d'échelle des deux usages reste au niveau national hors région d'origine. C'est le cas à Vals-les-Bains (70 % des curistes, 98 % des bouteilles d'EMN quart Sud-Est et national), à Dax (75 % des curistes, 98 % des bouteilles d'EMN grand Sud et national) et à Meyras (70 % des curistes, 90 % des bouteilles d'EMN quart Sud-Est, Paris et Lyon, voir Annexe n°111).

²⁶⁶ Entretien en face à face avec le Premier-adjoint au maire de Vals et le Directeur du SITHERE, le 19 Janvier 2017

²⁶⁷ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Dax, le 25 Août 2017

²⁶⁸ Entretien téléphonique avec le Gérant des Sources du Pestrin à Meyras, le 26 Avril 2017

2.2.1.4. Emboîtement de dynamique à l'échelle régionale : 5 sites

L'emboîtement des dynamiques d'usages à l'échelle régionale concerne les 5 sites²⁶⁹. Le positionnement des EMN embouteillées comme des eaux régionales est un choix stratégique plus facile à mettre en place dans le Nord-Est de la France au regard de la concentration de population et donc de clients potentiels. Cette même logique peut expliquer au moins en partie la régionalisation de la fréquentation thermique et des EMN embouteillées.

En Belgique, les acteurs locaux parlent d'un positionnement régional pour désigner le marché du Benelux, c'est-à-dire l'Union Economique entre la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg datant de 1944 (29.1 millions d'habitants). A Spa (450 millions de bouteilles), l'usine d'embouteillage est leader sur les eaux minérales aux Pays Bas et en Belgique : « *Sur chacun de nos sites nous avons un rayonnement régional. Wattwiller et Carola on est sur la Région Alsace, et Spa sur le Benelux qui est à nos yeux l'échelle régionale. On n'a pas l'ambition d'aller plus loin. C'est dans notre stratégie et dans nos valeurs d'entreprise de rester à l'échelle régionale. A nos yeux, l'empreinte carbone a de l'importance. On voit peu de valeur ajoutée à transporter de l'eau sur des milliers de kilomètres pour la vendre aux Etats-Unis ou en Chine. Le grand export reste limité à 2 % de la production, vers les Antilles Néerlandaises, les Pays de l'Est, et le Qatar* »²⁷⁰. Cette prédominance régionale concorde avec les thermes de Spa. Sur les 185 000 entrées bien-être par an aux thermes, près de 80 % sont originaires de Belgique, et plus de 92 % du Benelux. Aujourd'hui, l'EMN Chaudfontaine a un rayonnement similaire, puisque l'eau de Chaudfontaine (422 millions de bouteilles) est la seconde eau minérale vendue en Belgique derrière l'EMN de Spa. Près de 90 % de la production est commercialisée sur le Benelux²⁷¹. Seulement 5 % de la production est commercialisée en Région frontalières des Hauts de France. L'export à l'international, reste ponctuel et épisodique. Cette concentration sur le marché régional est une volonté stratégique du minéralier, qui reste décisionnaire dans l'orientation des flux : « *Les choses peuvent changer assez vite. Tout est une question de volonté des acteurs. Pendant longtemps on était présent chez des distributeurs français comme Auchan. Sous l'ancien propriétaire il y avait aussi de petits marchés hétérogènes vers le Japon, ou l'Afrique du Nord. Il y a eu une évolution avec le groupe Coca Cola* »²⁷². Cette échelle d'attractivité est également celle du château des thermes. Cette offre de séjour haut de gamme attire plus de 90 % de sa clientèle de la région Wallonne (voir Annexe n°112). De manière ponctuelle, les deux usages peuvent transcender cette échelle. Par l'intermédiaire de la ville de Chaudfontaine, l'Agence Wallonne à l'exportation a organisé la promotion du château des

²⁶⁹ En Belgique : Spa et Chaudfontaine ; et en France : Saint Amand, Niederbronn, et Cilaos

²⁷⁰ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage Spa Monopole, le 13 juin 2018

²⁷¹ 75% sur la Belgique et le Luxembourg et 15% aux Pays-Bas

²⁷² Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, le 20 Novembre 2017

thermes en Chine et au Japon, et l'EMN de Chaudfontaine a été le sponsor officiel de l'équipe de football belge pour la coupe du monde. Aujourd'hui, en Belgique, les deux concessions uniques Spa Monopole et Chaudfontaine Monopole ont fait le choix d'un rayonnement local pour l'EMN embouteillée, ce qui est également le cas pour les deux exploitants des thermes (voir Annexe n°113). Cette cohérence des stratégies permet une meilleure imbrication des échelles de dynamique et donc de l'impact auprès des clients.

En France, les sites de Saint-Amand, Niederbronn et Cilaos présentent également cette caractéristique d'encastrement à l'échelle régionale. L'EMN Saint Amand (110 millions de bouteilles) et l'eau de source Ondine sont des eaux régionales labellisées Saveur en Or : « *Les bouteilles sont livrées dans une zone de chalandise de 200km autour de l'usine. On essaye de limiter les distances, parce que le coût de transport représente 10% du prix de la bouteille* »²⁷³. Le trafic export d'EMN Saint Amand est limité aux territoires frontaliers à proximité (Belgique, Pays Bas, Allemagne) pour 10 % de la production. L'export en Chine ou au Cambodge reste ponctuel. Cependant, pour les EMN commercialisées en MDD, la diffusion est nationale. C'est notamment le cas de la MDD Amanda pour Casino et Leclerc (marque repère) en France, la MDD Vauban pour Carrefour en France, et la MDD Orée du bois pour Auchan en France et Delhaize en Belgique. L'export est surtout tourné vers la Belgique (à 11km de Saint Amand). En tant que seule station des Hauts de France, Saint Amand a également un poids régional surdimensionné par rapport à d'autres stations. Plus de 90 % des patients sont originaires des Hauts de France (voir Annexe n°114).

Niederbronn est également un territoire frontalier (à 25km de la frontière allemande). L'embouteilleur de l'EMN Celtic s'inscrit également dans une stratégie régionale (21 millions de bouteilles). Si près de 42 % de la production est destiné à l'export, il s'agit presque exclusivement de flux frontalier dédié aux magasins Globus du Land de Bad Württemberg. Si l'EMN est pour une petite partie distribuée dans les magasins bios de la région parisienne, l'essentiel de la production reste à l'échelle de l'Alsace : « *Depuis 1.5 an, on a décidé de basculer la commercialisation à l'échelle régionale au travers de notre filiale SICO. Ça reste en Alsace parce que le coût logistique est trop important pour partir ailleurs* »²⁷⁴. Si la société est présente sur les marchés grand export, cela ne représente qu'une centaine de conteneurs en période estivale²⁷⁵. Les thermes de Niederbronn sont également majoritairement orientés sur une clientèle de curistes régionaux. Plus de 78 % des

²⁷³ Entretien téléphonique avec le Directeur de la Société des Eaux Minérales de Saint Amand, le 25 Août 2017

²⁷⁴ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Niederbronn-les-Bains, le 23 Août 2017

²⁷⁵ Un conteneur 40 pieds peut contenir 17 600 cols. Le grand export c'est environ 1.1 million de cols, soit 5% de la production. Il s'agit de 500 000 cols vers les Etats Unis (28 conteneurs 40 pieds par an, soit 22 palettes US par conteneur, surtout des bouteilles de 1,5L et 0,5L), 500 000 cols vers la Chine (28 conteneurs 40 pieds, soit 25 palettes Europe, surtout des bouteilles de 1,5L et 0,5L) et 100 000 bouteilles vers le Qatar (6 conteneurs 40 pieds, soit 25 palettes Europe, surtout des bouteilles de 1L et 0,5L)

curistes sont originaires du Grand-Est, dont 41 % du département du Bas-Rhin, 30 % du département de la Moselle (voir Annexe n°113). Encore principalement axés sur l'usage de santé, les thermes ne semblent pas bénéficier pleinement de la situation transfrontalière pour l'usage de bien-être, qui reste au stade d'opportunité. L'emboîtement des échelles de dynamiques entre les deux usages devrait donc encore s'affiner dans le temps à Niederbronn. A l'inverse, l'abandon du projet de Spa Thermal à Saint Amand par la Chaîne Thermale du Soleil ne permettra pas d'exploiter comme à Spa et Chaudfontaine la situation transfrontalière. L'encastrement régional restera pourtant majoritaire pour les deux usages (voir Annexe n°114)

Enfin, la situation insulaire de la Réunion favorise un rayonnement régional des deux usages de l'EMN de Cilaos. L'EMN de Cilaos (5 millions de bouteilles) est commercialisée exclusivement sur l'île de la Réunion. Le marché métropolitain reste difficilement accessible. Le grand export reste très ponctuel, même si des pistes de développement existent vers les CHR sur Mayotte et en Chine : *« Nous avons déjà fait 3 tentatives d'export sur la Métropole depuis 2000. Le dernier test a été fait avec un importateur spécialisé dans les produits exotiques. Ça n'a pas très bien accroché. C'est une question de concurrence sur le marché. Notre eau gazeuse était noyée dans l'offre globale. Il y a plus de potentiel vers la Chine. Les Chinois sont confrontés à la pollution. Les CSP+ recherchent une image très nature de l'EMN. Donc on va vendre notre environnement naturel préservé »*²⁷⁶. Si l'activité de santé est limitée à l'île de la Réunion au regard du cadre juridique actuel, l'activité de bien-être attire des touristes métropolitain et de l'Union Européenne (60 % de la clientèle), car Cilaos est la première destination touristique de l'île de la Réunion, (voir Annexe n°115)

2.2.1.5. Une désenboîtement important des dynamiques d'échelle qui reste minoritaire

Seul le territoire de Châteauneuf présente un désenboîtement important des dynamiques d'échelles. Sur ce territoire rural, l'EMN Castel Rocher est commercialisée à l'échelle nationale sous MDD. Près de 10 millions de bouteilles sont distribuées aux enseignes Leclerc (marque repère), Carrefour et Lidl (marque Saguario). La couverture du territoire national est cependant asymétrique : *« Lidl représente 90 % des volumes (9 millions de bouteilles). Il y a une dizaine de bases logistiques Lidl dans l'Ouest de la France et la Région Parisienne. Le centre de la France c'est plutôt pour Leclerc et Carrefour parce qu'il n'y a pas beaucoup de bases logistiques Lidl. Donc on va retrouver l'eau minérale surtout dans l'Ouest et la Région Parisienne »*²⁷⁷. Le choix de commercialiser en MDD ne permet plus à l'embouteilleur d'être décisionnaire de la zone géographique de rayonnement du produit. De plus, un positionnement en entrée de gamme du produit va favoriser une optimisation

²⁷⁶ Entretien en visio-conférence avec le Gérant du groupe COT et président de l'usine d'embouteillage Cilaos, le 25 Mai 2017

²⁷⁷ Entretien téléphonique avec le Président de l'usine d'embouteillage à Châteauneuf-les-Bains, le 10 Avril 2017

des logiques de distribution par les enseignes en raison de la contrainte du coût de transport. Le partage de marché de Lidl entre l'EMN Arcens et l'EMN Castel Rocher permet de bénéficier d'un maillage relativement fin du territoire. Idéalement, sur les produits génériques, la distance entre la source et le lieu de livraison ne doit pas être supérieure à 250km pour maintenir un prix concurrentiel. Le désamboîtement des dynamiques d'échelle avec les thermes est d'autant plus important que le petit établissement thermal a un rayonnement local. Plus de 75 % des curistes des thermes sont originaires du département du Puy de Dôme, dont 50 % des 2 cantons voisins. Seulement 25 % des curistes viennent d'autres régions en France (voir Annexe n°116).

Au regard des 17 sites étudiés, l'emboîtement des échelles de dynamiques entre les deux usages se fait de manière différenciée en fonction des stratégies des acteurs locaux. Cette dernière n'est donc pas figée dans le temps. Ces emboîtements ou désamboîtements d'échelles sont à l'origine de partenariats dans le cadre d'une stratégie de marque unique, notamment à l'échelle internationale. Si l'emboîtement des échelles de dynamiques nationale et régionale reste dominant, cela ne favorise pas pour autant les synergies entre les usages. Seul le site de Châteauneuf présente un désamboîtement important entre les deux usages. Cette entrée sectorielle particulière s'ajoute à des stratégies de marques et des positionnements de produits/services différenciés.

La quasi-totalité des sites d'embouteillage s'ouvre au grand export dans des proportions variées. En dehors des EMN mondialement connues comme Evian ou Vittel, l'ensemble des embouteilleurs exportent entre 1 % et 5 % de la production hors de l'UE. On peut s'interroger sur la nécessité de développer une dynamique à l'échelle internationale, dans un contexte où le marché national reste très concurrentiel sur un marché en faible augmentation. Le marché à l'export constitue donc une opportunité. Un développement à l'échelle internationale de l'usage thermal de bien-être de Vittel et Contrexéville permettrait d'atteindre un équilibre économique. Cette nécessité est également valable pour l'ensemble des produits et services liés à l'EMN sur le territoire de Vichy. C'est en effet à l'échelle internationale que le bassin de Vichy pourra retrouver un moteur de croissance, car l'échelle nationale restera encore de nombreuses années en berne : *« Le moteur de développement autour de la marque Vichy est cassé depuis 1945. Le régime de Vichy a cassé l'image de la ville à l'échelle nationale. Le nom de Vichy qui était très en vogue s'est totalement délité. Il y a eu un effondrement de l'activité à Vichy. C'est la réalité française, le nom de Vichy est presque définitivement rayé de la carte. Il y a toujours des réactions régulières des journalistes, des touristes, des hauts fonctionnaires de l'Etat lorsque la ville veut se positionner sur des projets culturels. Alors que la ville n'est pas responsable d'avoir été choisie comme lieu de repli du gouvernement. Dans le reste du monde, Vichy est moins perçu comme tel. C'est plutôt une belle*

endormie qui attend avec espoir redémarrage et rédemption. Avec le développement de l'Oréal dans les Pays émergents ou le retour des Russes au Spa des Célestins, on voit que l'histoire peut reprendre et que les gens se souviennent de la marque »²⁷⁸. Cette association d'image négative au lieu géographique de Vichy ne concerne pourtant que la mémoire collective nationale. L'export à l'international des produits dermo-cosmétiques à base d'EMN de Vichy, de l'EMN embouteillée Vichy Célestins, ou du concept de Vichy Spa les Célestins participe à la notoriété du made in France dans son ensemble, au même titre que l'EMN Evian et le concept du Evian Thermal Spa. On peut donc se poser la question de la capacité de ces exportations à témoigner de la diversité et de la richesse des terroirs géologiques. Si plus de 35 % de la production nationale d'EMN est exportée, et que le modèle thermal français (dans sa dimension bien-être) est à nouveau exporté, on peut se demander si ses produits et services de qualité jouent le rôle d'ambassadeurs à l'étranger du savoir-être et du savoir-faire à la française.

2.2.2. *Mesure du niveau d'entrée sectoriel et territorial selon les acteurs locaux : quelle perception des enjeux d'avenir et des facteurs de développement des deux usages ?*

La distinction entre mode de valorisation générique et spécifique mesurée par rapport au niveau d'entrée sectoriel et territorial des opérateurs économiques passe également par la perception des enjeux d'avenir liés aux deux activités.

2.2.2.1. Perception des enjeux d'avenir des deux usages : les arguments de l'entrée territoriale
Les acteurs ont été invités à s'exprimer sur la perception des enjeux d'avenir majeurs liés aux activités de la filière EMN. L'objectif étant d'identifier, en fonction des réponses et des justifications, les enjeux d'avenir qui relèvent d'éléments transversaux territoriaux, des enjeux liés au secteur d'activité à proprement parler. La ressource d'EMN est la première thématique privilégiant une entrée territoriale. Sur près de 4 sites (Evian, Vittel/Contrexéville, Spa, Vals), l'ensemble des acteurs locaux considèrent que la protection de la ressource en EMN est le premier enjeu d'avenir pour pérenniser dans le temps les activités liées à l'EMN. A Evian, « *l'enjeu n°1 c'est de préserver cette nappe, qui est notre source de vie et notre vie économie. L'Apieme joue ce rôle* »²⁷⁹. Au-delà du marketing autour de l'image de pureté originelle de l'EMN signe de jeunesse, l'enjeu est de préserver un produit naturellement noble, ainsi que l'appellation EMN : « *Il n'y a pas de traitement sur l'eau minérale autorisée, donc la protection de la ressource est la priorité numéro 1* »²⁸⁰. A Spa, la protection de la ressource en EMN est également un point central qui contribue au

²⁷⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme de Vichy, le 20 Janvier 2017

²⁷⁹ Entretien téléphonique avec le Maire de Publier, le 23 Février 2017

²⁸⁰ Entretien téléphonique avec le Maire d'Evian-les-Bains, le 9 Février 2017

positionnement haut de gamme et à la qualité intrinsèque du produit en termes de naturalité : « *La protection de la ressource en eau, c'est notre or bleu* »²⁸¹. A Vittel/Contrexéville, l'enjeu premier est le maintien de la qualité de l'EMN par la protection de la ressource. Il s'agit donc de maintenir des pratiques agricoles et urbaines respectueuses du gisement en prévenant les pollutions de surface : « *L'objectif est d'assurer une protection sans entraver le développement économique* »²⁸². Si cet argument est principalement mis en avant par les embouteilleurs, il est largement partagé par les collectivités locales qui sont associées à cette politique de préservation de la ressource en EMN. Près de 3 embouteilleurs citent également la protection de la ressource en EMN comme un des enjeux importants à prendre en compte (Thonon, Aix-les-Bains, Chaudfontaine). Il s'agit pour l'essentiel de territoires à proximité d'Evian et de Spa, où l'argument de la préservation du gisement s'est diffusé. De manière plus générale, sur les territoires où l'accès à la ressource en EMN relève de la propriété de la collectivité locale, et donc où la responsabilité de la qualité de l'EMN lui incombe, le thème de la sécurisation des forages dans le temps fait partie intégrante de leurs préoccupations²⁸³. Cette préoccupation étant plus ou moins marquée en fonction de l'actualité²⁸⁴. Ces derniers parlent de sécuriser les émergences à long terme pour limiter les risques d'aléas sur la ressource en eau. Avec le transfert de propriété de la ressource en EMN de l'Etat à la ville de Vichy, la préoccupation de la préservation de la ressource en EMN à l'échelle du bassin de Vichy devrait *a priori* émerger. En étant mobilisée par un acteur local légitime, la politique de protection de la ressource en EMN devrait, au même titre qu'Evian ou Spa, devenir un enjeu d'avenir central.

Le second thème transversal concerne l'enjeu du développement des marques de destinations sur des *villes-marques*, ou des marques uniques produits-services liées à l'EMN. Sur près de 7 territoires, l'enjeu est de développer la marque de destination communale ou intercommunale²⁸⁵. L'enjeu de la marque de destination est de créer encore davantage de lien entre les produits et services liés à l'EMN et le territoire local, renforcer cette localisation. Les efforts d'amélioration sont donc tournés sur un travail à l'échelle d'une destination perçue par les clients. A Vichy et à Evian, l'enjeu est le développement de la marque Destination pour exister en tant que lieu géographique, à côté de la Compagnie de Vichy et la SAEME. A l'échelle du Grand Dax, l'enjeu

²⁸¹ Entretien téléphonique avec la Première Echevine de Spa, le 23 Mai 2017

²⁸² Entretien téléphonique avec le Directeur d'Agrivair, le 14 juin 2017

²⁸³ Sur 8 sites une ou plusieurs collectivités territoriales sont propriétaires de l'accès à la ressource en EMN pour les 2 usages (Bagnères-de-Luchon, Niederbronn-les-Bains, Evian-les-Bains/Publier, Thonon-les-Bains, Divonne-les-Bains, Spa, Vals-les-Bains, Cilaos). Sur 5 sites, la collectivité locale est propriétaire de l'accès à la ressource en EMN pour un seul usage (Aix-les-Bains pour l'embouteillage, Meyras, Châteauneuf, Lamalou-les-Bains et Dax pour les thermes).

²⁸⁴ Au moment des entretiens en 2017-2018, la réalisation de nouveaux forages était par exemple vitale à Lamalou pour les thermes, ainsi qu'à Luchon, Aix-les-Bains et Niederbronn pour l'embouteillage, et enfin Vals et Cilaos pour les deux usages.

²⁸⁵ Destination Evian, Destination Vittel-Contrexéville, Destination Vichy, Destination Luchon Pyrénées-vous, Destination Aix-les-Bains Riviera des Alpes, Destination Grand Dax, Destination Spa Authentique'City

est davantage de créer une porte d'entrée unique afin de développer de la synergie entre les 16 thermes sur la destination Grand Dax. L'enjeu de développement des marques uniques produits-services liées à l'EMN à l'échelle internationale est souligné à Evian, Vichy et Divonne. A Vichy, il s'agit d'un redéploiement de la marque à l'international grâce à l'ensemble des produits et services dérivés de l'EMN. Initié depuis plusieurs années, l'enjeu d'avenir est de poursuivre le développement à l'étranger pour la marque unique Evian. Enfin, pour le territoire de Divonne, le projet d'usine d'embouteillage et de lancement de la marque d'EMN Divonne destinée principalement à l'export nourrit une volonté de créer une dynamique et une attractivité touristique. Les derniers enjeux d'avenir présentant une entrée territoriale renvoient à la préservation des activités économiques sur le territoire, et notamment l'activité thermale en raison de l'économie indirecte et vitale générée à l'échelle locale. Ce thème a une résonance toute particulière sur les villages et bourgs de moins de 5 000 habitants en milieu rural. Il ne s'agit donc pas d'une coïncidence si pour l'ensemble des acteurs locaux des 4 sites²⁸⁶ les premiers enjeux d'avenir sont de maintenir l'activité thermale vitale pour le territoire. De manière plus secondaire, ce thème revient également en toile de fond sur les 4 territoires²⁸⁷. A Châteauneuf, « *l'enjeu pour une collectivité comme la nôtre, c'est de maintenir sa population, de permettre aux gens de pouvoir continuer à vivre sur notre terre. On essaye de maintenir des services et des emplois. La poste et la gendarmerie, tout a fermé en zone rurale* »²⁸⁸. Maintenir les thermes est donc un élément vital. A Meyras, Vals et Lamalou, l'enjeu de pérenniser l'activité thermale en zone rurale est également prégnant, et constitue un élément important pour un territoire où il y a peu d'emplois. Arriver à conserver le peu qu'il y a est donc un objectif de survie pour une petite ville rurale dépendante des thermes, afin d'éviter une crise économique majeure. L'enjeu est d'éviter la fermeture des hébergements et des commerces. Cet enjeu est donc proportionnel à la typologie des territoires, mais également au niveau de dépendance du territoire vis-à-vis de la filière EMN. Un seul des acteurs du territoire de Cilaos (5 400 habitants, 511 curistes) a souligné l'enjeu de faire perdurer ces deux activités qui alimentent le territoire local et apportent une notoriété à la destination. La majorité des acteurs locaux de Cilaos n'ont pas cité cet argument car il s'agit avant tout de la première destination touristique de l'île de la Réunion, présentant une économie un peu plus diversifiée et donc moins dépendante du thermalisme ou de l'embouteillage. Cette perception des acteurs, favorisant une entrée territorialisée, ne génère pas toujours des formes de solidarité ou de lien entre les usages.

²⁸⁶ Châteauneuf (290 habitants, 661 curistes), Meyras (960 habitants, 4082 curistes), Contrexéville (3300 habitants, 429 curistes) et Vals-les-Bains (3500 habitants, 2355 curistes),

²⁸⁷ Bagnères-de-Luchon (2455 habitants, 11 114 curistes), Lamalou-les-Bains (2610 habitants, 12 900 curistes), Niederbronn-les-Bains (4350 habitants, 2477 curistes) et Vittel (5200 habitants, 4841 curistes)

²⁸⁸ Entretien téléphonique avec le Maire de Châteauneuf-les-Bains, le 3 Avril 2017

2.2.2.2. Perception des enjeux d'avenir des deux usages : les arguments de l'entrée sectorielle

Si les préoccupations sectorielles concernent l'ensemble des sites, l'entrée sectorielle est surtout présente dans la perception des acteurs lorsque les usages d'embouteillage et thermaux sont davantage éloignés en termes de cible, c'est-à-dire lorsque l'établissement thermal a une activité thermale principalement orientée vers la cure thermale, et que la production d'EMN est exclusivement valorisée de manière générique en MDD ou pour le marché du hard discount. Cette situation concerne près de 9 sites²⁸⁹. Pour l'usage d'embouteillage, les enjeux sectoriels concernent l'aspect environnemental sous toutes ses formes, qui intègre de régler le problème des déchets que provoquent les contenants en PET de l'eau. En termes d'image, l'enjeu est donc de trouver la matière du contenant qui sera totalement recyclable ou biodégradable, mais aussi de travailler sur l'empreinte carbone et la réduction d'énergie. Ces objectifs sont en effet essentiels afin de faire perdurer la vente d'eau en bouteille par rapport au lobbying environnemental qui favorise la consommation d'eau du robinet, dans un contexte national de forte concurrence : « *L'enjeu c'est de maintenir les volumes de production actuels et de maintenir les tarifs. Il y a une guerre sur les prix à la baisse. Aujourd'hui la grande distribution est en position de force, c'est eux qui décident. Les marges arrières n'existent plus* »²⁹⁰. Au-delà des investissements réguliers dans les lignes de production, c'est la préservation de l'image de marque pour augmenter la visibilité qui est important pour les MDF en propre. Garder un bon positionnement, avoir une belle image de marque et maintenir une image haut de gamme stable permet de garantir une pérennité sur le long terme. Enfin, travailler sur l'élaboration de produits dérivés d'EMN aromatisée avec des produits naturels est ponctuellement un point d'enjeu pour se renouveler. Cependant, pour conserver l'appellation EMN du produit (et ne pas tomber dans la catégorie Soda), les minéraliers doivent respecter le dosage 0.1 % dans le produit fini.

Dans le secteur thermal, les acteurs locaux ont des attentes particulières pour l'usage médical. En premier lieu, les acteurs locaux souhaitent conserver une dynamique santé en maintenant sur le long terme le système de thermalisme social basé sur le remboursement de la Sécurité Sociale. Ce point est vécu comme une épée de Damoclès depuis le débat en 2008 sur la diminution du remboursement des cures. Le maintien du thermalisme social passe également par des solutions à trouver sur les problématiques particulières. C'est par exemple des difficultés sur le recrutement et la formation du personnel médical des établissements thermaux, notamment les kinésithérapeutes, mais aussi le renouvellement des médecins thermaux pour accueillir le curiste. Ces difficultés généralisées sont

²⁸⁹ L'usage thermal de santé reste majoritaire sur près de 9 sites à Dax/St Paul, Luchon, Lamalou-les-Bains, Saint-Amand-les-Eaux, Niederbronn-les-Bains, Cilaos, Aix-les-Bains, Meyras, Châteauneuf-les-Bains

²⁹⁰ Entretien téléphonique avec le responsable des usines d'embouteillage à Châteauneuf et Saint Yorre, le 10 Avril 2017

encore plus accentuées en milieu de désert médical en territoire rural. Cela se passe également en amont par la reconnaissance des bienfaits du thermalisme auprès des médecins généralistes durant leur formation à la faculté de médecine. Si l'Académie de médecine a un rôle clé dans l'attribution de l'appellation EMN et l'attribution des orientations thérapeutiques, l'option médecine thermale a été supprimée du cursus de formation des facultés de médecine en France. Sans médecins prescripteurs de cures thermales, pas de curistes. Plus largement, l'enjeu d'avenir réside dans la place à trouver du thermalisme de santé dans le système médical français. Récemment, la loi Santé a introduit la notion de santé bien-être et de prévention comme un enjeu d'accompagnement au maintien d'une bonne santé de la population au sens large. L'objectif à long terme est donc de passer d'un modèle de santé curatif à un modèle de santé préventif comme dans les Pays du Nord de l'Europe. Convaincu que le thermalisme a un rôle à jouer dans la prévention santé avec le vieillissement de la population, l'enjeu est double. Il consiste à la fois à continuer à démontrer l'efficacité et la qualité de la médecine thermale et de l'eau thermale, à mettre en avant une médecine douce et naturelle qui a fait ses preuves dans le passé, mais également avoir la capacité de faire évoluer l'image d'un thermalisme vieillissant, d'opérer un virage de rajeunissement comme a su le faire le secteur de la thalassothérapie. Pour autant, ces enjeux restent parfois chargés de contradictions. Si les acteurs s'accordent sur la volonté de sortir de l'image du thermalisme vieillissant dédié à la rhumatologie pour des curistes séniors, l'impératif d'équilibre économique à court terme pousse l'ensemble des acteurs à sortir des orientations thérapeutiques de niches en obtenant l'orientation Rhumatologie. Touchant une patientèle plus large, celle-ci permet parfois de doubler ou tripler la fréquentation thermale, et de reprendre le positionnement historique des thermes dans la ville. Dans un contexte de vieillissement population, le thermalisme défend un rôle de santé publique. La rhumatologie a vocation à soulager la mal du siècle : le dos. De manière plus efficiente, les soins thermaux ORL avec l'EMN permettent de soigner aussi bien que les médicaments créés par chimie. De bons résultats sont également constatés sur les maladies musculaires et osseuses par rapport aux traitements de synthèses associés à des IRM coûteux. L'enjeu d'avenir est donc de lancer une nouvelle dynamique thermale en adéquation avec les besoins de la société actuelle. Paradoxalement aujourd'hui, l'activité thermale paraît vieillissante, alors que les indicateurs sociaux poussent vers les médecines douces, naturelles et alternatives, et à prendre soin de soi avec moins de médicaments chimiques. L'innovation thermale doit porter sur l'évolution des soins, sans s'éloigner de l'EMN. Cela passe également par le changement des appellations des 12 orientations thérapeutiques actuelles. L'orientation affections digestives et maladies métaboliques reste peu compréhensible alors qu'elle recouvre des thérapies naturelles sur l'obésité et le diabète. Sans pour autant sortir du thermalisme social, le virage de rajeunissement du

thermalisme passe également par le redéveloppement de l'activité dérèglementée de bien-être. Au-delà d'un changement d'image, c'est un nouveau modèle d'équilibre économique à trouver, dans un contexte de problème de rentabilité avec des coûts de fonctionnement élevés du thermalisme de santé, lié notamment à une grille tarifaire de soins fixées par la Sécurité Sociale, et dont la valeur reste très faible. Poursuivre le virage de diversification des clientèles en opposition à une mono-clientèle de curiste est un enjeu global qui permettra de sortir du cliché de l'eau affectée au rhumatisme. Se maintenir à flot par l'activité de bien-être nécessite des investissements pour développer une offre en adéquation de la demande actuelle. Intrinsèquement, le thermalisme est porteur d'une naturalité de plus en plus revendiquée. Notre rythme de vie rapide hyper connecté nécessite un besoin de se poser et se faire du bien avec des éléments ancrés, réels et simples qui ont un sens et donc une valeur. L'offre augmente dans les petits instituts des hôtels pour répondre à cette demande. Le thermalisme doit mettre en valeur sa spécificité pour se démarquer de cette offre générique. En fonction des sites, l'enjeu est de se positionner de manière différente. Le Château des Thermes de Chaudfontaine souhaite augmenter l'activité hôtelière et les soins sportifs de haut niveau à l'échelle du Benelux, alors que Vichy et Evian poursuivent un développement sur une offre de séjour haut de gamme avec un hébergement intégré aux thermes sur une clientèle à l'international. De manière différente, le Grand Dax et Cilaos entament une diversification vers le bien-être pour la clientèle locale.

2.2.2.3. Perception des facteurs de développement des deux usages

Enfin, l'analyse du mode de valorisation au travers du niveau d'entrées sectoriel et territorial des opérateurs économiques s'apprécie également par la perception des facteurs de développement. Le développement local induit d'aller au-delà de l'explication des processus de développement classiques, avec une vision restrictive basée uniquement sur les capacités d'une ressource naturelle ou les coûts de transport, et ce même si l'accessibilité reste une problématique centrale pour les territoires²⁹¹.

Les ressources ne renvoient plus seulement à des éléments matériels donnés et transposables (proximité, coûts de transport...), mais concernent également des facteurs immatériels, nés de l'interaction entre acteurs et territoire (qualité de l'organisation, réputation, compétences...). Cette analyse fait émerger de nouveaux paradigmes sur les liens entre entreprises et territoires et des conditions de développement de ces espaces. Les logiques de localisation des entreprises s'en trouvent remises en cause. L'optimisation des coûts de transport apparaît de moins en moins pertinente. Pour P. Veltz, si les firmes continuent à investir dans des zones où apparemment les

²⁹¹ B. Pecqueur, *le développement local*, Alternatives économiques, Syros alternatives, p.19

coûts de transport sont défavorables, ce n'est pas nécessairement par irrationalité. Cela veut dire simplement que l'effet-compétitivité d'une structure territoriale se mesure surtout par sa contribution à la qualité de l'organisation productive. Les facteurs de production classiques (coûts de transport, infrastructures...) ne sont plus les seuls ingrédients de développement des territoires. A côté de ces ressources génériques apparaissent des ressources spécifiques plus difficilement transférables²⁹².

En fonction des logiques d'acteurs, certains opérateurs vont percevoir uniquement des facteurs de développement classique, alors que d'autres vont avoir une vision plus globale qui intègre à la fois facteurs de développement classique et facteurs de développement territorialisés spécifiques. Pour le groupe minéralier Saint Amand, « *le premier critère c'est la ressource en termes de capacité et de qualité de l'eau pour l'appellation. Le deuxième critère c'est l'accessibilité. Si vous avez une ressource de qualité en Lozère, il faudra bien trouver des gens pour y aller et ça va être compliqué au niveau accessibilité. Si vous êtes dans le fin fond d'une vallée et que le maire applique une réglementation de la circulation routière au printemps, ça va impacter le développement de l'usine. C'est ce qu'on appelle une barrière de dégel, avec une limitation provisoire de tonnage des camions, pour protéger la chaussée. Le transport c'est près de 10% du prix de vente bouteille* »²⁹³.

Cette vision particulière renvoie également à la stratégie du groupe Roxane duquel dépend Saint Amand. Le groupe Roxane a su positionner la Marque générique Critaline en eau de source premier prix grâce à une stratégie de fabrication et de vente en local dans un rayon de 200 kilomètres. Dans ce cas de figure, le transport est un facteur de localisation classique activée par l'entreprise qui gère un réseau d'unité d'embouteillage. L'Eau de source la moins chère du marché repose sur une stratégie de coûts logistiques réduits et d'absence d'actions marketing et de communication. « Comme l'eau est un produit à faible valeur ajoutée, la part du coût du transport est important dans le prix de revient. Cela représente 15 centimes d'euro par bouteille, pour un transport à 200km. Grâce au maillage de site de production dense, le coût du transport ne représente que 10% du prix par bouteille »²⁹⁴.

Inversement, d'autres acteurs ont une perception plus large des facteurs de développement. C'est notamment le cas du groupe thermal Valvital et du minéralier à Meyras qui ont récemment dû arbitrer différents critères pour le choix de la reprise de sites d'exploitation. Selon le directeur développement du groupe Valvital, « *Quand on se positionne sur le rachat d'un site ou une DSP pour la gestion, on regarde un ensemble. Comme il y a un nombre restreint de stations thermales*

²⁹² P. Veltz, « D'une géographie des coûts à une géographie de l'organisation. Quelques thèses sur l'évolution des rapports entreprises/territoires », Dans *Revue économique*, 1993, 44-4, pp. 671-684

²⁹³ Entretien téléphonique avec le Directeur de la Société des Eaux Minérales de Saint Amand, le 25 Août 2017

²⁹⁴ L'Usine Nouvelle, *Roxane révolutionne la distribution*, 13 mai 2004

en France, on regarde toutes les opportunités, parce qu'on a une stratégie de croissance externe et de développement. Il est rare qu'il y ait une nouvelle station thermale qui se crée ou qui réouvre. Les critères d'analyse recouvrent plusieurs points, c'est un état des lieux de la station. La ressource en eau, sa qualité et sa température est un des critères. Le débit de la ressource permet d'appréhender l'ajout d'une activité de bien-être ou de l'extension de thermes. A partir de 30m³/h c'est un débit confortable pour l'activité. On utilise une EMN à 35-37°C dans les bassins et pour les soins, donc si l'eau est naturellement au-dessus de cette température, on ne devra pas la réchauffer, ce qui est une économie de dépense énergétique. L'idéal c'est une eau à 60°C parce que ça tue toutes les bactéries. Une EMN naturellement chaude, c'est aussi une opportunité pour récupérer les calories pour chauffer le bâtiment. Beaucoup d'autres points d'observation sont pris en compte, comme l'agrément, l'évolution de la fréquentation, la notoriété de la station, l'intérêt touristique local et des environs, les hébergements, et l'accessibilité de la station. Tous ces points sont mis en perspectives par-rapport aux investissements nécessaires. S'il n'y a pas de gare mais une accessibilité routière, ça ne va pas être un critère pour bloquer un dossier de reprise. On le prendra en compte dans nos prévisions de fréquentation »²⁹⁵. Ces deux éléments de choix limité des opportunités de reprise, et de vision élargie sur les critères d'observations, sont partagés par certains minéraliers. Pour le président des sources du Pestrins, « lors du contexte de rachat de l'usine en 2012 j'ai surtout été attentif à la qualité du produit. Vendadour et Chantemerle, ce sont des eaux emblématiques de l'Ardèche avec une vieille histoire. Ce sont de belles marques. Je n'ai pas choisi ce que je voulais acheter. C'était une opportunité. Le choix d'investir a été confirmé par la présence de débits importants pour augmenter la production. Il y a beaucoup de source d'EMN en Ardèche, mais il n'y en a que 4 qui sont exploitées industriellement. Les infrastructures de transport restent importantes pour la logistique, mais à Meyras on n'a pas de problème d'accès. Ce sont de petites routes avec beaucoup de virage, mais ce n'est pas pénalisant dans le développement de la société »²⁹⁶.

Si les deux facteurs de développement classique (ressource en EMN, accessibilité aux infrastructures de transport) restent présents pour l'ensemble des acteurs, leur importance est relative en fonction des logiques d'acteurs²⁹⁷. La capacité de la ressource EMN est en effet un élément central pour l'ensemble des exploitants quel que soit le mode de valorisation choisi. Pour le groupe Roxane, « la ressource en eau c'est une condition pour l'exploitation. On développe

²⁹⁵ Entretien téléphonique avec le Directeur Développement du groupe Compagnie Européenne des Bains (Valvital), le 28 Juin 2017

²⁹⁶ Entretien téléphonique avec le Gérant des Sources du Pestrin à Meyras, le 26 Avril 2017

²⁹⁷ G. Pfund, « Facteurs de développement des territoires de la filière EMN : le cas des sites multi usage », dans *Doctorale sciences sociales de l'eau*, IM2E, UMR G-EAU, à Montpellier, 16 et 17 juin 2016.

l'activité en fonction de la capacité de la ressource en EMN. Avec seulement 3m³/h à Châteauneuf, c'est 10 fois moins qu'à Saint-Yorre »²⁹⁸. Selon la SAEME, les différences de capacité des ressources en EMN expliquent les choix historiques locaux de la société et les écarts actuels de développement entre Thonon et Evian. Le débit de la ressource en EMN, qui définit une capacité de production d'embouteillage, reste un critère incontournable. Si la capacité de la ressource EMN - en termes de débit - est un point important, la valeur ajoutée d'une EMN naturellement chaude dépendant des activités développées et des perceptions locales. Sur notre panel, seulement 7 sites bénéficient d'une EMN au-dessus de 30°C à l'émergence²⁹⁹. Selon les acteurs locaux, pour les thermes, une EMN naturellement chaude est un argument commercial supplémentaire pour l'activité de bien être, mais ce n'est pas un argument différenciant pour l'usage médical, dont le discours est davantage porté sur les vertus de l'EMN. Pour l'usage d'embouteillage, tous les minéraliers travaillant avec une EMN naturellement chaude n'identifient pas cela comme un élément différenciant, à l'exception de Chaudfontaine Monopole.

2.2.2.4. L'accessibilité du territoire : quel impact pour les deux usages ?

Le second facteur de développement classique est celui de l'accessibilité du territoire grâce aux infrastructures de transport, ferroviaires ou routières. L'accessibilité se définit comme la plus grande facilité de rejoindre un lieu à partir d'un ou de plusieurs autres lieux³⁰⁰. La facilité d'un lieu à être atteint à partir d'autres lieux dépend du rapport à la distance-temps. L'accessibilité d'un lieu diminue avec la distance et le temps nécessaire pour franchir cette distance³⁰¹. Les infrastructures de transport constituent un élément central de l'aménagement spatial par les pouvoirs publics. J.-J. Bavoux parle de l'existence de deux approches contradictoires dans la politique d'aménagement de l'espace, avec des objectifs très différents. Les collectivités territoriales poursuivent à la fois une démarche d'accompagnement du développement économique (pour adapter les infrastructures de transport aux nouvelles exigences de mobilité des usagers) et une seconde démarche de rééquilibrage territorial, pour limiter les disparités d'accessibilité entre les secteurs géographiques³⁰². Cette dernière démarche s'inscrit dans la législation européenne, qui a introduit la notion d'équité territoriale, pour permettre une égalité de l'accessibilité aux lieux. En France, la loi d'orientation pour l'aménagement et le développement du territoire de 1995 définit ce droit par des distance-temps minimum d'accès à une autoroute ou à une gare. Cependant, dans la réalité le

²⁹⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur des usines d'embouteillage de Châteauneuf et Saint-Yorre, le 10 Avril 2017

²⁹⁹ Lamalou-les-Bains, Dax/Saint-Paul-lès-Dax, Vichy, Châteauneuf-les-Bains, Aix-les-Bains, Cilaos, Luchon

³⁰⁰ J.-J. Bavoux, F. Beaucire, L. Chapelon et P. Zembri, *Géographie des transports*, Paris, A. Colin, 2005

³⁰¹ M. Brocard, *Transport et territoires : enjeux et débats*, Carrefours, Ellipses, 2009

³⁰² J.-J. Bavoux, *Géographie des transports : mobilité et réseaux*, 2005, p.41

maillage du territoire en réseau de transport reste imparfait, et des disparités importantes d'accessibilité existent entre milieu rural, urbain et périurbain.

Le débat central en économie des transports concerne les influences des infrastructures de transport sur le développement économique des territoires. Depuis la révolution industrielle du XIX^e siècle, il a été admis que le transport exerçait un effet positif automatique et uniforme sur le développement économique local. Ce paradigme a accompagné la création du réseau fluvial, ferroviaire, puis autoroutier. Selon J.-M. Offner, la relation de cause à effet continue d'être mobilisée comme justification par les élus locaux, le législateur et les journalistes. Cependant, dès les années 1970, F. Plassard montre que le lien entre infrastructures de transport et développement économique porte davantage sur une causalité indirecte ou à une causalité conditionnée. Ce découplage a permis de distinguer croissance des flux de transport et développement économique des territoires. Il a été progressivement admis en géographie des transports que les infrastructures de transport ont plutôt un rôle amplificateur des tendances existantes. L'amélioration de l'accessibilité intensifie un développement touristique et industriel déjà en place. Selon J.-M. Offner, la notion des effets structurants des infrastructures de transport, constitue une sorte de mystification scientifique et un véritable mythe politique. Cette notion, sans fondement, est toujours soutenue par un discours savant sur l'évaluation des impacts socio-économiques générés par les infrastructures de transports.

Selon la législation, chaque projet d'infrastructure de transport de grande envergure doit faire l'objet d'une étude d'impact sous la méthode instruction cadre. Le politique cherche auprès du scientifique des justifications pour légitimer ses actions d'aménageur. Ces deux sphères, qui se confortent par légitimation réciproque, maintiennent ce mythe opératoire. Ce débat a le mérite de remettre en perspective les effets surévalués des politiques d'aménagement sur le développement économique des territoires³⁰³. Une bonne desserte autoroutière n'est pas une condition suffisante au développement d'une zone rurale. Si les infrastructures de transport ne sont pas directement la cause du développement des territoires, l'accessibilité reste importante pour la mobilité des marchandises et des personnes dans l'économie du tourisme. Il s'agit avant tout d'un outil au service du territoire, qui permet d'améliorer l'accès au marché, de renforcer la proximité géographique dans une direction et d'intensifier les interactions. L'accessibilité aux infrastructures de transport est donc une des conditions du développement nécessaire mais non suffisante. M. Brocard, parle davantage d'une chaîne causale multiple pour envisager le développement des territoires³⁰⁴. L'observation de situations sur différents territoires de la filière EMN semble montrer que les facettes de la relation

³⁰³ J.-M. Offner, « Les effets structurants du transport : mythe politique, mystification scientifique » dans *L'Espace géographique*, 1993, pp. 233-242

³⁰⁴ M. Brocard, *Transport et territoires : enjeux et débats*, Carrefours, Ellipses, 2009

transport-industrie et transport-tourisme sont multiples et plus complexes, dans la mesure où les effets sont différents en fonction des modes de transport dans le temps et dans l'espace.

Au regard de notre panel d'étude, la place du transport ferroviaire reste limitée pour les deux usages. Ce mode de transport est en effet stratégique uniquement pour les sites industriels de grande envergure³⁰⁵. Le transport ferroviaire n'a en revanche pas de pertinence économique pour la plupart des minéraliers ayant des marques d'EMN régionales (qui rayonnent à faible distance), ou des marques nationales (avec une organisation logistique d'éclatement des expéditions.)

Au niveau des thermes, seulement 9 sites disposent d'une gare ferroviaire. Parmi ces territoires, seules les villes d'Aix-les-Bains et de Dax, qui bénéficient d'une gare TGV, se démarquent, avec respectivement 50 % et 40 % des curistes qui viennent par mode ferroviaire. Selon le directeur de Thermadour, « *La liaison LGV est récente à Dax. Paris à moins de 3h de train, c'est un atout qui influence le développement de l'activité thermique* »³⁰⁶. Pour l'essentiel des gares accueillant des TER ou des Intercités, l'utilisation du ferroviaire est entre 10 % et 30 %. Seule la gare terminus de bout de ligne TER comme Niederbronn ne capte que 2 % des curistes par mode ferroviaire (voir Annexe n°117). Cette situation directement est liée à la fermeture du prolongement de la ligne ferroviaire vers la Moselle en 1996.

Pour la grande majorité des exploitants thermaux, le développement des stations thermales s'est fait avec le train au XIX^e siècle. Cette idée, largement partagée par les acteurs locaux, semble toujours reposer sur le mythe des effets structurants des infrastructures de transport. La création ou le développement du tourisme thermal d'un lieu est donc souvent associé au transport ferroviaire. Le chemin de fer a pourtant contribué à la mise en valeur des territoires en offrant l'accès. En ce sens, il a appuyé le développement existant des stations thermales au XIX^e siècle. Ce rôle s'est également conjugué à un changement technique et technologique lié à la révolution des transports tant sur les réseaux que sur les véhicules. Ainsi la création du transport ferroviaire au XIX^e siècle, comme le développement des autoroutes au XX^e siècle, a contribué à amplifier la fréquentation existante des stations thermales³⁰⁷. Aujourd'hui, le rôle du chemin de fer est moins primordial dans le développement touristique des stations thermales, même s'il reste un atout pour les curistes venant d'Ile-de-France³⁰⁸.

³⁰⁵ Comme Saint-Yorre (20% du trafic expédition), Publier (60% du trafic expédition), Vittel/Contrexéville (50% du trafic expédition) notamment pour le trafic export

³⁰⁶ Entretien téléphonique avec le Président Directeur Général du groupe Thermes Adour à Dax, le 7 Mars 2017

³⁰⁷ B. Merenne Schoumaker, *La localisation des industries : enjeux et dynamiques*, Presse Universitaire de Rennes, 2008, p.44

³⁰⁸ M.-E. Férérol, « Le rôle du chemin de fer dans la mise en valeur touristique : Le cas d'une moyenne montagne française » dans *Colloque Tourisme et Transport*, Chambéry 13-15 septembre 2006

Selon la Compagnie de Vichy, la baisse de transport ferroviaire par les curistes est due à une infrastructure ferroviaire en mauvaise état, avec des problèmes d'offre de services sur les liaisons Intercités Paris et Lyon, et l'absence de desserte TGV. Les exploitants des thermes d'Evian et de Thonon soulignent également ces faiblesses : « *Aujourd'hui l'accessibilité est un frein au développement des thermes. Il y a une mauvaise desserte sur le réseau local avec des lignes TER insuffisantes. Mais on a espoir que cela s'améliore avec le projet SEVA en 2020 qui prévoit des liaisons directe avec Genève et Annemasse* »³⁰⁹. Les mêmes contraintes sont également pointées en Belgique : « *C'est toujours un plus de bénéficier d'une accessibilité ferroviaire, mais le service n'est pas suffisamment efficace pour le développement touristique local. La contrainte c'est qu'il n'existe pas de ligne directe Spa-Liège. Aujourd'hui pour faire 40km il faut faire 1h de train avec des correspondances* »³¹⁰.

Sur les 5 territoires de Luchon, Lamalou, Divonne, Vals et Chaudfontaine, les gares ferroviaires ont dû fermer en raison du manque d'entretien des petites lignes. Si l'accessibilité ferroviaire représente aujourd'hui un enjeu moins prégnant, les menaces de fermeture de petites lignes ou les projets de réouvertures suscitent des débats, en raison des enjeux pour les territoires, notamment pour les petites et moyennes villes.

Sur le site de Vittel/Contrexéville, SNCF Réseau a fermé en décembre 2016 un tronçon de la ligne voyageur Nancy-Vittel-Contrexéville pour raison de sécurité au regard du manque de budget pour réaliser les travaux de rénovation de cette petite ligne. Pour le directeur des thermes de Vittel, les deux maires de Vittel et Contrexéville se battent pour la rénovation et la réouverture de cette petite ligne ferroviaire. Ils font du lobbying parce que c'est un enjeu pour notre territoire. C'est défendre la ruralité et l'activité touristique des thermes. Cette ligne 14 est primordiale pour le développement économique au niveau local. C'est une fréquentation de plus de 150 000 personnes par an. L'offre de substitution en autocar est surchargée et n'est pas adaptée. Si le projet de réouverture est acté pour 2025, l'Etat a délégué la gestion de l'infrastructure à la Région Grand-Est. L'accessibilité ferroviaire sera également prochainement renforcée par le retour du *train des eaux*, c'est-à-dire la liaison historique entre Paris et les stations thermales de Vittel et Contrexéville. Mise en service au XIX^e siècle, cette liaison directe, qui a été supprimée en 2002, est opérationnelle depuis 2019.

En Belgique, la gare de Chaudfontaine (fermée depuis 1984) devrait rouvrir en 2020 grâce au projet de Réseau Express Liégeois. Selon le premier échevin, l'offre ferroviaire suburbaine de Liège participera au renouveau touristique et thermal de Chaudfontaine. Sur le site de Luchon, la fermeture

³⁰⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur des thermes de Thonon-les-Bains, le 30 Janvier 2017

³¹⁰ Entretien téléphonique avec la Directrice des Thermes de Spa, le 7 Avril 2017

de la petite ligne ferroviaire entre Montréjeau et Luchon (36 km, avec des déclivités élevées de l'ordre 17%) signifie l'arrêt de la desserte des Hautes Vallées du Comminges dès 2014. Selon le directeur des thermes, « *Ça a été préjudiciable pour l'activité thermale. On a perdu 200 curistes d'Ile-de-France. C'est une faiblesse pour l'attractivité touristique locale. La ligne ferroviaire Luchon-Mauréjou n'a pas été entretenue par SNCF Réseau. Comme c'est devenu dangereux, ça a été fermé. C'est dommage, parce que cette ligne a permis aux thermes de se développer dans le passé* »³¹¹. A Luchon, seulement 2 % de la fréquentation thermale dépendaient de l'accessibilité ferroviaire en 2014. Le projet de réouverture de cette petite voie unique pour fin 2023 sera un des facteurs de développement pour l'activité thermale, qui retrouvera le service Intercités de nuit Paris-Luchon et TER Luchon-Toulouse, avec près de 200 voyageurs par jour en saison de sports d'hiver et thermale.

Enfin, sur les territoires de Lamalou et de Vals, où les lignes ferroviaires ne sont plus exploitées depuis les années 1970, l'enclavement relatif est perçu de manière relative pour le développement de l'activité thermale. Pour le directeur des thermes de Vals, « *l'Ardèche est aujourd'hui le seul département en France où il n'y a pas de trains. Le développement du thermalisme s'est fait avec le ferroviaire au XIX^e siècle, mais ça a disparu en 1970. C'est un handicap pour les thermes et pour le territoire. Ça peut aussi être une chance d'être un peu à l'écart. Ça peut être attractif pour certains citadins qui cherchent un certain isolement* »³¹². Le même discours est tenu par l'exploitant des thermes de Lamalou, pour qui « *l'accessibilité réduite du territoire est une faiblesse, mais cela permet aussi de préserver le territoire* »³¹³.

Pour la très grande majorité des exploitants thermaux et des minéraliers, l'accessibilité routière ne constitue pas un frein au développement de l'activité actuelle. Cette perception est également partagée sur les territoires caractérisés par une mono-modalité routière et une situation géographique de vallée étroite. Sur le territoire de Cilaos, l'accessibilité est assurée par une route unique. Selon le minéralier, « *la RN5 a des contraintes d'accès en tonnage (19 tonnes) et en gabarit (3 tunnels étroits). Pour l'ouverture de l'usine d'embouteillage on a dû dimensionner les équipements en fonction du gabarit de la route. On a par exemple des cuves limitée à 15m. Pour l'exploitation, comme il y a des fermetures régulières de la route en fonction des intempéries, avec des chutes de pierre en période cyclonique, on a mis en place un système de navette régulière de 2 camions par jour avec un stock à Saint Louis* »³¹⁴. Face à la rugosité du territoire, les acteurs locaux ont su mettre

³¹¹ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Luchon, le 19 Janvier 2017

³¹² Entretien téléphonique avec le directeur des thermes de Vals-les-Bains, le 17 Février 2017

³¹³ Entretien téléphonique avec la Directrice des thermes de Lamalou-les-Bains, le 30 Janvier 2017

³¹⁴ Entretien en visio-conférence avec le Gérant du groupe COT et président de l'usine d'embouteillage Cilaos, le 25 Mai 2017

en place des solutions résilientes qui n'entravent pas le développement de l'activité locale. Malgré cette accessibilité contraignante, Cilaos reste également la première destination touristique de la Réunion. Selon la directrice de l'OT, « *la route est fermée au minimum 1 journée entière par an. A cela s'ajoute des périodes où la route est fermée la nuit et où il y a des microcoupures en journée en fonction de l'intensité des précipitations. Il n'y qu'en 2002 que la route a été fermée 2 semaines. Là ça a bloqué totalement le tourisme. La route nationale on l'appelle la route aux 400 virages. C'est un route très tourmentée et dangereuse, très connue sur l'île de la Réunion. Ça fait peur à beaucoup de monde. La problématique du Cirque de Cilaos aujourd'hui c'est l'accès routier. Il y a un projet porté par le département pour sécuriser la falaise et élargir la chaussée. Il y a aussi un projet de téléphérique sur 22km, de St Leu au Piton avec un arrêt à Cilaos. Ca permettrait de désenclaver Cilaos de sa route dangereuse. L'éloignement de Cilaos avec le reste de la Réunion fait à la fois son charme, son attrait, mais c'est aussi son principal point faible. Il y a 1h de route entre Cilaos et St Louis, sur 37km. Le développement touristique de Cilaos est limité pas son accessibilité, mais tous les week-ends les hébergements sont complets* »³¹⁵. Cette double perception de l'accessibilité du territoire, nous rappelle qu'il ne faut pas oublier que certains lieux tirent leur attrait d'un relatif isolement. Rendre accessible un lieu, c'est prendre le risque de le perdre, du moins pour ceux qui fondaient leur fréquentation sur sa difficulté d'accès. Améliorer l'accessibilité favorise un basculement dans le type et l'échelle de mise en tourisme des territoires. Cela se traduit également par un renouvellement de la population touristique et une bifurcation du lieu³¹⁶. En rompant avec l'enclavement et l'isolement relatif, un territoire peut davantage s'ouvrir au tourisme de masse et s'éloigner d'un développement touristique spécifique haut de gamme moins accessible³¹⁷.

Si ce type d'accessibilité routière extrême caractérise le territoire de Cilaos, d'autres territoires de montagne sont confrontés à des problématiques similaires. La commune de Bagnères-de-Luchon n'est desservie que par la D125. Pour le minéralier, « *Luchon est dans une vallée des Pyrénées. Le seul accès principal c'est la route de montagne de Luchon à Montréjeau. Les Pyrénées sont une barrière pour l'accessibilité côté espagnole qui peut se faire par des cols sur des routes étroites, mais peut accessible avec des poids lourds. Ce qui est important c'est que le produit soit plébiscité par le consommateur, mêmes s'ils sont localisés sur des zones géographiques moins accessibles* »³¹⁸. Cette vision particulière est partagée par les minéraliers à Lamalou/Les Aires, Vals

³¹⁵ Entretien téléphonique avec la Directrice de l'office de tourisme intercommunale Destination Sud

³¹⁶ Philippe DUHAMEL, « De la relation entre transport et lieux touristiques » dans *Colloque Tourisme et Transport*, Chambéry 13-15 septembre 2006

³¹⁷ E. Mérenne, *géographie des transports : contraintes et enjeux*, 2013, p.272

³¹⁸ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage de Luchon, le 9 Juin 2017

et Meyras. Selon l'exploitant de la marque Vernière, l'accessibilité n'est pas déterminante si le produit est de qualité. La source peut être dans un endroit inaccessible, s'il y a un produit de qualité, on viendra le chercher. L'embouteilleur de Vals reconnaît que le transport est un critère important, surtout pour une commercialisation nationale, car la bouteille d'EMN est vendue le même prix localement ou ailleurs. De manière générale, les acteurs locaux de Vals perçoivent une accessibilité compliquée pour une Ardèche qui se mérite. Cependant, l'accès via RN 102 n'est pas un frein au développement des usages de l'EMN, même à plus de 1h de route de l'accès d'autoroute A7 par un réseau routier sinueux. L'écart entre la théorie et la pratique est à souligner, car des trajectoires résilientes peuvent émerger. D'après le groupe Sodexo, *« la proximité d'une gare ou d'une autoroute c'est une clé de succès. Avoir une zone de chalandise à côté d'une grande ville c'est aussi important. Mais on n'a pas cela au milieu de l'Ardèche. Pour nous c'est plus complexe, notre bassin de chalandise local doit faire 5000 habitants, mais on a fait venir 40 000 personnes en bien-être, donc on va chercher notre clientèle plus loin »*³¹⁹.

Dans une moindre mesure, sur les territoires voisins d'Evian/Publiser et de Thonon, l'ensemble des acteurs locaux parlent également d'un enclavement. Pour le groupe Roxane, *« Être à Thonon, c'est avoir l'impression d'être au bout du monde. Après Annemasse il n'y a plus rien. Il manque un tronçon de voie rapide de 15km entre Maxilly et Thonon. Le territoire est enclavé. Ça nous pénalise, mais ce n'est pas une menace pour l'activité. On met 1h de route pour faire 40km autour de l'usine. Il faut savoir être patient. Il y a un projet depuis 20 ans pour le désenclavement du Chablais par l'aménagement d'une 2X2 voies, mais les associations écologiques veulent protéger le paysage »*. Selon les thermes, cet enclavement est surtout *« un frein au développement pour l'activité séminaire des hôtels, car le temps de transport jusqu'à l'aéroport de Genève est de 1h à 3h »*³²⁰. Malgré cette situation dans un milieu contraint entre lac et montagne, le territoire a su être résilient³²¹. A Publiser, des solutions techniques ont pu être trouvées pour le transport ferroviaire massifié de la SAEME³²². Des inégalités modales existent donc entre les territoires qui ne disposent pas tous d'infrastructures ferroviaires actives. Des territoires ruraux à caractère monomodal routier peuvent être identifiés comme des espaces vulnérables dépendant du réseau routier secondaire de rabattement. Cependant, la perception des acteurs locaux nous confirme, que cette situation n'empêche pas un développement

³¹⁹ Entretien téléphonique avec le directeur des thermes de Neyrac et de Vals, le 17 Février 2017

³²⁰ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage de Thonon, le 17 Février 2017

³²¹ Des efforts d'aménagement ont par exemple été déployés sur l'A40 avec l'autoroute des Titans de Mâcon à Annemasse

³²² Malgré une rugosité du territoire qui impose des passages à forte déclivité sur plus de 4km (de 18 à 22‰), l'opérateur ferroviaire Régiorail a mis en place un système de navettes composé d'une traction par 2 locomotives électriques et une propulsion par une locomotive diesel. Ces moyens spécifiques permettent d'assurer un trafic massifié de 5 trains complets de 28 wagons par jour.

des activités de la filière EMN. J.-J. Bavoux introduit la notion de rugosité de l'espace, c'est-à-dire l'existence de frein naturel à la circulation de biens et de personnes. Cette rugosité ou opacité imposée au mouvement est liée à des obstacles naturels liés à la topographie locale. Ces contraintes naturelles, qui limitent l'accessibilité des territoires, permettent aux acteurs locaux de mobiliser le sujet d'enclavement du territoire. La définition de ce terme reste cependant ambiguë. Au sens large, il s'agit d'une mauvaise accessibilité. Cependant, ce terme est relatif, car le niveau d'accessibilité d'un lieu s'apprécie par comparaison à d'autres lieux proches ou de même importance. La rugosité du territoire n'est cependant pas insurmontable. Pour limiter cette dernière et améliorer l'accessibilité, un effort particulier peut être mené pour créer des parcours artificialisés plus directs au travers des obstacles grâce à des ouvrages d'art et des équipements spécifiques (ponts, tunnels, viaducs...). Le degré d'enclavement est inégal dans les massifs montagneux, principalement dans les petites vallées sinueuses. Le désenclavement des espaces à forte contrainte topographique est un problème récurrent des politiques de transport car le coût d'investissement est élevé dans des zones de peuplement peu élevé. Si la rugosité du territoire occasionne un ralentissement des déplacements, la mise en œuvre de moyens techniques spécifiques permet la circulation des biens et des personnes lorsqu'il y a des ressources territoriales attractives³²³.

Les nœuds d'accès aux réseaux de transport jouent un rôle particulier dans les dynamiques de territoires à l'échelle locale³²⁴. J.-J. Bavoux souligne l'intérêt de réaliser des matrices d'accessibilité des points d'accès au réseau autoroutier, afin de comparer des valeurs entre les différents lieux³²⁵. La mise en perspective de cet indicateur permet d'interroger le lien induit entre proximité relative de l'autoroute et dynamisme dans l'activité touristique et industrielle de la filière EMN³²⁶.

En croisant le niveau de production d'EMN avec le temps d'accès à l'échangeur autoroutier, il apparaît que certains sites en milieu de plaine et de plateau ont une meilleure accessibilité (Vittel/Contrexéville) que les territoires de moyenne montagne au regard des contraintes topographiques (Vals, Cilaos, Meyras). En revanche, cette rugosité du territoire est réversible par des solutions résilientes au travers d'efforts d'investissement et de fonctionnement. C'est notamment le cas d'Evian/Publier, qui est la première EMN embouteillée dans le monde. L'accessibilité n'est donc qu'un facteur de développement parmi d'autres. La valorisation spécifique d'un produit de qualité, en tant que ressource territoriale, constitue un facteur de développement plus impactant (voir Annexe n°118). Un constat similaire peut être réalisé pour

³²³ J.-J. Bavoux, *Géographie des transports : mobilité et réseaux*, 2005, p.60

³²⁴ M. Brocard, *Transport et territoires : enjeux et débats*, Carrefours, Ellipses, 2009

³²⁵ J.-J. Bavoux, *Géographie des transports : mobilité et réseaux*, 2005

³²⁶ A. GRIFFOND-BOITIER, « Autoroute et dynamique touristique » dans *Colloque Tourisme et Transport*, Chambéry 13-15 sept 2006

l'usage thermal. En croisant le niveau de fréquentation thermique avec le temps d'accès à l'échangeur autoroutier, il apparaît que certains sites en milieu de plaine et de plateau bénéficient d'un niveau d'accessibilité plus favorable (Dax/Aix-les-Bains) que les territoires de moyenne montagne (Vals, Cilaos, Meyras). En revanche, des stations comme Luchon ou Lamalou - situées dans des vallées étroites – se développent davantage que des stations en milieu de plaine comme Saint Amand ou Vichy³²⁷. Si le transport est un instrument de mise en relation, qui recrée de la proximité géographique, il ne constitue pas un facteur de développement à part entière pour les territoires (voir annexe n°119).

En conclusion, si l'autoroute est incontestablement un puissant vecteur des déplacements touristiques et de marchandises, elle ne génère pas de flux de biens et n'attirent pas de personnes. Pour autant, les conditions de transport participent de l'arbitrage dans le choix des destinations. En participant au processus d'amélioration des interactions, les infrastructures de transport sont un des facteurs de développement des territoires. Dans le choix de valorisation de la ressource, la stratégie des acteurs locaux occupe une place centrale. L'alternative de mise en valeur spécifique ou générique est identifiée au travers de plusieurs marqueurs comme l'encastrement des stratégies de marques, des positionnements de produits et services, et des échelles de dynamiques. Enfin, les perceptions des enjeux d'avenir par les acteurs locaux donnent également des indications importantes sur le niveau d'entrées sectoriel ou territoire des usages locaux. Enfin, il s'agit de s'interroger sur la projection des notions de filière et d'offre de site par rapport à notre objet d'étude, tout en évaluant le degré d'avancement dans la construction de la ressource territoriale.

3. De la filière à l'offre de site : quelle pertinence de projection ?

Au regard de ces modes de valorisations de l'EMN, la question du sentiment d'appartenance à une même filière se pose. Il s'agit de vérifier, auprès des acteurs, l'existence d'éléments communs ou distincts entre les deux usages, et le niveau d'interdépendance entre les deux usages. C'est à nouveau au travers de leurs perceptions que les acteurs locaux sont invités à justifier leurs réponses afin d'identifier leurs critères.

³²⁷ G. Pfund, « L'accessibilité : un enjeu de développement pour les territoires de la filière EMN ? », dans *doctoral en transport, journée E. Tabourin IFSTTAR, AFITL*, à Marne-la-vallée, le 1^{er} octobre 2015

3.1. Entre sentiment d'appartenance à une même filière et sectorisation d'activités distinctes

3.1.1. Quelle pertinence à transposer la notion de filière à l'EMN et l'ensemble des usages ?

La notion de filière économique apparaît en France dès 1978 dans les travaux d'Y. Morvan et M. Rainelli sur les structures de l'économie industrielle. Cette approche intégrée de l'économie a émergé progressivement grâce aux travaux de Goldberg et Davis en 1957 à l'université d'Harvard. La notion de *commodity system* a ainsi été appliquée aux produits agricoles du blé, du soja et de l'orange, et englobe tous les acteurs impliqués dans la production, la transformation et la commercialisation d'un produit ou groupe de produits agricoles proches. La filière est donc une nouvelle structure de pensée permettant d'appréhender le système productif et les stratégies entreprises. Elle se définit comme un segment distinct au sein de l'économie nationale, qui est centré sur des produits proches ou une matière première, et comprend tous les types d'activités de transformation et de distribution. La notion de filière permet de s'affranchir du découpage tripartite de l'économie en secteur d'activité (primaire, secondaire et tertiaire), et de se projeter vers une représentation transversale. Elle se caractérise aussi par la circulation des flux. Selon Malassis et Gherzi (1996), la filière se rapporte à l'itinéraire suivi par un produit et concerne tous les acteurs (économiques et administratifs) et les opérations qui participent à la formation et au transfert du produit jusqu'à son stade final d'utilisation. Pour Terpend (1997), l'analyse économique par filière se définit comme l'étude de l'organisation sur un plan linéaire et complémentaire du système économique d'un produit ou groupes de produits. Il s'agit d'observer les successions d'actions réalisées par les acteurs pour produire, transformer, vendre et consommer un produit³²⁸. Pour Montigaud (1992), le concept de filière se définit par un ensemble d'activités imbriquées, liées verticalement par l'appartenance à un même produit ou produits voisins, dont la finalité consiste à satisfaire le consommateur. Une filière « intègre des mécanismes institutionnels qui gèrent et coordonnent l'activité économique ». L'approche filière permet donc de mieux comprendre l'hétérogénéité des compétences des acteurs, de leurs relations de pouvoir, de déterminer leurs relations d'interdépendance technique, économique et organisationnelle, dans un environnement institutionnel particulier. La filière englobe également tous les acteurs institutionnels et les associations qui affectent et coordonnent la filière. L'acteur institutionnel a donc toute sa place dans l'approche filière. Ce dernier définit les règles du jeu auquel participent les acteurs. Le cadre institutionnel créé des contraintes qui structurent les interactions économiques. En ce sens, l'analyse de la filière ne relève pas uniquement du développement productif, mais intègre aussi des éléments du développement territorial. Cette notion est aujourd'hui couramment utilisée par les bureaux

³²⁸ Ce produit peut être agricole, industriel, touristique, etc...

d'études et cabinets de conseil dans le secteur de l'économie. La filière est le cadre d'analyse classique pour la réalisation d'études de marchés ou des schémas stratégiques³²⁹.

Dans notre analyse, l'EMN correspond bien à une matière première exploitée par l'activité d'embouteillage et l'activité thermale. La projection de la notion de filière à l'EMN permet d'y associer les opérateurs économiques des deux usages, ainsi que les acteurs institutionnels locaux associés. Si les activités des deux usages amont (fabricant de bouteille en verre, granulés PET...) et aval (société de distribution, blanchisserie...) peuvent être apparentées à la filière EMN, ces derniers s'en sont éloignés avec le temps. Sur le bassin de Vichy, « *la frénésie d'investissement a permis la création d'un pan de l'économie française. Comme la compagnie fermière a embouteillé l'EMN, il a fallu fabriquer du verre, des capsules, puis un réseau de distribution dans le monde entier. La compagnie a par exemple créé le groupe France Boisson. C'est à partir de ce réseau de distribution des eaux minérales en France, que les sodas et les bières ont commencé à être distribués, d'où le rapprochement avec les brasseries et le monde viticole. C'est le début de la structuration de la filière agroalimentaire. Au départ, la compagnie de Vichy exploitait tout en direct : les thermes, l'embouteillage, la fabrication des pastilles, et le laboratoire dermo-cosmétique. Ce n'est que dans les années 1950-1960, que la compagnie commence à externaliser un certain nombre d'activités dont le laboratoire dermo-cosmétique à l'Oréal, les pastilles à Eurazéo, l'embouteillage à la SEBV, ou la distribution des EMN embouteillées à France Boisson* »³³⁰. La structuration de la filière EMN a elle-même évolué dans le temps. Initialement, les activités thermale et d'embouteillage sont intégrés dans des sociétés uniques. Cette concentration est dite horizontale car il s'agit d'activités proches nées d'une diversification. L'usage du conditionnement des eaux minérales embouteillées résulte de l'activité du thermalisme. Entre le XVI^e siècle et le début du XX^e siècle, les commandes d'eau minérale en bouteilles cachetées sont faites par les curistes pour bénéficier du bienfait de l'eau après le séjour en station thermale. Cette intégration horizontale s'étend également à la gestion des casinos. Aujourd'hui, cette forme de concentration horizontale thermes-embouteillage-casino n'est plus représentée qu'à Evian-les-Bains. Dans certains cas de figure, de nouvelles formes de concentration verticale sont apparues au sein de la filière EMN. Elles se matérialisent par une relation de fournisseur-distributeur qui s'installe si l'accès à une émergence en eau et/ou au gisement d'EMN est totalement contrôlé par un des deux utilisateurs. C'est notamment le cas à Vittel/Contrexéville ou à Chaudfontaine. Au-delà de la structuration de la filière EMN, l'interrogation porte sur la pertinence de projeter encore aujourd'hui la notion de filière sur l'EMN

³²⁹ Le découpage comprend par exemple la filière matériaux de construction, bois-biomasse, céréales-oléo-protéagineux, etc...

³³⁰ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme de Vichy, le 20 Janvier 2017

en réunissant l'ensemble des usages. D'une manière globale, l'action de prélever du sous-sol une substance ou un objet présent dans la nature pour satisfaire un besoin humain se rattache à l'activité d'extraction industrielle. Cette activité pourrait donc être rattachée au secteur primaire qui regroupe les activités de collecte et d'exploitation de ressources naturelles. L'activité d'extraction d'EMN peut être considérée comme ressource naturelle, au même titre que les matières organiques fossiles (le pétrole, le charbon), les matières minérales (granulat, minerais) ou les matières organiques vivantes (halieutique, produits agricoles et sylvicoles). Si les deux usages étudiés sont aujourd'hui distincts dans leurs secteurs d'activité, ils se rejoignent en tant qu'activité exploitant une même ressource naturelle. Le mot industrie se définit actuellement comme l'ensemble des activités économiques, organisées à une grande échelle, qui génère un produit fini ou semi fini par la transformation ou la mise en œuvre d'une matière première.

Les usages embouteillage et thermal sont bien des activités organisées. Seulement une partie des sites disposent d'une organisation à grande échelle au sein d'établissements de grande capacité. De plus, en tant que matière première, l'eau extraite du sous-sol est mise en œuvre dans un objectif marchand à la fois pour l'usage d'embouteillage et pour l'usage dérèglementé de bien-être. Si une grille tarifaire des soins existe bien pour l'usage médical, elle reste liée à la Sécurité Sociale et donc à un objectif de santé publique. A partir des forages ou des captages renforcés par tubage, la matière première est transportée par des systèmes d'amenée d'eau afin d'approvisionner les sites. La mesure du volume de matière première extraite (en m³ par heure) est vérifiée de manière régulière. La quantité d'eau pompée par un forage peut être ajustée en fonction des besoins des activités. Le caractère industriel de l'activité d'embouteillage est largement accepté. Elle concentre l'ensemble de sa production dans un environnement mécanique, au sein d'une usine. L'aspect visuel intérieur et extérieur des locaux, ainsi que l'impact sonore est caractéristique d'autres usines : bâtiment en tôle, ligne de production, zone de stockage. Cependant, l'activité d'embouteillage ne transforme pas l'EMN et se contente de la conditionner, même si dans certains cas il peut y avoir une opération de déferrisation et d'adjonction de gaz carbonique. Le caractère industriel de l'usage thermal est plus complexe. Partagé entre besoin de santé et de bien-être, le thermalisme peut en partie se rattacher au tourisme. Le terme de tourisme de santé et thermoludisme est couramment utilisé par les acteurs professionnels. De nombreux auteurs ont débattu sur la question du lien entre tourisme et industrie. N. Leiper affirme que le degré d'industrialisation du tourisme est une dimension importante depuis les années 1950. Ch. Kaiser et L. Helber sont plus nuancés en définissant le tourisme comme une collection d'industries. Toutefois, M. Boyer rattache le tourisme au secteur tertiaire et des services. Au sein de ce secteur, l'usage thermal dans son ensemble comporte une partie industrielle (plateau technique en sous-sol des établissements thermaux) et une partie de service (espace d'accueil des

curistes et baigneurs). Les établissements thermaux utilisent une matière première qu'ils transforment tout en conservant les propriétés physicochimiques de l'eau. Ces opérations peuvent varier d'un site à l'autre. En cas d'EMN hypothermale ou tiède, les établissements thermaux doivent réchauffer l'EMN pour l'usage médical ou de bien-être. En cas d'EMN chaude ou hypothermale, les établissements thermaux comme les usines d'embouteillage ont l'opportunité de valoriser les calories de l'EMN. Ce système de géothermie basse température permet de transformer une matière première en produit semi-fini (vapeur) ou en produit fini (électricité). Enfin, une partie des établissements thermaux perpétue la tradition de la fabrication des boues thermales. Si cette dernière pratique est externalisée à l'usine de péloïde à Dax/Saint Paul, elle est majoritairement réalisée dans d'autres établissements thermaux au sein la zone technique. L'environnement visuel et sonore des espaces ouverts au public n'ont aucun caractère productif. Les thermes, qui dispensent des soins de santé, se rapprochent de l'univers hospitalier, tandis que les sites dédiés au bien-être peuvent être associés à un environnement d'espace récréatif aquatique au sens large. Toutefois, l'espace technique de chaque établissement, qui couvre entre 35 % et 50 % de la surface totale, est bel et bien un univers à caractère industriel, dont les normes sanitaires se rapprochent des usines d'embouteillages d'EMN.

La classification économique à l'échelle nationale, européenne et internationale largement utilisée n'incite pas les acteurs avoir une vision transversale de la ressource naturelle. Selon la NACE³³¹ et la CITI³³², l'EMN ne fait pas partie des industries extractives comme le charbon ou le pétrole³³³, les ressources de bois, produits agricoles et halieutique (Section A du NACE)³³⁴. L'usage d'embouteillage s'inscrit dans la NACE au sein du secteur C : industrie manufacturière³³⁵. De la même manière, les activités liées à l'industrie du tourisme de santé et du tourisme de loisirs sont également réparties en plusieurs secteurs. L'usage thermal de santé et de remise en forme correspond au sein de la NACE au secteur Q Santé humaine et action sociale³³⁶. A ce titre, on peut également se demander si l'usage internalisé ou non de géothermie basse température des thermes ou de l'usine d'embouteillage ne se rattache pas au secteur D³³⁷.

³³¹ Nomenclature statistique des Activités économiques de la Communauté Européenne

³³² Classification Internationale par Type d'Industrie, de toutes les branches d'activité économique des Nations Unies

³³³ Secteur B du NACE Rev. 2 et n°0510 à 0990 du CITI Rev. 4

³³⁴ Eurostat, NACE Rev. 2, méthodologie et nomenclature agréée en 2006.

³³⁵ Division et groupe n°11 fabrication de boisson, classe 11.07 industrie des eaux minérales et autres eaux embouteillées et des boissons rafraichissantes. Cela correspond également au n°1104 du CITI

³³⁶ Division 86 Activités pour la santé humaine. L'usage correspondant est classé en n°8690 au sein du CITI. L'usage thermoludique et spa thermal est classé dans la NACE au secteur R Arts, spectacles et activités récréatives, division 93 Activités sportives, récréatives et de loisirs. Cela correspond également au n°9329 du CITI

³³⁷ Division n°35 production et distribution d'électricité, gaz, vapeur, groupe 35.1 production, transport et distribution d'électricité et groupe 35.3 production et distribution de vapeur et air conditionné. Cela correspond également au n°3510 et 3530 du CITI.

La sectorisation des usages thermaux et d'embouteillage est aujourd'hui favorisée au travers des classifications économiques utilisées. Néanmoins, des décalages sont possibles entre une filière économique et la classification des activités au sein de la nomenclature statistique des activités économiques³³⁸. Le caractère de ressource naturelle de l'EMN, ainsi que l'aspect industriel des usages peuvent être démontrés de manière théorique en général. En France, la notion de filière thermale s'est progressivement imposée avec l'apparition des nouvelles régions à partir de 2016 qui se sont positionnés pour certaines dans une politique d'investissement et de développement. Pour autant, comme l'indique la maison des eaux minérales naturelles (anciennement CSEM), « l'industrie de l'embouteillage n'a pas rompu ses liens [historiques] avec le thermalisme, et dans de nombreux sites, les mêmes sources alimentent les deux types d'activité. C'est le cas notamment de Contrexéville, d'Evian, de Thonon-les-Bains, de Vichy, de Vittel »³³⁹. Cela ne signifie pas que les acteurs locaux perçoivent et considèrent qu'ils appartiennent à une même filière EMN et que cette dernière façonne le territoire, en ce sens où l'on puisse parler de territoire de la filière EMN. Bernard Pecqueur parle de l'existence d'une conscience d'appartenir à une même communauté culturelle ou à une filière.

3.1.2. Perception différente des deux usages en fonction des positionnements stratégiques

La perception que les acteurs locaux ont des deux usages, le sentiment d'appartenance à une même filière et la sensation d'avoir des points communs ou distincts entre les deux usages est donc une réalité à appréhender à l'échelle locale.

3.1.2.1. Perception de l'activité thermale par les acteurs locaux

En fonction des territoires, l'activité thermale est perçue de manière différente par les embouteilleurs, mais aussi par les autres acteurs (ville, OT, autres). Certains embouteilleurs, qui n'ont pas de lien avec les thermes, éprouvent des difficultés à formuler des mots pour exprimer leur perception des thermes. C'est notamment le cas à Châteauneuf, Saint-Amand et Niederbronn : « Comment je perçois l'établissement thermal ? Euh ! Je ne le connais pas, donc je ne serais pas objectif. Je ne le connais pas ni personnellement ni professionnellement. Je ne connais pas du tout l'établissement thermal, je n'y suis jamais entré. Les journées ne font que 24h. Je n'ai jamais été invité non plus sans faire de reproche »³⁴⁰. La méconnaissance personnelle s'explique notamment par une forme de spécialisation dans l'usage médical qui limite l'accès aux thermes à une patientèle restreinte. Les acteurs locaux ne s'approprient pas les thermes, qui pour eux ont un usage médical et non de bien-être ouvert à tous. Les établissements thermaux ayant une activité médicale

³³⁸ B. Merenne Schoumaker : *la localisation des industries : enjeux et dynamiques*, Presse Universitaire de Rennes, 2008, p.14

³³⁹ Site internet de la Maison des Eaux Minérales Naturelles (MEMN), www.eaumineralnaturelle.fr consulté le 1 mai 2019

³⁴⁰ Entretien téléphonique avec le Directeur de la Société des Eaux Minérales de Saint Amand, le 25 Août 2017

majoritaire sont donc perçus comme tel par l'embouteilleur. C'est d'ailleurs un élément central de différenciation perçu par les embouteilleurs³⁴¹. De cet usage majeur de santé se dégagent différentes images péjoratives, neutres ou méjoratives en fonction des sites. Sur les sites où les liens sont limités, la représentation est plutôt péjorative : « *De ce que j'ai entendu, ce n'est pas tout jeune, même en clientèle (rire). L'activité de cure thermique c'est une image vieillissante. Les thermes ne sont ouverts que 4 mois par an, c'est quelque chose de petit* »³⁴². Sur les autres sites, l'embouteilleur perçoit les thermes comme une forme de soin d'avenir, une chance qui permet de faire vivre le territoire. Les thermes attirent des gens sur le territoire et permettent de faire connaître le territoire. Sur les 9 sites où l'usage de santé est majoritaire, les acteurs publics (villes, intercommunalités, OT, association) perçoivent l'usage thermal davantage au travers des bénéfices que l'activité apporte au territoire. A Dax, cette perception renvoie aux mots : Indispensable, Compétant, et Florissant : « *Le thermalisme c'est l'économie de Dax, la première cité thermique de France. C'est essentiel pour le territoire car c'est l'activité majoritaire dont dépend l'agglomération* »³⁴³. Cet usage pourvoyeur d'emplois est important pour des territoires ruraux comme à Châteauneuf, Meyras ou Lamalou. Les thermes constituent également une opportunité de faire connaître la commune à l'extérieur parmi les stations thermales en France, grâce à un brassage de population. Cette ouverture vers l'extérieur permet d'attirer une population extérieure génératrice de nuitées marchandes. Même dans des villes à l'économie diversifiée comme Aix-les-Bains ou Saint-Amand-les-Eaux, les thermes sont perçus comme un usage économique important, qui a un impact indirect pour l'hébergement et la restauration. Dans certaines stations thermales, la perception de l'opérateur économique historique occupe une place importante grâce à ses actions de développement. Pour les thermes privatisés de Lamalou et Saint-Amand, les thermes c'est avant tout la Chaîne Thermale du Soleil qui a réussi à redévelopper des thermes. Seuls les acteurs institutionnels d'Aix-les-Bains perçoivent le thermalisme avant tout comme un héritage, le symbole de la station. Dès lors que l'usage thermal est davantage ouvert à plus de mixité, la perception de l'embouteilleur et des acteurs locaux évolue. Sur les 7 autres sites où l'usage de bien-être est devenu l'usage majeur des thermes, la perception des embouteilleurs est différente³⁴⁴. C'est principalement l'image haut de gamme, quand l'offre existe, qui retient l'attention des embouteilleurs à Vichy/Saint-Yorre, Evian et Chaudfontaine : « *Je perçois les thermes de Vichy par sa renommée. Le Spa des Célestins fait partie des 5 hôtels les mieux au monde* »³⁴⁵. Le groupe Coca Cola perçoit également le Château des thermes de

³⁴¹ Luchon, Cilaos, Saint-Amand, Lamalou /Les Aires, Niederbronn, Châteauneuf, Meyras, Dax, Aix-les-Bains

³⁴² Entretien téléphonique avec le Président de l'usine d'embouteillage à Châteauneuf-les-Bains, le 10 Avril 2017

³⁴³ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Dax, le 25 Août 2017

³⁴⁴ Spa, Chaudfontaine, Evian-les-Bains/Publier, Vittel-Contrexéville, Vichy/Saint-Yorre, Vals-les-Bains, Thonon-les-Bains.

³⁴⁵ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage de Vichy-Saint-Yorre, le 10 Avril 2017

Chaudfontaine comme « *très qualitatif, c'est un autre thermalisme lié au tourisme, avec un hôtel et restaurant de qualité. C'est Professionnel. Ça inspire le bonheur et le bien-être* »³⁴⁶. Dans la grande majorité des cas, l'embouteilleur perçoit l'activité thermique comme une origine historique importante qui a du sens. A Vals, les thermes renvoient à une approche historique de l'usage de l'eau souterraine. Cet usage historique souligné à Evian, et Chaudfontaine l'est également à Vittel/Contrexéville, même si les thermes ont été vendus par Nestlé Water en 2001 : « *Les thermes c'est une partie de l'histoire de ce territoire, qui lui confère un caractère unique. L'EMN c'est quand même un produit unique en son genre depuis longtemps, donc c'est une vraie richesse d'avoir des thermes à Vittel et Contrexéville* »³⁴⁷.

Sur ces 7 sites, les acteurs publics (villes, intercommunalités, OT, association) perçoivent également l'usage thermal davantage comme un usage historique. A Thonon, cette « *activité historique depuis 160 ans donne le nom Thonon-les-Bains. Les thermes ont été le vecteur du développement touristique au XIX^e siècle, et le renouveau en 2012 dans un nouvel établissement thermal, avec la reconquête d'une clientèle bien-être* »³⁴⁸. A Spa, la signification patrimoniale de l'activité thermique revêt une dimension particulière. Le berceau du thermalisme moderne est considéré comme un joyau à préserver. L'objectif des acteurs institutionnels est d'être vigilant pour perpétuer la tradition thermique à Spa au sein d'un établissement porteur de modernité et d'authenticité du thermalisme. A Chaudfontaine, où l'usage thermal a été interrompu durant 30 ans, les acteurs locaux (ville, OT, embouteilleur) partagent le sentiment que les thermes constituent un élément important de l'histoire locale. Cette activité historique pendant 300 ans a été relancée en 2001 parce qu'il y avait un manque important sur l'activité des bains. De manière générale, sur ces 7 territoires qui accueillent un thermalisme de bien-être, les acteurs institutionnels ont la perception d'une adéquation entre les deux usages. Cela doit cependant être relativisé à Vichy, dans la mesure où les relations restent difficiles : « *La Compagnie de Vichy a sa logique business. [...] Je perçois ces activités comme compliquées, parce que j'aimerais beaucoup plus travailler avec la Compagnie de Vichy, l'embouteilleur... mais ce n'est pas facile. Le second mot serait essentiel, parce qu'on ne peut pas continuer à s'ignorer, ça n'a pas de sens sur le terrain, il faudra que cette logique s'impose. Je ne l'espère pas à court terme, mais peut être à moyen terme après le rachat du domaine à l'Etat* »³⁴⁹. Malgré tout, le thermalisme de Vichy c'est également une implication locale, avec un

³⁴⁶ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, le 20 Novembre 2017

³⁴⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur marketing de Nestlé Water, le 23 août 2017

³⁴⁸ Entretien téléphonique avec l'Adjointe au Maire en charge du Tourisme et du Thermalisme de Thonon-les-Bains, le 21 mars 2017

³⁴⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme de Vichy, le 20 Janvier 2017

développement de l'activité haut de gamme Vichy Spa Les Célestins, qui rayonne sur le sud du département et rejaillit sur l'ensemble du territoire du bassin de Vichy.

3.1.2.2. Perception de l'activité d'embouteillage par les acteurs locaux

L'activité d'embouteillage est perçue de manière différente par les professionnels du thermalisme, mais aussi par les autres acteurs du territoire (ville, OT, autres). Sur près de 12 sites, l'activité d'embouteillage est perçue, au travers du produit EMN, comme une vitrine de notoriété. L'activité d'embouteillage est donc vue au travers des bénéfices qu'elle peut apporter à l'activité thermique. Ces 12 territoires se caractérisent par l'existence de marques dont le nom correspond au toponyme communal³⁵⁰. Pour la Compagnie de Vichy, l'activité d'embouteillage est un des vecteurs de communication à l'extérieur, un produit dérivé comme les pastilles de Vichy et les produits soins dermo-cosmétiques Vichy de l'Oréal. Dans ce cas de figure, l'embouteillage de l'EMN Vichy Célestins reste un produit dérivé au service de la Compagnie de Vichy dont l'activité principale reste le thermalisme, tout en sous-traitant l'activité d'embouteillage et en déléguant les autres produits sous contrat de licence. Sur plusieurs sites, la bouteille d'EMN est un vecteur de communication à l'échelle nationale³⁵¹ ou régionale³⁵². Cependant, le lien de dépendance est inégal sur les territoires en fonction de leur notoriété. Pour les exploitants thermaux à Aix-les-Bains ou à Bagnères-de-Luchon, l'activité d'embouteillage est une valeur ajoutée pour la ville, car elle renforce l'image de ville d'eau dont la notoriété est déjà reconnue par le thermalisme. Cela constitue également l'objectif visé pour Divonne, où le projet de la marque d'EMN embouteillée Divonne sera demain un vecteur de notoriété pour la destination thermique et touristique existante.

A l'inverse, les thermes de Spa et le château des thermes de Chaudfontaine dépendent de la notoriété de la bouteille d'EMN. En tant que sous-concessionnaire de Spa Monopole, Eurothermes perçoit une image positive pour la destination thermique de Spa, qui est une activité prospère et durable. A Chaudfontaine, l'EMN embouteillée est une image forte, un dynamisme notamment pour le tourisme. Ce rôle d'icône est également souligné par les deux établissements thermaux de Vittel et Contrexéville. L'activité d'embouteillage reste incontournable en image. Sans partenariat, l'activité d'embouteillage est également devenue indispensable pour les thermes de Cilaos, car « *la bouteille avec la marque commerciale Cilaos permet que les thermes ne soient pas oubliés sur l'île de la Réunion* »³⁵³. A Evian, la bouteille d'EMN porte la marque unique Evian à l'international au sein du groupe Danone. Dans ce cas de figure, les thermes d'Evian Resort sont plutôt au service de

³⁵⁰ Evian, Spa, Vittel/Contrexéville, Vichy/Saint-Yorre, Aix-les-Bains, Luchon, Vals, Cilaos, Divonne, Thonon, St-Amand, Chaudfontaine

³⁵¹ Vals-les-Bains, Aix-les-Bains, Bagnères-de-Luchon, Thonon-les-Bains

³⁵² Spa, Chaudfontaine, Saint-Amand-les-Eaux, Cilaos

³⁵³ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation des thermes de Cilaos, 19 Mai 2017

l'EMN embouteillée, même s'ils ont davantage à gagner en termes de notoriété. Enfin sur d'autres territoires comme Vals, Thonon ou Saint-Amand, la notoriété de la destination thermale et du produit embouteillé s'équilibrent. La stratégie des acteurs se reflète donc dans les perceptions des activités. Si à Vals les thermes perçoivent l'embouteilleur comme un partenaire, ce rôle est minimisé à Thonon et Saint-Amand. Sans pour autant ignorer le vecteur de communication, sur ces deux sites la perception de l'embouteilleur par les thermes se rapproche de la fonction de l'activité : « *C'est une usine de production où on met de l'eau en bouteille. Thonon n'est pas une marque avec beaucoup de marketing. Il n'y a pas vraiment d'imaginaire comme Evian, Contrex, Vittel ou Saint-Yorre* »³⁵⁴. Sur ces 12 territoires, la perception des acteurs institutionnels est très proche de celle des exploitants thermaux. A Aix-les-Bains, l'embouteillage est perçu comme la vitrine du territoire avec une bonne réputation d'image de marque perçue. A Vals, la bouteille d'EMN est l'emblème de la station, et constitue une ouverture vers l'extérieur dans sa notoriété. Sur les plus grandes marques comme Spa, Evian ou Vittel/Contrex, le dynamisme de promotion définit l'usage, de même que la résonance mondiale d'un nom qui a une capacité à attirer l'international. La politique de protection du gisement influence les perceptions des acteurs institutionnels. L'activité est perçue au travers du produit caractéristique de pureté de l'eau, une EMN de qualité dans un environnement préservé, un produit de qualité et vertueux. A Cilaos, la marque vend le territoire et la destination au niveau touristique. Ce potentiel est bien identifié à Divonne : « *L'activité d'embouteillage c'est l'opportunité le développement une notoriété et une économie. C'est un potentiel en termes d'image et promotion de la ville. C'est l'aboutissement d'un projet depuis 25 ans. L'activité d'embouteillage est une dynamique de développement aussi importante pour la ville de Divonne que les thermes ou le casino au XIX^e siècle* »³⁵⁵.

Sur plusieurs territoires, les thermes et les acteurs locaux perçoivent l'activité d'embouteillage comme un business privé à part³⁵⁶. Si Thermes Adour perçoit très bien son ancienne usine d'embouteillage, aujourd'hui cette activité est perçue uniquement comme son fournisseur historique d'EMN conditionnée. Le Grand Dax parle d'une activité parallèle qui a peu d'impact sur le rayonnement de la ville. A Meyras, l'usage de conditionnement est perçu comme une activité artisanale qui s'est modernisée récemment. Sans ignorer les marques toponymes, les opérateurs thermaux définissent l'activité d'embouteillage comme une activité à part sur les 5 territoires³⁵⁷. Ce point particulier est justifié à Vittel/Contrexéville comme le résultat de la vente des thermes en 2001

³⁵⁴ Entretien téléphonique avec le Directeur des thermes de Thonon-les-Bains, le 30 Janvier 2017

³⁵⁵ Entretien téléphonique avec le Directeur Général des Services de la commune de Divonne-les-Bains, le 23 Août 2017

³⁵⁶ Dax, Meyras, Vittel/Contrexéville, Vichy/Saint-Yorre, Chaudfontaine, Bagnères-de-Luchon, Thonon-les-Bains

³⁵⁷ Vichy/Saint-Yorre, Vittel/Contrexéville, Chaudfontaine, Thonon-les-Bains et Bagnères-de-Luchon

par Nestlé Water : « *L'embouteillage est un business privé qui consiste à puiser de l'EMN. C'est une activité économique importante pour la ville de Vittel et Contrexéville en termes d'emplois et de ressource financière. Ma perception serait différente si Nestlé Water était encore propriétaire des thermes* »³⁵⁸. A Vichy/Saint-Yorre, l'usine d'embouteillage est une activité en retrait. La prestation de conditionnement de l'EMN Vichy Célestins est perçue par la Compagnie de Vichy comme une activité sous-traitée, un travail à façon dans une usine de conditionnement à Saint-Yorre. L'activité reste donc peu visible puisqu'il s'agit de la face industrielle de l'eau thermale à Saint-Yorre. Ce sentiment est partagé par les collectivités locales qui parlent d'un fonctionnement en vase clos sur le territoire, qui a sa logique business. En parallèle, la SCBV développe également sous sa marque propre l'EMN Saint-Yorre – du bassin de Vichy. L'exploitant thermal à Thonon désigne l'activité d'embouteillage comme un lieu à part, avec leur business. Enfin l'exploitant du Château des Thermes de Chaudfontaine perçoit le conditionnement d'EMN uniquement comme une activité de vente de bouteilles d'eau par le groupe Coca Cola. Cette perception est à l'inverse des acteurs institutionnels et s'explique par la nouvelle vision de la stratégie commerciale du Château-des-Thermes qui est davantage le Spa d'un hôtel qu'un établissement thermal de bien-être lié au territoire et à l'usine d'EMN. Sur ces sites, le type de lien semble affecter les perceptions des acteurs. Enfin, sur quelques territoires, l'activité d'embouteillage est difficilement perceptible³⁵⁹. Si cela concerne les acteurs institutionnels à Dax, la situation est surtout significative sur les sites de Niederbronn, Saint-Amand et Châteauneuf. A Niederbronn, la MDF Celtic ne porte pas le nom du territoire communal, ce qui explique le manque de perception. A Dax et Châteauneuf, la stratégie de hard discount sur la marque Biovive et la MDD Castel Rocher ne permet ni de porter le nom du territoire, ni de favoriser les partenariats : « *Je ne perçois pas l'usine d'embouteillage, je ne connais pas. Ça ne m'évoque rien. C'est un peu une enclave sur le territoire, on ne perçoit pas leurs objectifs. C'est un secret, une usine du bourg peu esthétique* »³⁶⁰. Enfin à Saint-Amand, l'incapacité des acteurs locaux de percevoir l'activité d'embouteillage relève d'une méconnaissance entre les deux usages. Même si la bouteille d'EMN est un support qui met en avant le territoire, les acteurs institutionnels soulignent un immobilisme sans partenariat. Cette incapacité de perception répond à la même difficulté qu'éprouvent les embouteilleurs sur l'activité thermale.

³⁵⁸ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

³⁵⁹ Niederbronn-les-Bains, Châteauneuf-les-Bains, Saint-Amand-les-Eaux

³⁶⁰ Entretien téléphonique avec la Directrice de l'office de tourisme intercommunal des Combrailles, le 30 Janvier 2017

3.1.3. Perception d'éléments communs et distincts entre les usages

Dans près de 59 % des cas de notre panel (10 sites), l'ensemble des acteurs estiment qu'il y a un ou des éléments communs entre les deux usages, avec un sentiment d'appartenance à une même filière³⁶¹. En revanche, sur 4 sites, l'ensemble des acteurs ne perçoivent pas d'éléments communs entre des deux usages³⁶². Enfin, sur 3 sites au moins un ou plusieurs des acteurs locaux ne partagent pas le sentiment d'appartenance au sein de la filière EMN. Ces derniers n'ont pas la perception d'avoir suffisamment d'éléments en commun avec les autres usages qui utilisent l'EMN³⁶³.

3.1.3.1. Absence d'éléments communs entre les deux usages sur 4 sites

Sur les 4 sites où l'ensemble des acteurs locaux ne perçoivent pas d'éléments communs entre des deux usages, 4 arguments de distinction apparaissent : un métier ou un secteur différent, une indépendance de gestion des activités, une eau différente, et enfin une image ou un nom différent. Parmi ces derniers figure le sentiment de deux métiers et de deux secteurs d'activités différents: « *Je n'ai pas le sentiment qu'à Dax l'embouteillage ait quelque chose en commun avec les Thermes. Ce sont deux segments différents. On ne fait pas partie du même monde. Il y a d'un côté un industriel et de l'autre des établissements médicaux. Il n'y a pas proximité de business immédiate. Je ne considère pas qu'on fasse partie de la même filière. Par contre le nouvel acteur cosmétique je le considère comme un acteur de la filière* »³⁶⁴. La perception de métiers différents est un argument systématique cité par les acteurs locaux. Pour le maire de Châteauneuf, « *l'embouteilleur vend des palettes d'eau pour la grande distribution, qu'il expédie à des clients éloignés, alors que les thermes vendent des soins à base d'eau thermale et accueillent des patients et des clients sur place* »³⁶⁵. L'écart est également souligné par le minéralier de Saint-Amand par des différences de flux : « *les thermes attirent les touristes qui viennent en voiture, alors que l'usine expédie des produits par camion* »³⁶⁶. Cet écart ne participe pas à la construction d'un sentiment d'appartenance commun. A Châteauneuf, cette opposition renvoie à des secteurs d'activité différents avec des destinations différentes de l'eau. L'embouteillage est orienté vers le marché de l'agroalimentaire de grande consommation pour le grand public qui ne nécessite pas d'ordonnance et d'avis médical, alors que les thermes sont tournés vers l'usage thérapeutique avec une clientèle de curiste : « *On est à l'opposé l'un de l'autre. Eux ils vendent de l'eau à boire et nous on se baigne dedans. Ce n'est pas la même chose. Dans les thermes on utilise l'eau à usage thérapeutique pour des soins à des*

³⁶¹ Evian /Publier, Divonne, Thonon, Spa, Vittel-Contrexéville, Vals, Lamalou /Les Aires, Aix-les-Bains, Cilaos, Luchon.

³⁶² Dax/Saint-Paul, Meyras, Châteauneuf-les-Bains, Saint-Amand-les-Eaux

³⁶³ Chaudfontaine, Niederbronn-les-Bains, Vichy/Saint Yorre

³⁶⁴ Entretien en face à face avec la Directrice du Cluster Thermal et Directrice du Tourisme Thermal du Grand Dax, le 20 janvier 2017

³⁶⁵ Entretien téléphonique avec le Maire de Châteauneuf-les-Bains, le 3 Avril 2017

³⁶⁶ Entretien téléphonique avec le Directeur de la Société des Eaux Minérales de Saint Amand, le 25 Août 2017

curistes. Ça permet de soulager sans médicament chimique »³⁶⁷. Cette perception d'opposition des usages de l'eau prédomine sur les 4 sites. A Châteauneuf comme à Saint-Amand, les acteurs distinguent bien les deux usages, avec une eau à boire pour l'embouteillage et une eau pour soigner. Cette absence de synergie est encore justifiée à Saint-Amand par une cible différente. L'embouteilleur est sur le secteur marchand dérèglementé, alors que les thermes sont principalement sur le secteur médical. Dans ces deux mondes, qui se côtoient sans se croiser, le mode de gestion est également identifié comme une différence entre ces objectifs. A Châteauneuf, *« l'embouteillage est là pour faire des bénéfices et les thermes pour équilibrer les comptes »*³⁶⁸. La situation est inversée à Meyras, où l'exploitant thermal considère l'embouteillage comme une production artisanale. Les deux entités ne partagent pas les mêmes valeurs car il existe un décalage de conviction économique entre un artisanat sans volonté de développement par rapport à un groupe qui porte des investissements. Ces oppositions sont encore accentuées par une indépendance complète dans la gestion des activités : *« L'usine a ses propres forages, il n'y a pas de synergie au niveau technique sur les gestions des forages où l'analyse de qualité de l'eau avec les thermes »*³⁶⁹. Le Sithere justifie également que cette indépendance ne permet pas la création de lien : *« C'est moins intégré à Meyras qu'à Vals parce que l'embouteillage a sa propre source indépendante »*³⁷⁰. L'argument de différence géophysique est également très important dans l'esprit des acteurs locaux, notamment à Meyras et à Dax. Cet aspect naturel porte aussi bien sur la composition physicochimique de l'eau, que sur la température. A Meyras, *« L'EMN embouteillée et l'eau thermal sont très différentes. On peut se baigner dans l'EMN mais on ne peut pas boire de l'eau thermale. Les thermes font des soins externes avec l'eau chaude, alors qu'on est sur de l'EMN froide. Les captages et le cheminement de l'eau sont différents. Ce n'est pas la même matière première »*³⁷¹.

Cette différence de matière première est encore davantage mise en perspective par Thermes Adour à Dax. Si la même eau est utilisée pour les thermes et l'embouteillage de 1973 à 1995 à partir de la source Elvina par Thermes Adour, depuis 1995 l'usine d'embouteillage conditionne une EMN faiblement minéralisée de la source Aliénor d'Aquitaine (rebaptisée Biovive), alors que la source Elvina est utilisée uniquement pour le centre thermoludique depuis 1997. Ce changement d'eau a également fait évoluer la perception d'appartenance à la même filière dans le temps. Enfin, l'image

³⁶⁷ Entretien en face à face avec la Directrice des thermes de Châteauneuf-les-Bains, le 19 Janvier 2017

³⁶⁸ Entretien téléphonique avec le Maire de Châteauneuf-les-Bains, le 3 Avril 2017

³⁶⁹ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Dax, le 25 Août 2017

³⁷⁰ Entretien en face à face avec le Premier-adjoint au maire e de Vals-les-Bains ; et le Directeur du SITHERE, le 19 Janvier 2017

³⁷¹ Entretien téléphonique avec le Gérant des Sources du Pestrin à Meyras, le 26 Avril 2017

et le nom sont également des aspects différenciants très importants qui ont été soulignés par les acteurs locaux. Pendant plus de 20 ans la marque de fabrique régionale Eau Minérale Naturelle de Dax portait le même nom que le territoire. Cependant, depuis 1995, avec le changement de source s'est également opéré un changement stratégique de commercialisation pour le hard discount sous un autre nom (MDF Biovive) : « *Autrefois lorsque l'usine embouteillait l'eau minérale de la source Elvina, l'étiquette portait le nom de Dax, c'était porteur pendant 20 ans, mais la vente n'était faite que sur la région* »³⁷². Puisque l'eau n'est pas vendue sous le nom d'EMN de Dax, les rares acteurs locaux qui s'en souviennent identifient cela comme un préjudice pour Dax et un moyen en moins pour communiquer sur la station. Cette déconstruction d'association entre la station et la bouteille d'EMN n'est cependant pas perçue comme quelque chose d'essentiel, car la renommée de la ville de Dax porte sur le produit de la boue et l'usage thermal. Même avant 1995, l'EMN de Dax n'était qu'un complément de notoriété pour le territoire. Cet aspect particulier de Dax est justifié comme une habitude de mettre surtout en avant l'usage local historique des thermes sur l'axe médicalisé, par opposition à d'autres sites : « *L'élément commun entre embouteillage et thermalisme est surtout vrai pour des stations comme Vittel ou Evian. Ce sont de petites stations thermales qui sont surtout renommées pour l'eau embouteillée. A Dax, le lien est moins obligatoire, parce que la renommée de la ville porte davantage sur le produit de la boue thermique et de l'usage thermal. L'usage thermal est plus ancien que l'usage d'embouteillage. La boue thermique porte l'image de qualité* »³⁷³. Sur la commune de Meyras, le Sithere considère le différentiel toponyme comme un frein. Le message est trop complexe à expliquer. Il n'y a pas de d'unicité et de dynamique de communication en raison de l'utilisation du nom de thermes de Neyrac et des marques MDF de Ventadour et Chantemerle : « *L'eau de Meyras ça ne renvoie à rien. Le problème qu'on a sur Meyras, c'est que la marque est différente du nom de la commune. Les 2 marques sont Ventadour et Chantemerle, donc il n'y a pas de dynamique de communication. Le nom de la marque à une grande importance, parce que si on commence à expliquer à un touriste que c'est de l'eau minérale de la commune de Meyras où il a aussi la station thermique de Neyrac, mais la marque c'est Ventadour et Chantemerle, c'est trop compliqué, on a perdu l'effet dynamique. Pour communiquer il faut des messages assez simples* »³⁷⁴. Aujourd'hui, pour les acteurs, cette complexité fait partie de l'histoire locale. Ces dénominations sont aussi le reflet du territoire. Le site thermal de Neyrac fait partie de la commune de Meyras, mais c'est un lieu-dit, comme le lieu-dit du Pestrin pour l'embouteillage. Cette différence est aujourd'hui cultivée par les opérateurs économiques qui mettent en valeur l'antériorité historique :

³⁷² Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Dax, le 25 Août 2017

³⁷³ Entretien téléphonique avec le Président Directeur Général du groupe Thermes Adour à Dax, le 7 Mars 2017

³⁷⁴ Entretien en face à face avec le Directeur du SITHERE, le 28 Avril 2017

« J'ai gardé les deux marques Ventadour et Chantemerle qui existent depuis 1868. Ce sont des marques qui ont plus de 150 ans, ce serait une erreur de changer de nom. Ce n'est pas gênant que ces marques n'ont pas le nom du lieu géographique »³⁷⁵. Sur les 4 territoires de Dax, Meyras, Châteauneuf et Saint-Amand, l'ensemble des acteurs s'accordent à dire que le seul point commun réside dans la localisation géographique : « On ne se croise pas et on n'a pas de points communs. On est seulement sur la même commune. On est plus dans une logique sectorielle qu'identitaire du territoire »³⁷⁶.

3.1.3.2. Des éléments communs et un sentiment d'appartenance à une filière sur 10 sites

Pourtant, sur près de 10 territoires, l'ensemble des acteurs locaux estiment qu'il y a des éléments communs entre les deux usages, avec un sentiment d'appartenance à une même filière³⁷⁷. Pour autant, le différentiel de métier reste dans l'esprit des acteurs locaux : « Je me sens un petit peu éloigné de l'activité des thermes d'Evian par rapport à mon métier d'embouteilleur et ma formation »³⁷⁸. Pour le groupe Danone, l'accueil des clients pour une prestation de service avec des soins thermaux est plus proche des autres établissements d'Evian Resort. A Spa, les acteurs économiques concèdent qu'ils vivent leurs activités de manière distincte. Une distinction est aussi vue à Thonon et Luchon. Cet éloignement de métier porte d'un côté sur une usine de production avec un outil de production classé ICPE pour la transformation, le stockage et la compression de polymère (PET) sur un marché agroalimentaire, et de l'autre côté un établissement de soin et de bien-être. Malgré ces réalités, le sentiment d'élément commun prédomine. Près de 7 arguments différents sont mobilisés par les acteurs locaux pour justifier ce sentiment d'appartenance. Si certains sites se réfèrent à une même matière première, d'autres se raccrochent davantage à des activités basées sur l'eau souterraine. Les synergies d'usages sont également au cœur des logiques des acteurs locaux, que ce soit au travers de lien physique entre les thermes et l'usine d'embouteillage - grâce à un réseau de canalisations actif ou historique qui imprègne encore la mémoire locale - et/ou l'usage persistant de cure de boisson. Les trois derniers arguments de rapprochement des usages touchent au statut d'EMN, à la cohérence de valeurs, et enfin la participation à une image commune.

3.1.3.3. Une même matière première : un élément commun identitaire central

L'argument d'une même matière première pour les deux usages est un élément central fondateur d'un sentiment commun d'appartenance. Ce dernier est particulièrement fort à Evian-les-

³⁷⁵ Entretien téléphonique avec le Gérant des Sources du Pestrin à Meyras, le 26 Avril 2017

³⁷⁶ Entretien téléphonique avec le Président de l'usine d'embouteillage à Châteauneuf-les-Bains, le 10 Avril 2017

³⁷⁷ Evian /Publier, Divonne, Thonon, Spa, Vittel-Contrexéville, Vals, Lamalou /Les Aires, Aix-les-Bains, Cilaos, Luchon.

³⁷⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 Mai 2017

Bains/Publier parce qu'il s'agit de la même eau aussi bien au niveau de la composition, mais aussi des forages : « *Les thermes sont alimentés par le forage Cachat Nord qui alimente aussi l'usine d'embouteillage. Lorsqu'il y a une maintenance sur la canalisation, on peut envoyer aux thermes de l'eau d'une autre émergence. C'est de l'eau d'Evian avec une répartition de mètre cube en fonction des besoins des usages. Il n'y a pas de séparation entre l'eau pour les thermes et l'eau en bouteille. Les bassins des thermes sont remplis avec la même EMN embouteillée. La matière première de base est la même. Ça permet aussi d'afficher une vraie cohérence produit aux yeux des clients qui voient la marque Evian* »³⁷⁹. Les deux usages sont donc approvisionnés par le mélange Source Cachat que ce soit pour l'embouteillage, l'élaboration des produits cosmétiques, pour l'alimentation des bassins, ou encore les soins externes et les soins internes (cure de boisson), lors d'une cure thermale ou de l'activité de bien-être. La situation est similaire sur le site de Thonon, où les deux usages partagent la même eau, la même nappe souterraine. Le captage utilisé est également en partie similaire : « *Avant 2013, la régie des eaux de la ville de Thonon distribuait l'EMN à partir du forage unique de La Versoie aux thermes ou à l'usine d'embouteillage en fonction des besoins de chacun. Les thermes avaient alors besoin d'un débit de 3 à 5m³/h pour l'activité santé. Mais avec le développement de l'activité bien-être, le besoin en eau a été multiplié par dix. Difficile de partager avec ce besoin. La Régie de la ville a donc réalisé deux forages supplémentaires* »³⁸⁰, dont un forage (Bois de Ville) à Allinges pour l'établissement thermal, et un forage (Saint François) à Orcier pour l'usine d'embouteillage. Si l'EMN de la source de La Versoie alimente toujours les thermes (soins externes, cure de boisson, bassins) et l'usine d'embouteillage (MDF Thonon), les deux usages ont également des apports en EMN supplémentaires grâce à deux autres forages dont la composition physicochimique est très proche avec seulement des variations minimales sur quelques éléments³⁸¹. De la même manière, à Divonne l'eau embouteillée sera la même que celle utilisée pour les soins thermaux. Il s'agit de la même eau, du même gisement. De manière plus indépendante, la ville de Divonne a dédié aux thermes le forage de la source Harmonie (réalisé en 1992 et exploité depuis 1995), alors que le forage de la source Mélodie est lié au projet d'usine d'embouteillage (réalisé en 1993, label EMN en 1994). La distinction des forages pour les deux usages devient une règle comme à Spa. Cependant les liens entre embouteillage et thermalisme persistent. Si depuis 2004 les bassins du nouveau centre thermoludique de Spa sont remplis avec l'EMN de la source

³⁷⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 Mai 2017

³⁸⁰ Entretien téléphonique avec le Directeur des thermes de Thonon-les-Bains, le 30 Janvier 2017

³⁸¹ Les thermes utilisent un mélange des deux sources La Versoie (319mg/L de résidu sec) et Bois de Ville (342mg/L) soit une EMN moyenne à 331mg/L. Comparativement, l'usine d'embouteillage conditionne l'EMN sous la marque Thonon de la source La Versoie (319mg/L) et la MDF Saint François (267mg/L). Malgré la proximité de composition des deux EMN conditionnées, il s'agit de deux eaux minérales dont les compositions physico-chimiques sont trop éloignées pour demander une autorisation de commercialiser un mélange des deux forages sous la marque unique Thonon

Clémentine, l'eau Marie Henriette embouteillée est la même que celle utilisée pour les soins aux thermes : « *Les gens qui viennent aux thermes retrouvent nos eaux la Spa Reine et Spa Marie Henriette à la buvette dans le hall des thermes* »³⁸².

Peut-être moins évidente sur d'autres sites, la perception d'une même matière première reste une évidence à Vals, Vittel/Contrexéville, Lamalou /Les Aires, et Cilaos : « *C'est l'eau qu'il y a en commun, parce que l'embouteillage gère une partie des forages pour le compte Sithere, et alimente en eau la majorité des besoins des bassins des thermes. Thermes et embouteillage sont complètement intégrés. Les mêmes sources d'eau sont utilisées pour l'embouteillage et pour remplir les bassins des thermes* »³⁸³. Seulement 5 sources sont communes aux thermes et à l'usine d'embouteillage sur les 28 sources en exploitation, soit 18 %. Près de 5 sources moyennement minéralisées sont utilisées à la fois pour le conditionnement sous MDD du mélange Saint Jean (Saint Jean, Favorite, Béatrix), du mélange Julie (Florence, Viva) et l'alimentation des bassins des thermes. En revanche, les thermes utilisent des eaux riches en minéraux pour les soins externes et la cure de boisson. De même, l'usine d'embouteillage utilise d'autres sources pour le conditionnement du mélange Source Vivaraise sous la MDF Vals. Ce lien partiel est également présent à Vittel/Contrexéville au profit d'un autre usage : la cure de boisson. Pour autant, l'ensemble des acteurs locaux considèrent que l'élément commun se focalise autour de la même ressource en EMN. A Contrexéville, les soins externes et les bassins des thermes sont remplis avec de l'EMN provenant de la source Chatillon Lorraine à Suriauville. En revanche, la buvette des thermes est alimentée par le mélange Source Contrex qui est également embouteillée par Nestlé Water. Sur un modèle similaire, les thermes de Vittel sont alimentés par EMN par la source Félicie à Norroy-sur-Vair pour réaliser les soins externes et remplir les bassins. En revanche, les thermes sont approvisionnés par les 3 EMN embouteillées par Nestlé Water : Vittel Grande Source, Vittel Bonne Source et Hépar. Une partie des sources de ces mélanges embouteillés sont situées sous la galerie thermale. Aux thermes, l'EMN est utilisée pour la cure de boisson. Ce lien entre embouteillage et thermalisme est également perçu comme primordial à Cilaos : « *On a en commun la ressource en eau qui appartient au département de la Réunion* »³⁸⁴. Cette logique s'impose à l'ensemble des acteurs locaux : « *Lorsque le département a voulu vendre les thermes, il s'est naturellement tourné vers l'embouteilleur, pour une question de facilité de gestion technique de la ressource en eau souterraine* »³⁸⁵. Si les thermes sont alimentés en EMN par la source Irénée pour les soins externes

³⁸² Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage Spa Monopole, le 13 juin 2018

³⁸³ Entretien en face à face avec le Premier-adjoint au maire de Vals-les-Bains ; et le Directeur du SITHERE, le 19 Janvier 2017

³⁸⁴ Entretien en visio-conférence avec le Gérant du groupe COT et président de l'usine d'embouteillage Cilaos, le 25 Mai 2017

³⁸⁵ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation des thermes de Cilaos, 19 Mai 2017

(riche en minéraux) et pour remplir les bassins, la cure de boisson est réalisée avec l'EMN de la source Véronique qui est embouteillée (moyennement minéralisée). Enfin, pour les acteurs locaux du site de Lamalou-les-Bains/Les Aires, l'élément commun de la ressource eau constitue le même produit de base, la même matière première. Si les captages sont dédiés à chaque usage, de même que la propriété foncière et l'exploitation de ces derniers, il demeure une conscience d'un élément commun fédérateur. Les thermes ont une source d'eau gazeuse qui s'appelle Vernière 2 en plus de la source Sandrine, alors que l'usine d'embouteillage exploite les 3 sources Vernière, Saint Michel et La Cairolle. Ces eaux du même gisement sont proches en compositions physico-chimiques. La seule différence vient du fait que l'eau n'est pas déferrisée par les thermes pour alimenter les bassins, contrairement à l'usine d'embouteillage.

Sur les territoires d'Aix-les-Bains et de Luchon, si les gisements sont distincts, les acteurs perçoivent d'autres éléments communs. Ce sentiment tient davantage à l'idée plus générale d'un terroir géologique et d'eau souterraine, vu comme un élément naturel unique et rare : *« Les thermes et l'usine d'embouteillage ont quelque chose en commun. Déjà on travaille avec des eaux souterraines tous les deux (rire), c'est un gros point en commun. On partage ce terroir souterrain. Ça nous lie car ces eaux sortent de terre au même endroit, dans une ville d'eau. L'eau souterraine c'est quelque chose de fédérateur, c'est à la source de la vie »*³⁸⁶. C'est donc la représentation d'un sous-sol qui a su accueillir des eaux chargées en minéraux qui est mobilisée par les acteurs locaux. A ce titre, c'est l'ensemble de ces sources qui font partie du patrimoine naturel du territoire. Au-delà d'une réalité géophysique avec des EMN très différentes, les acteurs locaux de Luchon et d'Aix-les-Bains ont choisi de construire une représentation commune de l'EMN.

3.1.3.4. Le lien physique d'une canalisation d'EMN : un élément commun opérationnel

Le sentiment d'appartenir à une même filière dépend également de l'existence d'un lien physique sur certains sites, c'est-à-dire d'un réseau de canalisations en activité pour l'alimentation en EMN, voire même un lien historique matériel ou immatériel qui reste actif dans la mémoire locale des acteurs. A Aix-les-Bains par exemple, l'ensemble des acteurs locaux ont cité l'existence passée d'une canalisation entre la source Raphy Saint Simon et la buvette des thermes Nationaux pour l'usage de cure de boisson. Ce lien historique de la buvette en EMN faisait partie des usages associés en complément de soins externes jusqu'en 1986, date de la construction de l'usine d'embouteillage. De manière similaire, à Lamalou/Les Aires, la mémoire collective locale a conservé un lien entre les thermes et l'usine d'embouteillage au travers de l'ancienne buvette d'accès libre. La source Vernière a longtemps été une buvette pour les curistes de Lamalou. La

³⁸⁶ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage de Luchon, le 9 Juin 2017

buvette était adossée à la station thermale grâce à la proximité géographique (à 500m des thermes). L'ancrage de cet usage a perduré pendant plus de 160 ans de 1823 à 1984, c'est-à-dire jusqu'à la création de l'usine d'embouteillage. Ce sentiment d'une activité d'embouteillage en complément pour le territoire voisin de Lamalou est également lié à l'existence historique d'une seule et même unité administrative. Jusqu'en 1845, la commune de Mourcairol comprenait les communes actuelles de Lamalou-les-Bains et Les Aires. Le lien entre embouteillage et thermalisme relève également d'autres liens historiques cités par l'OT : *« Il y a eu dans la première moitié du XX^e siècle une activité d'embouteillage à Lamalou-les-Bains sur la source Bourgesse, qui n'est plus exploitée actuellement. L'eau a été exportée dans les colonies françaises en Inde ou en Afrique. C'est une eau minérale bicarbonatée naturellement gazeuse. Il y avait également la source Caput qui a été embouteillée de manière artisanale en local »*³⁸⁷.

Les thermes et l'usine d'embouteillage partagent tout ou partie d'un réseau de canalisations sur près de 8 sites³⁸⁸. A Spa, où les thermes constituent une activité parallèle à l'embouteillage, les acteurs locaux (ville et Spa Monopole) ont fait le choix de recréer un réseau dense de canalisations pour alimenter un espace buvette dans le hall du nouvel établissement thermal en 2004, en plus de la source d'alimentation des bassins. Le nouveau bâtiment des thermes est alimenté par trois sources d'eau minérale naturelle, dont Spa Reine et Spa Marie Henriette qui y sont embouteillées. La fontaine dans le hall des thermes comprend trois sources : Spa Reine, Spa Marie Henriette, et Clémentine. Ce choix coûteux n'était pas nécessaire d'un point de vue strict de fonctionnement de l'établissement thermal. Si *« la ville a fait le choix d'alimenter les bassins avec la source Clémentine et continuer les soins avec l'eau Marie Henriette. Spa Monopole était très attaché à ce que les thermes soient alimentés en eau minérale, en termes d'image. C'était la volonté du PDG de Spadel, Marc Dubois, d'amener la Spa Reine dans le centre thermal, pour voir la Spa Reine couler parce que c'est une eau qui depuis toujours traite les gens par cure de boisson. C'est une eau qui purifie. Il était indispensable qu'il y ait un filet d'eau de la Spa Reine qui alimente le bâtiment »*³⁸⁹.

Le réseau dense de canalisations entre les 8 forages du mélange source Cachat, l'usine d'embouteillage et les thermes est également un schéma en partie existant sur d'autres sites comme Vittel/Contrexéville ou Vals. En raison du faible débit de la ressource en EMN, un système de mutualisation a été mis en place à Vals : *« On a mis en place un dispositif entre nous qui permet aux thermes de récupérer les trop-pleins de pompage de l'embouteillage sur certaines périodes de*

³⁸⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme Grand Orb, le 23 Janvier 2017

³⁸⁸ Spa, Evian-les-Bains/Publier, Thonon-les-Bains, Vals-les-Bains, Vittel/Contrexéville, Cilaos, Vichy/Saint-Yorre pour Vichy Célestins uniquement, et Chaudfontaine.

³⁸⁹ Entretien téléphonique avec la Directrice des Thermes de Spa, le 7 Avril 2017

l'année. Au lieu de la rejeter dans la rivière, et de gaspiller cette eau, l'usine nous l'envoie. C'est dans un esprit de développement durable. Concrètement on a une canalisation qui part de l'usine et pour arriver aux thermes. On a donc un lien physique. On est très proches, l'usine est à 300m des thermes. On a optimisé la ressource en eau en utilisant l'eau minérale de l'usine d'embouteillage »³⁹⁰. Si un lien physique existe également à Vittel, il est particulièrement important à Contrexéville. Un réseau de canalisations relie directement l'usine d'embouteillage de Contrex aux thermes de Contrexéville. Le forage est d'abord relié à l'usine d'embouteillage pour déferriser l'EMN puis renvoyé aux thermes. En dehors d'un réseau de canalisation en commun, c'est également un lien opérationnel et technique qui rapproche les acteurs locaux. Sur les 5 sites de Vittel/Contrexéville, Evian, Spa, Vals et Chaudfontaine, ce sont les fontainiers de l'embouteilleur qui s'occupent des canalisations et des forages des thermes. Inversement, sur les sites de Cilaos et Luchon, ce sont les services techniques des thermes qui s'occupent de la maintenance des canalisations et forages de l'usine d'embouteillage en plus des thermes.

3.1.3.5. Le lien de la cure de boisson : un élément de complémentarité

Sur certains sites, l'usage des cures de boisson dans les établissements thermaux peut générer du lien avec l'embouteillage. La cure de boisson (ingestion d'EMN) est une des trois grandes techniques de soins utilisés dans les établissements thermaux³⁹¹. La cure de boisson consiste à absorber une quantité d'eau minérale prédéfinie chaque jour, prise à jeun ou espacée des repas, et de manière répétée sur 21 jours sans interruption. La cure de boisson peut donc faire partie intégrante du programme de soins proposés lors d'une cure thermale. C'est une méthode d'hydrothérapie, où l'eau thermale peut agir de l'intérieur. En fonction des propriétés de l'eau minérale de chaque station, la thérapie permet de rééquilibrer durablement l'appareil digestif ou de soulager les troubles urinaires grâce à des vertus cicatrisantes et reminéralisantes. Lorsqu'une forte teneur en sulfate de sodium est présente dans l'EMN, cette dernière permet également de limiter l'appétit des curistes souffrant de maladies métaboliques (obésité, diabète...). En complément d'autres soins thermaux, la cure de boisson peut également être prescrite en cas de rhumatismes pour ses effets positifs sur l'hydratation ainsi que sur le drainage hépatique et rénal. La cure de boisson en libre accès peut être pratiquée dans toutes les orientations thérapeutiques lorsqu'il existe une buvette dans ou à proximité de l'établissement thermal, si elle n'est pas contre indiquée par le médecin thermal. Toutefois, la cure de boisson prise à la buvette de l'établissement ne fait plus partie des soins remboursés par la Sécurité Sociale depuis 1997. Seule la thérapie à domicile, soumise à prescription médicale, est

³⁹⁰ Entretien téléphonique avec le directeur des thermes de Vals-les-Bains, le 17 Février 2017

³⁹¹ A côté de l'hydrothérapie externe générale (bains et douches) et l'hydrothérapie interne locale (aérosolthérapie, inhalations, gargarismes, nébullisation)

considérée comme un soin et seulement pour deux orientations thérapeutiques (affection urinaire et métabolique, ainsi qu'affection digestive et métabolique). L'orientation digestive est attribuée à 14 sites en France³⁹². L'orientation urinaire concerne seulement 9 sites en France³⁹³. En supprimant les occurrences, la cure de boisson à domicile ne concerne que 17 sites en France dont 7 sites étudiés³⁹⁴. Sur ces derniers, le soin de cure de boisson délivré par les thermes génère un lien supplémentaire avec l'embouteillage. Les acteurs locaux perçoivent au travers de cet usage un trait d'union entre les deux activités complémentaires. Aux thermes d'Evian, la cure de boisson fait partie intégrante du protocole des soins des cures thermales conventionnées pour les assurés sociaux³⁹⁵. A Vittel-Contrexéville, ce trait commun par la cure de boisson avec les EMN très minéralisées est particulièrement fort : « *La cure de boisson sur le lieu d'hébergement est historique. A l'origine c'était des prises à 4h du matin dans des bouteilles en verre remplies directement au griffon par soucis de qualités. Aujourd'hui c'est la même bouteille en PET qu'on retrouve en GSM. Mais l'attitude est différente, ce n'est pas un client, c'est un patient qui a besoin d'un soin tous les jours pendant sa cure. C'est une prescription médicale, un soin remboursé par la sécurité sociale. Tous les jours on amène 1 ou 2 bouteilles d'EMN aux curistes à 7h du matin. En fonction de type de cure réalisée, le médecin thermal choisi l'EMN Vittel ou Hépar. Aujourd'hui ça ne représente qu'un très petit nombre de curistes, environ 1 %* »³⁹⁶.

En France, les curistes réalisant une cure de boisson sont peu nombreux³⁹⁷. La complémentarité des usages de cure de boisson et d'embouteillage se prolonge notamment pour les EMN conditionnées qui ont un positionnement santé : « *La marque Hépar a une notoriété très liée aux bénéfices médicaux sur le transit. Nestlé Water avait lancé une étude médicale sur la source Hépar. Le développement des thermes, ça renforce leur crédibilité. Le côté médical de l'eau ça reste important pour Nestlé pour se différencier d'autres eaux minérales en France* »³⁹⁸. Même avec le déremboursement de la sécurité sociale des cures thermales en Belgique, la cure de boisson reste une tradition thermale à Spa : « *De coutume, les gens qui viennent en soin accèdent gratuitement à l'eau de Spa pour la boire* »³⁹⁹, que ce soit par les fontaines d'EMN dans le hall des thermes ou par

³⁹² Cilaos, Evian-les-Bains, Thonon-les-Bains, Vals-les-Bains, Vichy, Vittel et Contrexéville, Le Boulou, Brides-les-Bains, Capvern-les-Bains, Castéra-Verduzan, Châtelguyon, Montrond-les-Bains, Plombières-les-Bains

³⁹³ Evian, Thonon, Vittel, Contrexéville, Aulus-les-Bains, Capvern, Châtelguyon, Eugénie, La Preste

³⁹⁴ Cilaos, Evian, Thonon, Vals, Vichy, Vittel et Contrexéville

³⁹⁵ Les programmes associent aux soins d'hydrothérapie externe une cure de boisson (soin interne) pour renforcer l'action sur le travail rénal et urinaire, sur les fonctions métaboliques et les conditions hémodynamiques. Cette cure de boisson aux vertus diurétiques est proposée sur 72 séances pour les 3 orientations rhumatologie, affection urinaire et affection digestive.

³⁹⁶ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

³⁹⁷ Les Thermes de Capvern livrent chaque année 1000 bouteilles d'eau thermale du jour en soin à domicile, sur prescription médicale

³⁹⁸ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

³⁹⁹ Entretien téléphonique avec la Directrice des Thermes de Spa, le 7 Avril 2017

le don de bouteilles Spa Reine et Spa Marie Henriette. La seule exception à la règle concerne le site de Vals : « *La cure de boisson aux thermes est réalisée à partir de 6 sources très minéralisées : Constantine, Précieuse, Dominique, Désirée, Rigolette, Camuse, bue thermisée, sans lien avec l'EMN embouteillée. Mais bon, on en profite quand même. On dit depuis longtemps que l'eau embouteillée c'est un accompagnement de la suite de la cure* »⁴⁰⁰.

En dehors de ces 7 sites qui ont une cure de boisson liée à l'embouteillage, 8 autres sites proposent une cure de boisson d'eau thermale sans lien avec l'usage de conditionnement. Au sein des thermes de Dax, Lamalou, Saint Amand, Luchon, et Aix-les-Bains, les médecins peuvent prescrire une cure de boisson au verre, mais ce n'est plus un soin remboursé par la Sécurité Sociale. Enfin, aux thermes de Neyrac, Divonne, Châteauneuf, il s'agit de fontaines en libre accès⁴⁰¹.

3.1.3.6. Le statut juridique de l'EMN : un label commun reconnu

Le statut juridique d'Eau Minérale Naturelle est également un trait commun cité par les acteurs locaux. Ce standard qualité, qui est le dénominateur commun, se caractérise par une eau d'origine souterraine, qui bénéficie d'une protection naturelle géologique afin d'assurer une stabilité dans le temps de sa composition. Utilisée sans traitement de désinfection chimique, l'Académie de Médecine reconnaît à l'EMN des propriétés favorables à la santé. Le lien se maintient entre les deux activités par la qualité de l'eau, car cette qualité intrinsèque de l'eau des deux usages est différente d'une eau banale. Le label EMN est quelque chose qui les rapproche par des caractéristiques communes de pureté, de qualité intrinsèque de composition et au niveau préservation des nappes. Cette norme de qualité des deux usages est également une obligation légale dont dépendent les activités. Si la qualité fait défaut il n'y a plus d'activité thermale et embouteillage. L'ensemble des acteurs locaux soulignent également l'importance du crédit accordé par un organisme ayant une légitimité. En Belgique le statut EMN est attribué par le pouvoir fédéral et l'Académie Royale de Médecine pour les deux usages, comme il reste d'usage en France que l'Académie Nationale de Médecine conseille le gouvernement en matière de santé publique⁴⁰². A ce titre, elle réalise une mission de surveillance des EMN depuis 1820. Elle apporte par exemple un avis sur les demandes

⁴⁰⁰ Entretien en face à face avec le Premier-adjoint au maire de Vals-les-Bains ; et le Directeur du SITHERE, le 19 Janvier 2017

⁴⁰¹ A Châteauneuf il s'agit de la source Lefort qui émerge à l'entrée des thermes, alors qu'à Meyras, 4 buvettes sont mises à disposition, dont 2 sont alimentées par l'eau thermale native et 2 sont alimentées en eau thermale déferrisée et regazéifiée.

⁴⁰² Les statuts de l'Académie sont définis par l'article 110 de la Loi N° 2013-660 du 22 juillet 2013. « « L'Académie nationale de médecine est une personne morale de droit public à statut particulier, placée sous la protection du Président du République (*sic*). Elle a pour mission de répondre, à titre non lucratif, aux demandes du Gouvernement sur toute question concernant la santé publique et de s'occuper de tous les objets d'étude et de recherche qui peuvent contribuer aux progrès de l'art de guérir. Ses membres sont élus par leurs pairs. Toutes les fonctions y sont électives. L'Académie nationale de médecine s'administre librement. Ses décisions entrent en vigueur sans autorisation préalable. Elle bénéficie de l'autonomie financière sous le seul contrôle de la Cour des comptes. L'administration de l'Académie est assurée par un secrétaire perpétuel, un bureau et un conseil d'administration. L'Académie peut recevoir des dons et des legs ».

d'autorisation d'exploitation en tant qu'EMN en vue d'un usage thérapeutique ou d'embouteillage, ou les demandes d'extension de périmètre de protection. Cette société scientifique a un rôle important pour les acteurs locaux. Les deux usages ont en commun une appellation EMN reconnue par académie de médecine, qui apporte son crédit sur la même reconnaissance des bienfaits de l'EMN, avec une notion de propriété favorable pour la santé très forte, apportée par l'académie de médecine. Si ces deux usages sont régis par la même législation sur les EMN, les normes de contrôle sont différentes en fonction des usages. Si sur certains sites, l'accent est mis sur le lien entre les thermes et l'usine d'embouteillage (notamment à Evian, Spa, Vittel, Contrexéville), sur d'autres sites comme Luchon ou Thonon, les acteurs locaux précisent que le grand public ne fait pas forcément le lien entre les thermes et l'embouteillage parce qu'il n'y a pas de valorisation commune malgré l'appellation et d'autres éléments en commun. Ce qui devrait les rapprocher en termes d'image ne génère pas forcément toujours de synergie dans la communication.

Dans le prolongement de la définition de l'EMN, selon les acteurs locaux les deux usages ont en commun de partager les mêmes valeurs de bien-être et de santé. Pour les thermes d'Aix-les-Bains, « *l'EMN embouteillée est un produit bon pour la santé. On ne soigne pas les rhumatismes avec l'EMN embouteillée, par contre on a des effets bénéfiques sur la santé qui sont indéniables* »⁴⁰³. Pour les acteurs de Vittel/Contrexéville, les deux activités tournent autour de l'EMN qui fait du bien et qui est bénéfique pour la santé. Même si l'EMN utilisée par les deux usages n'est pas la même à Luchon, le dénominateur commun pour le ressenti consommateur réside dans le bien-être. Il s'agit d'eaux naturelles non transformées, d'eaux régénératrices, qui font du bien à l'organisme grâce aux minéraux. Pour Spa Monopole, « *on retrouve les mêmes valeurs, le bien-être, la santé, la nature, qu'on essaye de véhiculer avec nos eaux et qu'on retrouve aux thermes. L'eau fait du bien au corps à l'intérieur et à l'extérieur* »⁴⁰⁴. Cette idée est partagée par les acteurs locaux, pour qui les bienfaits de l'eau, le bien-être, et l'esprit du lieu d'une ville thermale constituent des valeurs qui lient les usages.

3.1.3.7. Toponyme, marque produit et de service : un nom en commun

Enfin, le sentiment d'appartenance à une même filière est justifié localement par un nom commun, associé parfois à une image, un positionnement ou une marque. Selon les sites, soit les thermes sont vus comme une continuité de l'usine d'embouteillage, soit l'usine d'embouteillage est une activité complémentaire de la station thermale. Sur le site d'Evian, où les thermes sont en complément de l'usine d'embouteillage, les éléments en commun sont à la fois sur l'image, le positionnement et la

⁴⁰³ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage d'Aix-les-Bains, le 22 Février 2017

⁴⁰⁴ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage Spa Monopole, le 13 juin 2018

marque : « *Les thermes sont vraiment dans l'ADN de la marque d'Evian avec le même code couleur. On a le sentiment d'avoir quelque chose en commun. Contrairement à la majorité des établissements thermaux, les thermes d'Evian ont la chance d'avoir une EMN premium reconnue mondialement. On travaille tous les jours avec cet atout. Le fait que ce soit le même groupe qui exploite les thermes et l'usine d'embouteillage, c'est quelque chose qui est clairement facilitateur. C'est l'exploitant unique historique* »⁴⁰⁵. La même situation existe à Spa où les thermes bénéficient de l'image de qualité des eaux de Spa : « *Derrière les thermes il y a l'eau embouteillée de Spa. Pour l'embouteillage, dire qu'ils sont positionnés sur la destination Spa et que le thermalisme existe toujours, permet de démontrer que les eaux de Spa sont reconnues depuis des centaines d'années. C'est une valeur sûre pour eux. Et vice versa, si maintenant l'eau est aussi réputée et convoitée par le consommateur, c'est qu'il y a un intérêt d'aller aux thermes. Aux thermes on s'en sert pour faire des soins. Ce sont des intérêts communs bien sûr, très lié par le nom. Spadel tient à garder un concessionnaire unique car il y a une unité d'image entre eau en bouteille et thermalisme* »⁴⁰⁶. Si ce même modèle était déployé jusqu'en 2001 à Vittel/Contrexéville, il reste encore en partie actif : « *Ce qu'on a en commun avec l'usine d'embouteillage c'est d'être sous le même nom, avec une image. L'une se sert de l'autre, c'est tout de même étroitement lié. Ce n'était donc pas illogique que ce soit l'embouteillage qui gère les thermes à Contrex et à Vittel. Il y a un lien dans l'imaginaire collectif, même s'il n'y a plus de partenariat. Sur le salon des Thermalies les gens parlent de l'eau en bouteille. Aujourd'hui on a la même image sans être ensemble. Le lien perdure* »⁴⁰⁷.

Sans pour autant bénéficier d'une même marque et d'un même positionnement, sur d'autres sites, le partage d'un nom similaire suffit à créer du lien : « *On a un sentiment d'appartenance à une même filière EMN à Vals. Quand on partage ce nom, ce sont des valeurs qui sont les mêmes, on vend le même territoire, qu'on l'utilise pour du bien-être, des cures thermales ou de l'embouteillage, c'est pareil. Quand on parle de Vals, on pense à l'un et à l'autre, c'est aussi la commune. On véhicule l'image de la ville sur le territoire national. Vals ça fonctionne parce que ce sont les thermes de Vals, l'eau embouteillée de Vals et la commune de Vals. C'est une dynamique collective. Tous les acteurs ont intérêt à parler de l'EMN de Vals. Sur tous les salons et évènements, on se sert de la bouteille d'eau de Vals pour attirer les gens dans la station* »⁴⁰⁸. Pour les acteurs locaux, cette synergie d'image crée un lien entre tourisme thermal et eau embouteillée, qui constitue une carte à jouer. Cette synergie de la dynamique de communication et de notoriété, qui est un équilibre entre

⁴⁰⁵ Entretien en face à face avec le Directeur d'exploitation des thermes d'Evian, le 19 Janvier 2017

⁴⁰⁶ Entretien téléphonique avec la Directrice des Thermes de Spa, le 7 Avril 2017

⁴⁰⁷ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

⁴⁰⁸ Entretien en face à face avec le Premier-adjoint au maire de Vals-les-Bains ; et le Directeur du SITHERE, le 19 Janvier 2017

deux activités, est utilisée comme un outil marketing d'attractivité et de rayonnement. Cette démarche volontaire est envisagée sur le territoire de Divonne dans le cadre du projet d'usine d'embouteillage. En tant qu'acteur orchestrateur, la commune porte cette stratégie en lien avec les deux opérateurs économiques, pour construire une même image commune autour du nom Divonne. Si cette démarche n'est pas réellement activée à Thonon dans le cadre d'actions précises par les acteurs, le partage du nom véhicule naturellement des effets. Pour les thermes, il s'agit d'un vecteur de notoriété qui contribue à la notoriété de la destination thermale et touristique. Sans pour autant avoir la même EMN, la ville de Luchon a fait le choix de créer une image commune. Grâce à son rôle d'acteur central, la ville de Luchon a déployé cette stratégie marketing. Les deux activités ont en commun de travailler le territoire d'un point de vue économique, et en termes d'image à l'extérieur de la ville. Ces usages contribuent à la notoriété de la ville de manière complémentaire et sans concurrence. Ce sont des potentiels de développement. Sans cette image d'unicité perçue à l'extérieur autour du nom, le sentiment d'appartenance peut exister dans certains cas particuliers comme à Lamalou : « *L'image de nature préservée correspond bien à l'activité thermale et à l'embouteillage. C'est une eau liée à la station thermale. La commune des Aires qui n'a pas de notoriété, s'est toujours appuyée sur celle de Lamalou pour valoriser un nom. C'est ce lien qui incite les restaurateurs de Lamalou à vendre l'EMN Vernière, même s'il n'y pas le même nom* »⁴⁰⁹.

3.1.3.8. Perception d'éléments communs aux 2 usages : avis divergents des acteurs locaux sur 3 sites

Enfin, sur près de 3 territoires (Niederbronn, Chaudfontaine, Vichy/St Yorre), les acteurs locaux ne partagent pas le même sentiment d'appartenance à une même filière. A Niederbronn, seule la commune (propriétaire des forages des deux usages) et l'OT perçoivent l'existence de points communs entre les deux usages, que ce soit sur le plan économique, des valeurs, ou la norme de qualité EMN : « *Ce sont deux activités au cœur du territoire. C'est impératif à la vie de la commune. Ils travaillent sur la valeur de bien-être avec des produits différents. Les deux eaux ont des vertus pour la santé par leurs minéralités. L'EMN embouteillée Celtic est un complément de la cure thermale car elle touche également à la santé. Aujourd'hui les gens font de plus en plus attention à l'alimentation et à leur corps. C'est un aspect de bien-être avec un produit naturel. C'est une eau sans pesticide pour l'embouteillage, des soins sans médication chimique pour les thermes* »⁴¹⁰. Cependant, l'exploitation de ces sources d'eau naturelle, porteuse d'une image d'eau souterraine commune, n'est aujourd'hui pas activée par les opérateurs économiques. En local, il n'y a pas de

⁴⁰⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme Grand Orb, le 23 Janvier 2017

⁴¹⁰ Entretien téléphonique avec la Maire de Niederbronn et l'Adjoint au maire en charge du Thermalisme, le 28 Février 2017

prise de conscience. Les deux opérateurs économiques se focalisent sur les aspects différenciants, c'est-à-dire des forages et des eaux différentes.

Sur les territoires de Chaudfontaine et de Vichy/Saint-Yorre, seulement un opérateur économique ne partage pas le sentiment d'appartenance à une même filière, en opposition à l'ensemble des acteurs locaux. A Chaudfontaine, seul l'exploitant du Château des Thermes ne perçoit pas de proximité avec l'usage d'embouteillage : *« Il n'y a aucun lien entre un embouteilleur d'eau du groupe Coca Cola qui vend des bouteilles et un hôtelier. C'est logique qu'il n'y ait pas lien, cela n'a rien à voir. On a un simple contact avec un ouvrier qui ouvre la vanne de canalisation pour alimenter en eau les deux piscines. Le Château des Thermes c'est un hôtel avec une piscine. Il n'y a plus de thermalisme à Chaudfontaine »*⁴¹¹. Cette perception particulière liée à une stratégie commerciale du nouvel exploitant depuis 2003 est en opposition des autres acteurs locaux. Pour la ville de Chaudfontaine, l'embouteilleur, et l'office de tourisme, il existe un sentiment d'appartenance à une même filière EMN, que ce soit au niveau du type d'eau, de la qualité ou de l'image : *« C'est la même matière première pour des deux usages. Je sens clairement une appartenance à l'EMN de Chaudfontaine. On est tous autour de l'eau de Chaudfontaine. C'est la même eau qui est embouteillée et qui alimente les thermes. Le lien c'est la qualité de l'eau thermale »*⁴¹². La ville de Chaudfontaine comme l'embouteilleur sont imprégnés de ce sentiment d'un élément commun fédérateur qui joue un rôle clé dans le développement. C'est à partir de celui-ci que le projet de création du Château des Thermes a été possible. Si la commune était à l'initiative du projet, le minéralier soutenait activement la relance de l'activité de bien-être thermal. L'antériorité de l'usage thermal, en tant que porteur de sens, est à la fois un véhicule d'appropriation pour les acteurs locaux, mais aussi de demande des clients. La tradition thermale de Chaudfontaine a plus de 300 ans. Le premier Hôtel des Bains est construit en 1714. L'eau est mise en bouteille pour les baigneurs dès 1729. Chaudfontaine a taillé sa réputation au départ par la qualité des bains et des effets thérapeutiques que l'eau apportait. Ce lien particulier génère une image différenciante à l'extérieur : *« En Belgique, Chaudfontaine est un grand nom pour l'eau. Reconstruire des thermes était une nécessité. Dans l'esprit des Belges, Chaudfontaine est une EMN supérieure, parce qu'il y a de l'embouteillage et aussi les thermes. Je pense que cette association apporte une valeur ajoutée aux deux usages. C'est vraiment complémentaire. Les gens viennent à la piscine municipale car ils savent qu'elle est alimentée en eau thermale. Dans les thermes, les gens disent qu'ils veulent faire*

⁴¹¹ Entretien téléphonique avec le Gérant du Château des thermes de Chaudfontaine, le 28 Novembre 2017

⁴¹² Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, le 20 Novembre 2017

des soins parce que c'est de l'EMN de Chaudfontaine. On sent clairement tous cette appartenance à l'eau de Chaudfontaine »⁴¹³.

Une situation similaire est présente sur le site de Vichy/Saint-Yorre. Seul l'embouteilleur se focalise sur les différences et son indépendance vis-à-vis de la filière EMN : « *Pour moi, ce sont deux usages totalement différents, même si la Compagnie de Vichy a une autre stratégie. Je sens davantage nos différences en termes d'usages. Industriellement, ce qui m'intéresse c'est la production de l'usine d'embouteillage et non l'activité thermale »⁴¹⁴. Par opposition, la Compagnie de Vichy, tout comme la ville de Vichy et l'OT, perçoivent un attachement à la filière EMN à l'échelle du bassin de Vichy. Si cette conception correspond à la stratégie déployée par la Compagnie de Vichy, il s'agit aujourd'hui d'un sentiment partagé par les acteurs institutionnels. Les arguments de ces derniers touchent également à la ressource en EMN, à la cure de boisson, à l'appellation EMN et à l'image : « *L'ensemble des 21 sources en exploitation par les différents usages sont sur le même gisement d'EMN du bassin de Vichy. On est tous dépendants de ce miracle de cette eau qui jaillit naturellement ici et pas ailleurs même si ce n'est pas toujours la même eau »⁴¹⁵. Ils sont également tous concernés par le périmètre de protection créé lors de la guerre des sources de 1861 à 1930. La conception des valeurs de bien-être et de qualité de l'EMN est d'autant plus diffusée à Vichy, que le nombre d'usages est important : « *L'académie de médecine a admis que cette eau a des propriétés favorables pour la santé. Il y a une qualité commune, que ce soit pour les soins thermaux dans le cadre d'une pratique médicale, par des bienfaits thérapeutiques de l'eau embouteillée, ou produits de soin dermo-cosmétique »⁴¹⁶. Le lien entre l'embouteillage et les thermes via l'usage de cure de boisson est particulièrement important avec une EMN très minéralisée qui a un positionnement santé. Cependant ce lien est partiel puisqu'il ne concerne que l'EMN Vichy Célestins. Actuellement, il y a 9 sources en exploitation aux thermes, dont 5 sources sont des buvettes, utilisées pour les cures de boissons sur prescription médicale : Célestins, Lucas, Chomel, Hôpital et Grande-Grille. Seule la source Vichy Célestins est en accès libre⁴¹⁷. Ce sont les 5 sources les plus anciennes à Vichy⁴¹⁸.***

⁴¹³ Entretien téléphonique avec le Premier Echevin de Chaudfontaine, le 23 Décembre 2017

⁴¹⁴ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage de Vichy-Saint-Yorre, le 10 Avril 2017

⁴¹⁵ Entretien téléphonique avec le Directeur des Thermes de Vichy, le 14 Février 2017

⁴¹⁶ Entretien téléphonique avec l'Adjoint au Maire en charge du Tourisme et du Thermalisme de Vichy, le 28 mars 2017

⁴¹⁷ L'eau de Vichy Célestins arrive à la buvette après traitement mécanique par filtre afin de répondre à la réglementation

⁴¹⁸ La source des Célestins a une température de 22°C avec un débit de 160 litres/ minute. L'eau est disponible à la buvette et embouteillée à l'usine de Saint-Yorre grâce à une canalisation de 9km. La source Lucas est la plus minéralisée des sources de Vichy. L'eau à 27°C est utilisée aux thermes en cure de boisson et en pulvérisation pour certaines affections dermatologiques, mais aussi pour la fabrication des produits dermo-cosmétiques l'Oréal. La source Chomel est la plus ancienne. C'est une eau très riche en fluor, à 43°C. L'eau est utilisée aux thermes et par la Pastillerie de Vichy (Eurazéo). La source de l'Hôpital a été utilisée dès le XVIII^e siècle par l'Hôpital Thermal de Vichy. L'eau à 34°C est riche en anhydrides carbonisés. Elle est utilisée en cure de boisson en cas de troubles digestifs, gastriques ou intestinaux. La source Grande-Grille est la plus riche en fluor. L'eau à 39°C est utilisée en cure de boisson

Seulement 3 sources sur les 21 sources en exploitation sont utilisées par différents plusieurs usages⁴¹⁹. La majorité des sources sont donc dédiées à un seul usage. Les thermes exploitent 4 forages pour les soins externes et les bassins (Dômes, Lys, Boussange et Antoine), l'usine d'embouteillage exploite 11 forages pour le Mélange Source Royale sous la MDF Saint-Yorre, et la pastillerie Moinet exploite un forage : « *Ce n'est pas la même eau utilisée pour la préparation des boues aux thermes et la mise en bouteille. Ce n'est pas tout à fait la même chose. Les deux activités se rejoignent à un certain niveau tout en restant scindées* »⁴²⁰.

Cependant, comme sur d'autres sites, l'affectation des sources aux différents usages varie dans le temps. Utilisée pour alimenter les thermes de l'hôpital de 1818 à 1930, la source de l'Hôpital est également utilisée en cure de boisson et pour l'embouteillage avec la source Grande Grille sous la marque Vichy Etat de 1903 à 1991. Aujourd'hui utilisée exclusivement pour les soins thermaux, la source Boussange a été embouteillée jusqu'en 1972. Enfin, le mélange Célestines, composée au deux tiers de la source des Célestins et un tiers des émergences Royale France (Saint-Yorre), qui a été embouteillé de 1990 au début des années 2000 pour l'export en Allemagne⁴²¹. Le dernier critère d'importance est celui de l'image de marque mise en place très tôt par la Compagnie de Vichy pour l'ensemble des usages. EMN embouteillée, thermes, pastillerie, dermo-cosmétique, l'ensemble de ces usages constitue des vecteurs de communication pour la station thermale. L'embouteillage d'EMN est nécessaire à la Compagnie de Vichy, sur le plan économique et de communication sur la marque Vichy Célestins. C'est un atout en termes d'image et de chiffre d'affaires, tout comme l'activité sous licence avec l'Oréal cosmétique et Eurazéo (pastille Vichy). Il s'agit de quelque chose de porteur car la Compagnie de Vichy a besoin de la marque Vichy. Le public qui vient à Vichy connaît déjà la marque et perçoit l'eau thermale du bassin de Vichy.

3.1.4. Sentiment d'appartenance : nécessité de cohérence géophysique ou construit social ?

Selon des acteurs locaux, un des arguments forts du sentiment de rapprochement et de distinction des deux usages renvoie à la matière première. S'agit-il de la même EMN utilisée par les thermes et l'usine d'embouteillage ? Pour mettre en perspective cet argument, nous avons choisi de confronter les sentiments d'éléments communs des acteurs locaux sur les différents sites, par rapport à 5 indicateurs géophysiques des EMN utilisées par chacun des deux usages⁴²². Cela permet de vérifier le fondement du sentiment d'appartenance et mesurer les écarts entre perception et

⁴¹⁹ 3 sources multiusages, dont 1 source pour les thermes et l'embouteillage, 1 source pour les thermes et la cosmétique et 1 source pour les thermes et la pastillerie.

⁴²⁰ Entretien téléphonique avec le Directeur des Thermes de Vichy, le 14 Février 2017

⁴²¹ BRGM, *Amélioration de la connaissance des ressources en eau souterraine des sites thermaux en Auvergne – Site du bassin de Vichy*, mai 2004

⁴²² Résidu sec en mg/L, type de faciès, taux de minéraux de la composition, température, et gisement hydrominéral

données géophysique. Afin de permettre l'analyse comparative, nous avons reconstruit des tableaux détaillés pour chacun des 17 sites étudiés présentant les compositions détaillées des sources d'EMN utilisées par un ou plusieurs usages⁴²³. D'autre part, des visuels graphiques permettent de représenter l'information par site sur les indicateurs de température et de résidu sec. Il s'agit ici de s'interroger sur la relation de cause à effet entre le sentiment de l'existence d'appartenance à une même filière et l'utilisation d'une même matière première. Cette logique géophysique simple peut être vérifiée sur près de 9 sites (53 % du panel)⁴²⁴.

3.1.4.1. Une même matière première générant un sentiment d'appartenance à une même filière

C'est notamment le cas de 4 sites en France et 2 sites en Belgique ; les sites d'Evian/Publier, Divonne et Thonon où les 2 usages utilisent une EMN hypothermale, faiblement minéralisée, bicarbonaté calcique et provenant d'un gisement commun (voir annexe n° 120). Un constat similaire peut également être fait à Spa, où les deux usages utilisent des EMN hypothermales, très faiblement et faiblement minéralisées, carbo-gazeuses et provenant du même gisement⁴²⁵. A Spa, le prélèvement total des 2 usages étant de 616 500m³ d'EMN par an, dont 13 % pour l'usage thermal et 87 % pour l'usage d'embouteillage⁴²⁶.

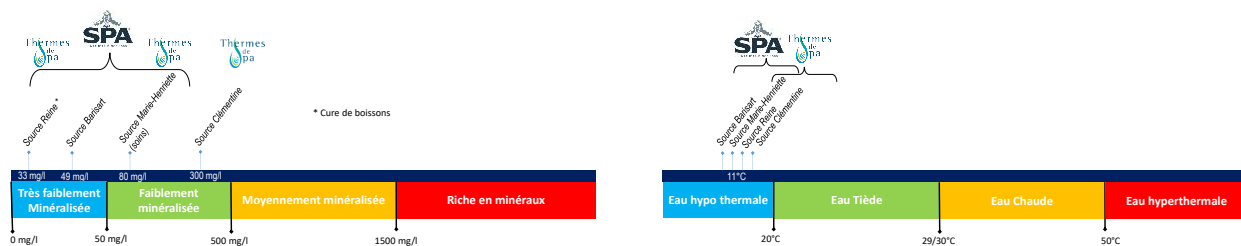


Figure 85 – Taux de minéralisation et de température des EMN à Spa

Au-delà de la famille de faciès, de la température et du taux de résidu sec, c'est également les compositions des cations et des anions majeurs des EMN qui sont très proches dans les eaux utilisées par les deux usages (voir annexe n° 121). A Evian/Publier, les forages Cachat Nord et Cachat Sud, utilisés pour les thermes fond partie du mélange Cachat qui est embouteillée à Publier. Selon l'agence de l'eau, le prélèvement pour les thermes représente 24 000m³ par an (1.3 % du prélèvement total), alors que l'embouteillage utilise 1.9 millions de m³ par an (98.7 % du prélèvement total).

⁴²³ Cations et anions majeurs, résidu sec, potentiel hydrogène, température, présence de gaz

⁴²⁴ Evian, Thonon, Divonne, Spa, Chaudfontaine, Lamalou/les Aires

⁴²⁵ Région Wallonie, *Carte hydrogéologique de Wallonie*, Louveigné - Spa 49/3-4, SPW éditions, p.83

⁴²⁶ Les thermes consomment près de 82 500m³ d'EMN par an de la source Clémentine pour l'alimentation en EMN des bassins. Cela ne représente que 13% du prélèvement annuel d'EMN. La majorité de l'EMN puisée par le groupe Spa Monopole est donc dédiée à l'embouteillage, soit 534 000m³ par an. La répartition entre les 3 sources représente 200 000m³ sur la source de Barisart, 180 000m³ sur la source Reine et enfin 154 000m³ sur la source Marie Henriette

Sur le site de Chaudfontaine, seul l'exploitant thermal perçoit une forte ségrégation des deux usages par rapport aux autres acteurs locaux. Les EMN naturellement chaudes, bicarbonatées calciques et faiblement minéralisées, utilisées par les deux usages, sont très proches d'un point de vue géophysique (voir annexe n°122)⁴²⁷. Détenus et exploités par l'embouteilleur, les forages permettent des prélèvements annuels de l'ordre de 274 000 m³, dont 81 % pour l'embouteillage et 19 % pour les usages de bain (château des thermes et piscine thermale publique)⁴²⁸ : « *Le laborantin qui suit les analyses minéralogiques considère que les mesures sont pratiquement similaires entre les EMN des différents usages. Les différences sont vraiment très minimales et n'excéderaient jamais 1 ou 2 mg/l pour les différents éléments* »⁴²⁹. Si l'appellation de la marque Vernière ne coïncide pas avec le nom du territoire, en revanche les EMN des deux usages sont également comparables sur le site de Lamalou/Les Aires (voir annexe n°123). Les 4 sources en exploitation sont de type carbogazeuse, de moyennement minéralisée à riche en minéraux au sein du même gisement. Seules les températures varient entre des EMN hypothermales pour l'embouteillage et des EMN tièdes et hypothermales pour les thermes. Au sein de ce même gisement hydrominéral, les cations et les anions des EMN restent proches, pour un prélèvement de 397 100m³ d'EMN par an dont 45 % pour les thermes et 55 % pour l'embouteillage.

3.1.4.2. Des EMN très différentes facilitant un schisme entre les deux usages

Dans cette logique simple, l'absence de points communs et de sentiment d'appartenance à une même filière semble cohérente sur les 3 sites de Dax, Meyras et Niederbronn (voir annexes 124 et 125). Si les deux EMN de Meyras appartiennent à la famille bicarbonatée calcique, les EMN sont très différentes en résidu sec et en température et appartiennent à un gisement distinct. L'eau utilisée par les thermes est 2 fois plus chaude que les EMN embouteillées. A Dax, si le gisement hydrominéral est commun aux deux usages, les EMN utilisées par les deux usages sont aujourd'hui très différentes. L'EMN embouteillée est bicarbonatée calcique, faiblement minéralisée et hypothermale. Cette EMN s'oppose aux EMN utilisées par les thermes qui sont sulfatées calciques⁴³⁰ et chlorurées sodiques⁴³¹. Ces dernières sont également moyennement minéralisées et hypothermales (3 fois plus chaude).

⁴²⁷ Région Wallonie, *Carte hydrogéologique de Wallonie*, Seraing-Chênée 42/5-6, SPW éditions, p.73.

⁴²⁸ Les 5 forages d'EMN exploités sont situés à 600 mètres de l'usine. Parmi ces derniers, le forage P12 est dédié à l'alimentation de la piscine thermale de la municipalité et le Château-des-Thermes. Le besoin reste limité à 10% de la capacité (9-10m³/h) et à 19% des prélèvements d'EMN (53 000m³ par an). L'usage d'embouteillage utilise près de 90% de la capacité (90m³/h) et 81% des prélèvements d'EMN pour le mélange Bronn (221 000m³ par an). Ces derniers sont réalisés depuis les deux forages Charlemagne et Astrid. Les forages Philippe et Graulich étant en réserve et utilisés de manière occasionnelle

⁴²⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, le 20 Novembre 2017

⁴³⁰ Source Saint Christophe, Elvina, Fontaine Chaude

⁴³¹ Source Sébastopol, Place de la Course, Stade, Baignots, Boulogne

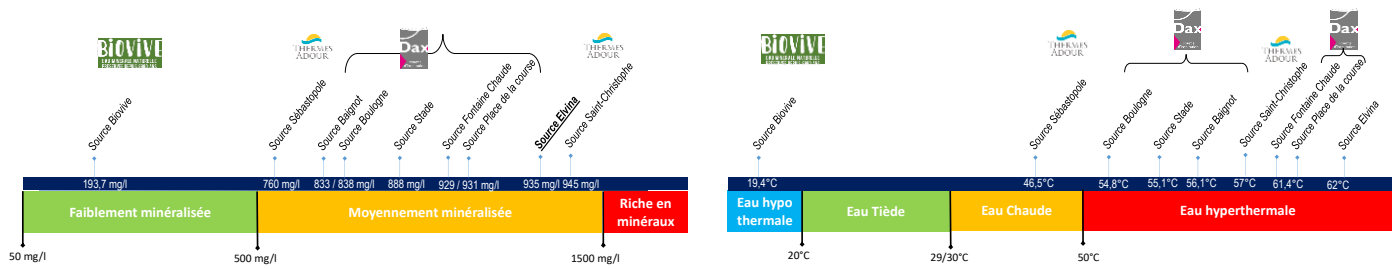


Figure 86 – Taux de minéralisation et température des EMN à Dax

Au-delà de la famille de faciès, de la température et du taux de résidu sec, c'est également les compositions des cations et des anions majeurs des EMN qui sont très éloignées dans les eaux utilisées par les deux usages. A Dax, l'EMN de la source Biovive embouteillée est 5 fois moins minéralisée que les EMN utilisées aux thermes, alors qu'à Meyras les deux EMN embouteillées sont 8 fois moins minéralisées que la source Doris utilisée aux thermes. Cette logique d'opposition géophysique est encore renforcée parce que la marque éponyme unique n'est pas utilisée.

Sur le site de Niederbronn, seuls les acteurs institutionnels ont le sentiment d'éléments communs entre les deux usages, alors que les deux opérateurs économiques soulignent des différences primordiales entre les deux sources exploitées. Pour autant, aucune stratégie spécifique n'est mise en place par la commune sur le plan marketing car ces EMN ne partagent pas la même dénomination. Dédiée à l'embouteillage, l'EMN de la source de la Liese (MDF Celtic) est sulfatée calcique, très faiblement minéralisée et hypothermale. Par opposition, la source d'EMN Romaine exploitée par les thermes est chlorurée sodique, riche en minéraux et hypothermale. L'EMN utilisée par les thermes est 97 fois plus chargée en minéraux que celle embouteillée. L'ensemble des anions et des cations sont différents.

En revanche, ce lien de cause à effet n'est pas représentatif de la majorité des sites. Dans près de 47 % des cas (8 sites⁴³²), le sentiment d'éléments en commun ou distincts dépend avant tout des stratégies d'acteurs, voire d'un lien historique qui perdure au travers de pratiques. Mobilisés par les acteurs locaux, ces éléments permettent de dépasser une simple logique géophysique.

3.1.4.3. *Antithèse : un sentiment d'appartenance dépendant des liens historiques*

Chacun des 3 sites de Vittel/Contrexéville, Vals et Vichy/Saint-Yorre ont la particularité de disposer de plusieurs sources d'EMN avec une amplitude de minéralité importante au sein d'un même gisement. Si les EMN les plus minéralisées sont naturellement utilisées pour les soins externes des thermes, une partie des EMN plus faiblement minéralisées sont utilisées à la fois pour l'embouteillage et les thermes. A Vals, où le gisement se caractérise par un faible débit des sources, le choix a été fait par les acteurs d'utiliser en commun une partie des sources à la fois pour

⁴³² Vals-les-Bains, Vittel/Contrexéville, Vichy, Saint-Amand-les-Eaux, Châteauneuf-les-Bains, Bagnères-de-Luchon, Aix-les-Bains, Cilaos

l'alimentation des bassins des thermes et pour l'embouteillage. Le lien entre les deux usages ne porte que sur 18 % des émergences en exploitation⁴³³. La majorité des forages sont cependant exploités de manière indépendante par les usages. Sur les 23 sources dédiées à chaque usage, l'usine d'embouteillage exploite 8 sources pour 3 mélanges de sources⁴³⁴. De la même manière, les thermes exploitent 15 sources dont 9 pour les soins et 6 pour la cure de boisson. Les EMN hypothermales et bicarbonatées sodiques à Vals varient de faiblement minéralisées (source Dominique : 317mg/L) à riches en minéraux (source Précieuse 5710mg/L, voir annexe n°126).

A Vittel/Contrexéville et Vichy/Saint-Yorre, ce lien est plus ténu car seule une partie des sources d'EMN est utilisée pour les cures de boissons et pour l'embouteillage. Un lien physique existe donc entre une partie des sources, les thermes et l'usine d'embouteillage. Au-delà des canalisations, c'est l'usage qui prime sur les différences pour chacun de ces deux sites.

A Vittel/Contrexéville, les EMN hypothermales sulfatées calciques varient de faiblement minéralisées (Bonne Source : 399mg/L) à riches en minéraux (Hépar : 2513mg/L). Seule la source Félicie, qui est utilisée pour les soins aux thermes présente un faciès différent (chlorurée sodique) et une température tiède (23.5°C). Le site présente deux gisements distincts entre le bassin de Vittel/Hépar et le bassin de Contrexéville. Sur ce dernier, la consommation des thermes de Contrexéville ne représente que 82 400m³ par an, soit 9.4 % des prélèvements d'EMN. Comparativement, le mélange d'EMN source Contrex⁴³⁵ utilisé pour l'embouteillage et la cure de boisson représentent 793 300m³ par an, soit 90.6 % des prélèvements. Sur le bassin de Vittel/Hépar, les thermes de Vittel consomment 153 000m³ par an, soit 8 % des prélèvements, par rapport à un usage d'embouteillage et de cure de boisson de 1.77 millions de m³ par an, soit 92 % des prélèvements d'EMN⁴³⁶ (voir annexe n°127).

De la même manière, le gisement du bassin de Vichy se caractérise également par un grand nombre sources d'EMN en exploitation. Seulement 3 sources sont utilisées de manière mutualisées entre différents usages (14 % des sources). La majorité des sources sont exploitées de manière indépendante, notamment par l'embouteilleur pour le mélange Source Royale EMN⁴³⁷, 6 sources pour les thermes⁴³⁸ et la Pastillerie Moinet (source Roger à Hauterive). L'ensemble de ces sources d'EMN carbo-gazeuses est riche en minéraux avec une grande amplitude de variation de température allant de 15°C (mélange Source Royale) à 73°C (source Antoine, (voir annexe n°128.

⁴³³ 5 sources : St Jean, Favorite, Béatrix, Florence et Viva faiblement minéralisées sur les 28 sources en exploitation

⁴³⁴ La MDF Vals, la MDD Saint Jean et la MDD Manon

⁴³⁵ 5 forages dont 4 à Contrexéville et 1 à Crainvilliers

⁴³⁶ Hépar : 6 forages dont 5 à Vittel et 1 They-sous-Montfort ; Grande Source : 6 forages dont 5 à Vittel et 1 à Harville ; Bonne Source : 1 forage à Vittel

⁴³⁷ MDF Saint-Yorre : 11 forages sur 3 communes à Saint_Yorre, Saint Sylvestre, Saint Priest

⁴³⁸ Source Boussange à Bellerive, source Antoine à Hauterive, sources Dôme et Lys à Abrest, source Grande-Grille et Hôpital à Vichy

3.1.4.4. *Antithèse : un sentiment d'appartenance dépendant de la stratégie des acteurs*

Dans une simple logique géophysique de cause à effet, l'ensemble des acteurs locaux aurait dû considérer un sentiment commun sur les 2 sites de Saint-Amand et Châteauneuf. Cependant, le sentiment de différenciation des acteurs l'emporte en raison de la forte distanciation des stratégies. A Saint-Amand, si les acteurs locaux concèdent qu'il existe des éléments communs, la stratégie des usages prend le pas et prime avant toute chose : « *On est tous les deux dans l'eau thermique de Saint Amand. On dépend de la ressource en eau avec des spécificités en minéralité. On est tous à Saint Amand, mais ce n'est pas la même vocation de l'eau. Les thermes la considèrent comme un médicament et l'embouteillage la considère comme un produit de grande consommation. Donc ça crée des positionnements qui ne sont pas les mêmes. On est voisin mitoyen, mais il n'y a pas de lien. Les forages sont proches, mais les services techniques sont distincts* »⁴³⁹. Cependant, malgré ces éléments identifiés par les acteurs locaux, la perception dominante se focalise sur une forte distinction des usages. Ce décalage est donc à l'origine d'attentes et de besoins des acteurs qui ne sont pas les mêmes. La proximité géographique n'est donc pas activée. Les 4 forages utilisés par l'usine d'embouteillage⁴⁴⁰ et les 2 forages utilisés par les thermes⁴⁴¹ sont exploités de manière distincte sans mutualisation entre les usages. Aucun forage n'est utilisé par les deux usages sur ce territoire. Cette absence de lien va jusqu'à la méconnaissance de l'envergure des activités : « *Je n'ai pas connaissance sur l'argumentaire des thermes. C'est un univers différent. Je parle millions de bouteilles. Je n'ai pas de vision de la fréquentation thermique, c'est un certain nombre de personnes ?* »⁴⁴². Aujourd'hui, les passerelles entre les thermes et l'embouteillage ne sont plus activées, car le modèle initial de concession unique a été déconstruit depuis 24 ans. Jusqu'en 1997, la SA Compagnie fermière boue et bains de Saint Amand exploite le casino, l'hôtel, les thermes et l'usine d'embouteillage. A cette date, Partouche démembré et vend les actifs de la concession d'exploitation des thermes et de l'usine en conservant uniquement la gestion du Casino. Au-delà d'un modèle stratégique qui a évolué dans le temps, c'est bel et bien la valorisation d'une même ressource en EMN qui n'est plus réalisée. Selon le BRGM, le forage Vauban 62 qui alimente aujourd'hui les bassins des thermes était utilisé par l'usine d'embouteillage pour le conditionnement d'EMN de 1962 à 1998. Ce dernier est situé à 10m du forage Vauban 97 utilisé par l'usine d'embouteillage pour le conditionnement de l'EMN sous MDD Vauban⁴⁴³. Le changement d'affectation en 1998 montre bien la similitude des EMN utilisées par les deux usages. L'ensemble des sources d'EMN,

⁴³⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur de la Société des Eaux Minérales de Saint Amand, le 25 Août 2017

⁴⁴⁰ Source du Clos de l'Abbaye pour la MDF Saint Amand, Amanda, Orée du Bois, Vauban 97

⁴⁴¹ Vauban 62 pour les bassins et Nouvel Évêque d'Arras pour les soins

⁴⁴² Entretien téléphonique avec le Directeur de la Société des Eaux Minérales de Saint Amand, le 25 Août 2017

⁴⁴³ BRGM, *Ressources thermo-minérales de Saint-Amand-les-Eaux, Etat des connaissances et possibilités d'exploitation*, juillet 1998.

appartenant au même gisement, appartiennent au faciès des eaux sulfatées calciques. Ces eaux sont moyennement minéralisées sur un gradient de température hypothermale à tiède. Les taux de chaque cation et anion sont également très proches d'une source à l'autre. Les prélèvements d'EMN des deux usages représentent 293 404m³ par an, dont 68 % pour l'embouteillage (200 754 m³, dont 139 164m³ pour la source Clos de l'Abbaye : MDF Saint Amand) et 32 % pour l'usage thermal (92 650m³, dont 73 314m³ du forage Vauban 62).

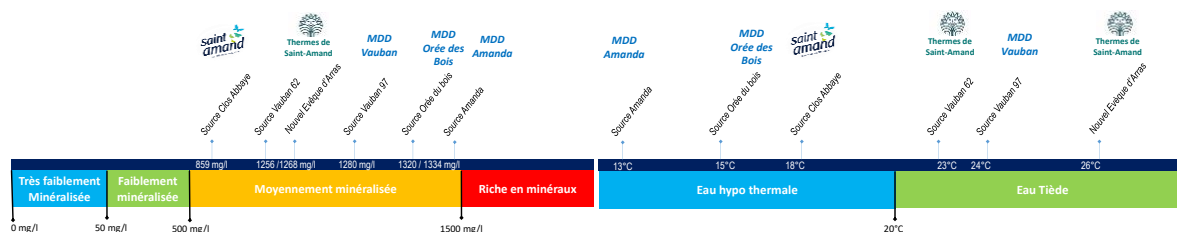


Figure 87 – Taux de minéralisation et température des EMN à St Amand

Un cas de figure comparable a été identifié à Châteauneuf : « Aujourd'hui il n'y a aucun lien dans la tête des gens entre l'eau embouteillée et l'eau utilisée par les thermes. On ne peut pas mélanger le thermalisme et l'embouteillage. On n'a jamais vu cela »⁴⁴⁴. Cette perception partagée par l'ensemble des acteurs locaux est pourtant en décalage avec la dimension historique et géophysique des EMN. Depuis 2003, l'embouteilleur exploite un seul forage (source Castel Rocher) pour remplacer le mélange de 3 sources⁴⁴⁵. Au XIX^e siècle, ces 3 sources étaient dédiées à d'autres usages. L'EMN de la source Petit Rocher à 17°C était utilisée pour l'alimentation des bassins des thermes, puis pour la fabrication de pastilles. L'EMN de la source Claires-fontaines à 29°C était dédiée l'alimentation des bassins des thermes. Enfin, l'EMN de la source Castel Roche à 16°C était une buvette⁴⁴⁶. Ces EMN carbo-gazeuses appartenant au même gisement sont toutes riches en minéraux. Les cations et anions restent relativement proches entre les sources. Aujourd'hui, seule la température distingue les sources. La source embouteillée est sur une EMN hypothermale et les sources des thermes sont sur des EMN chaudes (voir annexe n°130).

Inversement, toujours en prenant uniquement les critères géophysiques, l'ensemble des acteurs locaux auraient dû répondre à l'absence d'éléments en commun entre les deux usages sur les 3 sites d'Aix-les-Bains, Cilaos, et Luchon. Pour l'ensemble des acteurs locaux d'Aix-les-Bains, le sentiment d'appartenance à la filière EMN pour les deux usages prime sur les différences géophysiques qui sont connues : « Ce ne sont pas les mêmes eaux entre l'EMN embouteillée et l'eau

⁴⁴⁴ Entretien téléphonique avec le Maire de Châteauneuf-les-Bains, le 3 Avril 2017

⁴⁴⁵ Petit Rocher, Claires-fontaines et Castel Roche

⁴⁴⁶ BRGM, Amélioration de la connaissance des ressources en eau souterraine des sites thermaux en Auvergne : site de Châteauneuf-les-Bains, décembre 2003.

thermale, ce n'est pas la même composition, ni la même origine géologique. Les deux gisements sont proches en raison de la géologie locale. Pourtant ce sont des activités d'une même filière. C'est une eau souterraine dans sa globalité. Il y a un lien logique entre les thermes et l'embouteillage. Ce sont des eaux spéciales, une image de bien-être qui est associée. Les produits cosmétiques à base d'EMN sont représentatifs de ce lien. De la ressource en EMN dépendent les thermes et l'usine d'embouteillage, puis la destination »⁴⁴⁷. Sur le site d'Aix-les-Bains, les 4 EMN appartiennent à 2 faciès différents. La source Ariane exploitée par les thermes Marlioz est bicarbonatée calcique, alors que les EMN exploitées par les thermes Chevalley (mélange Hortense – Chevalley) et l'embouteilleur (Raffy Saint Simon) sont sulfatées calciques. Le taux de résidu sec varie de faiblement minéralisé à moyennement minéralisé. L'amplitude du gradient thermique couvre également la totalité des 4 catégories. Cependant, à l'échelle locale, l'esprit de la ville d'eau englobant les deux activités est plus important que l'usage de la source Raffy Saint Simon liée aux thermes comme usage de cure de boisson de 1906 à 1986 (voir Annexe n°131)

A Cilaos, le département de l'île de la Réunion possède deux sources d'EMN. Ces deux sources sont chacune exploitées par les thermes (source Irénée : bassin et soins externes) et par l'embouteilleur (source Véronique). Cependant, l'usage de cure de boisson est également réalisé aux thermes à partir de la source Véronique. Ce lien explique le sentiment d'appartenance à une filière EMN commune, car d'un point de vue géophysique les deux EMN sont différentes. Si les deux EMN appartiennent au faciès carbo-gazeux et à la catégorie des eaux chaudes, le taux de résidu sec de la source Irénée est plus de deux fois plus élevé que celui de la source Véronique. Le différentiel se retrouve également dans les taux des anions et cations (voir Annexe n°132).

Enfin, la différence entre les EMN utilisée par les deux usages est également visible sur le site de Luchon. Si la ville de Bagnères-de-Luchon est propriétaire de l'ensemble des émergences, les EMN exploitées par les deux usages appartiennent à des gisements distincts avec des faciès différents. L'EMN de la source Lapadé est bicarbonatée calcique, alors que les sources d'EMN utilisées aux thermes sont sulfurées (Ravi, Reine, Pré). Les EMN à usage de boisson sont faiblement minéralisées et hypothermales, alors que celle employées aux soins externes sont moyennement minéralisées et hyperthermales. Au niveau des anions et cations, le différentiel se mesure par exemple par un taux 100 fois plus de sodium et de silicium dans les EMN utilisées aux thermes. L'esprit d'appartenance à des éléments en commun renvoie directement à la stratégie marketing mise en œuvre par la ville de Luchon. Selon l'Agence de l'Eau, les prélèvements d'EMN en 2016 seraient de 43 027m³ pour l'embouteillage et de 316 162m³ pour les thermes (voir annexe n°133).

⁴⁴⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur Développement du groupe Compagnie Européenne des Bains (Valvital), le 28 Juin 2017

En conclusion, le critère géophysique n'est pas le seul critère qui participe au sentiment d'appartenance à une même filière EMN pour les deux usages. Le critère géophysique participe à la logique de création d'un commun sur près de 6 sites⁴⁴⁸. C'est également ce critère qui est mobilisé pour justifier le différentiel important sur 3 sites⁴⁴⁹. Cependant, dans 47 % des cas (8 sites), le sentiment d'appartenance à une même filière EMN par les acteurs locaux est davantage lié au déploiement d'une stratégie marketing. Cela comprend 3 sites⁴⁵⁰ où la stratégie marketing est historique, notamment par la Compagnie de Vichy. Cette construction du lien entre les deux usages se base sur le fait qu'une partie des émergences est exploitée par les deux activités⁴⁵¹. La stratégie des acteurs est un élément essentiel dans la compréhension des perceptions des acteurs locaux sur 5 sites. Sur 2 sites, les EMN utilisées par les deux activités sont similaires⁴⁵², mais les acteurs locaux soulignent la prédominance d'éléments différenciants des usages. A l'inverse, sur 3 sites les EMN sont différentes, mais les liens historiques et la stratégie marketing déployée à Luchon dépasse ces différences⁴⁵³.

Au-delà des indicateurs géophysiques, la stratégie des acteurs locaux ainsi que les liens historiques sont donc des éléments clés qui influencent la perception et le sentiment d'appartenance à une filière commune. De ce point de vue, il s'agit du résultat d'un construit social propre à chaque territoire, dont les arguments et les logiques sont créés par les acteurs. Comme tout construit social, le temps est un facteur déterminant, puisque la profondeur des liens dépend également de l'antériorité des usages. Sur près de 10 sites, l'usage d'embouteillage est récent⁴⁵⁴. En dehors du projet de Divonne, l'activité d'embouteillage de ces sites a débuté entre 1951 et 1999, avec une dominante dans les années 1980. Seulement 7 sites ont un usage d'embouteillage industriel en fonctionnement continu depuis la fin du XIX^e siècle ou le début du XX^e siècle⁴⁵⁵. Toutefois, ce sentiment d'appartenance à une même filière EMN entre les deux usages reste à degré variable selon les sites. La perception des acteurs locaux sur l'interdépendance entre les deux activités permet également de qualifier le niveau d'imbrication.

3.1.5. Niveau d'interdépendance entre les deux usages

Le niveau d'interdépendance entre les deux activités est mesuré au travers de la perception des acteurs locaux sur l'impact réciproque de l'arrêt d'une des deux activités. Sur près de 8 sites,

⁴⁴⁸ Evian-les-Bains/Publier, Spa, Thonon-les-Bains, Divonne-les-Bains, Chaudfontaine, Lamalou-les-Bains/Les Aires

⁴⁴⁹ Dax, Meyras, Niederbronn-les-Bains

⁴⁵⁰ Vals-les-Bains, Vittel/Contrexéville, Vichy/Saint-Yorre

⁴⁵¹ Alimentation de bassin, cure de boisson, conditionnement

⁴⁵² Saint-Amand-les-Eaux et Châteauneuf-les-Bains

⁴⁵³ Bagnères-de-Luchon, Aix-les-Bains, Cilaos

⁴⁵⁴ Divonne, Luchon, Cilaos, Niederbronn, Aix-les-Bains, Les Aires, Dax, Thonon, Châteauneuf, Meyras

⁴⁵⁵ Vichy, Vals, Evian, Vittel/Contrexéville, Spa, Chaudfontaine, Saint Amand

l'ensemble des acteurs locaux n'identifie pas d'interdépendance réciproque entre les deux usages⁴⁵⁶ : « *Si les thermes s'arrêtent un jour, il n'y aura pas d'impact pour l'embouteilleur, parce qu'ils sont perçus par le grand public comme deux entités propres* »⁴⁵⁷. Parmi ces sites figurent notamment les 5 territoires dont les acteurs ne perçoivent pas d'éléments communs ou un sentiment d'appartenance à une même filière⁴⁵⁸, mais également 3 autres sites dont le fonctionnement des activités reste très autonome⁴⁵⁹. Cette absence d'interdépendance est justifiée soit par les fortes différences entre les deux usages, soit par l'antériorité de la notoriété thermale : « *Si l'activité d'embouteillage s'arrête, il n'y aura pas d'impact pour l'établissement thermal. Les thermes de existaient avant l'usine d'embouteillage. La notoriété est construite sur l'activité thermale* »⁴⁶⁰. Sur 3 sites⁴⁶¹, les acteurs concèdent toutefois que l'arrêt des ventes de la MDF toponyme aurait un impact indirect sur les thermes par une légère déperdition de notoriété et de valeur ajoutée.

Sur près de 9 sites, l'interdépendance entre les deux usages est soulignée à des degrés variables⁴⁶². A Vals, où les deux usages occupent une place et disposent d'un rayonnement similaire, l'ensemble des acteurs locaux mettent en exergue l'importante interdépendance entre les deux usages : « *Si un jour un des deux usages disparaît, il y aurait un impact négatif sur le second, très clairement en matière de notoriété* »⁴⁶³.

Sur les autres sites où l'embouteilleur a une place prépondérante, la dépendance concerne surtout les thermes vis-à-vis de l'embouteilleur : « *Si un établissement thermal dont le nom est associé à une marque d'eau célèbre ferme, l'impact sur la commercialisation risque d'être désastreux. De même dans le sens inverse, les réservations pour la saison à venir risquent de chuter de façon catastrophique* »⁴⁶⁴. Selon les acteurs locaux, le niveau de dépendance des thermes à l'embouteilleur est très fort sur les sites d'Evian /Publier, Vittel/Contrexéville et Spa : « *Si l'usine d'Evian avait fermé, il n'y aurait plus de thermes depuis longtemps. Les thermes se reposent sur l'usine d'embouteillage. Ça fait partie de l'histoire locale d'un tout. L'ADN d'Evian c'est d'avoir ces 2 usages. On pourrait vivre sans, mais ça ne s'appellerait pas Evian-les-Bains. Ce serait un endroit moins attrayant, les gens auraient moins envie de venir. Si demain on n'avait plus de bouteille d'eau*

⁴⁵⁶ Dax, Meyras, Niederbronn, Châteauneuf, Saint-Amand, Lamalou/Les Aires, Aix-les-Bains, Luchon.

⁴⁵⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur de la Société des Eaux Minérales de Saint Amand, le 25 Août 2017

⁴⁵⁸ Dax, Meyras, Niederbronn-les-Bains, Châteauneuf-les-Bains, Saint-Amand-les-Eaux

⁴⁵⁹ Aix-les-Bains, Bagnères-de-Luchon, Lamalou-les-Bains/Les Aires

⁴⁶⁰ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Luchon, le 19 Janvier 2017

⁴⁶¹ Saint-Amand-les-Eaux, Aix-les-Bains et Bagnères-de-Luchon

⁴⁶² Evian /Publier, Vittel/Contrexéville, Spa, Vichy/St Yorre, Thonon, Divonne, Chaudfontaine, Cilaos, Vals

⁴⁶³ Entretien en face à face avec le Premier-adjoint au maire de Vals-les-Bains ; et le Directeur du SITHERE, le 19 Janvier 2017

⁴⁶⁴ N. Maurillon, C. Ohayon-Courtès, « Embouteillage et soins thermaux : une même ressource pour plusieurs usages », Dans *Actes des journées techniques du Comité Français d'Hydrogéologie de l'Association Internationale des Hydrogéologues* « Protection des ressources en eau et développement local : transposer l'expérience acquise dans le domaine des eaux minérales », 16-17 octobre 2009 à Evian

Evian partout dans le monde, ça casserait l'élan de notoriété et de visibilité des thermes. Dans l'autre sens ce n'est pas forcément vrai. La bouteille d'eau n'a pas besoin des thermes pour exister »⁴⁶⁵. Le niveau d'interdépendance par le biais de la concession unique est également important contractuellement à Spa, car ce dernier crée des liens très forts et un rapprochement logique, notamment sur les conditions de puisage de l'EMN. Cependant, là encore le lien de dépendance est déséquilibré, puisque les thermes ont davantage besoin de l'embouteillage et non l'inverse. Hors situation de concession unique, le même discours est tenu par l'ensemble des acteurs locaux sur les communes de Vittel et de Contrexéville : « *Si les thermes s'arrêtent un jour, il y aura peu d'impact pour Nestlé Water. Ils n'ont pas besoin des thermes, ils se suffisent à eux-mêmes. En revanche, les thermes ont besoin de l'EMN embouteillée, même si les curistes rapportent chez eux l'habitude de boire de l'EMN. On n'aurait peut-être pas pu maintenir l'établissement thermal si l'activité d'embouteillage ne mettait pas en avant cette eau minérale* »⁴⁶⁶. Au-delà de la dépendance socio-économique de la ville, la dépendance des thermes vis-à-vis de l'embouteillage se fait au niveau de l'image de marque et de l'accès à l'EMN. Le sujet de la dépendance des thermes touche donc à la fois à la visibilité et à l'approvisionnement en EMN. Les stations thermales françaises qui n'ont pas de marque d'EMN embouteillées sont moins connues. Si la dépendance des thermes à l'embouteilleur est révélée sur 5 sites⁴⁶⁷, les acteurs locaux précisent qu'il est important mais non vital. Sur le site de Vichy/Saint-Yorre, la concession unique englobe le puisage d'EMN et l'utilisation de la marque Vichy pour tous les usages : « *Les thermes sont connus par la bouteille. Indéniablement, il y a une image qui colle au territoire. En cas d'arrêt de l'usine l'embouteillage, ce serait la perte d'un relais d'image, un des vecteurs de communication en moins* »⁴⁶⁸. Cela implique qu'il resterait encore le vecteur des autres produits dérivés que sont les produits dermo-cosmétiques et des pastilles. Sur le site de Thonon, la fermeture de l'usine d'embouteillage signifierait un biais de communication indirecte qui s'éteint pour les thermes. L'image de la bouteille de Thonon étant un vecteur de communication pour la station thermale. La construction de cette interdépendance entre les deux usages est un objectif visé par la commune de Divonne. Sur l'île de la Réunion, l'interdépendance reste limitée car l'activité d'embouteillage est récente. En revanche, un arrêt d'activité pourrait générer une perte de notoriété des thermes, parce que les réunionnais connaissent et apprécient la bouteille d'EMN de Cilaos. Enfin à Chaudfontaine le niveau d'interdépendance est également important mais non indispensable : « *On peut vivre sans*

⁴⁶⁵ Entretien téléphonique avec le Maire d'Evian-les-Bains, le 9 Février 2017

⁴⁶⁶ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

⁴⁶⁷ Vichy/Saint-Yorre, Thonon-les-Bains, Divonne-les-Bains, Chaudfontaine et Cilaos

⁴⁶⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur des Thermes de Vichy, le 14 Février 2017

les thermes. *Ça s'est fait entre 1970-2002 mais c'était un sérieux manque* »⁴⁶⁹. Pour la majorité des acteurs locaux, l'arrêt de l'usine d'embouteillage compromettrait l'alimentation en EMN du Château des Thermes, impacterait sur le nom de Chaudfontaine au niveau de l'image extérieure. Seul l'exploitant du Château des Thermes réfute tout lien.

3.1.6. Convergence et divergence des deux usages au-delà du sentiment d'appartenance

Si les deux usages partagent le même statut juridique EMN, certaines divergences d'interprétation existent. Un exploitant qui possède une eau minérale naturelle autorisée pour l'usage d'embouteillage ne peut pas se lancer dans l'activité thermale sans une révision de son autorisation. La situation est également valable dans le cas inverse. N. Maurillon et C. Ohayon-Courtès posent cependant la question. Est-ce que tous les services administratifs ont la même interprétation de ce point ? Les usines d'embouteillage d'EMN et les établissements thermaux ont la même obligation de mise en œuvre d'une démarche d'analyse et de maîtrise des risques sanitaires de type HACCP pour leur différents process depuis janvier 2007. Les deux professions ont cependant réalisé séparément un guide des bonnes pratiques d'hygiène, en tenant compte de leurs spécificités et de leurs différences de gestion de l'eau. Si les deux usages ont la même préoccupation sanitaire vis-à-vis de l'ARS, les modes de gestion de l'EMN ont des différences.

Une des principales différences porte sur le temps d'utilisation de l'EMN. Cette contrainte a une répercussion directe dans cette gestion de l'EMN. Si la saisonnalité de la consommation d'EMN embouteillée et de service thermaux coïncide autour de la période estivale, le besoin quantitatif en EMN diffère dans le temps. Seuls les établissements thermaux ayant développé un usage de bien-être restent ouverts toute l'année. Ceux ayant uniquement une activité médicale ne sont ouverts qu'une partie de l'année durant la saison thermale. Dans ce cas de figure particulier, les établissements thermaux transposent cette saisonnalité dans leur gestion des captages, en préférant solliciter davantage le gisement durant la saison des cures et dans une moindre mesure hors saison. La gestion des consommations instantanées est également liée aux soins proposés (douche au jet, remplissage piscine, ...). Cette utilisation par intermittence se retrouve également à l'échelle d'une journée. La majorité des établissements thermaux assurent des soins thermaux en matinée, et en fonctionnement réduit l'après-midi. Ces derniers préfèrent donc avoir un débit instantané ponctuel plus important durant la matinée et un débit moyen journalier plus faible ou lissé, en faisant varier dans la journée les débits d'exploitation de leurs ouvrages, malgré les risques sanitaires que cela pourrait occasionner. Par opposition, les consommations instantanées peuvent être lissées dans le process d'embouteillage. Le pic de consommation estivale d'EMN embouteillée est largement

⁴⁶⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, le 20 Novembre 2017

anticipé les mois précédents en constituant des stocks à l'avance. De plus, la production est continue sur toute l'année, même si le nombre d'heures sur une semaine peut varier d'une unité à l'autre. Au regard de ces temps de gestions différents entre les deux process, les stockages d'EMN - situés près des points d'usages - ne sont pas utilisés de la même manière. Par le principe d'adduction directe, un établissement thermal cherche à supprimer ou limiter tout stockage en une seule journée de consommation au maximum. Les usines d'embouteillages peuvent utiliser plusieurs stockages avec comme unité les lots d'eaux embouteillées. Au regard de ces particularités propres à chaque usage, les protocoles de gestion mis en place ne sont pas les mêmes dans leur déroulement et leur application. Les traitements physiques de l'EMN autorisés ne se positionnent pas aux mêmes phases du process et n'ont pas forcément les mêmes finalités.

La seconde différence porte sur les indicateurs de recherche de germes potentiels lors des contrôles sanitaires. Si les deux usages ont les mêmes indicateurs pour les dossiers d'autorisation d'exploitation, cela n'est pas le cas pour les contrôles bactériologiques de l'ARS. Cela s'explique par des particularités règlementaires. Si la recherche des *pseudomonas aeruginosa* est différée de 72h après prélèvement pour le contrôle sanitaire des eaux embouteillées, ce n'est pas le cas règlementairement pour les établissements thermaux. D'autre part, la recherche des *légiionella* pour le contrôle sanitaire ne concerne que les établissements thermaux. Ces différences se retrouvent donc dans les protocoles de surveillance sanitaire - obligatoire pour les 2 usages - réalisés par les exploitants. En raison des modes de stockage spécifiques - liés à des caractéristiques d'utilisations propres - les protocoles diffèrent lors d'un contrôle bactériologique, dont les résultats sont communiqués généralement 2 à 10 jours après le prélèvement suivant les germes recherchés. Une usine d'embouteillage peut avoir les résultats analytiques par lots avant commercialisation. Par opposition, pour un établissement thermal, l'EMN a déjà été utilisée par l'utilisateur final. Ces derniers mettent donc en place des indicateurs physico-chimique préjugés à suivre, en prenant comme hypothèse de travail que leur variation est un indicateur d'un phénomène pouvant entraîner une non-conformité sanitaire⁴⁷⁰.

Malgré ces différences sur la notion de temps d'utilisation de l'EMN, de process et de recherche de germes potentiels lors des contrôles sanitaires, le sentiment d'appartenance à une même filière EMN domine sur certains sites. Le sentiment d'appartenance à une même filière et la perception du niveau de dépendance entre les deux usages permettent de comprendre des différences entre les territoires à l'échelle locale. On peut donc s'interroger sur l'existence actuelle sur certains territoires d'une

⁴⁷⁰ N. Maurillon, C. Ohayon-Courtès, « Embouteillage et soins thermaux : une même ressource pour plusieurs usages, *Dans Actes des journées techniques du Comité Français d'Hydrogéologie de l'Association Internationale des Hydrogéologues : Protection des ressources en eau et développement local : transposer l'expérience acquise dans le domaine des eaux minérales*, 16-17 octobre 2009 à Evian

offre de site, le niveau d'avancement dans sa construction, ou tout simplement l'avis des acteurs locaux sur l'intérêt futur d'en créer une.

3.2. Projection du concept d'offre de site sur la filière EMN : existence et intérêt des acteurs

3.2.1. Une offre de site au travers d'un panier de biens

La notion de panier de biens correspond à une forme de spécification de la ressource territoriale particulièrement aboutie. La spécification de la ressource EMN est réalisée autour d'un produit fondamental par une ou plusieurs entreprises qui partagent une interdépendance étroite et complexe⁴⁷¹. Le panier de biens peut également prendre la forme d'un ou quelques produits et services leaders, sur lesquels viennent se greffer d'autres produits ou services complémentaires. Si cet ensemble est géré de manière cohérente, l'offre de site permet alors de renforcer l'image positive, la notoriété du territoire, et contribue à la différenciation. La mise en cohérence de produits et de services, ancrés sur un même territoire, permet de créer un effet de renforcement mutuel. La combinaison des constituants du panier de biens permet d'acquérir de nouvelles caractéristiques qu'ils n'ont pas lorsqu'ils sont pris isolément. La définition de l'offre du lieu dépasse l'addition ou la juxtaposition de toutes les offres individuelles des usages sectoriels. En contrepartie, la ressource contribue donc à la qualification du territoire où elle est localisée, dans la mesure où cela renforce l'image et la réputation du territoire. B. Pecqueur parle de territoire révélé dans le cadre d'une valorisation de la ressource de manière spécifique avec un ancrage territorial fort des produits et services créés par les usages. Il s'agit de lieux où la logique territoriale est suffisamment puissante pour créer une nouvelle forme d'offre⁴⁷². L'offre de site résulte de l'agglomération de plusieurs usages locaux non rivaux, qui s'associent par une combinaison originale de compétences complémentaires⁴⁷³. En tant que produit du terroir, l'EMN est analysée au travers de sa faculté à valoriser le territoire et à construire un panier de biens. Cependant, la place et le rôle joué par les EMN dans la construction de ces paniers diffèrent selon les territoires. Dans certains cas de figure, la gestion multifonctionnelle de l'EMN est à l'origine de la création de synergies importantes qui participent à la spécification de la ressource territoriale. Cette dernière peut aboutir à la formation de panier de biens. Autour de l'EMN, l'ensemble des produits et services à base d'EMN forme un panier de biens spécifique qui rayonne à l'extérieur et qui est attractif à l'échelle locale. Ces ressources combinées entre elles permettent un processus de valorisation optimal du modèle

⁴⁷¹ B. Pecqueur, *le développement local*, Alternatives économiques, syros alternatives, 2000, Paris, p.89-99

⁴⁷² B. Pecqueur, *le développement local*, Alternatives économiques, syros alternatives, 2000, Paris, p.67

⁴⁷³ P. Campagne, B. Pecqueur, *Le développement territorial une réponse émergente à la mondialisation*, Edition Charles Léopold Clamecy, 2014, p.139

spécifique. La construction d'un système spécifique d'offre de site révèle la solidarité entre les différents acteurs locaux⁴⁷⁴.

La mise en valeur de l'EMN comme ressource spécifique aboutie peut mobiliser différents éléments qui caractérisent le territoire. La valorisation des produits et des services peut être faite par l'entrée du paysage, de l'environnement naturel local, de l'architecture thermique, du savoir-faire, du terroir géologique local ou des éléments culturels ou historiques accumulés. Ces éléments mobilisés apparaissent comme attachés intrinsèquement à ces territoires et source d'avantages comparatifs par rapport à un autre espace géographique. L'offre de site met l'accent sur les attentes des consommateurs et des touristes. Cette dernière favorise un décloisonnement des activités, en s'intéressant notamment aux liens entre industrie de l'EMN et tourisme. L'offre de site consiste à la mise en place de synergies entre activités, à qualifier un territoire et à le différencier de son environnement, en construisant une image cohérente⁴⁷⁵. Les deux piliers de l'offre de site sont le panier de biens et la rente de qualité territoriale. Cet ensemble de biens complémentaires, issus d'un territoire donné, forme une offre composite ayant des attributs communs. Cette agrégation de produits et services joints font système. De manière générale, 3 composantes se retrouvent dans les diverses combinaisons de paniers de bien, à savoir des produits et services privés valorisés de manière spécifique, et des biens publics qui valorisent le panier de biens⁴⁷⁶. La dernière composante est que pour l'ensemble des produits et services, il y a une dimension de vecteur d'achat sur place en local. La rente de qualité territoriale (RQT) correspond à la valeur marchande d'une offre de site à caractère original. Le prix de l'offre de site est donc supérieur à l'addition des produits et services pris séparément. Cette valeur additionnelle emporte le consentement du consommateur, qui accepte d'acheter ces produits et services à un prix supérieur. Cela permet de dégager une RQT qui rémunère davantage des acteurs locaux. C'est bien la qualité de l'offre de site qui génère un surplus de rémunération. La RQT est donc la preuve de l'internalisation des effets externes du territoire au travers les produits et services. La valorisation spécifique des produits et services, ancrés territorialement, crée une qualité intrinsèque. Cette dernière justifie aux yeux des consommateurs une valeur supérieure, dans la mesure où elle donne du sens et une légitimité à l'acte d'achat⁴⁷⁷. Cette valorisation spécifique de la ressource EMN n'est pas forcément toujours faite de manière coordonnée entre les deux usages. Ce qui explique que dans de nombreux cas la division sectorielle

⁴⁷⁴ Op.cit, p.145

⁴⁷⁵ J. Frayssignes, *Les AOC dans le développement territorial : une analyse en termes d'ancrage appliquée aux cas français des filières fromagères*, doctorat de géographie, Institut National Polytechnique de Toulouse, 2005, p.110

⁴⁷⁶ Aménités environnementales, paysage, patrimoine, architecture, histoire

⁴⁷⁷ B. Pecqueur, M. Hirczak, M. Moalla, A. Mollard, M. Rambonilaza, D. Vollet, « Le modèle du panier de biens : Grille d'analyse et observations de terrain », dans *Économie rurale*, 2008/6 (n° 308), pp. 55-70

prime, même si des partenariats existent ou non entre l'usage thermal et d'embouteillage. Parmi les sites où les acteurs ont choisi une valorisation spécifique, quelques-uns ont su construire une offre de site grâce à l'émergence d'un panier de biens. Cette combinaison particulière reflète également l'existence de forme de gouvernance locale, dont les temps de concertation ont permis de construire l'offre de site commune. Sur ces territoires particuliers de la filière EMN, on peut s'interroger sur la transposition d'un Système Agroalimentaire Localisé (SYAL) étendu à des services et des produits à base d'EMN au-delà uniquement des produits agroalimentaires. Ce système localisé se caractérise par une relation étroite entre le secteur thermal et d'embouteillage d'une part, mais surtout avec le puisement de l'EMN du gisement en amont. Cela induit une relation avec le terroir géologique et la ressource naturelle EMN en tant que telle⁴⁷⁸. Ce système localisé correspond également à un réseau d'acteurs liés par une organisation, une matière première et un savoir-faire spécifique⁴⁷⁹. Si le concept du SYAL est à l'œuvre sur certains territoires où la valorisation locale de la ressource est activée au travers de labels de produits AOC ou IGP, il peut également être présent sur quelques territoires où l'appellation EMN, couplée aux marques toponymes, a une résonance particulière. Cependant, parmi ces quelques territoires révélés, le niveau d'avancement dans le processus de construction d'une offre de site spécifique est hétérogène.

3.2.2. Offre de site existante et niveau d'avancement dans la construction du panier de biens

Sur les 17 territoires étudiés, la structuration du panier de biens renvoie à la construction logique d'une offre autour d'une ressource fondamentale de l'EMN souterraine, qui s'articule autour de plusieurs produits et services. En ce sens, le croisement de 4 critères est nécessaire, à savoir :

- L'importance des liens entre les acteurs locaux⁴⁸⁰, incluant les formes de gouvernance territoriale⁴⁸¹, et les partenariats de mise en tourisme⁴⁸²,
- Le degré de spécification des produits et services, c'est-à-dire le niveau de différenciation

⁴⁷⁸ F. Boucher, A. Carimentrand, D. Requier-Desjardins, « Agro-Industrie rurale et lutte contre la pauvreté : les systèmes agroalimentaire localisés contribuent-ils au renforcement des capacités ? », Dans *3^e colloque de l'Approche des Capacités*, Université de Pavie, 7-9 septembre 2003

⁴⁷⁹ H. Gumuchian, B. Pecqueur, *La ressource territoriale*, Economica, Anthropos, 2007, Paris, p.109

⁴⁸⁰ 8 sites ont un schéma relationnel complet (Evian, Vals, Divonne, Lamalou /Les Aires) ou quasi-complet (Spa, Thonon, Luchon, Aix). 5 sites ont un schéma relationnel est incomplet (Cilaos, Chaudfontaine, Dax, Vittel/Contrexéville, Vichy/St-Yorre). 4 sites ont un schéma relationnel fortement déstructuré par de faibles relations (Châteauneuf, Meyras, St-Amand, Niederbronn).

⁴⁸¹ Formes de gouvernance territoriale sur 5 sites : Evian-les-Bains/Publier, Spa, Vittel-Contrexéville sur la protection de la ressource EMN ; Spa, Vichy et Dax autour de projets de mise en tourisme de la destination thermal.

⁴⁸² 9 usines d'embouteillage s'ouvrent à différents degrés de partenariat avec l'office de tourisme. Ce lien est embryonnaire sur 3 sites (Lamalou /Les Aires, Thonon, Divonne), médian sur 3 sites (Aix, Luchon, Vals) ou développé sur 3 sites (Evian/Publier, Spa, Chaudfontaine). En revanche, sur 8 sites aucun partenariat n'est engagé entre l'embouteilleur et l'OT. Cette situation est historique sur 4 sites (Meyras, Châteauneuf, Niederbronn, Dax). Cependant, la mise en tourisme à Dax concerne l'usine de Péloïde. Le partenariat passé entre l'embouteilleur et l'OT est également à l'arrêt sur 4 sites (Cilaos, Vichy/St-Yorre, Saint-Amand, Vittel/Contrexéville).

au travers de l'innovation⁴⁸³ ou des produits dérivés spécifiques (boue thermale⁴⁸⁴, produits cosmétiques et pastilles⁴⁸⁵), et la place dans l'offre globale,

- La structuration de l'offre par l'encastrement des positionnements des produits et services⁴⁸⁶, ainsi que l'encastrement des stratégies de marques (produits, services, destination)⁴⁸⁷,
- L'appropriation locale au travers du sentiment d'appartenance à une même filière EMN⁴⁸⁸ mis en perspective avec l'antériorité des usages⁴⁸⁹

A partir de ces 4 critères, 7 indicateurs détaillés sur chacun des 17 sites ont été retenus, selon la méthode utilisée par J. Frayssignes pour mesurer le niveau de construction du panier de biens à partir de produits AOC⁴⁹⁰. Si cette méthode d'évaluation permet de montrer comment un ensemble de produits et services s'agrègent et fait système, cette démarche est différente des 3 méthodes d'observations de terrain utilisées traditionnellement. De manière habituelle, la première méthode des clusters permet de faire une recherche à partir de factures-clients. La seconde méthode consiste en l'analyse statistique du différentiel de prix des produits et services du panier de biens par rapport à leurs substituts génériques, pour évaluer le potentiel de rente. Enfin, la méthode des prix hédonistes, appliquée aux prix des produits et services de qualité, permet d'imputer l'origine des rentes observées à leurs caractéristiques intrinsèques et extrinsèques. La méthode d'analyse multicritère que nous mobilisons ici repose bien sur des données collectées auprès d'acteurs locaux en entretien. Cependant, nous ne réalisons pas d'enquêtes-consommateurs ou d'analyse statistique comparée de séries de prix⁴⁹¹. Le processus

⁴⁸³ 6 sites se distinguent les une spécification au travers des innovations, que ce soit sur la protection de la ressource (Spa, Vittel, Evian), de la recherche médicale (Vichy, Aix-les-Bains), du bien-être (Contrex) ou du patrimoine (Spa, Vichy).

⁴⁸⁴ 6 sites ont une boue thermale spécifique à base d'EMN et d'un ingrédient local : Dax, Vichy, Saint Amand, Spa, Luchon, Neyrac.

⁴⁸⁵ 11 sites ont des produits cosmétiques EMN : Evian, Vittel, Aix, Thonon, Niederbronn, Divonne, Meyras, Vals, Luchon, Cilaos et Dax

⁴⁸⁶ Adéquation de positionnement complet sur 5 sites (Vichy, Evian, Chaudfontaine, Thonon, Vals), quasi-complet sur 4 sites (Spa, Vittel/Contrexéville, Aix et Divonne), décalage de positionnement sur 5 sites (Cilaos, Lamalou, Saint Amand, Luchon, Niederbronn) et incompatibilité dû à un écart trop important de positionnement sur 3 sites (Meyras, Châteauneuf, Dax).

⁴⁸⁷ Encastrement de la stratégie de marque complète sur 5 sites (Evian, Vittel/Contrexéville, Vichy, Spa, Luchon) ; Encastrement en partie complet sur 7 sites (Chaudfontaine, Cilaos, Vals, Saint Amand, Divonne, Aix, Thonon) ; Fort décalage d'encastrement sur 5 sites (Niederbronn, Dax, Lamalou, Meyras, Châteauneuf).

⁴⁸⁸ Sur près de 10 territoires, l'ensemble des acteurs locaux perçoivent des éléments communs entre les deux usages et un sentiment d'appartenance à une même filière (Evian, Thonon, Spa, Divonne, Vittel/Contrexéville, Vals, Lamalou/Les Aires, Aix, Luchon, Cilaos. A cela s'ajoute les 2 territoires de Vichy/Saint-Yorre et Chaudfontaine où les ¾ des acteurs expriment également ce même sentiment. Sur près de 4 territoires, l'ensemble des acteurs locaux ont affirmé l'importance des distinctions entre les deux usages et l'absence de sentiment d'appartenance à une même filière EMN (Meyras, Dax, Châteauneuf, Saint Amand). A cela s'ajoute le site de Niederbronn. Si les acteurs institutionnels souhaiteraient la mise en valeur des éléments communs, ils reconnaissent qu'à l'échelle locale il n'y a pas de sentiment partagé par les opérateurs économique d'être relié à une même filière EMN.

⁴⁸⁹ Sur près de 10 sites, l'usage d'embouteillage est récent entre 1951 et 1999 (hors Divonne), avec une dominante dans les années 1980 (Luchon, Cilaos, Niederbronn, Aix-les-Bains, Les Aires, Dax, Thonon, Châteauneuf, Meyras). Seulement 7 sites ont un usage d'embouteillage industriel en fonctionnement continue depuis la fin du XIX^e siècle ou le début du XX^e siècle (Vichy, Vals, Evian, Vittel/Contrexéville, Spa, Chaudfontaine, Saint Amand).

⁴⁹⁰ J. Frayssignes, *Les AOC dans le développement territorial : une analyse en termes d'ancrage appliquée aux cas français des filières fromagères*, doctorat de géographie, Institut National Polytechnique de Toulouse, 2005, p.316

⁴⁹¹ B. Pecqueur, A. Mollard, « De l'hypothèse au modèle du panier de biens et de services : Histoire succincte d'une recherche », dans *Économie rurale*, 2007/4 (n° 300), pp. 110-114

de construction du panier de biens reste complexe. En fonction des territoires, il est possible de distinguer 5 catégories de sites.

3.2.2.1. Une offre de site active sur 3 territoires

Sur seulement 3 sites une offre de site est actuellement active (Vichy, Evian, Spa). La structuration de l'offre et le degré de spécification sont très forts. Les produits et services mobilisés au sein du panier de biens sont multiples. Ils comprennent à la fois des produits phares comme les EMN embouteillées, les soins thermaux spécifiques, mais aussi des produits dermo-cosmétiques à Vichy et Evian, et d'autres produits dérivés (pastille, cuisine, sel-minéraux). A cela s'ajoute une destination qui commercialise des visites guidées, parcours libres et espaces muséographique sur le thème de l'EMN et le thermalisme. Sur le territoire d'Evian/Publier, *« aujourd'hui on vend une offre de site en s'appuyant sur l'EMN pour l'embouteillage, les thermes et la destination, comme Bordeaux s'appuie sur son vin. On se rattache à Evian, qui est une EMN de haute qualité, mais aussi une destination qui est le berceau de cette bouteille »*⁴⁹². Le panier de biens comprend notamment la bouteille d'EMN, les produits cosmétiques dont le brumisateur, mais également des services liés à l'EMN, que ce soit sur la visite du musée de l'usine d'embouteillage, l'offre d'Evian Resort (golf, casino, hébergement) dont les soins à base d'EMN aux thermes ou la destination d'Evian (visites thématiques). Dans le cas du bassin de Vichy, l'architecture thermale devient une ressource territoriale particulière, en plus de l'ensemble des produits dérivés de l'EMN. Les embouteilleurs à Evian et Spa s'impliquent dans cette stratégie de mise en tourisme. Si le site de Vichy dispose d'un panier de bien très riche grâce à la stratégie de la Compagnie de Vichy, le volet tourisme industriel est limité à la Pastillerie de Vichy. A l'inverse, sur les sites de Spa et Evian, le panier de biens propose moins de produits dérivés, mais davantage de services. Sur ces 3 territoires, la place de l'EMN dans l'offre globale du territoire et l'appropriation locale est prédominante. Une forme de gouvernance est toujours à l'œuvre, même si elle est plutôt une habitude ancrée dans le temps à Evian et Spa, alors qu'elle est émergente à Vichy. La création de la marque Vichy destination en parallèle de la marque Vichy Etat, la candidature UNESCO et le rachat du patrimoine thermal de l'Etat par la ville devraient accélérer l'aboutissement du panier de bien de Vichy/Saint-Yorre. Ces 3 sites sont l'exemple du niveau d'avancement le plus abouti de l'offre de site et de son panier de biens.

⁴⁹² Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme d'Evian-les-Bains, le 19 Avril 2017

3.2.2.2. Une offre de site en déconstruction plus ou moins avancée sur 2 territoires

A cette première catégorie s'ajoutent 2 territoires où l'offre de site initiale est en phase de déconstruction avec plusieurs degrés d'avancement. A Vittel/Contrexéville, l'offre de site est en déconstruction depuis la vente des deux établissements thermaux en 2001. Les paniers de biens respectifs de Vittel et de Contrexéville étaient pourtant à l'origine au même stade d'avancement que peut l'être celui d'Evian ou de Spa. La structuration de l'offre de site et le schéma relationnel des acteurs locaux étaient davantage resserrés, lorsque l'actionnariat était familial et que les maires des deux communes étaient également les PDG des sociétés uniques d'exploitation de l'EMN. Aujourd'hui, la majorité des indicateurs montrent que l'offre de site reste en partie active. La structuration tient surtout de la volonté des communes (propriétaire des thermes) de coller à l'offre de la bouteille d'eau, que ce soit par l'offre de services des thermes et de la destination, faute de lien horizontaux de partenariat avec l'embouteilleur, qui n'est pas non plus engagé dans une stratégie de tourisme industriel. L'offre de site survit aujourd'hui par inertie, en puisant dans l'imaginaire collectif les acquis d'un construit cohérent centenaire.

Le site de Saint-Amand est beaucoup plus avancé dans le niveau de déconstruction de l'offre de site en raison des nouvelles stratégies différenciées des acteurs locaux. Cette phase de déconstruction est également un peu plus ancienne qu'à Vittel/Contrexéville puisque l'arrêt d'exploitation unique des deux usages à Saint Amand remonte à 1997. La structuration de l'offre de site n'existe plus, à l'image de la déstructuration du schéma relationnel des acteurs locaux. Il domine plusieurs dynamiques individuelles qui sont aujourd'hui en décalage, dans une offre globale où l'EMN n'est pas autant au premier plan.

3.2.2.3. Une offre de site en phase de construction sur 2 territoires

D'autres stades d'avancement dans la construction du panier de bien sont identifiables sur les 2 sites de Vals et Divonne. Sur le site Vals, l'offre de site est en phase de construction. Sa structuration est déjà forte. En plus des éléments existants (EMN embouteillée, soins thermaux, produits cosmétiques, visite guidée et visite libre thématique), le panier de biens va se renforcer grâce à différents projets en commun comme le centre d'interprétation sur l'EMN. De manière globale, la dynamique collective à l'œuvre sur le territoire de Vals et la force du schéma relationnel complet permettent une co-construction coordonnée de l'offre de site. A l'image des territoires ayant une offre de site active, Vals se caractérise par une place prédominante de l'EMN dans l'offre globale, doublée d'une appropriation locale importante. En raison du projet d'usine d'embouteillage sur le site de Divonne, l'offre de site est en émergence. Cependant, en s'inspirant du modèle d'Evian, la ville de Divonne et l'OT anticipent la construction d'un panier de biens cohérent, notamment sur la mise en tourisme. Une dynamique collective embryonnaire

existe d'ores et déjà avec les deux opérateurs économiques afin de construire progressivement l'offre de site dès la commercialisation des premières bouteilles d'EMN.

Différentes initiatives de la ville témoignent de l'émergence progressive d'un panier de biens. Le site s'inscrit progressivement dans une démarche de valorisation des éléments spécifiques du territoire, et ébauche peu à peu la création d'un panier de biens grâce à la coordination des acteurs. Au sein de ces dynamiques collectives, les initiatives et les comportements des acteurs n'ont pas de raison d'être équilibrés. D'autre part, le développement local n'est pas toujours un projet collectif, mais la combinaison favorable de projets individuels qui se rencontrent partiellement sur des intérêts communs. La logique de mise en réseau des acteurs passe par un renforcement mutuel des stratégies d'acteurs. Pour que le processus de développement local s'engage, deux conditions indispensables sont nécessaires. L'émergence d'une forme de solidarité territoriale est la première condition. Le second point relève de la construction d'un réseau sur le long terme et non une démarche passagère⁴⁹³. En dehors de Divonne, ces 6 territoires évoqués se caractérisent par un usage thermal et d'embouteillage ancien. Ce temps long a favorisé l'émergence d'un sentiment d'éléments en communs et de certaines formes de solidarité territoriale (voir annexe n°134)

3.2.2.4. Juxtaposition d'offre individuelle sans dynamique collective sur 6 territoires

A côté de ces sites 7 sites figurent près de 6 autres territoires en situation de juxtaposition de plusieurs offres individuelles et d'usages sectoriels sans dynamique collective de coordination (voir annexe n°135). Dans ce cas de figure, il ne s'agit pas d'une offre de site structurée à proprement parler. Cependant, certaines dynamiques individuelles portées par les acteurs institutionnels tendent à orchestrer une dynamique collective, même si les stratégies des opérateurs économiques ne favorisent pas toujours une implication importante et que des asymétries existent. Une dynamique collective est par exemple portée par la ville de Luchon (propriétaire de l'ensemble des ressources en EMN) au travers de la destination *Luchon Pyrénées Vous*, mais aussi par l'OT d'Aix-les-Bains avec la marque partagée *Aix-les-Bains Riviera des Alpes*. Cette initiative permet la construction progressive d'une mise en cohérence touristique à l'échelle locale. Enfin, si une dynamique collective fonctionne à Chaudfontaine, elle n'est que partielle, car elle regroupe uniquement l'embouteilleur, la ville et l'OT. Le gestionnaire du Château des Thermes restant à part dans le schéma relationnel. Ce dernier ne participe pas à la structuration de l'offre de site. Cette offre privatisée hors sol ne s'appuie pas sur une spécification de l'offre de service. Chaudfontaine se distingue par l'existence d'une

⁴⁹³ B. Pecqueur, *Le développement local*, Alternatives économiques, Syros alternatives, p.49

cohérence de mise en tourisme, notamment par la création du centre d'interprétation Sourcorama conjointement entre l'embouteilleur et la ville de Chaudfontaine. En dehors du territoire de Chaudfontaine, l'ensemble des 5 sites se caractérisent par un usage thermal historique et un usage d'embouteillage relativement récent. Pour l'ensemble de ces territoires, la place de l'EMN dans l'offre globale reste forte à l'exception des 2 territoires Cilaos et de Thonon. Si dans le passé le thermalisme a occupé une place centrale, les acteurs locaux à Thonon et Cilaos s'accordent à penser qu'aujourd'hui cette place est à relativiser. Thonon se définit d'abord comme une ville transfrontalière au bord du lac Léman : « *Thonon c'est une ville en pleine expansion, qui est en train de changer de visage. D'ici 20 ans on sera à 50 000 habitants, soit 30 % en plus. C'est une ville touristique tournée vers le nautisme avant tout sur le lac Léman. Quand je parle de Thonon à l'extérieur, je mets d'abord en avant la station nautique, puis la station thermale* »⁴⁹⁴. A l'échelle locale, la filière EMN est aujourd'hui en retrait par rapport à l'image de station nautique au bord du lac Léman. Une situation similaire est identifiée sur le territoire de Cilaos : « *Le thermalisme n'a pas très bien évolué dans le temps. Aujourd'hui le côté thermal est un petit peu oublié, et c'est dommage. A l'époque, Cilaos a été connu principalement comme ville thermale, comme ville ayant des sources d'eau thermales. Les gens venaient à Cilaos pour prendre les eaux. Aujourd'hui il y a d'autres activités particulières à Cilaos qui sont passées en avant par rapport au thermalisme, comme la lentille de Cilaos, le vin de et les broderies artisanales* »⁴⁹⁵. Si la filière EMN fait partie des produits et services spécifiques de Cilaos, dans le temps d'autres produits et services ont pris le pas sur le thermalisme. Le territoire de Cilaos repose désormais sur les 4 piliers : la lentille, le vin, l'EMN et les broderies artisanales. L'EMN de Cilaos n'est donc pas le seul produit du terroir, elle n'est qu'une facette parmi ces produits. Aujourd'hui l'EMN et les thermes arrivent en second plan derrière les produits de qualité de la lentille et du vin de Cilaos, ainsi que les randonnées du cirque de Cilaos. Ces autres produits et services bénéficient également d'une spécificité élevée reposant sur une qualité intrinsèque (voir Annexe n°136).

3.2.2.5. Absence totale d'offre de site et de processus de construction sur 4 territoires

Enfin, les 4 derniers territoires (Dax, Meyras, Niederbronn, Châteauneuf) présentent une absence d'offre de site et de processus de construction collective d'un panier de bien centré sur la filière EMN. Seule une dynamique collective existe sur le territoire de Dax pour les acteurs multiples de la filière thermale à l'exclusion de l'embouteillage d'EMN. La spécification des

⁴⁹⁴ Entretien téléphonique avec l'Adjointe au Maire en charge du Tourisme et du Thermalisme de Thonon-les-Bains, le 21 mars 2017

⁴⁹⁵ Entretien téléphonique avec le Maire de Cilaos, le 25 Mai 2017

produits (péloïde Terdax, cosmétique Aquadax) et services (soins thermaux, visites thématiques de la ville, visite de l'usine de péloïde) reste partielle puisque l'EMN embouteillée est aujourd'hui axée sur une valorisation générique. Sur les trois derniers sites de Meyras, Niederbronn et Châteauneuf, l'ensemble des indicateurs ne montrent qu'un très faible niveau d'avancement dans l'offre de site, alors que l'EMN occupe une place importante dans l'offre globale pour ces territoires. Sur l'ensemble de ces sites, l'usage d'embouteillage industriel reste également relativement récent par rapport à un usage thermal historique (voir Annexe n°137).

Le niveau d'avancement dans la construction d'une offre de site est donc différent en fonction des sites. Il dépend notamment de la stratégie des acteurs locaux, mais aussi de l'existence d'autres produits et services spécifiques des territoires en plus de l'EMN. Comme pour les AOC, les EMN doivent être appréhendées ici à travers leur capacité à construire ou à s'insérer dans des démarches d'offres de sites composées d'autres produits et services. Les éléments de terrain doivent mettre en évidence des systèmes locaux de valorisation plus ou moins anciens, plus ou moins aboutis, et d'en caractériser la trajectoire (déclin, renforcement) et les éléments moteurs (acteurs publics, privés...). Au sein des paniers de biens des territoires, les EMN occupent une place variable : centrale, associée, périphérique ou marginale. Un positionnement central signifie que l'EMN joue le rôle de ressource leader. Par opposition, un positionnement en retrait place l'EMN en tant que complément à une offre déjà constituée⁴⁹⁶.

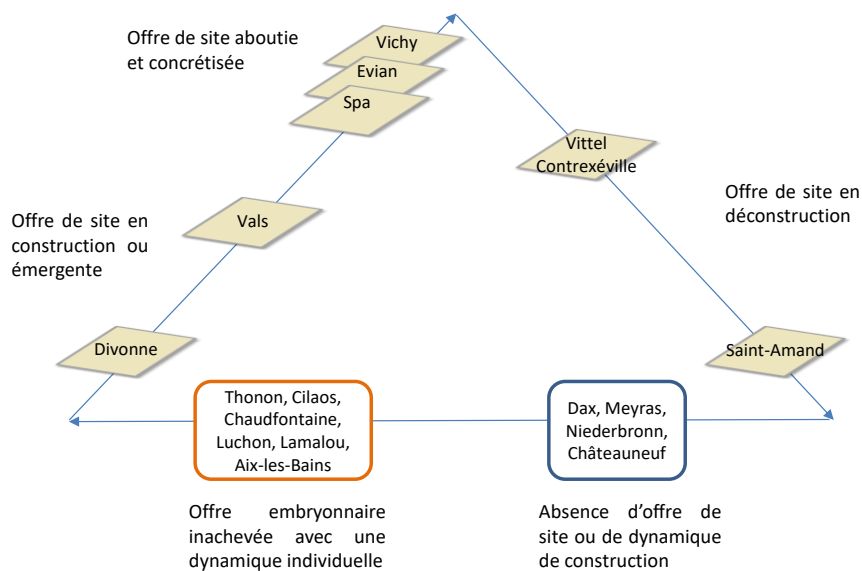


Figure 88 – Schéma de niveau d'avancement dans l'élaboration d'une offre de site

⁴⁹⁶ J. Frayssignes, *Les AOC dans le développement territorial : une analyse en termes d'ancrage appliquée aux cas français des filières fromagères*, doctorat de géographie, Institut National Polytechnique de Toulouse, 2005, p.316

3.2.3. Mise en perspective de la typologie d'offre de site de la filière EMN

L'observation empirique et comparée des offres de sites sur les produits agroalimentaires permet à ce jour d'identifier une grande diversité des biens complexes territorialisés. Cette typologie complexe révèle donc une gradation progressive de quatre variantes du modèle du panier de biens, depuis le modèle du panier proprement dit, jusqu'à des assortiments assez lâches de produits et services locaux qui ne relèvent plus de ce modèle⁴⁹⁷. Au total, la typologie identifiée présente 4 modèles différents de biens complexes construits par les acteurs des territoires. Le premier modèle correspond à un panier de biens type. Cette typologie correspond aux offres de sites de Vichy, Evian et Spa. Le second modèle du panier de biens est qualifié d'hybride lorsqu'il coexiste sur le même territoire un modèle générique à caractère sectoriel et des productions locales de qualités liées à la tradition. Les paniers hybrides mélangent des produits de terroirs et des produits génériques en tirant vers le bas le potentiel de rente. Cette catégorie existe en partie pour la filière EMN, dans la mesure où les embouteilleurs peuvent avoir une stratégie de valorisation mixte autour d'une MDF et une ou plusieurs MDD en parallèle. C'est notamment le cas du site de Vals. Le quatrième modèle de panier de biens est né de stratégies efficaces d'institutions publiques à l'origine d'une dynamique collective descendante. Ces paniers institués sont sans ancrage territorial et ne résultent pas de stratégies conjointes des acteurs privés. Ce modèle *top-down*, n'est pas aujourd'hui présent sur nos 17 sites étudiés. Si une dynamique est initiée par la ville de Luchon et d'Aix-les-Bains, l'émergence à l'échelle locale, résulte d'une logique ascendante de type *bottom up*. Enfin, le panier d'assortiments juxtaposés ne fait pas système et n'est pas source de rentes. Il se caractérise également par l'absence de synergie réelle entre acteurs locaux, même si pourtant on retrouve toutes les ressources du panier, avec une complémentarité potentielle entre produits et services.

Au regard de notre analyse, la majorité des sites étudiés appartiennent à cette catégorie de panier d'assortiments juxtaposés, notamment à Thonon, Cilaos, Chaudfontaine et Lamalou. On peut également s'interroger sur l'appartenance de Luchon et Aix à la catégorie de panier d'assortiments juxtaposés ou de paniers institués. Des écarts importants ont donc été constatés entre les situations observées et le modèle type du panier de biens. Ces derniers proviennent d'une image floue et diluée du territoire et des produits qui y sont attachés, d'une complémentarité trop faible entre les produits et services disponibles, liée elle-même à des difficultés de coordination entre acteurs privés et de gouvernance commune avec les institutions locales, et d'une valorisation plus difficile de ces produits et services, sans émergence de RQT.

⁴⁹⁷ B. Pecqueur, M. Hirczak, M. Moalla, A. Mollard, M. Rambonilaza, D. Vollet, « Le modèle du panier de biens : Grille d'analyse et observations de terrain », dans *Économie rurale*, 2008/6 (n° 308), pp. 55-70

La surreprésentation du modèle d'assortiments juxtaposés est parfois imputable à l'absence d'opérateurs de ressources comme le tourisme. Seul dans quelque cas une offre de site existe avec un panier de bien structuré, qui permet de valoriser les ressources par la RQT. Dans ce cas de figure, l'offre de site différenciée - composé de produits et services de qualité liés à l'origine et à la tradition (terroir, typicité, authenticité) - converge avec la progression de la demande actuelle⁴⁹⁸. Les résultats comparés d'études empiriques montrent que le panier de biens ne naît pas spontanément et qu'il existe des conditions à réunir pour qu'il soit constitué et pérennisé dans le temps. La configuration du panier de biens reste donc toujours fragile, toujours inachevée, toujours à poursuivre. La démarche nécessite une coordination entre les acteurs privés et publics. L'objectif étant de favoriser l'émergence de produits complémentaires de qualité et à veiller à ce que le panier soit représentatif du territoire d'origine. Cela suppose une convergence stratégique des acteurs locaux et une cohérence entre action publique et privée. Les actions publiques et privées doivent être coordonnées pour faire converger le panier de biens vers des objectifs de développement territorial⁴⁹⁹.

La structuration de l'offre de site et la construction d'un panier de bien ne sont pas des éléments statiques dans le temps. Il s'agit bien de dynamiques issues d'un construit social par les acteurs locaux. D'autres dynamiques de construction sont présentes sur la filière EMN, comme sur le territoire de San Pellegrino Terme en Italie où le niveau d'avancement du panier de bien se rapproche de celui du site de Vittel/Contrexéville (voir Annexe n°138).

3.2.3.1. Le concept de Resort : une place croissante dans l'offre de site ?

Que ce soit en France ou en Italie, la déclinaison du concept de Resort participe à la mise en tourisme des territoires de la filière EMN, et selon les sites à la construction d'une offre de site. Ce phénomène fait partie intégrante des stratégies d'entreprises, que ce soit Evian Resort pour Danone (resort golfique haut de gamme), les resorts du Club Med à Vittel, ou le domaine de Marlioz à Aix-les-Bains pour le groupe Accor et aujourd'hui le groupe CFH. Le concept de Resort Thermal et Touristique est également une déclinaison réalisée par le groupe France Thermes sur les sites de Bagnère de l'Orne dès 2012 (marque *B'O Resort*), Chatel Guyon dès 2020 (marque *Aïga Resort*) et à moyen terme à Salies-de-Béarn. Déjà déployée par la Compagnie de Vichy, la stratégie de Resort sera encore renforcée dans les années à venir par le groupe France Thermes. Que ce soit à Evian, Vichy ou Dax, ce nouveau modèle haut de gamme

⁴⁹⁸ B. Pecqueur, A. Mollard, « De l'hypothèse au modèle du panier de biens et de services : Histoire succincte d'une recherche », dans *Économie rurale*, 2007/4 (n° 300), pp. 110-114

⁴⁹⁹ B. Pecqueur, M. Hirczak, M. Moalla, A. Mollard, M. Rambonilaza, D. Vollet, « Le modèle du panier de biens : Grille d'analyse et observations de terrain », dans *Économie rurale*, 2008/6 (n° 308), pp. 55-70

attire une nouvelle clientèle étrangère sur place. De nouvelles prestations à base d'EMN se développent au Vichy Thermal Spa Les Célestins auprès des clientèles qui viennent de Russie, des pays arabes, de Chine et d'Inde⁵⁰⁰. Le concept de Médical Spa de Vichy, comme le concept bien-être d'Evian Spa, sont également exportés à l'étranger. L'Italie, qui jouit également d'une tradition thermale, se renouvelle également avec l'apparition des resorts associant spas, thermalisme médical et thermoludisme⁵⁰¹. Aux Etats-Unis, la destination Spas (plus ou moins similaires aux stations thermales européennes) se mêle également aux complexes thermaux et hôteliers et Resort Spa⁵⁰². Ce phénomène permet de renouer dans une certaine mesure avec les pratiques du thermalisme du XIX^e siècle. M.-E. Férérol s'interroge sur le repositionnement des stations thermales françaises sur le tourisme de luxe. « Le redéploiement du tourisme de luxe, à l'origine de leurs heures de gloire, est-il une solution clé pour maintenir leur positionnement ? Ce redéploiement est-il possible partout ? A contrario, les stations thermales ont-elles définitivement tourné la page de leur passé prospère associé à une fréquentation élitiste ? »⁵⁰³.

3.2.3.2. Rente de qualité territoriale pour l'EMN embouteillée : théorie ou réalité ?

Le degré d'avancement de l'offre de site dépend avant tout de la volonté et de la stratégie des acteurs locaux. Le degré d'activation des ressources dans une démarche d'ensemble renvoie directement au caractère abouti ou non du panier de biens. Observé à partir de l'analyse de l'offre territoriale locale, cet indicateur fait référence à la cohérence du système, et donc à sa réussite en tant que panier de biens.

L'existence d'une offre de site comme aboutissement d'une valorisation spécifique du territoire suggère également l'idée d'une valeur ajoutée supplémentaire, c'est-à-dire le consentement à payer des consommateurs lié à l'environnement des produits⁵⁰⁴. Au-delà de l'image et de la notoriété du territoire, la rente est donc également constituée de surplus pécuniaires. On peut s'interroger sur cette valeur supplémentaire générée par la spécification, mais aussi par le partage ou la redistribution équilibrée de la rente vis-à-vis de chaque acteur et du territoire dans son ensemble. La redistribution aux territoires des revenus supplémentaires générés par l'offre

⁵⁰⁰ J. Phelipeau, « L'accueil de patients internationaux à Vichy. De l'établissement thermal au spa médical haut de gamme », Dans *Revue Espace*, n° 326, septembre 2015

⁵⁰¹ E. Ceccariglia « Santé, loisirs et bien-être dans les resorts italiens » Dans *Revue Espaces*, n°229, septembre 2005

⁵⁰² M. Tabacchi, « Le tourisme de santé aux Etats-Unis », Dans *Revue Espaces*, n°72, Décembre 2001.

⁵⁰³ M.-E. Férérol, « La difficulté des stations thermales françaises à se repositionner sur le tourisme de luxe » Dans *Espaces Tourisme et Loisirs*, numéro hors-série, Collection Mondes du tourisme, Décembre 2014. Publication des actes du colloque national "Tourisme, destinations et entreprises. Leadership dans le luxe, l'événementiel et les technologies de l'information et de la communication", organisé par Astres (Association Tourisme, recherche et enseignement supérieur) à l'université Nice Sophia Antipolis, les 2-3 avril 2012.

⁵⁰⁴ J. Frayssignes, *Les AOC dans le développement territorial : une analyse en termes d'ancrage appliquée aux cas français des filières fromagères*, doctorat de géographie, Institut National Polytechnique de Toulouse, 2005, p.110

de site ne peut pas être limitée uniquement à la surtaxe d'embouteillage, dans la mesure où il s'agit d'un revenu commun à toutes les communes où un industriel exploite une source d'EMN dans un but de conditionnement, avec une commercialisation sur le marché national. En ce sens, quelle que soit la stratégie de valorisation de l'EMN (spécifique ou générique) retenue par l'industriel, un revenu est généré pour la commune. Seule la taille de l'unité de production dimensionne le montant de ce revenu fiscal. On peut donc s'interroger sur l'existence d'autres formes de redistribution de revenus liées à l'utilisation du toponyme de la commune par un exploitant, et la mission de service public rendu pour la Sécurité Sociale. Au-delà de la valeur du produit fini, la question de la valeur de la matière première est aussi intéressante.

Les revenus liés à l'utilisation du toponyme de la commune ne sont pas systématiques sur les 12 sites concernés. Seuls les 5 sites d'Evian, Divonne, Spa, Chaudfontaine et Vichy sont concernés. Sur ces 5 sites, la convention d'exploitation passée entre la commune et l'embouteilleur précise le montant du revenu variable que l'exploitant doit reverser à la commune. Dans la majorité des cas (sauf Chaudfontaine), où la ressource d'EMN relève de la commune, le revenu correspond à la fois à la redevance au titre du contrat de bail des sources ou la fourniture d'EMN, mais aussi au droit d'usage du nom de la commune.

Par opposition, à Chaudfontaine, la convention donne le Monopole d'exploitation de la ressource EMN et le droit d'usage du nom Chaudfontaine sans que la commune ne soit propriétaire des ressources d'EMN. Il reste difficile d'évaluer clairement la part du revenu dédié au droit d'usage du nom toponyme.

A Evian, en plus de la surtaxe d'embouteillage (3.2 millions d'euros par an), la redevance au titre du contrat de bail des 2 sources avec droit d'usage du nom de la commune est majoritaire (5 millions d'euros par an). Ce montant prend également en compte un revenu complémentaire dans le cadre d'une négociation entre l'embouteilleur et la commune en 1972. Au début du développement de la société d'embouteillage à l'export, la commune d'Evian a obtenu le versement par l'embouteilleur d'une rente supplémentaire en échange de l'autorisation d'exploiter des forages sur d'autres communes tout en conservant une commercialisation sous la marque Evian (mélange Source Cachat)⁵⁰⁵. Au-delà des investissements réalisés par l'embouteilleur, le partage et la redistribution des revenus liés à l'offre de site existe donc sur le territoire d'Evian.

⁵⁰⁵ Le calcul de ce revenu complémentaire est basé sur la valeur légale de la surtaxe d'embouteillage. Jusqu'en 1971 à Evian-les-Bains (et comme partout en France aujourd'hui), la commune perçoit une surtaxe d'embouteillage d'un montant maximum légal de 0.58€/hl, uniquement sur les ventes d'EMN sur le sol français. A partir de 1972, la commune d'Evian-les-Bains négocie un revenu complémentaire calculé sur l'application du taux de 0.58€/hl également pour les volumes d'EMN dédiés à l'export. Ce revenu est particulièrement intéressant aujourd'hui, dans la mesure où 55% de la commercialisation des EMN d'Evian sont faites à l'export.

La rente financière liée à l'utilisation du nom de la ville est également incluse dans les conventions de Monopole des communes de Spa et de Chaudfontaine. A Spa, la redevance cumulée sur le Monopole d'exploitation, la fourniture d'EMN et l'utilisation du nom représente 6 millions d'euros par an pour la ville pour 426 millions de litres d'EMN embouteillées. A titre de comparaison, la redevance liée au Monopole d'exploitation et à l'usage du nom ne représente que 800 000€ par an à Chaudfontaine pour 221 millions de litres embouteillées (accord de 1950 réactualisé tous les 4-5 ans).

L'anticipation de la création d'une rente liée à l'utilisation du nom toponyme est une des particularités de la commune de Divonne. Contrairement à beaucoup de territoires, la commune de Divonne a déposé à l'INPI la marque produit Divonne sur la classe boisson. La conséquence est que la ville met à disposition de l'embouteilleur la marque dans le cadre d'un contrat de licence de marque pour qu'il l'exploite contre rémunération. L'objectif visé est donc de redistribuer une partie de la valeur ajoutée liée à cette ressource territoriale. Au-delà de la rente monétaire, le gain pour la ville est au niveau de la notoriété. Associer son image de ville à une image d'eau en bouteille, c'est l'assurance d'avoir le nom de la commune positionné sur les tables d'un public difficile à toucher par notre communication.

A Vichy, le nom toponyme est également une marque déposée dans de nombreuses catégories à l'INPI. L'Etat est propriétaire jusqu'en 2020 de cette marque dans les catégories boisson, cosmétique et bien-être. Dans le cadre de la vente du patrimoine thermal à la ville, la propriété en revient à la ville de Vichy. Dans le cadre des licences de marque auprès de l'Oréal et d'Eurazéo, la Compagnie de Vichy touche un revenu spécifique à l'utilisation du nom Vichy.

En dehors de ces 5 sites, sur les 7 autres sites où l'EMN est commercialisée sous le nom toponyme⁵⁰⁶, aucun revenu n'est perçu par la commune au titre de l'utilisation du nom toponyme. La rente n'est donc qu'indirecte, puisqu'elle ne porte que sur la notoriété du territoire. Cette absence de revenu s'explique pour des raisons différentes sur ces 7 territoires. Sur les territoires de Vals, Aix-les-Bains, Luchon, Thonon et Cilaos – où la ressource en EMN embouteillée appartient à la commune (et le département pour Cilaos), la convention d'exploitation ne prévoit pas de revenu spécifique lié à l'utilisation du nom toponyme. Le revenu est uniquement basé sur la fourniture d'EMN.

Une analyse plus détaillée a été fournie récemment par la Cour Régionale des Comptes Rhône-Alpes Auvergne. Cette dernière a mis en évidence auprès de la ville de Thonon qu'aujourd'hui l'utilisation du toponyme communal par l'embouteilleur ne génère pas de revenu. Ni le traité de

⁵⁰⁶ Vittel/Contrexéville, Saint-Amand-les-Eaux, Vals-les-Bains, Aix-les-Bains, Luchon, Thonon-les-Bains, Cilaos

concession de 1964, d'une durée de 30 ans reconductible tacitement, ni l'avenant de 1993 lors du rachat par le groupe Roxane ne prévoit de revenu à cet effet. Versée par la SEMT à la commune, la redevance proportionnelle est basée sur une valeur fixe par bouteille vendue (0,06 franc pour une bouteille de 1,5 litre) avec un plafond maximum. Ce revenu correspond à la fourniture d'EMN, à l'utilisation des ouvrages (forages, conduites d'amenée d'eau) qui appartiennent à la commune et au monopole d'exploitation concédé. En 2017, la commune de Thonon a perçu 377 120€ de la SEMT, dont 74 180€ de surtaxe d'embouteillage et 300 923€ de redevance proportionnelle. Le traité de concession de 1964 prévoit que le nom de Thonon soit mis en évidence sur les étiquettes qui seront apposées sur les bouteilles d'EMN, sans autre précision sur les droits de propriété intellectuelle. L'avenant aborde la question de la marque commerciale. Des clauses peu favorables à la commune précisent que la marque Thonon a été déposée en 1990 par la SEMT, et l'avenant autorise la société à déposer cette marque dans tous les pays où elle le souhaitera pour désigner l'EMN commercialisée dans le cadre de la concession, ainsi que tout produit ou service accessoire, sans que la commune ne puisse s'y opposer. Afin de ne pas porter atteinte à l'image de la marque, la commune s'est engagée, à porter à la connaissance du concessionnaire les opérations dans lesquelles sera envisagée l'utilisation du nom de Thonon ou de Thonon-les-Bains. Le minéralier ayant la faculté de présenter en réponse des observations motivées. Seule l'utilisation du logo officiel de la ville échappe à ce droit de regard général du groupe Roxane sur l'utilisation par la commune de son propre nom. Pour la Cour Régionale des Comptes, si les revenus issus de l'embouteillage ont été dynamiques (2.26M€ de 2012 à 2017), ils doivent cependant être mis en regard avec les investissements importants pris en charge par la commune (1.3M€ de 2012 à 2017) pour l'aménagement d'une conduite d'amenée d'eau reliant le nouveau forage Saint François à la SEMT. Pour la Cour Régionale des Comptes, dans la perspective du renouvellement en 2024 du contrat de concession de l'embouteilleur, la ville de Thonon devra veiller à une meilleure valorisation de l'utilisation du nom de la commune comme marque commerciale, qui n'est pas aujourd'hui prise en compte dans la redevance. Cependant, la SEMT demeure propriétaire de la marque commerciale Thonon. Cette dernière ne pourrait être transférée à un nouveau concessionnaire dans le cadre d'une remise en concurrence. D'autre part, le renouvellement d'une marque déposée au profit de son bénéficiaire est automatique. Si des dispositions ont été introduites dans le code de la propriété intellectuelle par la loi du 17 mars 2014 relative à la consommation, pour permettre d'interdire un dépôt de marque qui porterait atteinte aux intérêts ou à l'image d'une commune, elles ne sont pas d'application rétroactive. La commune, qui a reconnu la propriété de la marque à la SEMT en 1993, ne dispose pas non plus de leviers pour

engager une procédure judiciaire au titre de la fraude afin de récupérer ses droits. Les marges de manœuvre de la commune sont limitées. Seule une négociation amiable avec la SEMT, basée sur une évaluation préalable de la valeur de la marque commerciale et des redevances non-perçues par la commune à ce titre, pourrait permettre à la ville de récupérer ses droits sur la marque et de les faire protéger. Enfin, la Cour Régionale des Comptes justifie également de créer un revenu lié à la marque Thonon pour la commune, au regard de l'activité déficitaire des thermes qui partagent la même ressource d'EMN avec l'embouteilleur. La ville a investi au total près de 3.45M€ entre 2012 et 2017 pour sécuriser l'approvisionnement en EMN de l'établissement thermal et de l'usine d'embouteillage, afin d'offrir un débit supplémentaire aux deux concessionnaires⁵⁰⁷.

Sur les territoires de Saint Amand et Vittel/Contrexéville, la situation est différente. La ressource en EMN exploitée par l'embouteilleur est privée, ce qui ne génère pas d'intervention directe des communes. Vittel, Contrex et Hépar sont des marques déposées dans la catégorie boisson par Nestlé Water. Les communes ne perçoivent pas de revenu sur ces noms. Le dépôt des noms toponymes à l'INPI est donc une condition préalable pour les communes qui souhaitent bénéficier d'un revenu par la mise en place d'une licence de marque. Dans le domaine de la cosmétique à base d'EMN, le Sithere (Vals et Neyrac) et la ville de Dax ont choisi cette stratégie. Sur les gisements couvrant plusieurs territoires, seulement une commune peut bénéficier d'une rente directe issue de l'offre de site. C'est notamment le cas du bassin de Vichy⁵⁰⁸, de Vittel/Contrexéville⁵⁰⁹ ou d'Evian-les-Bains⁵¹⁰. Sur ce dernier territoire par exemple, les communes d'émergence de Publier, Maxilly et Nevecelle ne sont pas concernés par la convention d'exploitation historique liant la ville d'Evian et la SAEME. La RQT est donc indirecte (notoriété) et lié à la surtaxe d'embouteillage indépendamment de l'aboutissement du panier de biens. Cette asymétrie sur la RQT entre les communes du gisement hydrominéral fait d'ailleurs débat actuellement en Belgique. Les 3 communes d'émergences exploitées par Spa Monopole se situent aujourd'hui à Spa, Jalhay et Theux. La convention d'exploitation ne concerne historiquement que la commune de Spa. Les communes voisines de Theux et de Jalhay bénéficient uniquement d'une rente indirecte. En avril 2020, Spa Monopole et la commune de Theux ont établi une convention portant sur la « préemption des eaux theutoises ». Pour un montant de 12 millions d'euros, la commune accorde à Spa Monopole le droit de prospecter de

⁵⁰⁷ Chambre régionale des Comptes Auvergne-Rhône-Alpes, Rapport d'observations définitives de la chambre régionale des comptes concernant la gestion de la commune de Thonon-les-Bains au cours des exercices 2012 à 2018, octobre 2019, pp.68-71

⁵⁰⁸ 7 communes d'émergence : Vichy, Saint-Yorre, Hauterive, Saint-Sylvestre-Pragoulin, Saint-Priest-Bramefant, Abrest, Bellerive

⁵⁰⁹ 7 communes d'émergence : Vittel, Harville, Norroy-sur-Vair, They-sous-Montfort, Contrexéville, Crainvilliers et Suriauville

⁵¹⁰ 4 communes d'émergence : Evian-les-Bains, Publier, Maxilly et Nevecelle

nouvelles sources d'EMN durant 2 à 4 ans : « L'accord prévoit également au terme de la recherche, une négociation visant l'achat de l'exploitation d'EMN »⁵¹¹.

En conclusion, si sur certains territoires il existe une rente monétaire versée par l'embouteilleur sur l'utilisation du toponyme, par définition seulement une commune peut en bénéficier. Les territoires voisins ne bénéficient que d'une rente indirecte d'attractivité.

3.2.3.3. Quelle valeur ajoutée créée par l'offre de site pour le thermalisme ?

La seconde interrogation porte sur l'existence d'une valeur supplémentaire créée par l'offre de site et lié à l'usage thermal. En d'autres termes, la question est de savoir s'il existe une valeur supplémentaire aux soins thermaux sur les sites qui bénéficient d'une offre de site accomplie (Vichy, Evian, Spa). Pour discuter de cette question complexe, nous avons choisi de comparer l'offre générique de médecine thermique et l'offre spécifique dérèglementée sur les sites français de Vichy et d'Evian. L'usage de médecine thermique est ici défini comme une offre générique, dans la mesure où l'ensemble des établissements thermaux exercent une mission de santé publique avec l'application d'une même grille tarifaire par l'assurance maladie. La convention thermique qui lie les organismes d'assurance maladie et les établissements thermaux fixe le nombre de pratiques dispensées pendant la cure et le tarif pour chacune des orientations thérapeutiques⁵¹². La prise en charge des frais de soins thermaux dispensés dans les établissements conventionnés s'effectue donc sur la base des tarifs forfaitaires référents à une grille tarifaire nationale. Par opposition, l'offre dérèglementée de bien-être thermal se raccorde à une valorisation spécifique. Les produits dérivés et services à base d'EMN disposent d'une liberté tarifaire et de mise en valeur commerciale en capacité de générer une valeur supplémentaire. Cette comparaison est d'autant plus intéressante que sur les sites de Vichy et d'Evian, les mêmes EMN et soins thermaux sont utilisés à des fins thérapeutiques et de bien-être, mais selon une grille tarifaire différente. Les mêmes sources d'EMN et le même péloïde sont utilisés pour le thermalisme médical au sein des deux établissements thermaux de Vichy (Callou et Dôme), et pour le thermalisme de bien-être au Vichy Spa Les Célestins. Les bassins sont alimentés par les sources Boussange (commune de Bellerive) et Antoine (commune d'Hauterive). Le péloïde est réalisé à partir des EMN des sources Lys et Dômes (commune de Vichy). En valorisant ces spécificités locales, la Compagnie de Vichy crée de la valeur ajoutée dans la commercialisation des produits dérèglementés⁵¹³. La comparaison entre la grille tarifaire

⁵¹¹ Ph. Bodeux, *Theux pressé d'avaler les hydro-dollars, Spa Monopole prospect pour préparer l'avenir*, Le soir.be, 14/04/2020

⁵¹² La cure thermique comprend 18 jours de soins, habituellement dispensés 6 jours sur 7.

⁵¹³ Le Vichy Spa Les Célestins commercialise par exemple une gamme de soins spécifiques intitulée *signature à l'eau thermique de Vichy*. Parmi ces derniers figurent la *douche de Vichy, l'originale depuis 1896* (massage sous pluie d'eau thermique : 70€), l'enveloppement

des soins remboursés par la Sécurité Sociale au niveau national et celle des soins de bien-être dérèglementé du Vichy Spa Les Célestins montre un écart important⁵¹⁴. (Voir annexe n°139). La valeur d'un soin thermal en situation dérèglementée est 10 fois plus élevée que dans le cadre du thermalisme social de santé. Un constat similaire peut être fait pour les thermes d'Evian, dont la grille tarifaire est proche⁵¹⁵. Si le lieu (espaces dédiés), le cadre (offre haut de gamme de bien-être par-rapport à une offre thérapeutique) et les pratiques (accès libre par rapport encadrement médical sur prescription) sont différents, il n'en reste pas moins que les matières premières et le savoir-faire des soins thermaux sont communs. En ce sens, l'usage de bien-être actuel capitalise sur l'usage de santé depuis 1947, comme l'usage de santé s'est construit sur les pratiques thermales plus mixtes du XIX^e siècle. Si une offre haut de gamme liée au bien-être thermal crée par définition une valeur supplémentaire pour l'exploitant, aucune rente monétaire supplémentaire directe n'est partagée avec le territoire. Dans le secteur du thermalisme, l'équilibre financier fragile ne permet que la création d'une rente en termes d'image positive sur la notoriété et l'attractivité du territoire.

Au-delà de la valeur du produit fini, la question de la valeur accordée par les acteurs locaux à la matière première est aussi intéressante. A Dax, la régie des eaux et des boues a choisi une facturation à faible valeur ajoutée des matières premières⁵¹⁶. Depuis 2012, le prix de Terdax représente moins de 4 % de la base du remboursement Sécurité Sociale, ce qui permet d'avancer que ce produit reste compétitif. Les deux tiers de ce tarif étant consacrés à la production, et l'autofinancement étant parfois négatif, il peut être considéré que l'équilibre financier est précaire⁵¹⁷. S'agissant d'une régie municipale, la stratégie est de pratiquer un prix raisonnable pour équilibrer les comptes. Le but étant de créer une valeur ajoutée à l'échelle du Grand Dax⁵¹⁸ (voir annexe n°140). Sur d'autres territoires où la ressource est privatisée, le coût de la matière

Terre de Vichy (boue thermique : 70€), le bain hydromassant à l'eau thermique de Vichy (47€), ainsi que des package de ces soins comme le *rituel thermal Célestin* ou la *trilogie de soin signature* de 127€ à 223€.

⁵¹⁴ Un massage sous pluie d'eau thermique ou boue thermique (70€ par soin unitaire) représenterait environ une valeur de 5000€ pour un forfait de 72 soins. Le bain hydromassant à l'eau thermique de Vichy (47€ par soin unitaire), représenterait 3400€ pour 72 soins. Au regard des forfaits 1 à 3 de la sécurité sociale, le forfait de 72 soins représente une valeur plafonnée de 482€ (Forfait n°1 : 72 soins basés sur de l'eau thermique) à 609€ (Forfait n°3 : 72 soins basés sur de l'eau thermique et 9 séances de kinésithérapeute)

⁵¹⁵ Grand Soins Ô Evian et massage sous pluie d'EMN à 70€ par unité de soin, bain hydro massant, cataplasme d'argile, douche au grand jet à 36€ par unité de soin.

⁵¹⁶ La Régie facture aux thermes 1,27€ par m³ d'eau thermique et 5.62€ par sachets de péloïde Terdax (4.4 sachets par curiste)

⁵¹⁷ Régie Municipale des Eaux de Dax, *Rapport annuel sur le prix et la qualité de l'eau thermique et des boues thermes : exercice 2018*

⁵¹⁸ La vente de boue rapporte à la régie 1,2M€ par an [dont 67% de coût de fonctionnement]. La vente d'eau thermique représente 1,1M€ par an [dont 92% de coût de fonctionnement]. Enfin, l'analyse réalisée dans les établissements thermaux génère 150 000€ par an. En fonction des investissements réalisés, le résultat de l'activité eau et boue thermique de la régie municipale est à l'équilibre ou légèrement en déficit. Sur l'exercice 2018, le déficit est de 182 000€, notamment en raison d'un investissement important de 600 000€ lié à l'extension du réseau de canalisation d'eau thermique. Les plus importantes recettes de la régie concernent l'eau potable et l'assainissement. Au total les recettes de la régie représentent 12M€ par an.

première reste également à faible valeur ajoutée. C'est notamment le cas de Vittel/Contrexéville⁵¹⁹ ou de Spa⁵²⁰. En conclusion, indépendamment des écarts de prix entre les sites⁵²¹, la matière première reste à faible valeur ajoutée, pour permettre au thermalisme et aux minéraliers de trouver un équilibre financier. La création d'un revenu supplémentaire pour les collectivités locales n'est donc pas à rechercher du côté des matières premières, mais plutôt de l'usage du toponyme. En dépit du degré d'avancement de l'offre de site actuelle, la question de l'intérêt de réaliser un travail en commun entre les 2 usages a été posée aux acteurs locaux, l'avis de ces derniers étant ici analysé comme un indicateur porteur d'évolution de l'offre de site potentielle future.

3.2.4. Intérêt ou non d'un travail en commun pour construire une offre de site

Elaborer une offre de site nécessite en amont une prise de conscience de l'intérêt de mieux se connaître pour agir ensemble, de mettre en commun un savoir-faire autour de l'EMN, et de réaliser une promotion collective des bienfaits de l'EMN⁵²².

3.2.4.1. La volonté de construire une offre de site du la moitié des territoires

Sur près de 47 % des territoires étudiés (8 sites), l'ensemble des acteurs locaux se sont prononcés sur la volonté d'améliorer ou d'initier la construction d'une offre de site. Parmi ces derniers se trouvent les sites d'Evian/Publier, Spa et Vichy/Saint-Yorre qui ont déjà une offre de site formalisée, mais également les sites de Vals et Divonne dont l'offre de site est en construction. En plus de ces sites, les acteurs des territoires de Thonon, Cilaos et Niedebrohn semblent intéressés à initier une dynamique de construction commune.

Sur les sites où l'offre de site est existante aux yeux des acteurs locaux comme à Evian, l'enjeu identifié par ces derniers est bien d'améliorer l'offre de site autour de la marque unique, notamment au travers de nouveaux projets de collaboration. Les différents projets évoqués portent par exemple à l'échelle locale sur la présence de bouteilles d'eau et goodies de la marque Evian dans la boutique de l'office de tourisme. L'objectif est de créer un lien entre la bouteille d'eau et la destination aux yeux des touristes. Le projet en cours de création de produits touristiques packagés entre la visite du musée de l'usine, le parcours de l'impluvium et la visite thématique de la ville suit également ce même objectif. Une autre initiative pourrait porter sur l'amélioration du marquage du territoire, car aujourd'hui il manque des marqueurs visuels qui

⁵¹⁹ Le prix de vente de l'EMN par l'embouteilleur aux deux établissements thermaux est de 0.76€/m³. Cela représente 200 000€ par an pour 153 000m³ aux thermes de Vittel et 63 000€ par an pour 82 400m³ aux thermes de Contrexéville

⁵²⁰ Les bassins des thermes sont approvisionnés en EMN par la source Clémentine située sur la commune voisine de Theux. La ville de Theux vend à la ville de Spa l'EMN à hauteur de 0.2€/m³

⁵²¹ Qui renvoient à des conditions de puisage, de transport d'amenée d'EMN et d'amortissement d'investissement différents

⁵²² B. Pecqueur, *le développement local*, Alternatives économiques, Syros alternatives, p.123

montrent qu'il s'agit d'une ville d'eau. L'OT identifie également la nécessité de travailler davantage en commun sur des actions pour mettre en avant l'EMN pour les thermes, avec plus de cohérence entre le slogan de la marque et les arguments de langage utilisés par l'OT. Au-delà des actions communes programmées à l'international, les acteurs locaux souhaitent encore renforcer les temps de concertation, notamment avec l'attribution d'un siège pour la SAEME au comité de direction de l'OT.

Si on peut dire qu'il y a une offre de site locale qui met en avant l'EMN à Spa, elle est moins structurée qu'à Evian ou Vichy. Chaque acteur local souhaiterait la renforcer au travers de différentes actions. L'embouteilleur parle de travailler davantage sur le sujet commun de la cosmétique. Depuis 2003, Spa Monopole vend de l'EMN Marie Henriette à la société cosmétique Sothys afin de réaliser une étude dermatologique hospitalière sur la reconstruction de l'épiderme. Les thermes, qui accueillent toujours les grands brûlés, utilisent depuis 2005 les produits Sothys à base d'EMN Marie Henriette, qui a des applications médicales et cosmétiques. Pour les thermes, le travail en commun pourrait porter sur des actions communes de communication dans le futur, notamment sur les bienfaits de l'EMN Marie Henriette, même si un différentiel de moyen financier existe entre Spa Monopole et son sous-concessionnaire Eurothermes. Ce partenariat pourrait notamment toucher au thème de la protection de l'environnement qui intéresse la démarche de mise en tourisme du territoire. Si une mise en cohérence de l'offre touristique existe aujourd'hui à Spa entre l'OT et le parcours de visite de l'usine de Spa grâce à l'intercommunale Aqualis, un travail supplémentaire doit être fait en associant davantage les thermes. L'objectif serait de promouvoir une visite conjointe des deux sites à moins de 500m, avec par exemple un package comprenant une visite de l'Eaudyssée de Spa et une entrée aux thermes. Un souhait est également formulé sur le renforcement du marquage de l'espace local. La visibilité de la marque Spa dans la ville passe également par la présence de parasols aux couleurs de la marque sur les terrasses des hôtels-restaurants. Ce manque de synergie élémentaire, avec des incohérences dans l'offre de site actuelle est également identifié comme un axe d'amélioration par la ville et l'OT : « *Le cœur business de Spa Monopole c'est l'embouteillage. Les thermes c'est une activité périphérique qui pourrait servir de valorisation davantage de l'image de l'embouteilleur* »⁵²³. Le but serait de renforcer encore davantage l'image globale dégagée par toutes les entités et qui se renforce les unes et les autres. L'amélioration de la structuration et de la visibilité du panier de biens est donc visée : « *Quand on parle de Vichy, c'est une image avec un ensemble d'éléments regroupés dans notre*

⁵²³ Entretien téléphonique avec le directeur d'Aqualis, le 26 Avril 2017

esprit : les produits de soin, l'eau embouteillée, les thermes et les pastilles. A Spa l'image est déficiente sur les thermes vis-à-vis de l'extérieur. Créer une image commune sous un seul vocable serait bien. Beaucoup de gens ne savent pas que Spa est une des plus vieilles villes thermales d'Europe. C'est difficile de se faire connaître des autorités Belges parce qu'il n'y a pas de dynamique et de culture thermale comme en France, en Allemagne ou en Italie. On est la seule ville qui perpétue une tradition thermale de Belgique »⁵²⁴. Le récent classement UNESCO devrait permettre d'accélérer la construction de l'offre de site autour de l'EMN avec les acteurs locaux, en intégrant au panier de biens l'architecture thermale.

A Vichy/Saint-Yorre, la construction historique du panier de biens avec différents produits dérivés relève directement de la Compagnie de Vichy. La ville et l'OT n'ont pas été associées à cette démarche. Cependant, les évolutions récentes⁵²⁵ devraient permettre un rapprochement des acteurs locaux et l'émergence d'une nouvelle dynamique de mise en cohérence de l'offre de site. Le renforcement de l'offre de site existante autour du thermalisme, avec des produits dérivés sous le même nom de marque Vichy, est souhaité par les communes de Vichy, Saint-Yorre et l'OT : *« Renforcer l'offre de site commune a un intérêt. Cela paraît positif de regrouper des forces pour aller dans le même sens. Il faudrait que les acteurs en prennent conscience et soient d'accord pour le faire. Cela paraît complexe de convaincre les uns et les autres parce qu'ils n'ont pas les mêmes objectifs. Il faudrait qu'on aille dans la même direction avec un objectif commun. Il faudrait introduire un petit peu de philanthropie et d'humanité pour que ça puisse se compléter. Mais si on reste uniquement sur la partie exploitation, on réduit ce côté humain »⁵²⁶. Différentes propositions de partenariat sont également formulées par les acteurs locaux, que ce soit sur l'ajout au panier de biens de services liés à l'EMN, ou le renforcement de la gouvernance locale. Le projet de parcours des sources Saint-Yorre, porté par l'EPCI, permettrait de faire découvrir aux touristes d'où vient l'EMN et l'histoire de l'activité, au-delà de la simple consommation du produit. L'OT identifie également une pertinence à travailler à l'échelle de la frontière naturelle du bassin de Vichy pour préserver la ressource en eau, au sein d'une communauté de ressource et d'intérêt.*

Sur les sites de Vals et Divonne, où la dynamique est respectivement au stade de construction et d'émergence, les intentions exprimées par l'ensemble des acteurs locaux renvoient également à une amélioration de l'offre de site dans le temps. L'offre de site est déjà une réalité à Vals grâce à une ressource en EMN commune aux deux usages et des actions conjointes entre les acteurs

⁵²⁴ Entretien téléphonique avec la Directrice des Thermes de Spa, le 7 Avril 2017

⁵²⁵ Projet UNESCO, rachat du patrimoine thermal de l'Etat, rachat de la Compagnie de Vichy

⁵²⁶ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme de Vichy, le 20 Janvier 2017

locaux. De nouveaux projets, comme le centre d'interprétation sur l'EMN, permettront de renforcer cette offre de site. Cependant, l'ensemble des acteurs a identifié la nécessité de créer une démarche conjointe et réfléchie avec des objectifs sur le moyen terme. Cette volonté de structurer davantage les actions communes dans le temps est perçue comme quelque chose à réaliser avec un tiers pour fédérer autour de l'offre de site, car c'est parfois complexe de se mettre autour de la table quand on n'a pas tous les mêmes moyens. Cela passe notamment par la faisabilité d'un pot commun pour des actions communes. D'autres pistes ont été évoquées, comme le travail sur la cohérence des actions de communication pour renforcer les apports mutuels. L'intérêt de promouvoir l'EMN pour les thermes et l'embouteillage dans le cadre d'une offre de site est clairement perçu par les acteurs locaux : *« Pour moi, privilégier l'entrée territoriale pour se différencier de l'extérieur, en travaillant sur une offre de site commune, c'est complètement cohérent. Ce sont des produits naturels, on est bien dans ces valeurs. La démarche de présentation d'une offre de site commune à vendre est souhaitable en local pour les touristes et d'un point de vue identitaire, mais aussi vis-à-vis de l'extérieur par un discours commun »*⁵²⁷. Sur le territoire de Divonne, l'usage d'embouteillage en projet fait naître la création d'une offre de site associant les deux usages. Initiée par la ville de Divonne, en tant que propriétaire de l'ensemble des ressources en EMN, cette démarche est perçue comme ayant du sens pour l'OT et l'exploitant thermal. La ville a déjà anticipé avec l'embouteilleur des initiatives sur la mise en tourisme avec la création d'un parcours découverte de l'usine, mais aussi d'inclure un projet de cosmétique et des actions communes de valorisation d'image. Enfin, sur près de 3 sites qui n'ont pas aujourd'hui initié une démarche d'offre de site autour de l'EMN (Thonon, Cilaos et Niederbronn), l'ensemble des acteurs locaux est intéressé par un travail commun dans ce sens. A l'évocation d'un projet d'offre de site autour de l'EMN, ces derniers se réfèrent d'ailleurs spontanément aux modèles aboutis d'Evian, Spa ou Vichy. L'exploitant des thermes de Thonon considère que créer une offre de site autour de l'EMN avec les deux activités est cohérent, tout en concédant la complexité de se mettre autour de la table et de se coordonner quand il y a 2 acteurs différents qui n'ont pas les mêmes objectifs finaux : *« A Evian c'est plus facile car c'est le même groupe qui a pignon sur rue. Danone a bien compris que c'est un seul et même produit à valoriser. Il y a une cohérence d'avoir une vraie démarche autour d'une seule et même politique de communication pour le territoire entre la bouteille, la ville et les thermes. Thonon est en contraste avec Evian parce que le groupe Danone dispose à*

⁵²⁷ Entretien téléphonique avec le directeur des thermes de Vals-les-Bains, le 17 Février 2017

la fois de l'usine d'embouteillage, des thermes et du casino »⁵²⁸. L'embouteilleur perçoit également l'offre de site avec intérêt, dans la mesure où une représentation réciproque des deux marques permettrait la mise en avant des compositions physico-chimiques de l'EMN. La ville de Thonon⁵²⁹ y voit également un intérêt : *« C'est étonnant que ce ne soit pas encore le cas, car ça devrait l'être depuis toujours. Evian est un bel exemple. On perçoit tout cela d'un coup. La bouteille d'abord très nettement, puis les thermes »*⁵³⁰. Pour l'OT, le développement d'une offre de site en local permettrait de gagner en lisibilité pour tous les acteurs locaux. Cela passe donc par des actions de communication communes pour mettre en avant des arguments sur l'EMN et ses vertus. Cette démarche marketing de sacraliser l'EMN nécessite cependant de consacrer des moyens financiers. Pour les acteurs institutionnels, l'émergence de l'offre de site dépend d'abord de la volonté du groupe Roxane de communiquer sur la marque Thonon, et de la volonté du groupe Valvital de faire un partenariat.

A Cilaos, l'idée de créer une offre de site commune aux deux usages fait également écho auprès des acteurs locaux. Le positionnement associant thermalisme et embouteillage, peut avoir un intérêt aussi à Cilaos selon l'embouteilleur, car cela à l'avantage de donner de l'ampleur à la marque et d'établir un rapport gagnant-gagnant. Cette piste de développement est donc à envisager par un travail commun sur des projets de valorisation de l'EMN. Plusieurs idées ont été avancées par les thermes, notamment la création d'un espace muséographique pour mettre en avant l'EMN, l'histoire des thermes ou le processus d'embouteillage. Les effets positifs sont donc recherchés par les opérateurs qui utilisent la même ressource. La ville de Cilaos conditionne cependant l'émergence de cette offre de site à la capacité du département à développer l'activité bien-être thermale dans un nouveau bâtiment. Cette activité de centre thermoludique en projet doit vendre l'EMN autrement pour permettre de mutualiser une communication entre les thermes et embouteillage. Sous cette condition, la bouteille d'eau pourra jouer le rôle de support de communication efficace pour l'offre de site globale. L'émergence d'une offre de site fait écho à l'OT, qui souligne qu'une des missions de l'OTI est de fédérer les acteurs locaux pour valoriser le territoire. Ce dernier constate un manque en local. Cependant, l'émergence d'une offre de site sous une même appellation pour que tous les acteurs travaillent ensemble dans un objectif commun dépend de l'arbitrage entre les opérateurs économiques : *« Les producteurs de lentilles de Cilaos se sont regroupés au sein d'une association et organisent chaque année la fête de la lentille. Les viticulteurs de Cilaos ont créé*

⁵²⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur des thermes de Thonon-les-Bains, le 30 Janvier 2017

⁵²⁹ Propriétaire de toutes les émergences d'EMN

⁵³⁰ Entretien téléphonique avec l'Adjointe au Maire en charge du Tourisme et du Thermalisme de Thonon-les-Bains, le 21 mars 2017

des parcours et de l'évènementiel. Pourquoi pas pour l'EMN ? Il faudrait créer des offres de packaging combinant visite de l'usine, entrée aux thermes avec hébergement et restauration diététique »⁵³¹. Au regard de l'offre globale de Cilaos, la place de l'EMN serait de toute évidence à juxtaposée à côté d'autres produits du panier de biens.

La question de l'intérêt d'un projet de création d'une offre de site commune a permis aux acteurs du site de Niederbronn de s'interroger. Les opérateurs économiques laissent un rôle central à l'OT dans l'émergence d'une hypothétique offre de site et la création d'un panier de biens. Pour les thermes, il peut y avoir un intérêt si l'OT met en valeur une offre de site commune du territoire autour des 2 usages, pour créer une valeur ajoutée d'image. Pour l'embouteilleur, l'OT devrait mettre en avant cet axe bien-être commun aux thermes et à l'embouteilleur pour vendre le territoire. Pour celui-ci, l'offre de site pourrait répondre à un déficit d'image qualité du produit EMN en général. Il estime qu'il doit y avoir des intérêts communs aux thermes et à l'embouteillage en communication et marketing pour mettre en avant les bénéfices de l'EMN. Porter des arguments communs sur l'apport de l'eau dans ses bienfaits, pour la boire et pour les soins du corps, serait un grand plus. Cependant, ce temps d'échange avec les acteurs locaux a permis de soulever des contradictions importantes dans la faisabilité de la mise en œuvre d'une offre de site : *« Comme il s'agit de 2 EMN de 2 sources différentes avec des marques commerciales indépendantes, sous quel nom pourrait-on communiquer ? Celtic ? Niederbronn ? »*⁵³². Si la commune s'interroge également sur l'intérêt d'une offre de site locale autour des EMN, elle souligne la difficulté d'ajouter une offre de visite de l'usine d'embouteillage, qui nécessite des investissements. Enfin, pour l'OT, si l'offre de site est quelque chose à construire ensemble, la place de l'EMN est à relativiser, car l'offre globale n'est pas centrée exclusivement sur les usages de l'EMN, mais aussi sur le tourisme de mémoire et le tourisme de nature, avec d'autres produits et services⁵³³. Plusieurs pistes de synergies entre les deux usages sont également évoquées par le président de l'OT, telles que la promotion de produits naturels, la création d'un centre d'interprétation sur l'eau souterraine, des visites thématiques sur les sources EMN, la création d'un Spa thermal haut de gamme sur l'ancien site d'implantation du projet Cybéliade place Jean Marchi.

3.2.4.2. Des avis divergeant sur l'intérêt de créer une offre de site du la moitié des territoires

⁵³¹ Entretien téléphonique avec la Directrice de l'OTI Destination Sud Réunion, Adjointe au Maire de Cilaos et Vice-Présidente du conseil général Environnement-Développement Durable, le 20 Juin 2017

⁵³² Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Niederbronn-les-Bains, le 23 Août 2017

⁵³³ Tels que la création de circuits thématiques sur la bataille 1870 et la famille De Dietrich, qui a créé la fonderie au XVIII^e siècle, puis les thermes et le casino à Niederbronn, ou encore l'aménagement de chemins de randonnées balisés avec le PNR des Vosges du Nord, l'ONF et Club Vosgien

A côté de ces 8 sites⁵³⁴, près de 7 territoires se caractérisent par des avis divergents des acteurs locaux sur l'intérêt de créer une offre de site en commun. Dans le cas de Vittel/Contrexéville et Châteauneuf, seul l'embouteilleur est contre la mise en place d'une offre de site en opposition aux autres acteurs locaux. Si Nestlé Water identifie une passerelle intéressante sur un travail en commun qui pourrait être fait sur les bénéfices pour la santé de l'EMN au travers d'études cliniques par exemple, il ne voit pas de collaboration possible en communication et marketing. Par opposition, l'OT intercommunal perçoit un intérêt à mettre en place une offre de site commune autour de l'EMN en lien avec la destination Vittel-Contrexéville créée en 2018 : « *Les visiteurs et les curistes nous posent des questions, et ils voient bien qu'il y a un lien qui ne se fait pas sur le territoire. Ça se ressent en local. Les thermes ont vraiment besoin de Nestlé Water pour être visibles parce que Vittel et Contrex sont des marques connues. Retravailler l'association d'images thermes et eau embouteillée pour renforcer la notoriété serait nécessaire* »⁵³⁵. Ce différentiel d'intérêt date de la vente des thermes en 2001 : « *Aujourd'hui les thermes auraient un intérêt à travailler sur une offre de site en commun, mais pas Nestlé Water. Créer une offre de site complète a une cohérence pour le territoire, mais c'est impossible à Vittel et Contrexéville-Vittel parce qu'il y a Nestlé Water. Ils n'ont rien à y gagner, la preuve ils ont vendu les thermes. Ça prouve qu'ils dissocient bien les deux activités. Ils vendent des millions de bouteilles en Europe donc les thermes ce n'est rien pour eux* »⁵³⁶. Le maire de Contrexéville espère que cela pourra évoluer sur le plan marketing en multipliant les rencontres avec les cadres de Nestlé Water : « *Nos intérêts peuvent être communs même si nous ne sommes pas au même niveau. On pourrait faire un jeu concours sur l'étiquette de la bouteille d'eau, avec des séjours aux thermes à gagner. Un curiste c'est aussi un consommateur convaincu qui fait la promotion de la marque de l'eau de Contrex* »⁵³⁷.

La même situation de blocage est identifiée par les acteurs locaux sur le territoire de Châteauneuf. La commune, l'OT et les thermes ont un intérêt de créer une offre de site commune aux deux activités, mais cela n'est plus envisageable depuis que le groupe Roxane a basculé la production d'EMN sous MDD en stoppant la MDF Châteauneuf Auvergne : « *Les gens qui consommaient de l'EMN Châteauneuf Auvergne pouvaient faire le lien avec la station thermale auparavant. On essaye de maintenir un lien en interne aux thermes, mais le*

⁵³⁴ Qui souhaitent renforcer une offre de site dédiée à l'EMN (Evian, Spa, Vichy, Vals), créer une offre de site centrée sur l'EMN (Thonon, Divonne), ou élaborer une offre de site où l'EMN a une place secondaire (Cilaos, Niederbronn).

⁵³⁵ Entretien téléphonique avec l'Adjointe de direction de l'office de tourisme intercommunal de Vittel-Contrexéville, le 11 mars 2017

⁵³⁶ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

⁵³⁷ Entretien téléphonique avec le Maire de Contrexéville, Vice-président Conseil Départemental des Vosges et PDG de la SEM des thermes de Contrexéville, le 1 mars 2017

relais d'image ne se fait plus à l'extérieur. Comme l'EMN a le nom Castel Rocher, on explique aux curistes que c'est l'eau de Châteauneuf, sinon ils ne feraient pas le lien »⁵³⁸.

Inversement, sur les 5 autres territoires⁵³⁹, le blocage à l'émergence d'un projet d'offre de site en commun vient davantage de la stratégie des exploitants thermaux. A Chaudfontaine, seul l'exploitant actuel du Château des Thermes ne voit aucun intérêt à avoir des liens commerciaux et de communication avec l'ensemble des acteurs locaux afin de construire une offre de site. Par opposition, les autres acteurs locaux perçoivent l'idée d'une offre de site comme quelque chose de cohérent. Sur les 4 sites français, l'activité à dominante médicale est un argument récurrent qui semble être un obstacle à la mise en place d'une offre de site centrée sur les deux usages. Pour les thermes de Lamalou, construire une offre de site commune aux deux usages n'est pas utile : *« Les thermes bénéficient de l'image de la marque Vernière, mais ce n'est pas ce qui va attirer des curistes aux thermes et renforcer la destination thermale de santé. Chaque usage peut développer son entité et son identité de manière dissociée. C'est complémentaire mais pas associé. Ce n'est pas parce que ces 2 activités sont sur le même territoire qu'il faut les associer et les vendre ensemble »⁵⁴⁰.* Sur les deux sites de Lamalou et Saint Amand, l'exploitant thermal précise qu'un projet d'offre de site local avec des actions communes paraît complexe, car la politique marketing du groupe de la Chaîne Thermale du Soleil est faite à l'échelle nationale sans distinction de chacun des sites thermaux. Seul l'embouteilleur des Aires est convaincu de l'intérêt de construire une offre de site centrée sur l'EMN. Il encourage cette dynamique en parallèle des préoccupations opérationnelles. La ville de Lamalou et l'OT émettent des avis plutôt mitigés. Si la construction d'une offre de site a un intérêt, ce n'est pas quelque chose de prioritaire notamment parce que le positionnement des deux usages est différent, que les acteurs ont des motivations différentes, et une façon de fonctionner propre à chaque groupe. En raison de stratégies distinctes, les thermes ne souhaitent pas mélanger thermalisme et EMN embouteillée. Pour autant, l'OT essaye de créer des passerelles pour mettre en avant la richesse du territoire et de coordonner deux exploitants, malgré les difficultés de mise en cohérence. Cet intérêt territorial de rapprochement est donc en opposition avec les stratégies d'activités : *« Ce que les élus souhaitent pour le territoire n'est pas forcément ce que les dirigeants de grands groupes décident dans les stratégies d'entreprise »⁵⁴¹.* Face à cette contrainte, la mise en valeur du territoire est plutôt envisagée sous l'angle d'une offre de site autour de l'eau en général,

⁵³⁸ Entretien en face à face avec la Directrice des thermes de Châteauneuf-les-Bains, le 19 Janvier 2017

⁵³⁹ Chaudfontaine, Lamalou, Saint Amand, Luchon, et Aix-les-Bains

⁵⁴⁰ Entretien téléphonique avec la Directrice des thermes de Lamalou-les-Bains, le 30 Janvier 2017

⁵⁴¹ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme Grand Orb, le 23 Janvier 2017

comme élément important pour découvrir le territoire : les lacs, les rivières, les thermes et l'embouteillage. A Saint-Amand, si l'OT porte un intérêt à la construction d'une offre de site centrée sur l'EMN, d'autres contraintes s'ajoutent : *« Ça peut avoir un intérêt vendre le territoire en associant les deux usages, mais l'OT est aujourd'hui impliqué à l'échelle intercommunale de la Porte du Hainaut. C'est difficile d'être ciblé sur Saint Amand, même si c'est central dans l'offre. Aujourd'hui la stratégie porte sur le thème de l'eau est général pour les différentes communes : les thermes de Saint Amand, l'EMN embouteillée, les cours d'eau et les zones humides »*⁵⁴². L'embouteilleur s'interroge sur l'intérêt de créer une offre de site. Pour autant, il n'identifie pas d'action commune possible et n'a pas de stratégie de tourisme industriel : *« C'est peut-être une bonne idée une offre de site autour des thermes et l'embouteillage. Ça ne concernerait que la Marque Saint Amand pour utiliser le même nom. Tout dépend du nombre de curistes et donc de l'impact sur la notoriété de faire un sponsoring. Ouvrir un musée de l'histoire de la société et des sources ce n'est pas la priorité. Peut-être dans l'avenir. Mais cela nécessite des investissements et du personnel dédié »*⁵⁴³.

Sur les deux sites de Luchon et d'Aix-les-Bains, l'offre de site est embryonnaire et tient surtout des initiatives individuelles des acteurs institutionnels au travers des deux marques de destination Aix-les-Bains Riviéra des Alpes et Luchon Pyrénées-Vous. L'association des deux usages est réalisée au travers des acteurs institutionnels, mais elle n'est pas faite de manière exclusive et sans lien direct entre les deux opérateurs économiques. Pour les acteurs institutionnels, la politique de marketing territoriale mise en place répond à une nécessité : *« La notoriété du territoire se construit par des image. L'équipe municipale s'est rendu compte que la ville avait une image un petit peu usée, donc on a créé une marque de destination avec logo et plan de communication »*⁵⁴⁴. Cependant, sur les deux territoires cette stratégie de marque et de notoriété élargie localement à tous les hôteliers, restaurateurs et produits locaux dépasse la simple association des deux usages de la filière EMN. A Aix-les-Bains, l'offre de nature et de bien-être s'étend au territoire intercommunal du lac du Bourget. A Bagnères-de-Luchon, le slogan *Luchon, Pyrénéz Vous*, se décline dans toutes les activités en régie de la ville comme les thermes de santé, l'activité bien-être des thermes, la station de ski, et la commune. La stratégie du groupe Les Mousquetaires qui exploite les usines d'embouteillage d'EMN est au centre d'une décision de création d'une offre de site. A l'échelle locale, les directeurs d'exploitation des unités d'embouteillage estiment qu'il y a un intérêt à avoir une cohérence dans la promotion de

⁵⁴² Entretien téléphonique avec la Directrice de l'office de tourisme Porte du Hainaut, le 23 Janvier 2017

⁵⁴³ Entretien téléphonique avec le Directeur de la Société des Eaux Minérales de Saint Amand, le 25 Août 2017

⁵⁴⁴ Entretien en face à face avec le Directeur de l'office de tourisme Pyrénées 31, le 19 Janvier 2017

la ville sur le thème du bien-être par l'OT, car cela diffuse l'image d'un territoire accueillant et agréable à vivre, ce qui est très positif pour les deux usages. Si les usages peuvent être complémentaires sur certains aspects et que la logique d'un renforcement du lien local pour se différencier de l'extérieur et générer une image commune est cohérente sur ces territoires, il reste que les conditions d'un partenariat doivent être étudiées. L'intérêt de construire une offre de site doit être validé par le siège du groupe Les Mousquetaires : *« Aujourd'hui Intermarché a sa propre stratégie sur la communication de ses EMN. Il n'y a pas de mutualisation locale entre les deux usages dans la communication. L'intérêt d'Intermarché n'est pas forcément de s'occuper des thermes. Ce n'est pas une priorité. Pour le moment, le groupe ne descend pas à l'échelle du site pour dire que cette usine d'embouteillage est liée à cette commune. Le spot publicitaire a été ciblé sur les montagnes des Pyrénées et non pas sur les acteurs locaux. Peut-être que dans le futur il y aura une volonté de développer une offre de site locale. Le sujet de communication et de marketing est du ressort du siège du groupe et non du site l'exploitation en local qui n'est qu'un exécutant »*⁵⁴⁵. Si les thermes de Marlioz et de Chevalley voient l'intérêt d'une cohérence de communication d'ensemble et souhaitent la mise en place de liens particuliers comme l'achat de bouteilles d'Aix-les-Bains pour les curistes et la possibilité de vendre des produits cosmétiques de l'embouteilleur dans la boutique des thermes, le responsable développement du groupe Valvital s'interroge sur la volonté de l'embouteilleur d'initier une offre de site commune : *« Je ne sais pas si un embouteilleur serait intéressé parce qu'on a une EMN qui soigne. Qu'est-ce qu'ils pensent de nous, quelle image ont-ils du thermalisme ? S'ils nous perçoivent comme une activité avec des curistes d'un certain âge qui viennent pour des rhumatismes avec des soins à base d'eau thermale, je ne suis pas sûr qu'ils soient prêts à travailler avec nous. Il faut se mettre à la place de l'embouteilleur. Si on a une station avec une orientation médicale très marquée comme gynécologie, il va avoir tendance à nous fuir, plutôt que de vouloir créer une association d'image. Tout n'est pas associable non plus. Est-ce qu'ils ont vocation à mettre en avant le côté santé de l'eau ? Je pense que les embouteilleurs veulent plutôt mettre en avant l'absence de pesticide. C'est un marketing particulier l'EMN. L'activité thermale pourrait se servir de la notoriété de l'EMN embouteillée quand elle est très connue, mais l'inverse n'est pas forcément vrai. Ça veut dire concrètement être présent sur l'étiquette de la bouteille ou passer un message. C'est un travail de fond à faire sur la notoriété de la destination. Comme le slogan de Vittel : buvez, éliminez, il y avait une destination où on mélangeait l'EMN en bouteille, les thermes et le Club Med. C'est une sorte de pari. Si on y*

⁵⁴⁵ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage de Luchon, le 9 Juin 2017

travaille à Thonon, Divonne, Aix-les-Bains, et Niederbronn, il faudra un message, une promesse. Aujourd'hui il n'y pas de message fort sur ces EMN. Par exemple Evian c'est la pureté, c'est la source de jeunesse, Volvic c'est l'eau qui sort d'un volcan. C'est typiquement du marketing. Il y a probablement une association à mettre en place entre nous, quelque chose à faire »⁵⁴⁶. Sur le site de Luchon, les thermes s'interrogent également sur certaines pistes d'actions à mettre œuvre dans le cadre d'une offre de site : « On pourrait imaginer un travail en commun à l'international sur le bien-être peut-être, voir les possibilités au Japon ou en Arabie Saoudite ? Glisser un flyer des thermes dans un pack d'eau, ou faire une série limitée étiquette de bouteilles comme pour le Japon ? On peut imaginer des choses et trouver des passerelles et des avantages pour entre 2 activités »⁵⁴⁷.

Enfin, sur les deux sites de Meyras et de Dax, l'ensemble des acteurs ont clairement indiqué l'absence de pertinence de créer une offre de site commune entre les deux usages. A Dax, pour les acteurs locaux, la priorité c'est de travailler sur le regroupement des 17 établissements thermaux au niveau d'une image commune à l'échelle du Grand Dax. Le fait d'exclure l'usage d'embouteillage de la dynamique collective de gouvernance locale est un choix assumé : « On s'est posé la question de travailler sur la construction d'un cluster autour du thermalisme et de l'embouteillage. L'IAE de Galice est un cluster en Espagne qui a fait ce choix-là. Mais comme à Dax l'embouteillage est une marque générique qui n'a pas le même nom que la ville de Dax amène beaucoup de frein à parler de cette eau-là, ça n'a pas eu vraiment d'écho ici. A aucun moment ça ne rappelle le territoire de Dax. S'il y avait une EMN de Dax, la question ne se poserait pas de la même manière »⁵⁴⁸. La stratégie de l'embouteilleur est à nouveau au cœur des choix du ciblage de la construction d'une offre de site. Pour l'embouteilleur, le rapprochement à une offre de site n'est pas envisageable, dans la mesure où « ça ne rentre pas dans la stratégie du groupe Roxane. On est sur un positionnement EMN à bas prix pour le hard discount. La cible des curistes ne va pas faire évoluer les ventes de manière significative »⁵⁴⁹. Même si Dax a un usage thermal dominant, pour les acteurs locaux, dans la configuration du positionnement de la MDF Eau Minérale de Dax d'avant 1996, un rapprochement avec l'EMN embouteillée serait souhaitable : « Si demain l'embouteilleur utilise le nom de Dax dans sa marque, il faudra mener une réflexion pour voir s'il y a des actions communes possibles et quels produits on veut mettre derrière le nom de Dax ? Dans la nouvelle construction est-ce qu'on communique ? On est dans

⁵⁴⁶ Entretien téléphonique avec le Directeur Développement du groupe Compagnie Européenne des Bains (Valvital), le 28 Juin 2017

⁵⁴⁷ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Luchon, le 19 Janvier 2017

⁵⁴⁸ Entretien en face à face avec la Directrice du Cluster Thermal et Directrice du Tourisme Thermal du Grand Dax, le 20 janvier 2017

⁵⁴⁹ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Dax, le 25 Août 2017

une période où le consommateur est intéressé par l'origine alimentaire des produits, de vanter les territoires et de valoriser les circuits courts. C'est quelque chose en vogue pour un bon moment. Ça pourrait être intéressant de mettre en avant l'eau minérale locale par-rapport aux thermes. Il pourrait y avoir un lien à créer. Localement beaucoup de gens ne savent pas que l'usine d'embouteillage existe »⁵⁵⁰. Le clivage entre le toponyme, le nom des thermes et le nom de la marque est également un argument fort pour les acteurs locaux de Meyras qui ne voient pas d'intérêt et de raison suffisante de bâtir une offre de site commune, dans la mesure où il n'est pas possible d'identifier les thermes de Neyrac avec les EMN Ventadour ou Chantemerle sur la commune de Meyras.

3.2.4.3. Frein à la mise en place d'une offre de site : vue par les acteurs

Les échanges avec les différents acteurs locaux de notre panel a permis de faire émerger 3 freins à la mise en place d'une offre de site : la peur d'association d'image, la contrainte d'indication sur l'étiquette de la bouteille, et la place de l'appellation EMN.

La peur d'associer l'image de l'EMN embouteillée qui se boit à l'eau utilisée des thermes est un point intéressant puisqu'il recouvre une dimension émotionnelle qui prend place dans une analyse rationalisée. Sur certains territoires où l'EMN est utilisée aux thermes et pour le conditionnement, les risques associés sont maîtrisés par un protocole d'hygiène sécurisé. A Evian, le positionnement autour d'un produit et d'une marque unique est assumé et revendiqué. Pour autant l'association de l'image des deux usages peut avoir un risque dans certaines situations : *« Ma première responsabilité d'exploitant des thermes c'est de ne prendre aucun risque avec l'EMN d'Evian en terme d'hygiène et de qualité. Parce que derrière il y a une EMN premium reconnue dans le monde entier. Il y a toujours une crainte d'infection bactériologique dans les thermes comme dans tout établissement thermal qui manipule de l'eau chaude. Si demain les analyses ne sont pas bonnes, on ne prend aucun risque, on ferme tout de suite pour faire les traitements et les contre-analyses, même si on pourrait rester ouvert. On a mis les moyens sur la traçabilité pour prévenir ce type de problèmes avec 2 fontainiers et 1 personne dédiée à la qualité de l'EMN aux thermes »⁵⁵¹. Si ce risque est géré à Evian, il est un frein supplémentaire aux partenariats entre les deux usages à Vittel-Contrexéville : *« Nestlé Water a peur de la perte d'image dans les médias en cas de problème bactériologique aux thermes »⁵⁵². Même si les conditions d'accès à la ressource en EMN et les normes d'hygiènes garantissent l'absence de risques réels, il s'agit aussi d'une association intellectuelle aujourd'hui difficile.**

⁵⁵⁰ Entretien téléphonique avec le Président Directeur Général du groupe Thermes Adour à Dax, le 7 Mars 2017

⁵⁵¹ Entretien en face à face avec le Directeur d'exploitation des thermes d'Evian, le 19 Janvier 2017

⁵⁵² Entretien téléphonique avec le Directeur des thermes de Contrexéville, le 30 janvier 2017

Au-delà du risque bactériologique, l'argument de la peur est mis en avant pour ne pas s'associer clairement avec les thermes sur plusieurs sites qui n'ont pas un lien traditionnel sur la cure de boisson : « *On a toujours eu peur de mettre en avant en communication et en marketing le nom de Chaudfontaine pour le Château des Thermes et la bouteille. Quelque part, ça peut être gênant pour un consommateur. Est-ce que vous avez envie de boire l'eau dans laquelle les gens se baignent ? Quand les gens vont aux thermes, ils savent que c'est de l'eau qui vient des forages de Chaudfontaine, une eau avec des minéraux, une qualité, mais ils ne savent pas que c'est la même EMN qui est embouteillée. Donc on reste centré sur l'usage dans notre communication, l'EMN embouteillée à boisson* »⁵⁵³. Le rapport à l'EMN est cependant différent en fonction des sites et renvoie à des habitudes ancrées dans le temps. Des contres exemples existent en Europe⁵⁵⁴ (voir annexe n°140).

La question de l'opportunité et des limites du lien visuel entre l'étiquette de la bouteille d'eau et les thermes est également un point récurrent mis en avant par les acteurs. Aujourd'hui, seulement 2 étiquettes de bouteille d'EMN font directement référence au lien avec les thermes. Sur l'étiquette de l'EMN Thonon figure la mention *Etablissement thermal ouvert toute l'année*. Pour autant, cette mention ne reflète pas une offre de site ou un partenariat actuel : « *D'après les archives de l'entreprise, cette mention a toujours existé sur les étiquettes. On s'est posé deux fois la question de supprimer cette mention, mais on a fait le choix de la conserver parce que maintenant ça fait aussi partie de la marque Thonon, c'est identitaire, même si on n'est pas de grands partenaires avec les thermes* »⁵⁵⁵. La seconde étiquette faisant un lien indirect avec les thermes est celle de Vichy Célestins, grâce à l'image du pavillon de la source des Célestins et de jeux concours réguliers sur des séjours détox Vichy Célestins Spa Hôtel. Si la nouvelle étiquette de l'EMN Vittel a maintenu la mention *source thermale 1854*, la référence directe aux thermes a disparu : « *Nous aimerions bien bénéficier davantage du renom de la marque Vittel. Ce serait bien s'il pouvait y avoir une petite annotation sur l'étiquette de la bouteille, comme quoi la ville est une station thermale et touristique. Mais pour l'instant ce n'est pas dans l'air du temps. Auparavant c'était spécifié sur l'étiquette* »⁵⁵⁶. Si l'étiquette de la bouteille d'EMN peut jouer le rôle de support de communication, les mentions autorisées sont encadrées par la réglementation. Cependant, l'interprétation de la législation en vigueur par les différents

⁵⁵³ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, le 20 Novembre 2017

⁵⁵⁴ Sans pour autant avoir une activité d'embouteillage industrielle, le centre Thermes 2000 aux Pays-Bas met en avant l'eau thermale est utilisé sur place comme eau de boisson en buvette et pour le thermoludique.

⁵⁵⁵ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage de Thonon, le 17 Février 2017

⁵⁵⁶ Entretien téléphonique avec l'Adjointe au maire de Vittel en charge du Tourisme et du Thermalisme, le 9 février 2017

fonctionnaires représentant l'Etat à l'échelle locale fait apparaître la coexistence de situations contradictoires selon les territoires. Au sein même de la Région Auvergne-Rhône-Alpes⁵⁵⁷, la MDF Thonon maintient une mention en lien avec les thermes, alors que la MDF Vals a dû supprimer cette mention : « *Les gens ne connaissent pas toutes les vertus de l'EMN, parce qu'on n'a pas le droit de faire des allégations santé sur les étiquettes des bouteilles d'eau. Avant sur les étiquettes on écrivait Etablissement thermal de Vals-les-Bains, mais le service départemental de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes d'Ardèche*⁵⁵⁸ nous l'a interdit parce que selon eux c'est une connotation santé »⁵⁵⁹. La mention du lien entre les deux usages sur l'étiquette de la bouteille d'EMN est peu utilisée par les acteurs, même sur les sites disposant d'une offre de site. Cependant, la limite réglementaire explique en partie cette absence.

Enfin, la question de la place de l'appellation EMN, déjà commune aux deux usages, dans le projet d'offre de site, était un point d'échange instructif avec les acteurs locaux. Il s'agissait de savoir si l'appellation juridique Eau Minérale Naturelle pouvait avoir un rôle particulier de mise en valeur commune des deux usages, comme peut le faire un label AOC ou IGP.

Sur les territoires bénéficiant d'une grande marque historique (Evian, Vittel, Vichy, Spa) et les territoires impliqués dans une stratégie de marque de destination⁵⁶⁰, l'utilisation de l'appellation EMN n'est pas nécessaire selon les acteurs locaux : « *Le statut eau minérale naturelle attribuée par l'académie royale de médecine aux deux usages ne veut pas dire grand-chose en Belgique je trouve. Le mot Spa est plus porteur au niveau communication. Il faut communiquer sur le mot Spa, l'eau de marque* »⁵⁶¹. En France, sur les sites d'Evian, Vittel/Contrexéville et Vichy, les acteurs locaux font le même constat de l'existence de marques fortes qui se suffisent à elles-mêmes. Sur les sites où les acteurs institutionnels ont initié une démarche de marketing territorial avec la création d'une marque de destination, l'utilisation de l'appellation EMN pour valoriser les deux usages interroge sur l'articulation à avoir. La marque de destination génère d'ores et déjà une force avec une entrée territoriale qualitative. Souligner davantage le statut EMN pour les deux usages pourrait troubler le message déjà véhiculé.

L'interrogation a également porté sur la mise en valeur du statut EMN pour les deux usages sur les toponymes moins marketés et pour les sites utilisant des noms différents associés aux deux usages. Sur les 3 sites de Châteauneuf, Saint Amand et Niederbronn, les acteurs locaux

⁵⁵⁷ Dépendant de la DIRECCTE : Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation

⁵⁵⁸ PCRE : Protection des Consommateurs et Régularisation Economique

⁵⁵⁹ Entretien téléphonique avec la Présidente de la Société des Eaux Minérale de Vals, le 3 mars 2017

⁵⁶⁰ Luchon, Aix-les-Bains, Dax, Evian, Vittel/Contrexéville, Vichy

⁵⁶¹ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage Spa Monopole, le 13 juin 2018

s'interrogent sur la nécessité d'une telle démarche et sur les réels effets positifs générés : « Ça permettrait un gain supplémentaire ? C'est du marketing, une manière de présenter et de vendre les choses. Je ne sais pas s'il y a un intérêt en communication. Est-ce décisif sur le développement des usages ? »⁵⁶². Pour les acteurs locaux du site de Niederbronn, l'utilisation de l'appellation EMN pour la mise en valeur serait encore ajouter un label supplémentaire qui ne serait pas suffisamment différenciant : « Je ne sais pas s'il y a un intérêt. Ce n'est pas la priorité. Il y a déjà beaucoup de labels qualité qui existe. Il y a le label station verte qui a un impact favorable sur le choix de destination des touristes et qui donne un positionnement tourisme nature. Il y a le classement station touristique qui peu d'impact. Ce n'est pas un critère différenciant et particulier suffisant. Ce serait pareil avec le label EMN »⁵⁶³.

Sur certains sites, mettre en valeur et en communication l'appellation EMN a suscité l'inquiétude en raison soit de la composition de deux EMN très différentes, soit de positionnements stratégiques différents. Pour les acteurs locaux à Luchon, si l'appellation attribuée par l'académie de médecine aux deux activités crée un lien, la différence de composition des EMN utilisées pose problème : « Ca introduit une ambiguïté de langage, parce qu'il y a d'un côté une eau très minéralisée qui est un médicament naturel, et de l'autre une eau faiblement minéralisée de grande consommation, mais qui a aussi des effets bénéfiques sur la santé. Je ne suis pas convaincu par la valorisation de l'appellation à la fois pour l'eau de boisson et l'eau des soins médicaux. Ce n'est pas facile pour les thermes d'utiliser l'appellation EMN utilisée aujourd'hui par l'embouteilleur. Ce n'est pas la même eau utilisée pour les thermes et l'embouteillage, ce ne sont pas les mêmes compositions physicochimiques et les mêmes propriétés des eaux. On ne pourrait pas regrouper des produits différents. Il ne faudrait pas perturber le message sur l'eau, sinon les clients vont se poser des questions »⁵⁶⁴. Cette peur d'association directe des deux usages sous la même appellation existante est également évoquée par quelques acteurs sur les sites où les EMN des deux usages sont très proches comme à Vals ou à Divonne : « Ce serait très bien sur le plan marketing, mais pour le médecin thermal que je suis, c'est aussi un risque d'amalgame pour les gens. Ils pourraient penser qu'ils peuvent avoir les mêmes résultats en achetant des bouteilles de Vals qu'en venant aux thermes »⁵⁶⁵. A Divonne, la collectivité parle d'un risque de confusion du message entre une eau qui se boit et une eau qui soigne, même si c'est la même eau. L'appellation EMN attribuée aux 2 usages

⁵⁶² Entretien téléphonique avec le Directeur de la Société des Eaux Minérales de Saint Amand, le 25 Août 2017

⁵⁶³ Entretien téléphonique avec la Maire de Niederbronn et l'Adjoint au maire en charge du Thermalisme, le 28 Février 2017

⁵⁶⁴ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Luchon, le 19 Janvier 2017

⁵⁶⁵ Entretien en face à face avec le Premier-adjoint au maire de la commune de Vals-les-Bains, le 19 Janvier 2017

recouvre une très grande variété d'EMN disposant toutes d'une stabilité de minéralité et de propriétés favorables à la santé, indépendamment des normes de potabilité. L'appellation commune à plusieurs sites ne permet pas distinguer les spécificités propres à chaque terroir géologique, c'est-à-dire de savoir s'il s'agit d'EMN similaires, proches ou totalement différentes pour les 2 usages. Sur les sites ayant des EMN très différentes pour les deux usages⁵⁶⁶ ou sur les sites dont la stratégie thermale reste très marquée dans le médical même si les EMN sont très proches en composition⁵⁶⁷, une valorisation des deux usages au travers de l'appellation juridique existante EMN paraît complexe, même si cela est identifié comme une opportunité à saisir par certains acteurs locaux comme à Cilaos, Saint Amand ou Aix-les-Bains. Pour les deux exploitants thermaux d'Aix-les-Bains, il y aurait un intérêt à mobiliser l'appellation EMN : *« Intellectuellement, ça pourrait être intéressant de mettre en avant l'appellation EMN et qu'il y ait des renvois d'image. C'est une façon de vendre le territoire par un produit de qualité. On peut se poser la question de savoir si mettre en valeur cette appellation juridique ancienne, comme un AOC ou un AOP, serait positif pour renforcer la destination et les marques commerciales. Depuis longtemps les embouteilleurs sont obligés légalement d'inscrire sur les étiquettes l'appellation, mais dans le thermalisme il n'y a pas d'obligation légale de clarification de la communication »*⁵⁶⁸. Pour la ville d'Aix-les-Bains, il y aurait également un intérêt à valoriser l'appellation EMN pour les 2 usages. Cela pourrait être complémentaire parce que l'eau utilisée par les thermes a également des minéraux. Communiquer sur le fait qu'il y a des sources d'EMN sur la même commune, renforcerait le caractère de ville d'eau. Sur les deux sites de Cilaos et Saint Amand, l'intérêt d'une telle démarche dépend avant tout des exploitants thermaux. A Cilaos, l'embouteilleur souligne les obligations réglementaires d'utilisation de l'appellation EMN sur le marché de l'agroalimentaire, et l'intérêt de mettre en valeur les bénéfices pour la santé pour un minéralier. Pour autant cette valorisation n'est pas dans les habitudes des thermes de Cilaos. Si la question peut intéresser les thermes de Saint Amand localement, la stratégie nationale du groupe de la Chaîne Thermale du Soleil serait un frein à l'utilisation de l'appellation uniquement à Saint Amand : *« Jusqu'à présent nous n'avons pas valorisé le statut juridique EMN aux thermes comme le fait l'embouteilleur. On pourrait promouvoir cela comme label qualité pour générer des apports mutuels. Je ne sais pas si ce sera fait un jour parce que les enjeux ne sont pas les mêmes »*⁵⁶⁹.

⁵⁶⁶ Meyras, Dax, Luchon, Niederbronn, Aix-les-Bains

⁵⁶⁷ Saint Amand, Lamalou, Châteauneuf

⁵⁶⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur Développement du groupe Compagnie Européenne des Bains (Valvital), le 28 Juin 2017

⁵⁶⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur général délégué du groupe Chaîne Thermale du Soleil, le 22 Décembre 2018

Si la transposition de la notion de filière est pertinente pour les EMN de manière globale (60 % des sites), le sentiment d'appartenance à une filière commune peut reposer sur différents éléments en fonction des sites. L'argument géophysique est un point de distinction ou de rapprochement fort (47 % des sites), mais ce n'est pas le seul élément déterminant. Le déploiement d'une stratégie marketing choisie par les acteurs locaux, sans qu'il y ait pour autant les mêmes EMN entre les deux usages, a autant de poids dans le sentiment d'appartenance en local (47 % des sites). Cet équilibre se confirme au niveau de l'interdépendance entre les deux usages, puisque 52 % des sites confirment un lien avec une intensité variable. L'identification de l'existence d'une offre de site montre que seulement 29 % des sites sont dans un processus de construction ou d'amélioration du panier de bien, avec des degrés d'avancement variés. Le site de Vittel/Contrexéville étant comptabilisé parmi les offres de sites actifs, même si le panier de bien est en phase de déconstruction. Si le phénomène de rente existe en termes d'attractivité par une image positive, l'aspect de redistribution monétaire de cette rente entre les acteurs locaux est plus complexe à identifier. Près de 41 % des territoires ont une offre qui peut être caractérisée d'embryonnaire, inachevée avec une dynamique individuelle, même si sur quelques sites les collectivités locales initient des liens de partenariats incomplets. Près de 47 % des territoires souhaitent poursuivre ou initier un projet d'offre de site. Cependant, sur certains territoires, la place de l'EMN ne pourra pas être centrale, en raison de l'existence d'autres produits ou d'autres services. De manière globale, le panier de biens existant est valorisé autour de l'encastrement de marques produits et de marques de services reposant sur un toponyme communal. Si l'appellation juridique EMN est un marqueur de qualité pour les deux usages, il est surtout utilisé par les embouteilleurs et non par les exploitants thermaux. La pertinence d'une valorisation commune par les deux usages reste limitée à quelques territoires.

3.3. Des modes de valorisation de la ressource aux trajectoires de développement des territoires

3.3.1. Intégration de la fonction thermique des territoires et stratégie de politique locale

Ch. Jamot souligne l'hétérogénéité des villes thermales et des villes d'eaux au travers d'une typologie d'intégration de la fonction thermique. Parmi les trois catégories de territoires figure la ville thermale monofonctionnelle, qui correspond à un pôle urbain de petite taille par intermittence, en fonction de la saisonnalité, dépourvue d'activité industrielle⁵⁷⁰. Le second type se réfère à la ville plurifonctionnelle à fonction thermique secondaire, comme Saint Amand et Thonon. Enfin, la ville plurifonctionnelle à fonction thermique principale est une catégorie

⁵⁷⁰ Comme Châteauneuf ou Meyras

minoritaire. Dans cette dernière, le thermalisme est la première fonction urbaine⁵⁷¹. Sur ces territoires, un développement d'activités parallèles liées à l'EMN a pu se développer⁵⁷². A côté de l'usage d'embouteillage, d'autres activités connexes se sont créées notamment dans l'industrie du bouchage, de l'impression ou de la verrerie⁵⁷³.

Cette typologie n'est pourtant pas immuable dans le temps. Elle peut évoluer en fonction des stratégies de développement touristique impulsées par les collectivités locales en quête de diversification économique dans les périodes de crise du thermalisme. Ainsi, différentes formes de tourisme sont présentes dans les stations thermales, que ce soit le tourisme lacustre sur des lacs naturels⁵⁷⁴, ou des plans d'eau aménagés⁵⁷⁵, le tourisme de montagne (Luchon), le tourisme d'affaire (Aix, Divonne), le tourisme sportif de haut niveau (Vichy, Vittel, Evian), voir le tourisme liés aux casinos dans les zones frontalières (Niederbronn, Divonne, Evian)⁵⁷⁶.

En fonction des territoires de la filière EMN, l'intégration de la fonction thermale varie énormément et peut évoluer au gré des stratégies politiques locales. G. Colletis et J-P. Gilly mettent en avant une typologie des trajectoires de développement fondée sur les processus d'agglomération, de spécialisation et de spécification. La stratégie d'agglomération correspond à une concentration spatiale d'activités économiques hétérogènes, sans réelle complémentarité. Elle renvoie notamment aux politiques d'attractivité des collectivités territoriales, désireuses d'attirer des entreprises au sein de zones industrielles et de zones d'activités par des incitations fiscales. Cette stratégie correspond notamment aux villes plurifonctionnelles à fonction thermale secondaire. A l'inverse, la spécialisation est une stratégie de construction d'un tissu économique autour d'une ou deux produits. Cette spécialisation peut cependant fragiliser le territoire en cas d'évolution défavorable de la conjoncture économique. Des phénomènes de coordination peuvent émerger entre les acteurs et permettre une première différenciation territoriale. Cette stratégie peut être initiée par les collectivités locales - au travers d'une démarche de marketing territorial différencié - ou bien par un acteur dominant, qui influencerait les autres entreprises dans leur stratégie productive. Quelle soit subie ou choisie, la stratégie de spécialisation correspond à la fois aux villes thermales monofonctionnelles, et à certaines villes plurifonctionnelles à fonction thermale principale. Dans un contexte de spécialisation, une

⁵⁷¹ Comme à Vichy, Vittel/Contrex, Evian, Spa, Chaudfontaine, ou Dax

⁵⁷² Ch. Jamot, *Thermalisme et villes thermales en France*, Université de Clermont Ferrand, 1988, p.352

⁵⁷³ Près de Vichy, ce sont par exemple les verreries de Souvigny et Puy Guillaume et aujourd'hui Zeller Plastik à Creuzier-le-Vieux, près d'Evian c'est la verrerie Souchon à Givors, et près de Vittel c'est la verrerie de Gironcourt-sur-Vraie

⁵⁷⁴ Aix-les-Bains avec le Lac du Bourget, Evian et Thonon avec le lac Léman

⁵⁷⁵ Saint Amand, Saint-Paul-lès-Dax, Divonne

⁵⁷⁶ Ch. Jamot, *Thermalisme et villes thermales en France*, Université de Clermont Ferrand, 1988, p.165

ressource spécifique est dédiée à un usage unique, comme le thermalisme à Dax par exemple. Enfin, la stratégie de spécification renvoie à une coordination encore plus forte et aussi plus transversale, animée par une proximité institutionnelle. Dans un contexte de spécification, la ressource spécifique peut être redéployable vers d'autres types d'activités comme l'embouteillage, la cosmétique à base d'EMN, comme à Evian, Spa ou Vichy⁵⁷⁷.

3.3.2. Trajectoires de développement : de la théorie à la réalité au sein de la filière EMN

B. Pecqueur et J.-B. Zimmerman parlent d'une dualité des trajectoires de développement des territoires. La trajectoire basse se caractérise par une faible spécification, avec une valorisation générique de la ressource. Les acteurs économiques sectorisés ne portent pas d'attention au local et à la proximité géographique. Pour ces acteurs déterritorialisés, le territoire n'est qu'un espace support. Pour eux, le développement n'est considéré qu'au travers des facteurs de développement classique. A cela s'oppose la trajectoire haute où la valorisation est hautement spécifique. Pour cette dernière, la proximité géographique est activée par des formes d'organisation de proximité, et un fonctionnement territorialisé de la coordination. Cette construction collective, qui mobilise des dimensions institutionnelle et organisationnelle de proximité, permet d'initier une dynamique d'ancrage territorial des activités. L'enracinement des acteurs économiques, et de leurs produits et services, génère la création d'externalités commerciale et d'appartenance qui renforce le système productif local et les formes de proximité⁵⁷⁸. Selon B. Pecqueur, la dynamique de développement local favorise des trajectoires de développement différenciant, basées sur le potentiel local, et la création de ressources territoriales. Cela s'oppose au modèle dominant – sectorisé et hermétique à l'environnement local - qui tend à uniformiser les trajectoires de développement. Pour autant, le développement local n'est pas un modèle de développement unique, mais des trajectoires qui mettent en jeu un processus de transformation sociale où interagissent des facteurs économiques, politiques, écologiques. D'autre part, le développement local n'est pas un modèle qui garantit une trajectoire de développement linéaire, car ce dernier va générer des situations d'adaptation et de rejet⁵⁷⁹. Le choix d'initier une démarche de développement local pour envisager une trajectoire haute implique un processus d'évolution dans le temps. Le changement de mode de développement (générique ou spécifique), et donc de trajectoires, nécessite une transition en plusieurs étapes. La première étape consiste à instaurer une gouvernance territoriale des acteurs.

⁵⁷⁷ G. Colletis, J.-P. Gilly, « Construction territoriale et dynamiques économiques », Dans Sciences de la Société, n°48, 1999, pp. 25-47.

⁵⁷⁸ B. Pecqueur, J.-B. Zimmermann, *Economie de proximités*, Germes, Lavoisier, Paris, 2004, p.125

⁵⁷⁹ B. Pecqueur, *le développement local*, Alternatives économiques, Syros alternatives, p.19 et p.137

Il s'agit d'initier un lien au lieu, en tant que construit social du territoire⁵⁸⁰, au travers d'une intention des acteurs locaux dans le cadre d'une démarche de concertation. Cette gouvernance territoriale aboutit à un projet commun de développement territorialisé. Il s'agit donc d'une démarche volontaire de l'ensemble des acteurs, qui passe par une prise de conscience locale. Les dynamiques de développement territorial résultent donc de la conjugaison entre les nouvelles stratégies des entreprises et les modalités d'intervention des acteurs publics. Dans un contexte où les conditions d'exploitation standard déperissent progressivement, certains territoires sont destinés à une trajectoire de déprise économique. La prise de conscience consiste à constater l'impossibilité pour certains territoires de mettre en œuvre le modèle dominant et donc de décider de prendre en main la trajectoire de développement territorial pour inverser la tendance actuelle. Le réveil des acteurs locaux suppose l'acceptation d'abandonner le modèle de référence et chercher une stratégie de sortie de crise. La seconde étape repose sur la capacité à faire émerger des ressources spécifiques, c'est-à-dire des éléments particuliers qui caractérisent et appartiennent au territoire local, qui ne sont pas encore valorisés. Cette introspection territoriale se fait dans le cadre d'un diagnostic, et permet par la suite de construire une spécificité différenciante des autres territoires. La dernière étape consiste à co-construire une stratégie de développement par les acteurs locaux. La différenciation s'opère en trois temps successifs. La différenciation du produit par la qualité est le processus de spécialisation qui permet de se démarquer de la concurrence. Le second temps passe par la différenciation de la qualité par le territoire, qui résulte de l'effet territoire sur le produit. Pour changer l'image d'un produit, il est nécessaire de le revaloriser par une entrée territoriale comme le patrimoine, le terroir, l'environnement, etc... Ce mécanisme permet de doter le produit de caractéristiques particulières. Pour y parvenir, cela suppose que l'ensemble des acteurs locaux s'inscrivent dans ce processus de travail identitaire du produit, et s'y reconnaissent. L'authenticité et la lisibilité de cette identité passe par une mise en image du terroir à travers ses produits singuliers⁵⁸¹. Une des actions indispensables est donc le partage et la valorisation de connaissances par les acteurs pour construire un produit spécifique. Enfin, le dernier temps vise à la différenciation par la demande. Cela passe par l'identification d'une clientèle spécifique qui recherche un produit de qualité marqué par un ancrage territorial⁵⁸². Ces 3 étapes permettent de transformer une

⁵⁸⁰ M.T. Letablier, « la logique du lieu dans la spécification des produits référés à l'origine », dans *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, 2000, p.475-488.

⁵⁸¹ B. Pecqueur, « les terroirs constituent-ils un objet économique ? », *La mode du terroir et les produits alimentaires*, p.59-71

⁵⁸² P. Campagne, B. Pecqueur, *Le développement territorial une réponse émergente à la mondialisation*, 2014, p.160

ressource initiale en ressource accomplie. La spécification passe parfois par la valorisation d'une ressource locale parfois discrète, comme des savoir-faire productifs⁵⁸³.

L'évolution des modes de valorisation passe par différents stades d'avancement. Toute ressource locale peut être active ou potentielle. La ressource active signifie que ses composantes sont en activité dans une dynamique de mise en valeur. Par opposition, la ressource potentielle signifie qu'il s'agit d'une réserve virtuelle qui attend d'être révélée, en tant que potentiel latent. La valorisation permet une métamorphose en ressource générique ou spécifique. Ainsi, par l'intervention des acteurs, une ressource générique peut devenir spécifique en abandonnant le modèle de référence. Inversement, une ressource spécifique pourrait revenir vers un processus générique. Au travers d'un cycle de régression, une ressource générique ou spécifique peut retourner au stade de ressource potentielle. Les trajectoires de développement ne sont donc pas linéaires, puisqu'elles évoluent dans le temps. Par ces dynamiques, les ressources se déploient, se transforment, ou régressent⁵⁸⁴. Dans le temps, les trajectoires de développement sont composées de période d'oubli, de renaissance, de développement, de renforcement, de redécouverte et de réappropriation collective⁵⁸⁵ (voir Annexe n°141).

Les trajectoires représentant le développement des territoires sont donc très largement dépendantes de la valorisation des ressources de proximité que les acteurs locaux auront réussi à mettre en œuvre. La proximité géographique d'une ressource peut permettre ou provoquer le démarrage d'un développement local, mais cela ne garantit pas la pérennité de cette valorisation, car il nécessite un renouvellement perpétuel lié à l'innovation sous toutes ses formes, que ce soit par les innovations de produit, technique, organisationnelle, cognitive, culturelle...⁵⁸⁶. L'analyse des trajectoires de développement spatio-temporelles est donc fondée sur une approche historique. Un même territoire peut être caractérisé à différents moments de son histoire par une succession de dynamiques⁵⁸⁷. Le passage de l'une à l'autre permet de cerner la trajectoire de ce territoire. Au-delà de la dualité des trajectoires, l'identification des invariants et des différences des trajectoires de territoire passe par une grille d'analyse du processus d'évolution dans le temps. Cela nécessite d'observer les événements marquants ou les périodes de crises, qui ont pu être à l'origine des différenciations des cheminements. Cela implique également d'observer les bifurcations qui ont eu lieu, en tant que résultat d'un choix des acteurs locaux. Ces nouveaux

⁵⁸³ J.-B. Grison, L. Rieutort, Valorisation des savoirs-faires productifs, Ceremac, Clermont Ferrand, 2017

⁵⁸⁴ P. Campagne, B. Pecqueur, *Le développement territorial une réponse émergente à la mondialisation*, 2014, p.123-138

⁵⁸⁵ J.-B. Grison, L. Rieutort, Valorisation des savoirs-faires productifs, Ceremac, Clermont Ferrand, 2017

⁵⁸⁶ B. Guesnier, *Ressources du territoire et trajectoires de développement*, dans *Revue Canadienne des Sciences Régionales*, Vol. 33, numéro spécial, pp.137-148

⁵⁸⁷ Activation de la ressource, valorisation générique, valorisation spécifique

itinéraires, issus d'embranchements, définissent le chemin de développement pour un temps. La confrontation des trajectoires de développement des 17 territoires étudiés n'est pourtant pas si simple. Il existe une très grande hétérogénéité d'initiatives locales. De plus, chaque lieu est porteur d'une histoire spécifique. De ce fait chaque cheminement de développement local est unique. La difficulté réside dans la capacité à dépasser l'approche monographique des sites pour trouver une cohérence d'ensemble. Distinguer les analogies et les singularités des trajectoires de développement suppose une prise de distance suffisante⁵⁸⁸.

Pour certains territoires, l'EMN a forgé au cours des siècles un fond culturel. Cependant, toutes les trajectoires de développement des territoires de la filière ne sont pas égalitaires. Selon le directeur des thermes de Vittel, « *toutes les stations thermales qui n'ont pas de marque d'EMN embouteillée sont moins connues. Mais ça ne signifie pas que s'il y a une usine il y a une activité thermique importante. Tout dépend du contexte et de l'histoire locale, mais aussi des envies et des besoins de développement. Ici à Vittel et Contrexéville, il n'y avait pas d'envie particulière de développement des thermes parce que c'est l'embouteillage qui payait tout* »⁵⁸⁹. Sur certains territoires de la filière EMN, les trajectoires de développement sont donc marquées par un très grand développement de l'usage d'embouteillage, qui a pris le pas sur l'usage thermal⁵⁹⁰. Inversement, sur d'autres territoires les trajectoires de développement ont permis de maintenir un usage thermal central et dominant⁵⁹¹.

Sur les territoires d'Evian, Spa ou Vichy, le maintien des trajectoires hautes est fortement influencé par le choix des acteurs publics de poursuivre sur le modèle de concession unique. Ce choix initial insufflé aux exploitants une stratégie de marque unique et le maintien d'un décloisonnement sectoriel des deux usages. Le jeu d'acteurs publics-privés initial favorise la mise en place d'une offre de site centré sur l'EMN. Le panier de biens, qui associe produit à base d'EMN et soins aux thermes à base d'EMN, créer une valeur ajoutée supplémentaire. En fonction des sites, ce rapprochement se fait au travers d'une seule et même EMN pour différents produits (mêmes émergences à Evian), ou entre différentes EMN pour différents produits mais avec un lien historique entre usage de cure de boisson et embouteillage (Spa et Vichy). Inversement, la trajectoire haute est en cours de déconstruction à Vittel/Contrexéville depuis la vente des deux établissements thermaux par Nestlé Water. Sur ce territoire, on peut s'interroger sur un éventuel passage d'un mode de développement basé sur la spécification vers un mode de

⁵⁸⁸ B. Pecqueur, *le développement local*, Alternatives économiques, Syros alternatives, p.49

⁵⁸⁹ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

⁵⁹⁰ Vittel/Contrexéville, Evian-les-Bains, Spa, Chaudfontaine

⁵⁹¹ Dax, Aix-les-Bains, Luchon, Meyras

développement générique, dans le cadre d'une trajectoire de déconstruction territoriale. Cette dynamique, qui se caractérise notamment par la perte de la proximité institutionnelle et l'apparition d'un mode d'organisation fondé sur une seule activité, résulte soit d'un manque de dynamisme économique, soit de la prédominance d'une activité ou d'un produit sur le territoire. Cela implique de passer d'une cohérence dynamique à une cohérence statique, où la combinatoire productive tend à se figer sur une configuration particulière⁵⁹². Sur le site de Saint Amand, la stratégie des acteurs a conduit au démantèlement de l'offre de site initiale. La ressource spécifique s'est progressivement orientée vers une valorisation générique sectorisée, donc vers une trajectoire basse. Dans ces deux cas de figure, la privatisation totale de la ressource en EMN limite les interactions publiques-privées et le maintien du modèle de développement. L'identification de certains événements nous éclaire sur l'ampleur de retournement des trajectoires de développement des territoires. Selon les territoires, plusieurs types de faits sont à l'origine de ces bifurcations de changement de mode de valorisation ou de type d'activité utilisant la ressource en EMN. A Vals, le faible débit de la ressource en EMN a nécessité le rapprochement des deux acteurs de la filière. Orchestré par le Sithere, ce rapprochement permet une mutualisation des ressources en EMN dans un contexte de propriété multiple⁵⁹³. Le faible débit de la ressource en EMN est à l'origine de l'activation de proximités organisationnelle et institutionnelle. L'arrêt de l'exploitation des thermes par l'hôpital en 2002 a également permis un développement de l'activité bien-être à côté du thermalisme de santé. Cette métamorphose favorise l'émergence d'une offre de site avec la structuration d'un panier de biens qui associe produits (EMN embouteillée, cosmétiques des thermes) et services (soins thermaux). Sur le territoire de Vichy, l'évènement majeur est la seconde guerre mondiale. Selon l'OTT, le régime de Vichy a cassé durablement l'image de la ville thermale à l'échelle nationale. Face à la crise économique, la ville s'oriente vers une politique de diversification. Après cette phase, le projet UNESCO marque le retour de la ville de Vichy vers l'EMN, par la création d'une nouvelle ressource territoriale : l'architecture et le paysage thermal. Ce virage est favorisé par l'évolution du jeu d'acteur. La réappropriation du patrimoine thermal par la ville de Vichy se fait dans le cadre du rachat du domaine historique de l'Etat en 2020. Les villes thermales de Vichy et de Spa ont su préserver un riche patrimoine historique, facteur déterminant de l'attractivité touristique à venir dans le cadre du projet de classement UNESCO. Sur d'autres territoires

⁵⁹² G. Colletis, J.-P. Gilly, I. Leroux, B. Pecqueur, J. Perrat, F. Rychen, J.-B., Zimmermann, « Construction territoriale et dynamiques productives », Dans G.R.E.Q.A.M (Groupement de Recherche en Economie Quantitative d'Aix Marseille), Université d'Aix-Marseille III, 1999, pp.1-24

⁵⁹³ Forages similaires pour l'embouteillage d'une partie des MDD et pour alimenter les bassins

comme Aix-en-Provence, des bouleversements profonds de l'activité thermique sont à l'origine de bifurcations dans la trajectoire de développement (voir Annexe n°142).

Sur le territoire d'Evian, l'activation successive des différentes formes de proximité par la commune en 2006 et de la SAEME en 2011 a permis de redonner une dynamique et de redresser la trajectoire du territoire : « Le réveil d'Évian concorde avec un changement de municipalité qui met fin à un conflit d'acteurs entre les politiques et la SAEME ». ⁵⁹⁴ La réaction de l'ensemble des acteurs a permis de relancer la dynamique de la trajectoire économique et sociale fondée sur la valorisation des ressources locales, en phase avec une longue tradition. Que ce soit à Dax, Vichy, Evian ou Spa, les coordinations et les coopérations mises en œuvre ont démontré le rôle primordial d'une gouvernance mixte ou publique dans l'activation de la proximité organisationnelle associant les collectivités locales et les acteurs de la sphère privée. La volonté du territoire de surmonter les difficultés et de rebondir après les crises met l'accent sur le rôle d'une gouvernance territoriale, qui est l'expression d'une proximité institutionnelle valorisant une proximité géographique. La mise en compatibilité suppose la mise en cohérence, toujours partielle et provisoire, du fait des rapports de force et des conflits qui les divisent et les opposent, de compromis entre les acteurs économiques et institutionnels. Cette dynamique relève de la dimension stratégique et institutionnelle ⁵⁹⁵.

A Dax et à Vichy, l'activation de la proximité cognitive a généré un système local d'innovation concrétisé dans la création respective de clusters. Par effet de débordement, les clusters locaux ont aujourd'hui changé d'échelle pour prendre une dimension régionale. A Dax, cette dynamique est le prolongement de la création de l'Institut du Thermalisme par le ministère de l'éducation nationale en 2000. Rattaché administrativement à l'Université de Bordeaux, l'institut du thermalisme de Dax intervient dans la recherche et la formation de la profession à l'échelle nationale. Le partage du même langage et de la culture thermique constitue un puissant catalyseur pour développer l'activité thermique autour de la ressource EMN, même si sur ces territoires l'activité d'embouteillage en est exclue. La menace de la pollution de l'EMN d'origine agricole ou sylvicole n'a pas généré les mêmes trajectoires de développement sur les territoires. A Spa et Evian, la gouvernance mixte a renforcé les liens existants entre acteurs publics et privés. Cette proximité institutionnelle a facilité l'émergence de nombreux projets coopératifs qui ont permis de structurer encore davantage le panier de biens de l'offre de site.

⁵⁹⁴ M.-E. Férérol, G. Durand, « Le tourisme, positionnement stratégique au sein d'une métropole : le choix d'Évian vis-à-vis de la métropole transfrontalière franco-valdo-genevoise », dans *L'Information géographique* 2009/3 (Vol. 73), pp. 23-45

⁵⁹⁵ G. Colletis, J.-P. Gilly, I. Leroux, B. Pecqueur, J. Perrat, F. Rychen, J.-B., Zimmermann, « Construction territoriale et dynamiques productives », Dans Groupement de Recherche en Economie Quantitative d'Aix Marseille, Université d'Aix-Marseille III, 1999, pp.1-24

Dans le cas d'une gouvernance privée comme à Vittel/Contrexéville, la proximité institutionnelle reste indirecte avec une place relative laissée aux collectivités territoriales à côté d'autres partenaires. Si des actions communes existent,⁵⁹⁶ ils restent strictement limités à la sphère de la protection de la ressource en EMN. La privatisation historique de la ressource en EMN, qui conditionne les rapports de forces et le jeu d'acteurs, semble expliquer cette trajectoire particulière. Si la privatisation de l'ensemble de la ressource en EMN caractérise également le site de Chaudfontaine, les relations de coopérations publiques-privées préexistent, dans le cadre d'une convention où la ville octroie en 1950 le Monopole d'usage du nom Chaudfontaine et des activités d'exploitation liées au puisage d'EMN, contre le paiement d'une redevance. La convention, qui lie Chaudfontaine Monopole et la ville, prévoit également l'approvisionnement en EMN de la piscine thermale et du Château-des-Thermes, ainsi qu'un droit de regard sur l'utilisation de la redevance versée par Chaudfontaine Monopole à la ville. Son utilisation est donc principalement orientée sur des actions de coopération dans la zone de protection de la ressource. Cette relation a facilité l'émergence de nombreux projets coopératifs. Dans le cas de Vittel/Contrexéville, ce lien est inexistant, puisque le Monopole s'est imposé historiquement par l'exploitant, sans convention avec les collectivités locales. De plus, depuis la vente des deux établissements thermaux par Nestlé Water en 2001, il se superpose un lien de fournisseur-client entre Nestlé Water et les SEM des thermes sur l'approvisionnement en EMN.

La singularité des trajectoires de développement de certains territoires passe également par le développement d'usages très particuliers de l'EMN. Parmi ces territoires figure notamment la commune de Saint Nectaire. Connu pour son fromage, ce territoire est également une station thermale où l'EMN est valorisée sur le plan artistique (voir Annexe n°142).

La valorisation de la ressource EMN par les acteurs peut être réalisée soit de manière générique en privilégiant l'entrée sectorielle, soit de manière spécifique en s'appuyant sur les éléments différenciants du territoire. L'identification des niveaux de différenciation nous apprend que seulement quelques sites valorisent de manière spécifique des éléments liés à l'innovation ou des produits dérivés. Si les acteurs locaux ont identifié comme spécifique un processus de fabrication de boue thermale sur 3 sites, la valorisation de cette spécificité reste limitée. Les choix stratégiques des acteurs ont une place centrale dans le mode de valorisation. L'encastrement de positionnement stratégique est en adéquation sur seulement 9 sites, alors que la compatibilité des stratégies de marque concerne 12 sites, dont 5 de manière complète. Le sentiment d'appartenance à une même filière EMN et le niveau d'interdépendance entre les deux

⁵⁹⁶ Comme l'ouverture au grand public du parc thermal appartenant à Nestlé Water

usages concerne environ la moitié des sites étudiés. Cependant, aujourd'hui l'offre de site – en tant que spécification aboutie de la valorisation de la ressource EMN – n'est présente que sur moins d'un tiers des sites. Si cette part pouvait augmenter dans le temps au regard de l'intérêt des acteurs locaux sur certains sites, la place de l'EMN ne serait pas centrale dans cette future offre de site imaginée. Les trajectoires de développement des territoires de la filière EMN se caractérisent bien par une dualité entre trajectoire haute et trajectoire basse. Les évolutions dans le temps résultent de bifurcations liées à des événements marquants propres à chaque territoire. Cependant, au regard des tendances d'ensemble, le contrôle de la ressource en EMN par un acteur public semble être une condition préalable, qui conditionne la coopération et la coordination des acteurs publics-privés dans d'autres champs d'intervention que la ressource en EMN, par effet de débordement.

L'analyse des terrains, par le prisme des outils théoriques mobilisés, nous a permis de mettre en lumière à la fois la structuration du système et la coordination des acteurs (chapitre 1), mais aussi les modes de valorisation de la ressource EMN (chapitre 2). Pour achever notre démonstration, nous souhaitons investiguer le rapport au territoire qu'entretiennent les acteurs locaux sur notre panel de 17 sites étudiés.

Chapitre 3 – Les rapports aux territoires des acteurs de la filière EMN

Interroger le couple EMN-territoire nécessite de comprendre les rapports qu'entretiennent les acteurs de la filière avec les territoires. Le concept de territoire a évolué dans le temps. Issu du latin *territorium*, le territoire est utilisé dès l'Antiquité pour définir un espace ou s'exerce une autorité et une juridiction. Entre le XVII^e siècle et le XIX^e siècle la conception du territoire coïncide avec cette définition qu'on appelle aujourd'hui le terroir. Ce dernier est indissociable des produits issus des usages locaux. Le terroir intègre les qualités particulières de la composition du sol et créer ainsi une spécificité pour les produits tels que l'eau minérale, le vin... Du XVII^e au XIX^e siècle, la notion de terroir se focalise sur le rapport à la terre d'un point de vue physico-géographique, et minore le rôle des acteurs. Le sol étant préexistant à l'homme, le savoir-faire est à la marge de la définition du concept de terroir¹. Dès le XX^e siècle, la notion de terroir s'élargit en incluant les pratiques des hommes. Le lien réciproque entre terroir et produit permet une mise en valeur commune reposant sur une typicité, une originalité et une qualité intrinsèque. Généré par une histoire locale géophysique et humaine, le terroir se caractérise par les usages, l'appartenance au sol et à l'environnement local. Depuis la fin des années 1970, les géographes font évoluer la signification du concept de territoire. L'intérêt des géographes s'est porté sur les représentations symboliques de l'espace dans la géographie française². Dans ces travaux de recherches, les représentations symboliques de l'espace ou des lieux sont abordées sous l'angle de la perception, du vécu, des pratiques quotidiennes qui façonnent le vécu, des images, des représentations, voire parfois de cartes mentales ou d'espaces subjectifs (voir Annexe n°144).

L'espace vécu comprend plusieurs dimensions emboîtées dont l'espace de vie³, l'espace social⁴ et enfin les valeurs psychologiques qui y sont projetées et perçues, mais aussi l'imaginaire spatial individuel ou collectif sans rapport obligé avec la réalité. Cette considération signifie que l'espace perçu et représenté par les acteurs, se charge de valeur. Il porte la marque des codes culturels et idéologiques propres aux acteurs⁵. Selon C. Raffestin, le territoire renvoie à un processus historique impliquant une société agissant sur un espace, par des pratiques et des

¹P. Roudier « le terroir, mythes ou réalités ? », dans Acte du colloque *Terroirs, caractérisation, développement territorial et gouvernance*, Aix-en-Provence, novembre 2006, 2007, p.15-18

² Cela s'est traduit par une multiplicité d'initiatives de recherche, dont la structuration se fait à la fin des années 1970 et surtout dans les années 1980. Parmi quelques figures notoires peuvent être cités A. Bailly ou A. Frémont.

³ Les lieux fréquentés par les acteurs

⁴ Les interrelations sociales qui se nouent

⁵ G. Di Méo, « De l'espace aux territoires : éléments pour une archéologie des concepts fondamentaux de la géographie », Dans *L'Information Géographique*, 62-3, 1998, pp. 99-110

représentations. Le territoire est donc composé du territoire construit et du territoire donné, dans sa dimension politico-administrative. Le territoire ne peut pas être considéré comme un réceptacle d'activités économiques et d'actions politiques, car il est un construit social⁶. Dans cette considération, le territoire est un espace délimité et approprié par les acteurs locaux. R. Brunet parle d'un espace approprié par un groupe ayant conscience de cette appropriation. Cette approche de la géographie de l'espace vécu ou de la géographie des représentations symboliques de l'espace et des lieux permet un certain recul de point de vue, dans la mesure où le géographe s'intéresse non pas à des espaces ou des lieux supposés objectifs, mais à une connaissance seconde de ces derniers. Cette manière d'envisager le territoire place les acteurs au cœur des dynamiques de construction territoriale, que ce soit au travers de la mobilisation d'un processus identitaire (représentations) ou des choix de modes de valorisation de la ressource. La territorialité d'un acteur fait référence aux relations qu'entretient cet acteur avec le territoire auquel il appartient. Le territoire est toujours la réalisation d'une intention et la territorialité l'expression de cette intention. L'intention donne une orientation à l'action qui va influencer sur la trajectoire de développement et la construction du territoire⁷.

La territorialité est une appropriation qui peut être juridique, économique (la propriété), fonctionnelle ou symbolique (le sentiment d'appartenance, la connivence, l'affect collectif)⁸. Dans le cadre de ce troisième chapitre sur le rapport au territoire qu'entretiennent les acteurs locaux, nous intéresserons dans un premier temps sur l'appropriation juridique, économique, et fonctionnelle. Il s'agira donc d'aborder les différentes variables du rapport au gisement d'EMN. Puis, nous ouvrirons l'analyse à la dimension symbolique en abordant la perception et la visibilité de l'EMN à l'échelle locale, et enfin le rapport à l'espace vécu.

1. Un rapport au gisement variable et dépendant des terroirs géologiques

Le rapport au territoire recouvre deux dimensions qui sont liées par la ressource EMN. La première dimension correspond à la zone souterraine du gisement, c'est-à-dire la zone de transit du gisement. La seconde dimension renvoie à la zone en surface, composée à la fois de la zone d'impluvium et de la zone des émergences au sein du gisement, mais également les sites de localisation des usages. L'interface entre la zone souterraine et la zone de surface est spécifique à chaque territoire et dépend notamment de la particularité des terroirs géologiques.

⁶ C. Raffestin, « territorialité : concept ou paradigme de la géographie sociale ? » dans *Geographica Helvética*, n°2, 1986, p.91-96

⁷ Gumuchian, *Les acteurs : ces oubliés du territoire ?*, Paris, Economica, 2002, p.99

⁸ M. Pichon « Espace vécu, perceptions, cartes mentales : l'émergence d'un intérêt pour les représentations symboliques dans la géographie française (1966-1985) », Dans *Bulletin de l'Association de Géographes Français*, 92-1, 2015, pp. 95-110

Les 17 territoires étudiés témoignent d'une hétérogénéité du rapport au territoire sous-terrain et de surfaces liées à la ressource en EMN. Ce rapport au territoire de la filière EMN est un construit social, une adaptation des acteurs locaux vis-à-vis des particularités du terroir géologique local. Cette hétérogénéité répond donc à des situations locales diverses, qui se matérialise notamment par un décalage entre la frontière du gisement hydrominéral et la frontière administrative communale ou intercommunale. Dans certains cas, il peut y avoir un gisement sur plusieurs communes, ou à l'inverse plusieurs gisements sur une commune. La configuration, la taille et le fonctionnement d'un gisement hydrominéral étant très variable d'un territoire à l'autre, il en résulte également un nombre et un étalement géographique changeant des points d'accès à la ressource en EMN selon les sites.

D'autre part, ces décalages se renforcent d'une dissymétrie des connaissances hydrominérales locales en faveur des sites ayant des enjeux économiques majeurs. En d'autres termes, en dehors des 4 sites d'embouteillages d'Evian/Publier, Vittel/Contrexéville, Spa et Chaudfontaine, les connaissances des frontières du gisement hydrominéral sont partielles ou inexistantes. Selon Ph. Vigouroux, *« en France, très peu de sites exploités ont une connaissance précise de leur gisement et seuls ceux qui ont engagé une démarche participative pour la protection de leur gisement (parce que les enjeux industriels le nécessitaient) peuvent prétendre à une définition de leur gisement. Il s'agit d'Evian et de Vittel. Pour ces sites, les données sont disparates et la connaissance relative des gisements est très partielle. Dans ces conditions, on est incapable à ce jour de préciser l'emprise géographique des gisements de la majorité des sites »*. Pour autant, le BRGM a édité en 2005 un ouvrage intitulé un guide qualité pour la ressource en eau minérale et thermale à l'attention de ces sites. Cet outil méthodologique explique la façon de prendre en compte la ressource dans son ensemble⁹. Il s'agit d'une démarche qualité, c'est-à-dire que tout le monde peut progresser, en partant de sa situation, et programmer des investissements pour mieux connaître sa ressource et donc mieux la protéger. Le guide est une sorte d'aide à la décision pour investir à bon escient, selon ses moyens. Quatre projets ont été initiés par les régions et la DATAR dans les années 2000. En Auvergne, un programme régional a été lancé dans le cadre du CPER, en partenariat avec l'Etat, la Région et le BRGM. Ce dernier porte sur la mise en œuvre d'un programme d'amélioration de la connaissance des ressources en eau minérale en vue d'évaluer leurs potentialités d'exploitation dans les stations thermales. Les 2 sites de Châteauneuf et Vichy ont bénéficié d'une analyse spécifique en 2003 et 2004. Parallèlement, en Rhône-Alpes, un programme similaire a été lancé

⁹ Impluvium ; zone de transit ; zone des émergences

en vue de la maîtrise de la qualité de la ressource en eau souterraine des stations thermales. Les 5 sites de Thonon, Divonne, Aix-les-Bains, Vals et Neyrac ont bénéficié d'une analyse spécifique en 2003-2004. De la même manière, le site Lamalou a pu être étudié en 2011 dans le programme intitulé « qualité de la ressource en eau thermale des stations de la région Languedoc-Roussillon ». Enfin, le projet PRESCRIRE a été mis en œuvre à l'initiative du Commissariat à l'Aménagement, au Développement et à la protection du Massif Central. En 2014, les 2 sites de Vals et Vichy ont bénéficié de ce programme de mise à jour des données. Ces programmes permettent d'accéder à une synthèse des connaissances sur le gisement hydrominéral des 8 sites étudiés. Cela s'ajoute aux connaissances hydrogéologiques importantes qui existent sur les 4 sites majeurs d'Evian, Vittel/Contrexéville, Spa et Chaudfontaine. Sur les 5 autres sites de Cilaos, Dax, Luchon, Niederbronn et Saint Amand, les études sont ponctuelles. La dernière étude du gisement hydrominéral de Cilaos date de mars 2018 dans le cadre de la régularisation de la demande d'autorisation d'exploiter l'EMN conditionnée (Antéa). Pour les 4 autres sites, les études du BRGM datent des années 1980-1990. Enfin, indépendamment de l'existence de synthèses des connaissances sur le gisement hydrominéral du BRGM, la diffusion de ce savoir auprès des acteurs de la filière EMN est également très variable d'un site à l'autre. L'hétérogénéité du rapport au territoire sous-terrain et de surfaces peut être appréhendée et expliquée au regard de 4 éléments clés que sont : la taille et localisation connue des frontières du gisement hydrominéral, le nombre de points d'accès à la ressource en EMN et localisation de ces émergences, les éléments communs à la ressource, ainsi que la protection du gisement hydrominéral et les stratégies foncières qui en découle.

1.1. Taille et localisation connues des frontières du gisement hydrominéral

Afin de synthétiser l'information hydrogéologique de notre panel, nous avons établi de manière exhaustive des schémas d'imbrication spatiale des espaces souterrain et de surface afin de visualiser rapidement le ou les gisements (avec les sous-ensembles constitutifs : impluvium, zone de transit, zone des émergences), les limites administratives et les connexions des deux usages. Lorsque le niveau de connaissance hydrogéologique est suffisant, une cartographie de localisation du gisement a également été réalisée.

1.1.1. Complexité des rapports : plusieurs gisements sur une commune

Sur près de 5 territoires plusieurs gisements sont présents sur une même commune¹⁰. Sur le site de Vittel/Contrexéville, les gisements hydrominéraux sont bien identifiés. Près de 3 gites

¹⁰ Vittel/Contrexéville, Bagnères-de-Luchon, Aix-les-Bains, Niederbronn-les-Bains et Meyras.

hydrominéraux distincts, naturellement séparés sont présents. Le gîte hydrominéral A se caractérise par un impluvium et une zone de transit au Nord de Vittel. Le terroir géologique comprend des marnes gypseuses et dolomies. Les émergences en exploitation sont situées sur les 3 communes de Vittel (source Hépar), Crainvilliers (source Belle Lorraine) et Contrexéville (source Thierry Lorraine). A proximité se situe le gîte hydrominéral B, dont l'impluvium et la zone de transit se situent au Sud de Vittel et au Sud et à l'Ouest de Contrexéville. La spécificité du terroir géologique traversé correspond à un horizon de calcaires et les marnes gypseuses. Les émergences sont exploitées sur 4 communes : à Vittel et Harville (Grande Source), Suriauville (source Chatillon Lorraine) et Contrexéville (sources Reine Lorraine, Great source, pavillon). Selon le BRGM, les études hydrogéologiques menées dans les bassins de Contrexéville et Vittel indiquent qu'il est permis de considérer deux gîtes hydrominéraux bien distincts naturellement séparés par un écran d'une vingtaine de mètres d'épaisseur. Enfin, l'aquifère des Grès du Trias Inférieur (GTI) ou aquifère C a une zone d'alimentation et de transit à 10km au Sud de Vittel. Les émergences d'EMN en exploitations sont réparties sur 2 communes à Vittel (Bonne Source), et Norroy-sur-Vair (Félicie¹¹, voir Annexes n°145 et 146). La complexité des interfaces entre les zones de surfaces (impluvium, émergences) et souterraine (zone de transit) s'accompagne d'une politique de protection à différentes échelles. Si 3 gîtes hydrominéraux distincts existent, 2 périmètres de protections ont été mis en place respectivement sur le bassin de Vittel et sur le bassin de Contrexéville¹². Toutefois, en raison de leur grande proximité, Agrivair réalise une politique de protection de gisement unique. Au total, la zone d'impluvium représente près de 11 400ha sur tout ou partie de 18 communes¹³. La particularité des gisements de Vittel/Contrexéville est que la zone d'impluvium comprend la zone des émergences sur 7 communes¹⁴ (voir Annexe n°147)

Sur les territoires de Luchon et Aix-les-Bains, la superposition de plusieurs gisements hydrominéraux au sein de la même commune est moyennement connue. Cependant, une projection spatiale schématique des zones d'alimentation de chaque gisement reste possible. Près de 3 gisements sont également identifiés à Luchon, respectivement pour l'EMN sulfurée utilisée aux thermes, l'EMN faiblement minéralisée (MDF Luchon) et l'eau de source conditionnée à l'usine. Malgré une abondance de données sur les écoulements et la chimie de

¹¹ BRGM, *Bilan sur les forages des gîtes hydrominéraux A et B du secteur de Contrexéville-Vittel*, octobre 2012

¹² Voir carte de localisation p.329

¹³ Crainvilliers, Suriauville, Dombrot-le-sec, Contrexéville, Mandes-sur-Vair, Norroy, Ligneville, Vittel, They-sous-Montfort, La Neuveville-sous-Montfort, Harville, Valleroy-le-sec et les bordures des bans communaux de Marey, Gigneville, Viviers-le-Gras, Provenchères-les-Darney, Monthureux-le-Sec, Thuillières

¹⁴ Crainvilliers, Suriauville, Contrexéville, Norroy, Vittel, Harville, They-sous-Montfort

l'eau thermale, le gisement reste difficile à modéliser, car le granit qui donne naissance aux EMN dans le massif de Bossost (versant espagnol) est mal connu. Les EMN utilisées par les thermes sont donc dans un contexte géologique difficile à définir à l'Est de Bagnères-de-Luchon¹⁵. Par opposition, l'impluvium de l'EMN embouteillée est situé à l'Ouest de la commune, entre la crête du Serrat de Cargat et la vallée de la Pique, sur les communes de Saint Aventin et Bagnères-de-Luchon. La zone de transit se situe dans un aquifère des calcaires¹⁶.

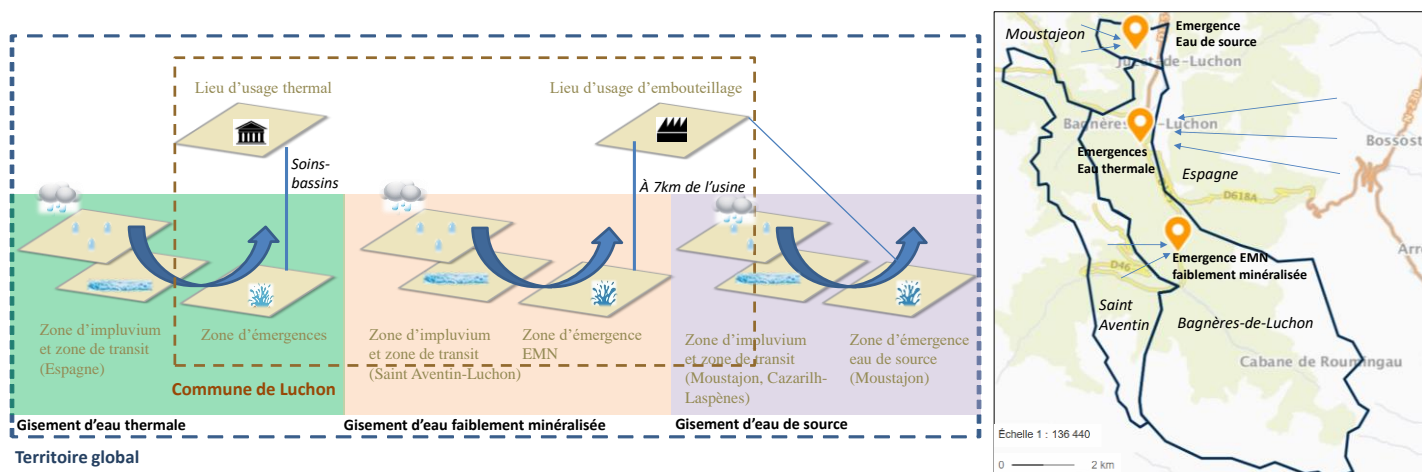


Figure 89 –Schéma d'imbrication spatiale souterrain et de surface, et carte de localisation des gisements à Luchon (G. Pfund)

Sur le site d'Aix-les-Bains, les diverses études menées depuis plusieurs années amènent à distinguer deux groupes de captages correspondant à deux types d'aquifères. L'existence de deux systèmes hydrothermaux est donc une particularité d'Aix-les-Bains. Les EMN utilisées par les thermes Nationaux et les thermes Marlioz proviennent de l'infiltration des précipitations sur la montagne de la Charve (massif dent du Chat) à l'Ouest du Lac du Bourget. Les eaux transitent vers l'Est sous le lac du Bourget dans l'aquifère profond du Kimméridgien. L'accès à la ressource en EMN est réalisé par des forages très profonds pour les thermes Nationaux, à 2200m (source Chevalley) et à 1100m (source Hortense). Par opposition, la source Raphy Saint Simon (MDF Aix-les-Bains) provient de l'infiltration des précipitations sur le plan du massif de la Chambotte à l'Est du lac du Bourget, sur le ban communal de Brison St Innocent, La Biolle et Grésy-sur-Aix. Le transit souterrain se réalise à travers un aquifère Urgonien plus superficiel (500m de profondeur¹⁷, voir Annexe n°149)

Enfin, sur les deux territoires de Niederbronn et de Meyras, s'il est possible d'avancer l'hypothèse de l'existence de deux gisements distincts au sein de ces deux communes, l'état des connaissances hydrogéologiques actuelles ne permettent pas d'identifier les zones

¹⁵ BRGM, *Programme de recherche finalisée thermalisme : eaux sulfurées des Pyrénées*, 1990

¹⁶ BRGM, *Expertise de la source d'eau minérale de Lapade à Bagnères-de-Luchon*, décembre 1991

¹⁷ BRGM, *Ressource en eau thermale de la station d'Aix-les-Bains*, mai 2004

géographiques d'impluvium et de transit. Selon le BRGM, sur le site de Niederbronn, l'EMN du puit artésien de la source Romaine au centre-ville, exploitée par les thermes, serait issue d'un aquifère profond gréseux et calcaire. Ce réservoir hydrominéral correspondrait aux grès du trias inférieur. La remontée naturelle de ces EMN se fait à la faveur de la faille géologique de la vallée du Rhin qui passe par les villes thermales de Baden Baden, Morsbronn, et Pechelbronn. Par opposition, les EMN faiblement minéralisées de la source Licheteneck en lisière de forêt (MDF Celtic) provient d'un aquifère superficiel des Vosges cristallines ou gréseuses, donc probablement des collines-sous-Vosgiennes¹⁸ (voir Annexe n°150). L'embouteilleur ne bénéficie pas de connaissances hydrogéologiques approfondies pour son exploitation ou sa mise en valeur marketing. Selon le directeur de l'usine d'embouteillage, « *on ne s'intéresse pas au temps de transit de l'EMN parce que ce n'est pas sur ça qu'on veut montrer. On veut communiquer sur une constance des minéraux, c'est-à-dire ses vertus dont un faible taux de sodium. Les gens ne cherchent pas une vieille EMN, mais une EMN avec ses vertus et ses qualités. Ce n'est pas l'âge de l'eau qui fait sa qualité, mais ça constance* »¹⁹.

Le même niveau de connaissance très lapidaire existe sur la commune de Meyras²⁰. Néanmoins, il est possible d'avancer l'hypothèse d'une séparation naturelle entre deux gisements d'EMN, avec d'un côté le forage exploité par les thermes dans la vallée de l'Ardèche au lieu-dit Neyrac-les-Bains, et de l'autre les deux forages exploités par l'usine d'embouteillage dans la vallée de la Fontolière au lieu-dit du Pestrin. Selon le BRGM, diverses incertitudes persistent quant aux délimitations des deux gisements d'EMN²¹.

1.1.2. Un même gisement des deux usages sur plusieurs communes : une majorité des sites

A côté de ces 5 sites ayant plusieurs gisements au sein d'une même commune, près de 12 territoires se caractérisent par l'existence d'un même gisement d'EMN.

1.1.2.1. Un haut niveau de connaissance hydrogéologique sur 3 sites

Sur les 3 territoires d'Evian, Spa et Chaudfontaine, la connaissance du gisement est très avancée. A Evian, des travaux hydrogéologiques régulés ont été réalisés depuis 1960 par l'Université de Savoie et le Centre International de l'Expertise de l'Eau (CIELE, groupe Danone)²². Ces

¹⁸ BRGM, *Eaux minérales et thermales d'Alsace*, 1984.

¹⁹ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Niederbronn-les-Bains, le 23 Août 2017

²⁰ Seules quelques données existent, notamment sur le temps de transit souterrain évalué à 50-60 ans pour les EMN embouteillées, et à plus de 25 ans pour l'EMN du captage Doris utilisée aux thermes.

²¹ BRGM, *Ressource en eau thermale de la station de Neyrac-les-Bains*, juin 2004

²² L'infiltration de l'eau des précipitations dans les couches sédimentaires est lente, de l'ordre de 1-2 cm par jour. Le temps de transit sous-terrain est évalué à 15 ans jusqu'à son émergence.

derniers ont permis d'identifier un impluvium de 35 400 ha sur tout ou partie de 9 communes²³. Déconnecté géographiquement des 4 communes d'émergence²⁴, le cœur de l'impluvium se situe sur le plateau de Gavot à 900 mètres d'altitude soit au sein de 5 communes²⁵.

Les EMN de Spa ont également fait l'objet de nombreuses études hydrogéologiques par l'Université de Liège et l'Institut Henri Jean (groupe Spadel) depuis 1970. L'ensemble de l'impluvium est aujourd'hui protégé au sein d'une zone de surveillance de 13 177 ha²⁶. Cette zone d'alimentation concerne 6 communes, dont majoritairement la commune de Spa²⁷. Les EMN exploitées par Spa Monopole sont situées dans le massif de Stavelot. L'infiltration des eaux de chaque source se fait de manière étagée (voir Annexe n°152). Jusqu'à une altitude de 400-440 m, l'eau d'infiltration trouve très peu d'éléments susceptibles de passer en solution, ce qui explique les eaux très faiblement minéralisées de type Spa Reine. Entre la côte 440 et 540m, les eaux se chargent légèrement en ions dissous (eau de type Barisart). La remontée d'eau minérale ferrugineuse carbo-gazeuse correspond à la remontée d'eau profonde (eau de type Marie-Henriette). Le temps de transit souterrain est variable en fonction des émergences²⁸. Le territoire de Spa est très connu pour ces nombreux ponnons²⁹. Depuis 2004, les bassins des thermes sont alimentés en EMN depuis la commune de Theux. L'eau de la source Clémentine (Theux) provient d'un aquifère des calcaires du Dévonien). La zone de Theux est l'un des espaces géologiques les plus controversés de Belgique. Étudiée par de nombreux géologues depuis plus d'un siècle, la structure complexe de la fenêtre de Theux (dépression semi-circulaire) fait l'objet de débats toujours ouverts. Cette zone a fait l'objet du projet First Doctorat Entreprise menée en collaboration avec Spa Monopole, la Région Wallonne et l'Université de Liège et fait aujourd'hui l'objet d'une campagne de prospection hydrogéologique pour 2 à 4 ans par Spa Monopole et l'Université de Liège³⁰

Le gisement hydrominéral de Chaudfontaine a la particularité de tenir entièrement dans les limites administratives de la commune. Cela correspond à une réalité depuis la fusion en 1977 de 6 villages³¹. Ainsi, les frontières administratives se sont adaptées aux frontières de la filière EMN. La zone d'impluvium, qui représente seulement 250 ha est protégée par la zone de

²³ Champanges, Larringes, Marin, Vinzier, Féternes, Saint-Paul-en-Chablais, Lugrin, Thollon-les-Mémises et Bernex

²⁴ Evian, Publier, Maxilly et Neuvecelle

²⁵ Champanges, Larringes, Vinzier, Féternes, Saint-Paul-en-Chablais

²⁶ Voir carte de localisation p.330 et 340

²⁷ L'impluvium comprend la commune de Spa, une partie des communes de Theux, Jalhay, Stavelot et Aywaille, ainsi qu'une petite partie de la commune de Stoumont au niveau de la crête de la Vecquée

²⁸ Il est de 50 ans pour l'EMN Spa Marie-Henriette, de 4-5 ans pour l'EMN Spa Barisart et 2-3 ans pour l'EMN Spa Reine.

²⁹ Terme wallon désignant des sources minérales ferrugineuses naturellement gazeuses

³⁰ Région Wallonie, *Carte hydrogéologique de Wallonie*, Louveigné - Spa 49/3-4, SPW éditions, p.60

³¹ Chaudfontaine, Ninane, Embourg, Beaufays et Vaux-sous-Chèvremont

surveillance. La zone d'alimentation est située sur le Massif ardennais de Charrié, sur les hauteurs d'Embourg et Beaufays. L'eau des précipitations s'infiltré dans l'aquifère des calcaires frasniens, puis descend dans les calcaires carbonifères via le réseau karstique et à la faveur de la zone faillée à 300-400m de profondeur. Les eaux d'infiltration descendent jusqu'à une profondeur de 1600m pour atteindre la température de 55°C à une pression de 160 bars, ce qui favorise les échanges de minéraux. Les roches filtrantes (calcaires) et protectrices (schistes) souterraines forment un circuit fermé (nappe captive). Chargée de CO² cette eau remonte naturellement pour émerger à 37°C. Les datations au tritium ont confirmé qu'il s'agissait d'eaux anciennes au long parcours souterrain de 60 ans³². La zone des émergences se répartit sur la section de Chaudfontaine et sur la colline Ninane (voir Annexe n°153).

1.1.2.2. Des connaissances hydrogéologiques partielles sur base d'hypothèses sur 5 sites

Près de 5 sites présentent un niveau de connaissances hydrogéologiques partielles³³. Des hypothèses peuvent cependant être émises pour localiser les zones d'impluvium et de transit souterrains. Sur le site de Vals, le circuit des EMN de Vals n'est pas identifié dans sa totalité mais les divers travaux réalisés permettent d'avancer certaines hypothèses. Les travaux réalisés dans le cadre de la demande de DIP en 2004 permettent notamment d'indiquer que les EMN de Vals correspondent à des mélanges entre des eaux profondes sulfatées et des eaux faiblement minéralisées plus superficielles³⁴. L'hypothèse avancée serait que la ressource profonde bénéficie d'une zone d'alimentation située au Nord-Ouest de Vals dans le massif de l'Aubespys, de Moureyre et du Counialet à environ 950m d'altitude³⁵. Cette zone d'impluvium, qui est à plus de 5km de la zone des émergences, pourrait être située sur le ban de 4 communes³⁶. Lors de la remontée dans la vallée de la Volane, l'EMN se mélange avec des eaux plus superficielles faiblement minéralisées, dont la zone d'alimentation est circonscrite à 4 communes de Vals-les-Bains, Labégude, Ucel, Saint-Julien-du-Serre³⁷ (voir Annexe n°154).

Sur les sites de Thonon et Divonne, les gisements sont également situés de manière approximative. La zone d'impluvium de Thonon est limitée à 500m d'altitude sur les terrasses du Pailleux, de Lonnaz et de l'Hermitage appartenant au mont d'Hermone (1000 m) sur les 4 communes³⁸. L'eau traverse des couches géologiques peu profondes sur un temps de transit

³² Région Wallonie, *Carte hydrogéologique de Wallonie*, Seraing-Chênée 42/5-6, SPW éditions, p.40

³³ Vals, Thonon, Divonne, Cilaos et Vichy

³⁴ L'EMN circule à une profondeur de 3500-4500m. Le parcours souterrain de l'EMN est estimé à environ 30 ans

³⁵ BRGM, *Ressource en eau thermique de la station de Vals-les-Bains*, Décembre 2004

³⁶ Chirols, Juvinas, Asperjoc, et Vals-les-Bains

³⁷ BRGM, *Projet PRESCRIRE, Préserver et protéger les ressources en eau souterraine. Le site de Vals-les-Bains*, Novembre 2012

³⁸ Thonon, Allinges, Armoy, Orcier

souterrain réduit à 3-4 ans. Sur ce gisement peu profond et donc vulnérable aux pollutions de surfaces, le BRGM souligne que la protection du gisement nécessite d'acquérir une meilleure connaissance des secteurs d'impluvium et de circulation³⁹ (voir Annexe n°155).

A Divonne, l'origine exacte de l'eau reste incertaine. Diverses incertitudes persistent quant à la caractérisation du gisement hydrominéral. La zone d'alimentation en eau semble se situer sur le massif du mont Mussy et Murex. L'eau de la précipitation s'infiltré donc à 750 m d'altitude avant d'émerger en contre-bas sur le site d'Arbère à 510 m d'altitude. Les observations démontrent l'influence d'une circulation souterraine de type karstique. Cependant, la participation d'eaux issues des Monts Jura et drainées par des failles est également envisageable au niveau des hauteurs de Vesancy, car la fracturation des Monts Jura et de leurs contreforts engendre un réseau qui délimite des compartiments ayant vraisemblablement un rôle dans l'hydrogéologie du secteur⁴⁰ (voir Annexe n°156).

A Cilaos, l'hydrogéologie du cirque de Cilaos est complexe en raison de la superposition et la juxtaposition de terrains hétérogènes. Le sous-sol de la commune est caractérisé par un empilement de brèches hétérogènes à matrice plus ou moins argileuse surmontant des coulées basaltiques, des agglomérats et des brèches. L'eau des précipitations s'infiltré, plus ou moins profondément, à la faveur des discontinuités structurales. L'eau circule en profondeur dans le substratum imperméable de la nappe captive sous le Piton des Neiges. La zone de l'impluvium est sur le Piton des Neiges au droit du ban communal de Cilaos. L'alimentation se fait jusqu'à 2000m d'altitude. L'eau s'infiltré sous terre jusqu'à 4-5km de profondeur⁴¹. L'EMN remonte chargée en gaz carbonique et minéraux pour jaillir à Cilaos. Cette ascension est faite à la faveur de filons éruptifs très fracturés au travers du substratum, constitué de basaltes massifs, et de matériaux d'origine alluviale⁴² (voir Annexe n°157).

Enfin, si le premier périmètre de protection français a été créé sur le bassin de Vichy, aujourd'hui, l'impluvium des eaux du bassin de Vichy est mal connu dans sa délimitation géographique précise. Cela s'explique en partie parce que le circuit hydrominéral des eaux du bassin de Vichy est particulièrement complexe. Le fonctionnement hydrogéologique est cependant globalement connu. Il est admis que l'infiltration des eaux des précipitations se fait dans la formation socle de granite⁴³. Le fossé d'effondrement de la Limagne, qui atteint presque 30km de large dans ce secteur, est bordé de différents reliefs, dont le plateau des Dômes à l'ouest

³⁹ BRGM, *Ressource en eau thermale de la station de Thonon-les-Bains*, Août 2004

⁴⁰ BRGM, *Ressource en eau thermale de la station de Divonne-les-Bains*, juillet 2013

⁴¹ Le temps de transit souterrain est évalué à 20-25 ans

⁴² Antéa, *EMN de Cilaos : régularisation de la demande d'autorisation d'exploiter une EMN pour le conditionnement*, mai 2018.

⁴³ BRGM, *Amélioration de la connaissance des ressources d'eau souterraines des sites thermaux : bassin de Vichy*, mai 2004

et les monts de la Madeleine et du Forez à l'Est⁴⁴. La zone d'impluvium est donc à repreciser au sein du périmètre de protection de 15 600ha soit tout ou partie de 18 communes⁴⁵, qui comprend également les 7 communes d'émergence en exploitation dans la vallée de l'Allier⁴⁶. La caractéristique du bassin de Vichy est d'être sur deux départements différents. Selon le BRGM, seul un projet de recherche d'amplitude permettrait de comprendre comment les eaux minérales transitent dans le sous-sol du bassin de Vichy, et d'en déterminer sa provenance. Les forages profonds d'Antoine et de Boussange traduisent des circulations profondes d'eaux très chaudes et très minéralisées avec un circuit long à priori mais tout reste à étudier. Le projet d'études proposé par le BRGM n'a pas abouti à ce jour. Il est cependant à recommander fortement (voir Annexe n°158).

1.1.2.3. Des connaissances hydrogéologiques très limitées sur 4 sites

Sur près de 4 sites, les connaissances hydrogéologiques sont très limitées et ne permettent pas de projection spatiale des zones du gisement d'EMN. A Saint-Amand, la délimitation précise du gisement est très difficile et délicate dans la mesure où plusieurs aquifères superposés sont concernés, à savoir l'aquifère crayeux dont l'impluvium est situé sur le bassin d'Orchies (à 10-15km l'Est), et l'aquifère calcaire du secteur de Péruwelz en Belgique (à 10-15 km au Nord-Ouest)⁴⁷. Cette dernière hypothèse implique un passage souterrain sous l'Escaut. L'absence de connaissances précises du bassin hydrothermal ne permet pas d'identifier si la zone d'impluvium s'étend au Nord-Ouest sur les communes voisines⁴⁸. Il n'est pas non plus possible d'identifier sur les communes voisines⁴⁹ qui pourraient s'inscrire dans la zone d'impluvium à l'Est de Saint Amand (voir Annexe n°159).

De la même manière, le circuit des EMN de Châteauneuf n'est pas identifié. Il est probable que l'eau des précipitations tombée sur les reliefs dominant la station à 500-600 m d'altitude s'infiltré lentement dans les formations du socle intensément fracturées. L'absence de connaissances précises du bassin hydrothermal ne permet pas d'identifier la zone d'impluvium situé dans la vallée de la Sioule. Il n'y a donc pas de certitude sur la localisation de la zone d'alimentation qui pourrait être entièrement sur la commune de Châteauneuf, ou sur les communes voisines de Saint Angel, ou de Blot-l'Eglise plus à l'Est (voir Annexe n°160).

⁴⁴ BRGM, *Projet PRESCRIRE, Préserver et protéger les ressources en eau souterraine. Le site de Vichy*, février 2013

⁴⁵ Saint Rémy-en-Rollat, Vendat, Espinasse-Vozelle, Serbannes, Bregheas, Saint-Sylvestre-Pragoulin, Saint-Priest-Bramefant, Mariol, Saint Yorre, Hauterive, Avrest, Bellerive-sur-Allier, Le Vernet, Vichy, Cusset, Creuzier-le-vieux, Charmeil, Saint-Germain-des-Fossés

⁴⁶ Vichy, Bellerive-sur-Allier, Abrest, Hauterive, Saint Yorre, Sylvestre-Pragoulin et Saint-Priest-Bramefant

⁴⁷ DRIRE, *Ressource thermominérale de Saint-Amand-les-Eaux, Etat des connaissances et possibilités d'exploitation*, 1998

⁴⁸ Nivelles, Bruille-Saint-Amand, Odomez, Hergnies, Vieux Condé et Péruwelz en Belgique

⁴⁹ Orchies, Landas, Beuvry-la-Forêt, Saméon, Sars-et-Rosières, Brillon, Tilloy-lez-Marchiennes, Bousignes, Millonfosse, Rosult

Sur le territoire de Lamalou/Les Aires, les connaissances du système hydrominéral ne permettent pas de disposer d'une vision précise de la géologie et de l'hydrogéologie locale. La caractérisation du circuit hydrominéral reste mal définie. Plusieurs hypothèses sont avancées sur l'identification la zone d'infiltration. La question reste donc ouverte sur une zone d'alimentation dans les massifs du Caroux et de l'Espinouse vers l'Ouest, ou dans la vallée de la Mare à environ 5km au Nord-Est de Lamalou⁵⁰ (voir Annexe n°161).

Enfin, le site de Dax/Saint-Paul appartient à l'aquifère captif du bassin thermal du Bas-Adour dont les exutoires principaux sont situés sur les 6 communes⁵¹. A l'échelle locale, l'observation empirique a permis de constater que les réseaux de chenaux karstiques de l'aquifère thermal sont interconnectés, avec une interdépendance très forte des forages entre eux. Les interférences constatées entre les forages se caractérisent par une propagation extrêmement rapide⁵². L'évaluation de la datation de l'EMN est entre 5000 et 15 000 ans. Depuis 2020, la MDF Biovive met en valeur sur l'étiquette des bouteilles une EMN des Landes, préservée depuis 8980 ans. L'eau pénètre le sol en Chalosse dans le sud des Landes. Il lui faut 8 980 ans pour rejoindre la nappe phréatique. Les couches imperméables d'argile préservent la qualité et la pureté de l'eau Biovive qui est puisée et embouteillée au cœur des Landes. Malgré une connaissance schématique du gisement thermal, il reste à mieux identifier l'origine des eaux et à définir un schéma hydrodynamique cohérent sur les modalités de réalimentation et de circulations profondes qui permettent de mieux comprendre le fonctionnement du gisement hydrominéral dans le Bas-Adour, notamment au niveau du système d'aquifères en fonction des nappes, par secteur ou sous-bassins⁵³.

1.1.3. **Hétérogénéité des connaissances et de la taille des gisements : quels enseignements ?**

La représentation spatiale du gisement d'EMN⁵⁴ est dépendante des connaissances hydrogéologiques acquises sur les différents sites. Si cette connaissance est élevée sur quelques sites, elle reste partielle voir absente sur la majorité des sites. La configuration, la taille et le fonctionnement d'un gisement hydrominéral est très variable d'un territoire à l'autre. Sur près de 4 territoires étudiés, on peut estimer que l'impluvium est situé sur plus de 10 communes. Le bassin thermal du Bas-Adour pourrait regrouper plus de 16 communes sur un linéaire de plus de 38km de long. Le Bassin de Vichy pourrait représenter un *impluvium* sur plus de 18 communes

⁵⁰ BRGM, *Ressource en eau thermale de la station de Lamalou-les-Bains : état des lieux*, Août 2011

⁵¹ Dax, Saint-Paul-lès-Dax, Préchacq, Tercis, Saubusse, Gamarde

⁵² BRGM, *Sources Thermales de Dax, Demande de DIP et de création d'un périmètre de protection*, mai 1992

⁵³ Source : DRIRE Aquitaine, *Synthèse des connaissances hydrogéologiques sur les ressources EMN du Bas-Adour*, Mars 1997.

⁵⁴ En tant qu'un ensemble de la zone géologique souterraine, depuis la zone d'alimentation et jusqu'à la zone d'émergence, située au droit d'une zone géographique bien déterminée

(17km de long et 15 400ha). Les deux *impluviums* du bassin de Vittel et de Contrexéville recouvrent tout ou partie de 18 communes (11 400ha). Enfin, on peut s'interroger sur l'existence d'un *impluvium* recoupant jusqu'à 16 communes à Saint-Amand sur un linéaire de 25km de long. La grande majorité des sites étudiés disposent donc d'un *impluvium* de moins de 10 communes. Seulement 2 sites ont un *impluvium* limité à une seule commune (Chaudfontaine et Cilaos). La question reste ouverte sur la localisation de l'*impluvium* sur 1 ou 2 communes sur les sites de Niederbronn et Meyras. Si les *impluviums* d'Evian et Spa sont respectivement identifiés sur tout ou partie de 9 et 6 communes, on peut estimer que pour près de 7 sites les *impluviums* se situent sur 2 à 4 communes en moyenne⁵⁵. Le décalage entre les limites administratives et les limites géographiques du gisement hydrominéral est une constante sur la quasi-totalité des territoires. Le rapport territoire/souterrain est également variable en fonction du nombre et de l'étalement géographique des points d'accès à la ressource en EMN. Le manque de connaissance hydrogéologique sur la majorité des sites ne permet pas d'anticiper les risques pour l'exploitation de la ressource. L'exemple de Luchon illustre cette problématique, puisque la variation de la composition de l'EMN Luchon embouteillée, issu du puit de la source Lapadé, a conduit en juillet 2019 à l'arrêt de la production (voir Annexe n°163).

1.2. Nombre de points d'accès à la ressource en EMN, localisation et éléments communs

La représentation spatiale du gisement d'EMN est également dépendante du nombre d'émergences et de leur distribution sur le territoire. Notre panel de site cumule plus de 125 émergences d'EMN en exploitation pour l'ensemble des usages. Cependant, le nombre d'émergences en exploitation est variable d'un site à l'autre et dépend avant tout du débit de l'émergence par rapport aux besoins des usages.

1.2.1. Un grand nombre d'émergence sur de vastes espaces : 3 cas d'études

Les 3 sites de Vals, Vittel/Contrexéville et Vichy/Saint-Yorre se caractérisent par plus d'une vingtaine de forages d'EMN en exploitation (voir Annexe n°164). Le site de Vals cumule aujourd'hui plus de 23 forages en exploitation en raison d'un débit limité de la ressource en EMN. Cela reflète également l'héritage d'une exploitation historique importante, puisque plus

⁵⁵ Vals : *impluvium* en zone profonde sur 4 communes et *impluvium* superficiel sur 4 communes ; Aix-les-Bains : *impluvium* profond sur 2 communes et *impluvium* superficiel sur 4 communes ; Divonne : *impluvium* sur 2 à 4 communes ? Lamalou : *impluvium* sur 2 à 6 communes ? Thonon : *impluvium* sur 4 communes ? Châteauneuf : *impluvium* sur 2 à 3 communes ? Luchon : *impluvium* profond sur 2 communes ? et *impluvium* superficiel sur 2 communes ?

de 180 sources étaient exploitées au XIX^e siècle. Depuis 1957, un travail de régulation a été entrepris pour limiter le nombre de sources⁵⁶.

Sur le bassin de Vichy, près de 20 captages sont exploités sur 7 communes d'émergence. Plus de la moitié des forages sont dédiés à l'usage d'embouteillage de l'EMN Saint-Yorre sur les 3 communes⁵⁷. L'autre moitié des forages est exploitée pour différents usages thermaux de santé et de bien-être, notamment pour les soins et l'approvisionnement des bassins⁵⁸, pour la fabrication de la boue thermique⁵⁹ ou la cure de boisson⁶⁰. En parallèle, d'autres usages exploitent également ces sources notamment pour la fabrication de produits cosmétiques⁶¹, la fabrication de pastilles⁶², ou l'embouteillage⁶³. L'importance du nombre de forages renvoie également à la période de frénésie d'exploitation de l'EMN de 1867 à 1930 pour chercher de l'eau. Plus de 250 sources ont été exploitées dont une centaine ont été mises en bouteille par de petits propriétaires. Parallèlement il y a eu jusqu'à 11 fabriques de pastilles à Vichy.

Sur le site de Vittel/Contrexéville, 20 forages sont également en exploitation aujourd'hui. Cependant, on dénombre au total près de 130 ouvrages de captage sur les gîtes hydrominéraux dont une grande partie non exploités⁶⁴. Seulement 2 forages sont dédiés respectivement aux deux établissements thermaux. Les forages se répartissent en 4 groupes de sources pour l'embouteillage, dont 6 forages pour l'EMN Hépar, 6 forages pour l'EMN Vittel Grande source, 5 forages pour l'EMN Contrex et 1 forage pour l'EMN Vittel Bonne Source.

1.2.2. Une majorité de sites avec peu d'émergences exploitées sur quelques communes

Près de 8 sites disposent de 4 à 9 forages en exploitation. Les sites les plus emblématiques sont ceux de Dax, Evian/Publier, et Spa. A Dax, 9 forages d'EMN sont en exploitation. Près de 11 établissements thermaux, le Splendid Spa Hôtel, l'usine de péloïde et bientôt la piscine thermique sont alimentés par 5 forages appartenant à la ville de Dax⁶⁵ (voir Annexe n°165). Pour desservir l'ensemble de ces usages, la régie des eaux et de boues de Dax gère un réseau de 6km de canalisations souterraines calorifugées. Les 4 autres forages sont exploités par l'embouteilleur,

⁵⁶ En 1998 près de 34 sources étaient encore exploitées propriétés du Sithere, de l'hôpital, la ville de de Vals-les-Bains et de l'embouteilleur. Ce nombre important de points de captages disséminés sur la commune de Vals-les-Bains a fait l'objet d'un travail commun avec le BRGM, notamment sur le recaptage des sources, la maîtrise foncière pour sa protection et l'analyse du fonctionnement du gisement.

⁵⁷ St Yorre, Saint Sylvestre et Saint Priest

⁵⁸ Source Boussange à Bellerive et source Antoine à Hauterive

⁵⁹ Source Dôme et source Lys à Abrest

⁶⁰ Source Chomel, Grande-Grille, Hôpital et Lucas à Vichy

⁶¹ Source Lucas à Vichy

⁶² Source Chômél à Vichy et source Roger à Hauterive

⁶³ Source Vichy Célestins

⁶⁴ Sondage de reconnaissance, non-exploités, exploités, remblayés

⁶⁵ Boulogne, Baignot, Fontaine Chaude, La Course, Stade

le groupe Thermes Adour et la ville de Saint-Paul-lès-Dax⁶⁶. Selon l'Académie de Médecine, en 2007 le mélange Source Cachat utilisé pour le conditionnement d'EMN est réalisé à partir de 8 forages, dont la moitié à Evian-les-Bains⁶⁷ et l'autre moitié sur les communes voisines⁶⁸. Cependant, selon l'agence de l'eau, plus de 16 captages d'EMN sont en exploitation sur ces 4 communes⁶⁹. Si la majorité des volumes d'EMN sont puisées à Evian-les-Bains (68 %), le territoire de la ressource d'EMN s'étend également sur les communes voisines de Publier (21 %), Maxilly (7 %) et Neuvecelle (4 %). Le nombre de forages en exploitation est donc variable dans le temps, de même que les limites du territoire de la filière EMN au gré des campagnes de prospection hydrogéologique pour couvrir les besoins de l'usage d'embouteillage. Ce point est également vrai pour le site de Spa. S'il existe 300 résurgences naturelles sur la commune de Spa, seulement 18 poudrons aménagés sont dans la concession d'exploitation qui lie la ville de Spa à Spa Monopole. Cependant, seulement 4 forages sont en exploitation pour couvrir les besoins des usages⁷⁰. La campagne de prospection hydrogéologique à Theux par Spa Monopole sur 2-4 ans va probablement élargir le territoire de la filière EMN. Le nombre de forages en exploitation est également proportionnel à l'usage majeur / mineur sur chaque territoire et de la stratégie de ces derniers (voir Annexe n°166). Enfin, 6 sites se caractérisent par l'exploitation d'un nombre très réduit de points de captage. Avec un total de 2 à 3 forages par site, chaque usage ne dispose en général que d'un point d'accès à l'EMN. Dans 35 % des cas, cela pose la question de la sécurisation de l'accès à la ressource en EMN en cas de défaillance du forage, car il n'existe pas de forage de secours (voir Annexe n°167). L'observation plus détaillées de ces EMN peut également être faite afin de distinguer les particularités des ressources (voir Annexe n°168).

⁶⁶ Le forage Sébastopol a été réalisé en 1990 comme ouvrage de secours pour les thermes. Géré par la régie des eaux de Saint-Paul-lès-Dax, ce forage est aujourd'hui exploité pour un usage de géothermie. Il permet de chauffer la piscine, les serres et le centre de loisirs municipal.

⁶⁷ Cachat Sud, Cachat Nord, Leviane, Nymphéa

⁶⁸ 2 forages à Publier (Souriane, Hercyna), le forage Eloa à Maxilly-sur-Léman et le forage Evua à Neuvecelle

⁶⁹ La source des Cordeliers est réservée à un usage de buvette à Evian-les-Bains. Les 7 autres forages à Publier (Liparis, Adamante, Neage), Maxilly-sur-Léman (Rubis, Saphir) et Neuvecelle (Jaia, Opale) sont plus récents

⁷⁰ 3 forages pour l'embouteillage : Source de Barisart, source Marie-Henriette : 23 griffons captés par un puits artésien, source Reine à Spa et 1 forage pour les thermes source Clémentine à Theux

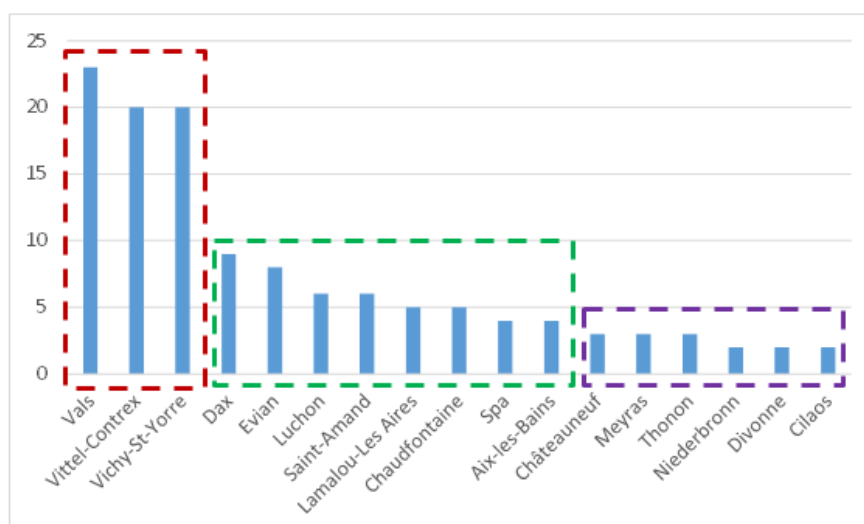


Figure 90 – Nombre de captage d'EMN en exploitation pour chaque site (BRGM)

1.2.3. Distance géographique entre émergences et usages de l'EMN

Le rapport au territoire au travers de la distance géographique entre les points de captage et les lieux d'usage est également variable d'un site à l'autre. Sur un tiers des sites, la distance entre les forages et les thermes ou l'usine est inférieure ou égale à 500m. Dans certains cas, les forages sont situés à moins de 100 m des usages comme à Châteauneuf, Saint-Amand et Meyras⁷¹. Sur d'autres sites, cette distance peut aller jusqu'à 500 mètres comme Niederbronn, Dax ou Aix-les-Bains/Grésy⁷². Les 3 sites de Lamalou, Cilaos et Vals ont une distance inférieure ou égale à 1.5 km de canalisations⁷³.

Environ la moitié des sites (8 territoires) ont une distance supérieure à 2 km de conduite d'amenée d'EMN entre le point de captage et l'usage d'EMN. Les réseaux de canalisations sont particulièrement denses sur les sites de Vichy/Saint-Yorre et de Vittel/Contrexéville. Sur le bassin de Vichy, le réseau de canalisations est particulièrement dense. La conduite d'amenée d'eau la plus longue relie l'usine d'embouteillage à Saint-Yorre à la source Vichy Célestins sur

⁷¹ A Saint-Amand la distance entre les forages et les 2 usines varie. L'usine du centre-ville est à proximité directe de la source du Clos de l'Abbaye (MDF Saint Amand). Sur le site de l'usine thermique, la source Orée du Bois est à 12 m de l'usine, la source Amanda à 113 m, et la source Vauban 97 à 146 m de l'usine. Les 2 forages Vauban 62 et Nouvel Évêque d'Arras sont situés à 10 m des thermes

⁷² A Niederbronn, le forage de la Liese est dans la forêt à 500 m de l'usine, alors que la source Romaine est située entre les thermes et le Casino au centre-ville. Sur le territoire d'Aix-les-Bains, les forages Chevalley et Hortense pour les thermes et le forage Raphy Saint Simon pour l'usine sont situés à une distance de 500m en milieu urbain. Le forage Ariane est quant à lui situé dans le parc du domaine de Marlioz à 500 m des thermes. Dans le cas de Dax, la distance varie de 100 m à 500 m entre les 5 forages et les usages multiples grâce à un réseau de canalisations calorifugées en boucle de 6 km.

⁷³ Les 3 forages de l'usine des Aires sont situés à 100 m (Vernière), 800 m (Saint Michel) et à 1.5 km (La Cairolle). Le forage Sandrine est quant à lui situé en milieu urbain dans le parc thermal à 180m des thermes, alors que le Vernière 2 est à 900 m des thermes. A Cilaos, les sources Irénée et Véronique sont situées près d'un bras de la rivière, à côté des anciens thermes, à 1.5 km des thermes et de l'usine d'embouteillage. A Vals, les sources exploitées sont situées au maximum à 1.5 km de l'usine et à 900 m des thermes.

7 km⁷⁴. Sur le territoire de Vittel/Contrexéville, les forages les plus éloignés de l'usine d'embouteillage de Vittel sont à 5km et ceux les plus éloignés de l'usine de Contrex sont à 10km. D'autres forages situés sous la galerie thermique ou dans le parc thermal de Vittel sont également exploités par l'usine d'embouteillage à proximité⁷⁵. Des distances comparables concernent les 3 sites d'Evian/Publier, Spa et Thonon, qui exploitent également un réseau de canalisations sur plusieurs communes voisines⁷⁶. Près de 3 communes disposent d'un réseau de canalisations longue distance, mais uniquement sur le ban communal. A Chaudfontaine, les forages exploités sont à 600 m autour de l'usine d'embouteillage et de la piscine thermique, mais une canalisation de 3 km a été installée pour relier le Château des Thermes, avec une problématique de déperdition de calories de l'EMN. Enfin à Luchon, la source Lapadé est captée à 7 km de l'usine. Si les thermes disposent depuis 2009 du forage principal Filhol à 500 m, la source Ravi est localisée à plus de 4.5 km⁷⁷.

En conclusion, très peu de sites ont une proximité géographique immédiate entre émergences et lieu des usages. La majorité des sites vivent donc une distanciation de l'ordre de 1.5 km à 10 km, ce qui est à l'origine de rapport différencié au territoire.

1.2.4. Un rapport au gisement dépendant des éléments en commun à la ressource en EMN

Le rapport au gisement est également impacté par les éléments communs entre les deux usages. Seulement 7 sites exploitent au moins un forage d'EMN en commun, que ce soit pour tous les usages⁷⁸, une partie des usages⁷⁹, ou seulement un usage⁸⁰. Ces sources couvrent l'ensemble des classes de taux de minéralisation des résidus secs, et l'ensemble des gradients de température même si les EMN hypothermales dominant. Sur le plan technique, un lien physique existe. La

⁷⁴ Les 11 forages d'EMN du mélange Saint-Yorre sont situés de 200 m à 2 km de l'usine. Pour les thermes, si les sources de cure de boisson sont situées à Vichy, la Compagnie puise également de l'EMN de forages plus lointains. La source Bousange (Bellerive-sur-Allier) est située à 2 km des thermes, alors que la source Antoine (Hauterive) ou les sources Dôme et Lys (Abrest) sont à 4 km.

⁷⁵ Les forages exploités par Nestlé Water pour les deux établissements thermaux sont situés sur d'autres communes voisines. La source Félicie à Norroy-sur-Vair, est à 2.5 km des thermes de Vittel. Une canalisation de 3km existe également entre la source Chatillon Lorraine à Suriauville et l'usine d'embouteillage qui relie par la suite les thermes de Contrexéville.

⁷⁶ Sur le site d'Evian/Publier, l'usine d'embouteillage est connectée aux forages sur la commune d'Evian à 6km, mais également de Maxilly et Neveucelle à 8 km. Par opposition, les thermes sont connectés à 2 forages à moins de 500 m, tout en étant connectés à un réseau de canalisations qui relie l'ensemble des 8 forages en exploitation. Les thermes de Spa sont alimentés en EMN par la source Clémentine à 5 km sur la commune de Theux, ainsi que d'autres sources sur la commune de Spa. L'usine d'embouteillage est alimentée par 3 sources sur la commune de Spa, à savoir : la source Marie Henriette à 3km au Nord-Est à proximité du lac Warfaaz, la source Reine à 3 km au Sud-Est, ainsi que la source de Barisart à 2 km au Sud. Enfin à Thonon, la source historique de La Versoie (MDF Thonon) est à 1km des thermes et de l'unité d'embouteillage. Depuis 2013, les thermes sont aussi connectés à la source Bois de Ville à 4 km (commune d'Allinges), alors que l'usine d'embouteillage est reliée à la source Saint François à 7km (commune d'Orcier).

⁷⁷ A Luchon, les thermes sont situés à 100 m de la source du Pré et à 10 m de la source Reine. De manière comparable, les forages de la zone des Arbètes (Mélodie et Harmonie) sont situés à 500 m du site d'implantation de la future usine d'embouteillage, mais à 2 km des thermes de Divonne.

⁷⁸ Evian-les-Bains : soins externes, cure de boisson, alimentation des bassins, conditionnement

⁷⁹ Spa et Thonon-les-Bains : soins externes et cure de boisson

⁸⁰ Comme l'alimentation des bassins (Vals-les-Bains), ou la cure de boisson (Vichy, Vittel/Contrexéville, Cilaos)

visualisation du système d'amenée d'eau commun aux deux usages est par exemple schématisée par le BRGM et Antéa sur les sites de Thonon, Vichy et Cilaos (voir Annexe n°169). Sur les sites où l'EMN utilisée est similaire pour l'embouteillage et l'approvisionnement des bassins (Evian, Vals, Thonon), on peut s'interroger sur d'éventuels conflits d'usage sur l'utilisation d'une même matière première. A Vals, où le débit des forages est réduit, cet aspect est géré par l'intervention du Sithere. Aujourd'hui le Sithere fait l'interface entre l'ensemble des propriétaires publics de la ressource en EMN (hôpital, ville de Vals, Sithere) et les exploitants (thermes et embouteilleurs) : « *Tout ça c'est dans un but de développement économique harmonieux. Parce que si on pompe trop fort dans une source on va l'amenuiser. S'il y a conflit d'usage on ne peut pas s'en sortir. Le Sithere est au centre des usages* »⁸¹. A Thonon, l'augmentation des besoins des thermes et de l'embouteilleur a été couverte par la réalisation de deux nouveaux forages par la ville de Thonon. Enfin à Evian, l'usage thermal ne représente qu'une très faible part des prélèvements totaux d'EMN, sur une ressource en EMN qui n'est pas limitée au niveau du débit des forages. Pour autant, l'embouteilleur concède « *qu'en cas de problème de capacité, il pourrait y avoir une réflexion logique sur la question économique, de savoir ce qui rapporte le plus entre mettre de l'eau dans une bouteille ou de s'en servir dans les thermes. Ce serait plus intéressant de la mettre en bouteille, plutôt que de la gaspiller aux thermes entre guillemets* »⁸². D'autre part, sur 5 autres sites les EMN sont similaires mais dépendent de forages distincts⁸³. Au total, seulement 5 territoires ont des EMN différentes pour les 2 usages⁸⁴.

Malgré les différences entre les deux usages sur la notion de temps d'utilisation de l'EMN, de process et de recherche de germes potentiels lors des contrôles sanitaires, une même EMN peut être exploitée par les deux usages, que ce soit par des captages distincts, ou par un même captage. En situation de plusieurs captages sur un même gisement d'EMN, N. Maurillon et C. Ohayon-Courtès s'interrogent sur la gestion commune de ces captages qui ne répond pas aux mêmes besoins. L'obligation de protection microbiologique des captages et donc de la ressource est indispensable au même titre que l'obligation de préservation et de gestion quantitative du gisement pour ces deux usagers. Cependant, il sera indispensable que les deux utilisateurs s'entendent sur les débits prélevés, notamment le débit instantané. En effet, la saisonnalité de l'activité thermique avec ses besoins ponctuels importants pourrait, si elle était simplement

⁸¹ Entretien en face à face avec le Premier-adjoint de la commune de Vals-les-Bains ; et le Directeur du SITHERE, le 19 Janvier 2017

⁸² Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 Mai 2017

⁸³ Chaudfontaine, Divonne, Saint-Amand, Lamalou /Les Aires, Châteauneuf

⁸⁴ Bagnères-de-Luchon, Niederbronn-les-Bains, Aix-les-Bains, Meyras, Dax

rajoutée aux prélèvements de l'usine d'embouteillage, participer à un rabatement pouvant porter atteinte à l'intégrité de la ressource. En situation de l'exploitation d'un seul captage pour les deux usages, N. Maurillon et C. Ohayon-Courtès soulignent le problème de la gestion du captage et du transport : « *Qui gère le captage et le transports d'EMN, l'usine d'embouteillage ou l'établissement thermal, la commune ? L'usine d'embouteillage serait en capacité de mettre en place une filtration en entrée de site contrairement aux thermes. La canalisation pourra être réalisée sur un petit débit pour l'embouteilleur mais devra être surdimensionnée si elle alimente en même temps les thermes, au regard du besoin de débit instantané conséquent. Que penser d'une ressource sensible potentiellement contaminée par des coliformes et utilisée en commun par la buvette d'un établissement thermal et pour un embouteillage. Buvette, qui est régulièrement fermée par les autorités sanitaires ? Une crise sanitaire, nécessitant l'arrêt d'une buvette, ne devrait-elle pas engendrer un arrêt de l'embouteillage sur la même ressource ?* ». ⁸⁵

1.3. La protection du gisement hydrominéral : un rapport particulier au territoire

Que ce soit au travers d'outils de protection juridique ou par une politique partenariale de protection, le rapport au gisement est particulier pour les acteurs locaux sur les territoires qui ont mobilisé au moins une de ces deux démarches.

1.3.1. Les 9 territoires qui ont activé une protection juridique du gisement

Près de 9 territoires ont activé historiquement l'outil juridique facultatif de protection du gisement d'EMN (53 % des sites), c'est-à-dire le périmètre de protection sur 7 territoires français⁸⁶, ainsi que la zone de surveillance sur 2 territoires belges⁸⁷.

Sur le site de Lamalou / les Aires, près de 4 périmètres de protections distincts ont été créés en 1868. Ils sont partiellement emboîtés sur un espace géographique total de 204 ha. Cet espace protège les captages exploités par les thermes sur la commune de Lamalou-les-Bains, mais ne comprend pas les forages exploités par l'usine d'embouteillage sur la commune des Aires. Par opposition, le PP d'Aix-les-Bains recouvre l'ensemble des forages d'EMN exploités par les deux établissements thermaux et l'usine d'embouteillage. Ce périmètre de protection de 2385ha, créé en 1892, a été étendu pour la dernière fois en 1907. Enfin, sur bassin de Vichy un PP a été créé dès 1867. Le périmètre de protection actuel recouvre 15 600 ha. Il résulte de 4 extensions,

⁸⁵ N. Maurillon, C. Ohayon-Courtès, « Embouteillage et soins thermaux : une même ressource pour plusieurs usages, Dans Actes des journées du Comité Français d'Hydrogéologie de l'Association Internationale des Hydrogéologues », *Protection des ressources en eau et développement local : transposer l'expérience acquise dans le domaine des eaux minérales*, 16-17 octobre 2009 à Evian

⁸⁶ Lamalou-les-Bains, Aix-les-Bains, Vichy/Saint Yorre, Vals, Dax, Evian-les-Bains, Vittel/Contrexéville

⁸⁷ Spa et Chaudfontaine

dont la dernière a eu lieu en 1934. Ce PP englobe le périmètre de protection de 77 ha à Cusset créé en 1879 (voir Annexe n°170).

Plus récemment, les territoires de Dax et de Vals se sont également dotés de PP. Le périmètre de protection de Dax représente environ 2 000 ha et comprend l'ensemble des forages en EMN exploités sur les communes de Dax et Saint-Paul-lès-Dax. Le dossier de demande de DIP a été instruit en 1992. Sur le territoire de Vals, le PP représente environ 600 ha. Cet espace vulnérable a été délimité sur base d'études hydrogéologiques et topographiques. Un décret du premier ministre déclarant d'intérêt public au droit des sources Vivaraise, Dominique et Saint-Jean Bis a été promulgué le 2 février 2012. Ce décret représente l'aboutissement d'une procédure lancée en 2000 par la Commune de Vals en partenariat avec le SITHERE⁸⁸ (voir Annexe n°171).

1.3.1.1. Une politique partenariale de protection du gisement limitée à 4 territoires

Seuls les embouteilleurs des 4 sites de Spa, Chaudfontaine, Evian/Publier et Vittel/Contrexéville ont à la fois activé l'outil juridique⁸⁹ et une politique partenariale de protection du gisement d'EMN. Sur le site d'Evian/Publier, le premier périmètre de protection a été créé en 1926. Une extension a eu lieu en 1964, portant le périmètre de protection à 88 ha sur les émergences à Evian-les-Bains. Depuis 2006, ce périmètre de protection a été élargi à l'ensemble des 8 captages exploités pour conditionner le mélange Source Cachat, sur une partie des 4 communes d'émergence ainsi que 6 des 9 communes de l'impluvium. Aujourd'hui le périmètre de protection représente 1600 ha. Sur le site de Vittel/Contrexéville, deux périmètres de protection existent. A Contrexéville, le périmètre de protection représente 1190 ha. Créé en 1860, il a été étendu à trois reprises, dont la dernière fois en 1957. A Vittel, le périmètre de protection est de 4120ha. Créé en 1903, il a connu 4 extensions, dont la dernière en 1971 (voir Annexe n°172). En Belgique, le site de Spa bénéficie d'une zone de surveillance de 13 177 ha sur les 6 communes de Spa, Theux, Jalhay, Stavelot et Aywaille et Stoumont. De la même manière, en Belgique, l'embouteilleur de Chaudfontaine a mobilisé l'outil juridique facultatif de la zone de surveillance. Près de 250 ha sont donc protégés sur le ban communal de Chaudfontaine suite à la demande de Chaudfontaine Monopole en accord avec la ville.

Le rapport au gisement est particulier sur ces 9 territoires, que ce soit par la mobilisation de l'outil juridique, et surtout par la politique partenariale de protection du gisement d'EMN. L'outil juridique implique des obligations lourdes pour les tiers sur un large espace géographique. Sur le bassin de Vichy, la nécessité et l'obligation de protéger le sous-sol du

⁸⁸ Engagée en commun accord avec le Centre Hospitalier de l'Ardèche Méridionale, la Société des Eaux Minérales de Vals et de la Société des Thermes de Vals

⁸⁹ Périmètre de protection en France et zone de surveillance en Belgique

secteur, en lien avec l'existence du périmètre de protection établi depuis plus d'un siècle, est ancré dans l'inconscient collectif. Le principe de précaution étant appliqué, il en résulte peu ou pas de projets relatifs à l'utilisation du sous-sol notamment la géothermie.

1.3.1.2. Quelques initiatives partenariales isolées sur 3 territoires

S'il n'existe pas de politique de partenariat sur la protection du gisement d'EMN à proprement parler, quelques initiatives existent sur 3 sites disposant d'un PP⁹⁰. A proximité des 11 captages de l'EMN Saint-Yorre, l'embouteilleur a des accords avec les agriculteurs locataires sur un cahier des charges à respecter afin d'éviter les pollutions anthropiques liées à l'épandage d'engrais. Si l'usine d'embouteillage n'a pas de stratégie d'achat parcellaire, un domaine foncier historique constitué par l'embouteilleur existe. Pour les forages exploités par la Compagnie de Vichy, les risques de pollution anthropique sont différents puisqu'ils relèvent avant tout du contexte urbain ou périurbain et de la proximité du cours d'eau de l'Allier.

Sur le territoire de Vals, le contexte géographique est favorable sur la zone de l'impluvium notamment parce que l'activité agricole est peu importante et en régression. Il ne subsiste qu'une centaine d'hectares de SAU dédiés à de l'élevage caprin. Cependant, la zone des émergences se situe dans un contexte urbain dense de la vallée de la Volane et constitue un risque de pollution marquée. La création du périmètre de protection en 2012 répond à cette préoccupation. Des initiatives existent également localement depuis 2010 grâce au projet SEMEAU. Le projet a permis d'étudier l'impact du couvert forestier sur la quantité d'eau souterraine. La ville de Vals et le Sithere ont par la suite mis en place des actions d'amélioration du débit de la ressource en EMN : *« On a fait le constat que le couvert forestier est consommateur d'eau et impacte la ressource souterraine. Les coupes en forêt mixtes permettent d'avoir 2 fois plus d'eau, et 4 fois plus d'eau en forêt de résineux. On a donc racheté 80 ha de forêt sur impluvium. La gestion a été confiée à l'ONF qui réalise des coupes pour éclaircir la forêt »*⁹¹.

Sur le site d'Aix-les-Bains, le gisement thermal bénéficie d'une triple protection : naturelle avec des formations géologiques imperméables, technique avec des forages profonds, et réglementaire grâce au PP. Si la forte urbanisation du secteur des émergences constitue un risque certain de pollution, la commune bénéficie d'un réseau d'assainissement collectif et développé à 80 %. De plus, le secteur industriel et agricole est peu développé, et il n'y a pas d'activités dangereuses dans le secteur des émergences et amont. Seul un risque de pollution accidentelle et/ou chronique de l'autoroute A41 existe. Si le gisement d'EMN Raphy Saint Simon dédié à

⁹⁰ Bassin de Vichy, Vals-les-Bains, Aix-les-Bains

⁹¹ Entretien en face à face avec le Premier-adjoint au maire de Vals-les-Bains ; et le Directeur du SITHERE, le 19 Janvier 2017

l'embouteillage est également couvert par le PP, une initiative locale a été entreprise en 2010. En accord avec la ville d'Aix-les-Bains, le groupe Les Mousquetaires a racheté au gré des opportunités près de 80ha de foncier sur 2 communes de l'impluvium (Brison et Saint Innocent). Ces parcelles ont ensuite été rétrocédées au conservatoire du littoral afin d'en assurer la gestion. Des actions en faveur de la biodiversité ont été entreprises sur ces espaces comme le classement en refuge LPO et la plantation d'arbres. L'essentiel du foncier de l'impluvium est constitué de parcelles forestières en montagne, gérées par l'ONF.

1.3.1.3. Une carence de politiques partenariales de protection du gisement

Pour autant, le périmètre de protection n'est pas un outil juridique suffisant à lui-même. Si le PP couvre règlementairement tout ou partie des émergences des sites de Lamalou et Dax, aujourd'hui aucune initiative locale ou politique partenariale de protection de la ressource en EMN n'existe. Sur les sites de Lamalou/Les Aires, les acteurs locaux justifient cette absence par une absence de risque anthropique majeur dans un impluvium forestier. La création d'une politique de partenariat de protection du gisement est pourtant souhaitable sur plusieurs sites comme sur le bassin de Vichy ou à Dax. Sur le territoire de Dax/Saint Paul, le BRGM préconise l'instauration d'un observatoire thermal ou d'un comité de pilotage fédérateur des actions entreprises dans le Bas-Adour. Cette instance, informée des opérations en cours pouvant générer des interférences, serait apte à conseiller les moyens de contrôle et de suivi, et à appuyer techniquement les administrations chargées d'instruire les dossiers de limitation et/ou d'optimisation des exploitations. L'objectif pourrait également permettre de régulariser certains groupes de captages exploités dans un même secteur ou sous-bassin, puis d'adapter dans les meilleures conditions de concertations avec un ou plusieurs périmètres de production sur l'ensemble du secteur thermal du Bas-Adour⁹².

1.3.2. Les 8 territoires sans PP actuel, ni politique partenariale de protection du gisement

Près de 8 territoires étudiés ne bénéficient pas d'un périmètre de protection. Sans périmètre de protection sur ces sites⁹³, on peut s'interroger sur la nécessité d'une carence dans la protection de la ressource en EMN.

1.3.2.1. Un projet de PP et des initiatives partenariales isolées hors PP sur 3 territoires

Sur près de 3 sites, des projets ou des initiatives partenariales isolées sont à l'œuvre. A Divonne, un dossier de demande de DIP est en cours : « On attend l'aboutissement de la procédure dans 2-3 ans pour avoir un outil réglementaire et mener des actions auprès des agriculteurs, des

⁹² DRIRE Aquitaine, *Synthèse des connaissances hydrogéologiques sur les ressources thermo-minérales du Bas-Adour*, Mars 1997.

⁹³ Divonne, Thonon, Luchon, Niederbronn, Cilaos, Saint Amand, Meyras, et Châteauneuf

activités humaines et forestières autour des captages de la zone des Arbètes »⁹⁴. Cependant, la commune de Divonne n'entend pas porter de stratégie d'achat foncier au regard des surfaces trop grandes de la zone à protéger. Selon l'analyse de la vulnérabilité naturelle et des risques anthropiques externes du BRGM, le contexte géographique est favorable à la protection de la ressource en eau thermique. Le contexte anthropique est donc bien maîtrisé dans la zone des émergences et de l'impluvium, notamment par l'absence d'activités dangereuses et un réseau d'assainissement collectif. Cependant, l'activité agricole (élevage et culture) se concentre au Sud et à l'Est des émergences et sur la zone des Arbètes. De plus, un risque de pollution accidentelle a été identifié sur l'axe de la RD15. Le BRGM préconise de classer en zone naturelle protégée la zone au pied du mont Mussy en amont des captages afin de limiter l'extension de l'urbanisation future.

Seuls les 2 sites de Thonon et Luchon ont mis en œuvre des initiatives locales de protection de la ressource en EMN en dehors de toutes protections réglementaires de type PP. Sur le territoire de Luchon, la ville a entrepris de racheter des terrains privés en amont de la source Lapadé. De plus, l'arrêt de l'exploitation sylvicole par l'ONF est mis en place sur une zone de 1ha de terrain pentu forestier dans la zone de l'impluvium. Cette action est encadrée par une convention entre la mairie et l'ONF, dans laquelle la commune indemnise l'ONF pour pallier l'absence de revenu lié à l'exploitation du gisement de bois.

Le second exemple est celui de Thonon où les initiatives locales sont réalisées dans un contexte particulier. Le gisement de Thonon se caractérise par une vulnérabilité de l'aquifère peu profond aux pollutions de surface, notamment agricoles et urbaines. La commune de Thonon-les-Bains est un territoire très urbanisé qui s'amplifie, avec cependant un réseau d'assainissement déployé à 90 %. Quelques exploitations agricoles (élevage, vigne, verger...) génèrent une pollution diffuse de nitrate, qui dégrade la qualité du gisement. Ce contexte environnemental sensible nécessite une attention particulière pour protéger le gisement. Cela implique notamment une diminution du débit d'exploitation sur forage de La Versoie pour limiter l'infiltration d'eau de surface. Le débit d'exploitation autorisée passe ainsi de 68m³/h depuis 1996 à 30m³/h actuellement, pour un besoin cumulé des 2 usages de 20m³/h. Au-delà de cet impact capacitaire fort, les préconisations du BRGM portent également sur une politique de stratégie foncière et la création d'un modèle de gouvernance locale dédiée à la ressource en EMN. Bien que conformes aux normes européennes, les teneurs en nitrates non négligeables sont cependant à noter sur les captages La Versoie et Bois de Ville. Au vu des teneurs en nitrate non négligeable de l'EMN la

⁹⁴ Entretien téléphonique avec le Directeur Général des Services de la commune de Divonne-les-Bains, le 23 Août 2017

Versoie [MDF Thonon], la commune de Thonon a mis en place à partir des années 60 une politique d'acquisitions successives de foncier autour des émergences afin de limiter les activités agricoles à proximité des captages. En 2004, la ville est propriétaire de 21 ha avec une acquisition de 48 600 m² supplémentaires autour du captage de La Versoie. La teneur en nitrate de l'EMN La Versoie a été divisée par deux sur 7 ans. Le taux de nitrate est ainsi passé de 9.5mg/l en 1998 à 5mg/l en 2004. Cette amélioration de la qualité de l'EMN est le fruit d'une politique active de la ville de Thonon par l'acquisition régulière de terrains autour des émergences pour un usage limité des engrais azotés agricoles. Cette diminution est également à mettre en perspective avec l'évolution dans le temps de l'activité agricole⁹⁵. En 2004, la teneur en nitrate du captage Bois de Ville [usage thermal] est de l'ordre de 11mg/l. Des mesures de protection ont été prises par la commune de Thonon par l'acquisition de terrains autour et en amont du captage. La ville possède aujourd'hui près de 31 ha sur le ban communal d'Allinges. Malgré ces actions, le BRGM préconise de poursuivre les actions entreprises autour des forages de la Versoie et Bois de Ville. Seul le captage d'EMN Saint François est préservé avec une teneur en nitrate de l'ordre 0.4mg/l. En complément, le BRGM souligne en 2004 la nécessité de développement d'une concertation active dans la protection du gisement avec une forte implication des acteurs de la filière EMN⁹⁶. Aujourd'hui, aucune politique partenariale ou forme de concertation locale n'a été mise en place. Cependant, la commune a poursuivi sa politique d'achat de foncier et de raccordement de l'ensemble des habitations au réseau d'assainissement collectif avec la création d'une nouvelle station d'épuration, pour supprimer l'assainissement individuel. De plus, un cahier des charges spécifiques a été mis en place sur les communes d'Orcier et d'Allinges au sein de l'aire géographique de l'AOC Reblochon, avec des exigences sur l'épandage d'engrais. L'embouteilleur mène en parallèle des actions auprès des agriculteurs pour limiter l'agriculture intensive. Une aide technique est apportée par les ingénieurs du groupe Roxane pour aller vers une agriculture raisonnée. Cela passe aussi par des réunions d'informations sur les différentes communes situées dans la zone d'impluvium en amont du forage de la source La Versoie.

1.3.2.2. Une faible vulnérabilité de la ressource en EMN qui ne génère pas de protection ?

En dehors de ces 3 territoires, aucune action n'est entreprise sur les 5 autres territoires⁹⁷. A Châteauneuf, la pollution d'origine agricole est réduite car la commune ne compte qu'un élevage intensif à Chardonneaux. Il n'y a pas d'activité industrielle et la commune bénéficie d'un réseau

⁹⁵ Depuis 1988, les 3 communes d'Orcier, Allinges et Thonon, la surface agricole a diminué (-46%), comme le nombre d'exploitations agricoles (-75%) et de têtes de bétail (-57%). La SAU ne représente plus que 830ha, pour 1000 bovins, et 32 exploitations agricoles.

⁹⁶ BRGM, *Ressource en eau thermale de la station de Thonon-les-Bains*, Août 2004

⁹⁷ Niederbronn, Cilaos, Saint Amand, Meyras, et Châteauneuf

d'assainissement collectif pour le traitement des eaux usées. Seules les crues de la Sioule représentent une source potentielle de contamination des anciens captages peu profonds. Le BRGM recommande cependant la mise en place d'une collaboration entre la commune et EDF pour prendre des mesures préventives avant chaque lâché artificiel, afin d'éviter les inondations des captages, mais aussi de poursuivre les actions engagées en matière d'assainissement des villages situés en amont des sources. L'absence de politique partenariale sur la protection du gisement est justifiée par les acteurs locaux par de faibles risques : « *On est dans une zone rurale où il n'y a pas d'industrie. On ne va pas se rajouter des contraintes. Il n'y a pas de risque de pollution mis à part l'activité agricole, mais les exploitations ne sont pas à proximité des captages. Les massifs forestiers sur des pentes abruptes de la vallée sont une protection naturelle* »⁹⁸. Ce contexte géographique favorable à garantir la protection naturelle de la ressource est également souligné par le BRGM pour le gisement thermal à Meyras, au regard de l'absence d'agriculture ou d'activités dangereuses dans le secteur des émergences et de l'impluvium.

Sur les 3 territoires de Niederbronn, Saint Amand et Cilaos, qui n'ont pas bénéficié de l'analyse de la vulnérabilité du gisement par le BRGM, la question de la pertinence d'un outil juridique ou d'une politique partenariale pour la protection du gisement reste ouverte. Selon les acteurs locaux à Niederbronn et Saint Amand, cette absence est compensée par d'autres formes de protection naturelle et règlementaire : « *La source de la Liese qui est embouteillée est dans une forêt d'essences diversifiées de 1000 ha appartenant à la ville de Niederbronn et à l'ONF. De plus on est dans le PNR des Vosges du Nord depuis 1975 et en zone Natura 2000. Donc on a une protection suffisante* »⁹⁹. Un argumentaire sensiblement similaire est souligné à Saint-Amand par les acteurs locaux. Pour l'embouteilleur, même si le captage du Clos de l'Abbaye (MDF Saint Amand) est situé en milieu urbain, le gisement est protégé par une couche géologique imperméable, avec une durée de transit sous-terrain de plus de 600 ans. La commune juge également que le niveau de protection est suffisant, car les captages sont situés en bordure d'une forêt domaniale 4838 ha, au sein du PNR de Scarpe-Escaut et dans un espace Natura 2000 soumis au SAGE. Dans la mesure où la commission locale de l'eau intervient sur la gestion des zones humides du grand bassin versant, les EMN bénéficient indirectement de ces protections. Enfin à Cilaos, les acteurs locaux considèrent que les usages agricoles ne représentent pas un risque de pollution des captages dans la mesure où les zones de culture des lentilles et de la

⁹⁸ Entretien téléphonique avec le Maire de Châteauneuf-les-Bains, le 3 Avril 2017

⁹⁹ Entretien téléphonique avec la Maire de Niederbronn et l'Adjoint au maire en charge du Thermalisme, le 28 Février 2017

vigne sont situées sur d'autres versants dans la vallée. Cependant l'embouteilleur, souligne que la route de bras sec à proximité des captages des deux usages peut représenter une vulnérabilité en cas de pollution accidentelle.

1.3.3. De l'exemplarité des politiques partenariales aux stratégies foncières différenciées

A côté des territoires ayant mobilisé ou non un outil juridique de protection, voire ayant mis en œuvre des initiatives locales, 4 territoires (Spa, Chaudfontaine, Evian et Vittel/Contrexéville) ont choisi volontairement, en plus de l'outil règlementaire facultatif, une politique partenariale de protection de la ressource en EMN d'envergure. Cependant, les stratégies déployées sur chacun de ces territoires se différencient. Les rapports qu'entretiennent les embouteilleurs vis-à-vis de ces 4 territoires au droit du gisement d'EMN sont différents d'un site à l'autre. Cette approche est vue au travers des modalités de mise en œuvre de la politique partenariale, par type de risque pour le gisement, sur les 4 sites. La stratégie foncière des embouteilleurs est un volet incontournable de la politique de protection de la ressource en EMN. Historiquement, l'outil foncier est un moyen couramment utilisé dans le temps par les exploitants d'EMN pour contrôler le risque qualitatif sur la ressource en EMN¹⁰⁰. Depuis 1992, dans le cadre du problème du risque qualitatif sur la ressource en EMN l'acquisition de terres agricoles constitue une solution souvent envisagée par les minéraliers, mais peu mise en œuvre. Les choix pris par les embouteilleurs renvoient directement aux éléments spécifiques du gisement, c'est-à-dire au regard de la taille de l'impluvium, le type d'agriculture développée en fonction du milieu naturel local, l'existence d'une activité sylvicole...

1.3.3.1. Une stratégie foncière offensive et hostile à l'agriculture à Spa

Sur le territoire de Spa, la gestion du risque de pollution anthropique lié à l'activité sylvicole et surtout agricole a été gérée par une stratégie d'acquisition foncière. Cette stratégie a été possible car il n'y avait que quelques exploitations agricoles sur des espaces limités, implantées sur des terres jugées peu fertiles (voir Annexe n°173). Les actions d'acquisition ont été principalement ciblées sur la Fagne de Malchamps, qui constitue le cœur de l'impluvium du gisement d'EMN. Cette zone de 359 ha se situe à environ 4 km au Sud-Est au sein de la commune de Spa. Il s'agit d'un haut plateau ardennais aujourd'hui constitué de landes, de tourbières et de forêts. Si cette zone présente peu d'activité économique aujourd'hui, l'activité essentielle sur le plateau de Malchamps était l'agriculture depuis le XVII^e siècle et jusqu'en 1972. L'intervention de Spa Monopole a accéléré la fin de cet usage en déclin : « *On a racheté les quelques petites fermes qui existaient à l'époque dans les années 1960 et puis on les a gentiment fermées. On a cédé*

¹⁰⁰ Baisse de débit lié à la multiplication des forages au milieu XIX^e siècle – début XX^e siècle, notamment à Vichy

tous ces terrains à la Région Wallonne. Ailleurs on entend que les grands minéraliers sont en train de se battre avec les fermiers qui épandent encore leur lisier, et ils essayent de passer des accords avec eux pour essayer de les responsabiliser. Ici c'est des fagnes, on est tranquille »¹⁰¹. Aujourd'hui il n'y a plus d'activité agricole sur l'ensemble de l'impluvium, couvert par la zone de surveillance de 13 177 ha : « En toute franchise, Spa Monopole a beaucoup travaillé pour exclure l'agriculture de la zone de protection, au lieu d'inclure une agriculture plus responsable. Ils ont racheté les fermes de Malchamps, de Bérinzenne, et beaucoup de terrains agricoles pour éviter qu'il y ait une activité agricole traditionnelle. Est-ce que l'activité c'est achevé d'elle-même ? , est-ce qu'il y a eu des pressions ? Ca a débuté dans les années 1960 et la dernière ferme de Bérinzenne a été vendue en 1972. Ça a marqué la fin de cette campagne de rachat. Ils ont toujours été attentifs aux ventes de terrain dans l'impluvium. Leur capacité financière de rachat dans la zone est importante »¹⁰². Aujourd'hui, les locaux de la DNF sont situés dans l'ancienne ferme de Malchamps, et l'ASBL dédiée la valorisation environnementale du site est installée dans l'ancienne ferme de Bérinzenne. Dans le cadre de l'application d'un *modus vivendi*, SPA Monopole a cédé l'ensemble du foncier à la région Wallonne, qui est devenu propriétaire en 1988. La gestion est confiée à l'Administration Forestière (DNF) : « C'est dans l'intérêt de tous les partenaires d'avoir une vision sur le long terme en confiant la propriété foncière à la Région et l'occupation des bâtiments à l'ASBL qui prône la connaissance et le respect de l'environnement. Spa Monopole se rend bien compte qu'il vaut mieux avoir une gestion publique de ce foncier plutôt que de les garder. L'idée de Spa Monopole est de faire confiance aux partenaires publics et d'améliorer la collaboration sur place »¹⁰³.

De manière opposée, sur les territoires de Vittel/Contrexéville, d'Evian et Chaudfontaine, les embouteilleurs ont entrepris une logique partenariale avec les agriculteurs. Cependant, l'approche, l'échelle et la mise en œuvre restent très différentes entre ces sites. A Chaudfontaine, sur le petit impluvium de 270ha seulement 2 agriculteurs étaient présents jusqu'à l'arrêt de cette activité en 1997. Seule une exploitation agricole est encore en activité dans la zone d'émergence. Jusqu'en 1997, la politique partenariale portait sur la limitation des pesticides, mais sans politique de rachat du foncier agricole. Chaudfontaine Monopole a financé l'aménagement de zone de stockage étanche des fumiers d'élevage pour éviter l'écoulement d'effluents dans la nappe.

¹⁰¹ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage Spa Monopole, le 13 juin 2018

¹⁰² Entretien téléphonique avec le chef du cantonnement de Spa à la DNF, le 14 novembre 2018

¹⁰³ Entretien téléphonique avec le chef du cantonnement de Spa à la DNF, le 14 novembre 2018

1.3.3.2. Une stratégie foncière ambitieuse : le projet partenarial à Vittel/Contrexéville

Sur le site de Vittel/Contrexéville une politique de rachat du foncier est mise en œuvre par Nestlé Water au sein des impluviums du bassin de Vittel puis de Contrexéville. Cependant, cette dernière se fait dans une logique de mise à disposition des terres aux agriculteurs. Si l'acquisition d'espace est vue par l'embouteilleur comme un moyen de contrôler le risque de pollution, l'objectif d'Agrivair (filiale de Nestlé Water) vise le maintien d'une activité agricole respectueuse de l'environnement et économiquement viable. L'invention de ce nouveau modèle d'équilibre entre embouteilleurs et agriculteurs a été nécessaire sur le site de Vittel/Contrexéville en raison des spécificités locales. Contrairement au haut plateau de Malchamps sur la commune de Spa, les communes de Vittel et Contrexéville appartiennent à la petite région agricole Centre Plaine qui concentre les terres les plus riches du département des Vosges. Dans les années 1980, les fermes du secteur de Vittel étaient considérées parmi les plus modernes et les plus productives du département. Cet espace accueille une activité agricole très présente dans le tissu économique local. De type polyculture, cette agriculture associe élevage laitier et grandes cultures céréalières¹⁰⁴. La stratégie foncière adoptée par Nestlé Water dans le cadre de la mise en place d'un nouveau modèle d'exploitation avec les agriculteurs est très bien connue et a fait l'objet de plusieurs publications¹⁰⁵. La mise en place de ce modèle partenarial résulte de plusieurs stratégies infructueuses pour faire face au problème de pollution d'origine agricole, comme l'utilisation de pressions réglementaires via le PP, la collaboration avec la Chambre d'Agriculture, l'achat de foncier et des échanges avec le ministère de l'Environnement sur l'impact des changements des pratiques agricoles¹⁰⁶. L'élaboration de la stratégie foncière a donc été progressive dans le temps et menée en parallèle du programme de recherche-action avec l'INRA.

En 1988, la SGEMV a choisi de proposer des solutions prêtes à l'emploi, élaborées par le comité français pour la réduction de la pollution des eaux par les nitrates (CORPEN). Cette solution consistait au rachat par l'embouteilleur de toutes les terres agricoles de l'impluvium, puis de les transformer en prairies en les réaffectant aux agriculteurs. Cependant, les premières acquisitions foncières ont suscité l'inquiétude des agriculteurs sur l'inflation des prix, et donc une perturbation de l'économie agricole locale. De plus, en raison d'un nombre élevé de refus des agriculteurs - jugeant que la solution n'était pas adaptée au système de production local – le

¹⁰⁴ Dès les années 1970, un modèle d'agriculture à forte productivité s'est imposé localement avec la culture du maïs ensilage, et le développement des ateliers d'engraissement de taurillons en complément.

¹⁰⁵ Les travaux scientifiques de l'INRA à Vittel ont fait l'objet de plusieurs publications dans le monde. Les résultats ont permis de comprendre la relation entre protection de l'eau et Agriculture.

¹⁰⁶ Ch. Déprés, G. Grolleau, N. Mzoughi, « *Les négociations sur les coûts de transaction : le cas de Vittel* », dans *Economica*, 2008

minéralier a dû redéfinir sa stratégie avec l'aide de l'INRA. En 1989, une convention est signée entre la SGEMV et l'INRA sur le lancement du projet de recherche-action Agrev1. En parallèle, un accord est passé entre les responsables professionnels agricoles¹⁰⁷ et la SGEMV. Il y est stipulé que la SAFER joue le rôle d'intermédiaire des transactions foncières, en préemptant les terres disponibles pour le compte de la société d'eau minérale. Un tarif unique y est adopté pour l'ensemble des terres achetées par l'industriel¹⁰⁸. Cet accord prévoit également qu'un comité rassemblant des élus agricoles doit choisir les agriculteurs pour la mise à disposition des terres sur lesquelles s'appliquent un cahier des charges des bonnes pratiques agricoles défini à partir des recommandations faites par l'INRA dans le cadre du projet recherche-action Agrev2. L'année 1992 est une date charnière dans la mise en œuvre de la stratégie foncière par la SGEMV. En parallèle de la proposition du cahier des charges des bonnes pratiques par l'INRA, la SGEMV a créé la filiale Agrivair. Au vu du fort individualisme qui caractérise les agriculteurs de ce territoire, la stratégie foncière a dû être adaptée. Grâce à l'appui de la SAFER, Agrivair a bénéficié d'un droit de préemption non officiel mais effectif pour acheter les terres agricoles. Agrivair a mené directement les négociations de manière individualisée avec chaque agriculteur intéressé. Individualiser la négociation des contrats a été une stratégie délibérée et incontournable. Ainsi, le niveau d'indemnisation et la réaffectation des terres acquises a été un levier pour augmenter le pouvoir de négociation face aux agriculteurs. Dans le cadre de ces négociations individuelles, les incitations et les compensations ont donc pu être adaptées en fonction de la proximité géographique des terres agricoles par rapport aux sources d'EMN Vittel-Hépar¹⁰⁹. Sur le site de Vittel, le mécanisme choisi pour remédier au problème de pollution par les nitrates est donc une négociation directe entre le pollué et les pollueurs. Le problème d'origine a été détecté en 1985 par la SGEMV par l'observation d'une augmentation régulière des taux de nitrates, qui atteint 8,8 mg/l dans les sources de contrôle de l'impluvium de Vittel. Si ce taux reste en dessous des normes règlementaires¹¹⁰, et que le temps de transit souterrain des EMN est estimé à quelques centaines d'années à Vittel, la SGEMV a souhaité

¹⁰⁷ SAFE, FDSEA, Chambre d'agriculture

¹⁰⁸ 20 000 francs par hectare pour le propriétaire, auxquels s'ajoutaient 20 000 francs par hectare d'indemnités pour le locataire, soit un total de 40 000 francs par hectare pour les propriétaires exploitants souhaitant vendre leurs terres

¹⁰⁹ Pour autant, ces négociations ont été parasitées par la chambre d'agriculture, qui s'est sentis menacés par une intrusion de chercheurs de l'INRA dans leur domaine de compétence, par des pressions médiatiques et des critiques d'agriculteurs hors du périmètre Vittel exclu des négociations.

¹¹⁰ En France, la réglementation fixe un seuil de 50 mg/l pour l'eau potable, et de 15 mg/l pour l'eau minérale naturelle. Certains pays imposent un seuil de 10 mg/l pour les EMN faiblement minéralisées destinée à l'alimentation du nourrisson. En 2003, l'agence française pour la sécurité sanitaire des aliments (AFSSA) a proposé d'appliquer ce seuil. Les EMN de Vittel, Contrex et Hépar sont des EMN riche en minéraux qui ne peuvent prétendre être à destination des nourrissons, contrairement à l'EMN Evian ou Thonon. Cependant, le seuil de nitrate de 10 mg/l tend à devenir la limite de référence.

anticiper cette problématique. Le maintien de l'activité d'embouteillage nécessitait des mesures de prévention et de protection de la qualité de l'EMN, car les traitements curatifs sont interdits réglementairement pour les eaux sous appellation EMN. La SGEMV s'est tournée vers l'INRA afin d'identifier des solutions techniques permettant de ne pas dépasser un taux de nitrate de 10 mg/litre dans la zone subracinaire afin de garantir le taux de 4 mg/litre dans la bouteille. Le constat de la détérioration de la qualité de l'eau causée par les pratiques agricoles intensives de 37 exploitations du bassin de Vittel sur 3 500 ha a été dressé. La culture du maïs a été spécifiquement identifiée comme un facteur important d'augmentation des nitrates par percolation du ruissellement d'azote et l'utilisation intensive de pesticides¹¹¹. Grâce à des essais agronomiques sur 3 exploitations agricoles dès 1989, l'INRA a pu proposer un nouveau modèle d'agriculture extensif en 1992. Les chercheurs de l'INRA ont donc joué un rôle important dans la formalisation et la légitimation de savoirs agronomiques locaux. La compétence de l'INRA et son rôle de médiateur ont également été essentiels pour parvenir à un accord sur les questions techniques des changements nécessaires pour atteindre les objectifs de taux de nitrates¹¹². L'INRA propose de remplacer un modèle de production de lait à partir de maïs (agriculture intensive) par un nouveau modèle de production de lait à partir de foin de qualité, mobilisant le séchage en grange (agriculture extensive). Ce modèle a été inspiré par les pratiques d'un agriculteur de l'impluvium de Vittel. Les bonnes pratiques agricoles préconisées par l'INRA et reprises dans le cahier des charges d'Agrivair portent sur la suppression de la culture du maïs, la mise en place d'une rotation de cultures à base de luzerne, un chargement sur les pâtures limité à 1 unité de gros bétail par hectare, l'interdiction des produits phytosanitaires, le compostage de l'ensemble des déjections animales par Agrivair, pour un épandage raisonné et contrôlé par Agrivair. Ce cahier des charges renvoie au choix de maintenir un niveau de productivité agricole. Si le cahier des charges d'Agrivair est proche de celui de l'agriculture biologique, l'autorisation d'un apport d'azote minéral sur les cultures en sortie d'hiver permet des rendements deux fois plus élevés qu'en agriculture biologique : « *C'est le pari de tous les jours : intensifier la productivité agricole tout en protégeant la ressource en EMN* »¹¹³.

En contrepartie du respect de ce cahier des charges, un nouveau modèle économique théorisé par l'INRA est proposé aux agriculteurs. Dans le cadre d'un contrat de 18 à 30 ans renouvelable, les agriculteurs intéressés ont bénéficié d'une politique volontaire de désendettement des

¹¹¹ Ch. Déprés, G.Grolleau, N. Mzoughi, *Les négociations sur les coûts de transaction : le cas de Vittel*, Economica, 2008

¹¹² F. Hellec. *Agriculture et protection de l'eau: l'enjeu foncier. Nouvelles formes d'agriculture : pratiques ordinaires*, débats publics et critique sociale, Novembre 2013, Dijon

¹¹³ Entretien téléphonique avec le Directeur d'Agrivair, le 14 juin 2017

exploitations agricoles. Lié au transfert de patrimoine et à la mécanisation, l'endettement était un frein au changement. Le rachat des terres aux agriculteurs puis la mise à disposition gratuite a permis un apport de trésorerie dans les exploitations agricoles. Ces dernières ont également bénéficié d'un accès gratuit à de nouvelles terres agricoles rachetées par Nestlé Water, des quotas laitiers associés et des soutiens financiers au fonctionnement et à l'investissement¹¹⁴. Enfin, un service gratuit de compostage et l'épandage de fumure animale est proposé par Agrivair¹¹⁵. L'objectif pour Agrivair étant de réduire l'excédent d'azote organique grâce à une augmentation de la surface d'épandage sur les champs et les prairies, tout en diminuant les doses épandues par hectare (30 t/ha).

La mise en œuvre de la politique partenariale de protection du gisement avec les agriculteurs s'est étalée dans le temps. Les négociations individuelles ont duré 8 ans, de 1992 à 1999. Ayant racheté l'usine d'embouteillage de l'EMN de Contrex en 1992, Nestlé Water a élargi progressivement le dispositif de protection dès 1993 à l'impluvium de Contrex, avec le même cahier des charges. Comme la ressource en EMN du bassin de Contrex est moins vulnérable à la pollution anthropique de surface, les conditions financières de contractualisation sont moins avantageuses pour ces agriculteurs signataires. Entre février 1993 et février 1996, la proportion d'agriculteurs sous contrat est passée de 3 % à 65 %. En 1996, près de 25 agriculteurs sur les 37 des bassins de Vittel et Contrex ont signé un contrat avec Agrivair. Depuis 1998 près de 30 agriculteurs sont sous contrat, soit près de 92 %. L'application du cahier des charges se fait aujourd'hui sur 95 % des surfaces du bassin de Vittel et 90 % pour du bassin de Contrex. Seuls quelques agriculteurs refusent la contractualisation, au nom de la défense de leur liberté d'entrepreneur : *« Il y a aujourd'hui un travail avec 30 exploitants agricoles qui sont conventionnés. C'est quelque chose qui peut évoluer dans le temps, forcément à la hausse. Une fois conventionné avec nous, les agriculteurs n'arrêtent pas. Ça ne représente pas l'intégralité des agriculteurs présents sur les impluviums. Il y a encore quelques agriculteurs dans la zone qui n'ont pas souhaité contractualiser avec nous. La plupart du temps c'est pour des conceptions de liberté par-rapport à un cahier des charges. Ça se respecte »*¹¹⁶.

¹¹⁴ Un soutien financier au changement de pratiques est également proposé sur une période de 7 ans (200€/ha/an). Cette aide vise à soutenir la dégradation du revenu des agriculteurs pendant la phase de transition. En remplaçant le maïs par la luzerne, les agriculteurs ont notamment perdu l'aide de la politique agricole commune (PAC) attribuée à cette culture (300€/ha/an). Des aides à l'investissement matériel sont également versées (150 000€), notamment pour la mise aux normes des fumières, construction de fosses à lisiers, grange de séchage luzerne, et l'achat de faucheuses. Cette aide intervient dans le contexte d'une nouvelle réglementation européenne sur la gestion des effluents, qui imposait des investissements de mise aux normes. Sur le bassin de Vittel, ces investissements ont été financés en partie par Agrivair

¹¹⁵ Cette amélioration conditions de travail pour les agriculteurs représente 23% du temps des travaux saisonniers des agriculteurs ou 35 jours ouvrés par an en moins.

¹¹⁶ Entretien téléphonique avec le Directeur d'Agrivair, le 14 juin 2017

La politique partenariale de protection du gisement d'EMN initiée en 1989 a permis une baisse de la teneur en nitrate de 8.8mg/l à 4.4mg/l : « L'exemplarité du cas de Vittel tient au fait que dix ans à peine ont suffi pour réduire significativement le taux de nitrates dans les EMN souterraines exploitées, sur un territoire agricole d'élevage et de culture, alors que la pollution azotée demeure un problème insolvable dans d'autres régions françaises »¹¹⁷.

Malgré des intérêts divergents, les parties prenantes ont réussi à aboutir à un arrangement contractuel. Les coûts de transaction de rachat du foncier, les compensations financières – qui couvrent les pertes de revenus à court terme – et les subventions d'équipement versées par le pollué aux pollueurs ont permis de surmonter les contraintes. Le paiement n'est pas basé sur l'amélioration de la qualité de l'EMN mais compense plutôt l'agriculteur pour le risque et la baisse de rentabilité liés au passage à un nouveau système agricole. Les prix proposés aux agriculteurs par Agrivair pour le rachat des terres agricoles étaient supérieurs au prix du marché, et donc attractifs. De plus, l'évaluation des pertes de revenus liés aux changements de pratiques agricoles a fait l'objet de plusieurs simulations par l'INRA sur la base d'une étude approfondie des exploitations agricoles.

L'accord contractuel vise à internaliser le problème de pollution par les nitrates issus de l'agriculture intensive. Les agriculteurs ont accepté de passer à une production moins intensive avec une augmentation de la gestion des pâturages. Par ce mécanisme, Nestlé Water a réussi à souscrire des droits de propriété environnementale avec les agriculteurs. La mise en pratique de cette solution résulte d'un choix stratégique de la SGEMV¹¹⁸. Pour autant, la majorité des autres stratégies étaient risquées, à l'issue hasardeuse ou économiquement prohibitive¹¹⁹. La SGEMV a pris conscience que la protection des sources d'EMN était plus rentable que le risque de perte de l'agrément EMN et donc d'une baisse éventuelle de part de marché¹²⁰. Il est donc possible d'en déduire que pour la SGEMV, la valeur de la qualité de l'eau était significativement plus

¹¹⁷ Ch. Déprés, G.Grolleau, N. Mzoughi, *Les négociations sur les coûts de transaction : le cas de Vittel*, *Economica*, 2008

¹¹⁸ *Op. Cit.*

¹¹⁹ Parmi les alternatives au problème, figurent notamment : l'absence d'action en considérant le respect réglementaire du taux de nitrate à 15mg/L, l'engagement d'actions en justice contre les agriculteurs pour les forcer à changer leurs pratiques (dans un contexte d'absence de réglementation contraignante), l'achat de l'ensemble des terrains pour supprimer cette activité générant une pollution anthropique, faire du lobbying à Matignon et à Bruxelles pour autoriser dans la législation l'opération de filtration des nitrates avant embouteillage en conservant l'appellation EMN, délocaliser l'activité en trouvant de nouveaux forages d'EMN non contaminés en bordure ou hors de l'impluvium, ou conclure un accord contractuel avec les agriculteurs.

¹²⁰ Dans cette hypothèse, une perte de confiance du consommateur peut être envisagée vis-à-vis des marques commerciales sous la mention eau rendue potable par traitement filtration sur charbon actif et microfiltration » comme c'est par exemple le cas de l'EMN Capes Dolé en Guadeloupe.

élevée que la totalité des dépenses directes versées aux agriculteurs, et des coûts indirects liés au projet de protection du gisement d'EMN¹²¹.

En conclusion, le minéralier a dépensé plus de 24 millions d'euros pour 3 500 ha sur 7 ans et a réussi à convertir les pratiques agricoles de la plupart des agriculteurs concernés. La stratégie adoptée par la SGEMV correspond à un accompagnement financier des agriculteurs à court terme pour l'instauration d'un nouveau modèle agricole respectueux de l'environnement, et non un financement permanent dans le temps des exploitations agricoles. Pour autant, Nestlé Water soutient sur le long terme les agriculteurs sous contrat, au travers d'Agrivair. La société d'embouteillage entretient une relation particulière avec le territoire de Vittel/Contrexéville, que ce soit au travers de sa stratégie de rachat du foncier agricole, des modifications du paysage agraire¹²², dans sa participation active aux travaux agricoles et de la gestion de son patrimoine foncier historique. Agrivair poursuit une mission de services, de conseil, d'accompagnement et de suivi des agriculteurs. Elle assure un service gratuit de collecte des fumures auprès de 26 exploitations agricoles équipées d'une structure de compostage, mais aussi d'épandage¹²³. Nestlé Water dispose d'un patrimoine foncier très important au sein des impluviums de Vittel-Hépar et Contrex¹²⁴. Si une partie de ce patrimoine foncier historique a été constitué par la famille La Motte-Boulomié, la majorité résulte de la stratégie foncière partenariale. La singularité de Vittel/Contrexéville est que le minéralier a réussi à mettre en œuvre une stratégie foncière partenariale. La redistribution des terres agricoles étant faite contre le respect d'un cahier des charges qui encadre des pratiques respectueuses de la ressource EMN¹²⁵. Cette stratégie était possible sur une petite zone géographique avec un petit nombre d'agriculteurs. Cette même stratégie de rachat du foncier est en partie appliquée par Nestlé Water sur d'autres sites en France et en Belgique (voir Annexe n°174)

1.3.3.3. Un projet partenarial sans maîtrise du foncier de l'impluvium : le cas d'Evian

L'incitation sans mise en œuvre d'une stratégie d'achat du foncier agricole est un choix retenu par Danone sur l'impluvium de 3500 ha de l'EMN d'Evian. Selon la directrice de l'Apieme, « il

¹²¹ Le coût total porté par Nestlé Water comprend les coûts de conception (dont le contrat avec l'INRA, et les droits de propriété à contracter devant notaire) et les coûts de mise en œuvre (notamment l'achat de foncier et les investissements en équipement des exploitations agricoles sous contrat, les coûts de compensation de perte de revenu lié au changement de pratique à court terme, les coûts d'accompagnement et de suivi des agriculteurs, et enfin les coûts associés à la création et au fonctionnement d'Agrivair).

¹²² Au sein des impluviums, l'assolement a évolué depuis 1989 par l'intervention de l'INRA et d'Agrivair. Près de 52% de la SAU (surface agricole utile) autrefois dédiée à la culture du maïs est aujourd'hui valorisée en prairie permanente ou pour la culture de la luzerne

¹²³ Une fois maturée, les fumures sont épandues dans les champs au bon endroit au bon moment, à la bonne dose. Agrivair intervient avec son propre parc d'outillage agricole. Cette solution évite aux agriculteurs d'acheter des engrais minéraux

¹²⁴ Dont 650 ha de parc thermal ouverts au public à Vittel (Où se trouve l'hippodrome, le centre équestre, les 3 golfs, le Club Med), 300 ha de forêt, et 3500 ha de terres agricoles.

¹²⁵ F. Hellec, *Agriculture et protection de l'eau: l'enjeu foncier. Nouvelles formes d'agriculture : pratiques ordinaires, débats publics et critique sociale*, Novembre 2013, Dijon

n'y a pas eu de politique d'acquisition foncière de terre agricole menée par l'Apieme ou la SAEME. Nous avons la conviction qu'on n'a pas besoin de posséder pour arriver à une collaboration avec les acteurs locaux »¹²⁶. A la différence des impluviums de Vittel/Contrexéville, la zone des émergences de l'EMN Evian n'est pas comprise dans la zone d'impluvium. Localement, il y a un étagement géographique des espaces du gisement. L'impluvium est situé sur le plateau de Gavot, à 10 km d'Evian. D'autre part, l'agriculture sur le plateau de Gavot était déjà majoritairement une activité peu intensive. En 1992, les surfaces exploitées en maïs fourrager ne représentent qu'une très faible fraction de la zone de l'impluvium, avec une dominante de prairie sur les terrasses de Préalpes. En l'absence de stratégie foncière, l'embouteilleur a également mené une politique partenariale avec les agriculteurs sur le territoire du plateau de Gavot.

Ces actions sont menées sous l'égide de l'APIEME. Ayant pour vocation la protection de l'impluvium, cette association réunit, en plus de la SAEME, les communes d'émergence et les communes de l'impluvium. Depuis 1994, l'APIEME a initié un programme d'actions avec les agriculteurs de l'impluvium, l'INRA et la chambre d'agriculture. Le financement, assuré par l'APIEME, provient au deux tiers de la SAEME et pour un tiers des 4 communes d'émergence¹²⁷. Une charte de bonnes pratiques prônant une réduction des nitrates a été proposée aux agriculteurs, avec un accompagnement et des aides financières. Dès 1992, la pollution anthropique agricole était identifiée comme un risque majeur pour l'activité d'embouteillage d'EMN. La politique partenariale avec les agriculteurs était donc à l'origine de projets. Si la culture du maïs n'a pas été interdite comme à Vittel, un travail a été réalisé sur la diminution des produits phytosanitaires avec l'INRA¹²⁸. Dès 1994, l'APIEME a financé les formations aux nouvelles techniques délivrées par la chambre d'agriculture, le suivi des parcelles et le surcoût induit pour les agriculteurs par le changement de pratique. L'association a également incité à la mise aux normes des bâtiments d'élevage depuis 1998¹²⁹. En parallèle, un plan fumure a également été proposé aux agriculteurs¹³⁰. A la différence de Vittel, la

¹²⁶ Entretien téléphonique avec la Directrice de l'Apieme, le 18 Mai 2017

¹²⁷ Notamment grâce à la surtaxe d'embouteillage versée par la SAEME

¹²⁸ Dans un programme recherche-action, l'INRA a étudié le remplacement de l'Atrazine (produit phytosanitaire herbicide utilisé sur 80% des champs de maïs en France jusqu'à son interdiction nationale en 2003) par d'autres produits

¹²⁹ L'objectif étant de sécuriser le stockage des fumures organiques dans les bâtiments pour supprimer les écoulements d'effluents d'élevage et de remplacer les cuves de carburant agricole. Ces mises aux normes ont été progressives dans le temps : 5 exploitations en 2000, 10 exploitations en 2001, une 30e d'exploitations en 2018.

¹³⁰ Spécifique à chaque exploitation agricole, ce document prévoit pour l'ensemble des parcelles de l'agriculteur, la dose de fumure naturelle à épandre et les conditions d'épandage dans le temps. L'objectif est de ne pas dépasser les capacités d'absorption des plantes et la contamination de la ressource en eau. L'intérêt pour l'agriculteur est de valoriser au mieux les effluents d'élevage produits sur la ferme pour limiter les achats d'engrais.

prestation de service de collecte et d'épandage n'est pas internalisée au sein d'une filiale de l'embouteilleur. Une partie des agriculteurs de l'impluvium sont regroupés au sein d'une Société d'Intérêt Collectif Agricole auquel sont également rattachés l'APIEME et la SAEME. La collecte et l'épandage des matières organiques sur l'impluvium sont gérés de manière collective par la SICA. Elle assure la traçabilité de la fertilisation du plan d'épandage global. Elle gère les analyses agronomiques et le matériel en commun. L'APIEME apporte une aide financière pour mobiliser des moyens techniques et humains et pour réaliser l'épandage sur les parcelles les plus éloignées du siège des exploitations agricoles.

D'autres dynamiques collectives ont été initiées par l'APIEME, comme l'accompagnement de la filière lait et viande. Pour pérenniser l'activité agricole sur le plateau de Gavot, l'APIEME a soutenu l'ensemble de la filière lait-viande. Jusqu'en 1998, la production de lait sur le plateau du Gavot était transformée dans 6 ateliers de fabrication fromagère¹³¹. Le devenir de ces ateliers de fabrication fromagère était incertain du fait de leur vétusté et des nouvelles normes réglementaires européennes. L'APIEME a travaillé au regroupement de ces ateliers sur deux nouveaux pôles de fabrication exploités par la coopérative Gavot Léman¹³². Ces aides ont permis aux deux ateliers de renforcer l'activité vers les fromages AOC et IGP pour bénéficier d'une meilleure valorisation. Ce développement a permis d'orienter cette agriculture de montagne vers des produits de qualité à plus grande valeur ajoutée. Les productions agricoles labellisées sont en cohérence avec les enjeux de protection de la ressource en EMN, puisqu'elles prônent une agriculture responsable. Le cahier des charges proscrit l'alimentation fermentée et le traitement du lait, mais limite également le nombre de bêtes par surfaces fourragères et la production par atelier. Aujourd'hui les deux ateliers produisent le fromage Abondance¹³³, Reblochon¹³⁴ et la Tomme de Savoie¹³⁵. De manière plus directe, l'APIEME a apporté une aide financière aux agriculteurs qui souhaitent initier une activité de transformation à la ferme pour se diversifier¹³⁶. Enfin, depuis 2006 un projet de méthaniseur Terragr'eau a émergé. Le projet Terragr'eau a pu aboutir grâce à une dynamique collective. En 2009, l'intercommunalité s'est positionnée comme maître d'ouvrage et l'adhésion de 90 % des agriculteurs du plateau de Gavot.

¹³¹ 8 millions de litres par 54 exploitants agricoles

¹³² Un nouvel atelier a été créé à Féternes. Il comprend deux chaînes de fabrication modernes pour le Reblochon et l'Abondance, des caves d'affinage et un magasin de vente. L'atelier de Vinzier a également été totalement rénové.

¹³³ AOC et AOP obtenus en 1990

¹³⁴ AOC obtenu en 1958 et AOP obtenu en 1996

¹³⁵ IGP obtenu en 1996

¹³⁶ Atelier de fromagerie et de boucherie aux normes, traitement des rejets, vente directe, conversion AB

L'unité de méthanisation a été construite en 2015 et mise en activité fin 2016¹³⁷. Le portage de cet investissement de 9.3M€ est réalisé à 40 % par la SAEME, à 20 % par l'intercommunalité, à 27 % par de subventions publiques et à 13 % par l'exploitant.

Après 26 ans de travail en concertation avec les agriculteurs, la charte des bonnes pratiques élaborée par l'INRA et proposée par l'APIEME est mise en œuvre sur 70 % des exploitations agricole de l'impluvium. Les dynamiques collectives ont permis l'aboutissement de projet comme le méthaniseur Terragr'eau. Comme à Vittel, très peu d'agriculteurs n'ont pas fait le choix d'une adhésion volontaire : *« Les acteurs qui ne souhaitent pas participer ont généralement peur du changement et veulent rester maître de toutes les décisions, par opposition à des décisions collectives. Ils peuvent également avoir d'autres priorités qu'il faut respecter. Pour arriver à une révolution dans les pratiques agricoles locales cela demande beaucoup de travail en amont. Pour arriver à un consensus, qui est souhaitable, il faut en passer par des moments d'accord et de désaccord »*¹³⁸. Ces actions ont en partie façonné le paysage agricole et le rapport au territoire qu'entretient le minéralier¹³⁹.

Sur les deux territoires de Vittel et d'Evian, les embouteilleurs se sont associés à des chercheurs de l'INRA¹⁴⁰. Si les deux territoires accueillent des zones d'élevage laitier dominant sur les impluviums et nécessitent un travail avec les agriculteurs, les enjeux locaux en termes de vulnérabilité du gisement, d'environnement géographique, d'assolement et de type d'agriculture sont différents. La stratégie partenariale retenue par Danone à Evian et Nestlé Water à Vittel, sur la gestion du risque de pollution d'origine agricole, est donc adaptée à ces enjeux locaux. Si les deux politiques partenariales sont basées sur le volontariat, seule celle déployée à Vittel mobilise une stratégie d'achat du foncier agricole. La SAEME est un propriétaire foncier important au travers de son patrimoine historique et productif¹⁴¹, mais ne possède pas un patrimoine foncier agricole. De manière globale, l'approche de la politique partenariale est davantage portée sur une dynamique collective à Evian, alors qu'elle est plus individuelle à Vittel/Contrexéville. Cependant, depuis 2012 au travers de l'association EcoPlaine, Nestlé Water souhaite soutenir les dynamiques collectives, dont la filière de valorisation du lait bio des

¹³⁷ Cette dernière permet la valorisation 30 000 tonnes de déchets organiques par an, dont 90% sont des effluents d'élevage (fumiers, lisiers), ainsi que 10% de déchets de la filière fromagère et des déchets verts la déchetterie de Vinzier à proximité. La dégradation des déchets organiques permet de produire du biogaz et un digestat naturel. Le biogaz est revendu et réinjecté dans le réseau de distribution de GRDF. Les digestats solides et liquides servent de fertilisant pour les prairies dans le cadre du plan d'épandage global géré par la SICA.

¹³⁸ Entretien téléphonique avec la Directrice de l'Apieme, le 18 Mai 2017

¹³⁹ La SAU au sein de l'impluvium est aujourd'hui composée à 90% de prairie pâturée et fauchée et seulement 10% de terre labourable (7% céréales et 3% de maïs).

¹⁴⁰ Station de Mirecourt près de Vittel et station de Thonon

¹⁴¹ Golf de 80 ha, domaine Evian Resort de 19 ha, site de l'usine d'embouteillage de 35 ha et foncier au droit des forages

Vosges, ou le développement de la filière équestre¹⁴². Les différents projets collectifs initiés par Agrivair, comme la création de filières agricoles locales (baguette, lait) ou le projet d'unité de méthanisation, sont restés au stade d'études préliminaires¹⁴³.

1.3.3.4. Un rapport particulier au territoire au-delà des zones agricoles de l'impluvium

Au-delà du risque de pollution anthropique d'origine agricole, d'autres sources de pollution existent sur les espaces géographiques au droit des gisements. Ces risques, gérés au travers de partenariats collaboratifs, façonnent également un rapport au territoire particulier sur les 4 sites de Spa, Vittel/Contrexéville, Evian et Chaudfontaine. Au sein du gisement, les espaces naturels comme les forêts ou les zones humides, le linéaire d'infrastructure de transport terrestre, les espaces urbanisés et les espaces verts sont autant de lieux géographiques où interviennent les embouteilleurs dans le cadre de la protection de la ressource en EMN. En fonction des sites et des milieux, cette intervention est liée à une vulnérabilité particulière du gisement à plusieurs types de risque de pollution anthropique. A Vittel, « *L'agriculture n'est qu'une origine potentielle de pollution parmi d'autres. L'espace urbain, la route, la voie ferrée, la forêt, le parc thermal, la rivière, etc... nous protégeons de manière contractuelle plus de 80% de la surface totale de l'impluvium* »¹⁴⁴. Pour autant, l'impluvium n'est pas une zone de gestion ou un parc naturel géré par une structure dédiée. Si l'embouteilleur peut être un propriétaire foncier important, la majorité des espaces de l'impluvium appartiennent à une multitude de propriétaires privés et publics.

Au-delà des espaces agricoles, l'intervention des embouteilleurs porte également sur les espaces verts en milieu urbain, afin de limiter les risques de pollution diffuse. A Vittel, un partenariat entre la ville et Nestlé Water porte sur l'entretien du parc thermal de 650 ha appartenant au minéralier. Ouvert au public, le parc thermal est entretenu par désherbage thermique¹⁴⁵. De manière similaire, le programme zéro pesticide dans les espaces verts communaux est lancé par l'APIEME depuis 2014. Il s'agit d'accompagner les communes de l'impluvium à atteindre cet objectif en 3 ans. L'APIEME finance l'acquisition de matériels de désherbage écologique et la

¹⁴² F. Hellec, « Revenir sur l'exemplarité de Vittel : formes et détours de l'écologisation d'un territoire agricole », Dans *Vertigo*, Volume 15 Numéro 1, Mai 2015

¹⁴³ Le méthaniseur était un projet initié par Agrivair en 2009, mais qui n'a pas vu le jour. Si le potentiel existe, les agriculteurs de l'impluvium n'ont pas pris le leadership sur le projet. Un nouveau projet de méthaniseur est aujourd'hui envisagé à quelques kilomètres de l'impluvium. L'association EcoPlaine soutient ce nouveau projet de méthaniseur, tout comme Agrivair qui sera à terme responsable de gérer l'épandage d'une partie des digestats pour un des agriculteurs de l'impluvium.

¹⁴⁴ Entretien téléphonique avec le Directeur d'Agrivair, le 14 juin 2017

¹⁴⁵ Afin de respecter un objectif 0 pesticide, un partenariat similaire a été conclu entre Nestlé Water et la commune de Vergèze en 2000 sur la gestion des espaces verts communaux et des jardins partagés.

formation des agents communaux. Cet engagement a été pris par 8 communes de l'APIEME dès 2014, puis 5 autres communes en 2016 et aujourd'hui sur toutes les communes du gisement.

Les actions incitatives tendent à toucher un large public de riverains pour prévenir les pollutions diffuses. Agrivair travaille avec plusieurs associations locales. L'association plaine de jardin fait la promotion du jardinage au naturel sans produit phytosanitaire. L'association s'appuie sur un jardin pédagogique qui fait 4 ha au cœur du parc thermal de Vittel depuis 2003. De son côté, l'APIEME édite un bulletin de communication auprès des habitants des communes de l'impluvium, pour sensibiliser au jardinage écologique. En partenariat avec l'APIEME, l'association art-terre anime des ateliers pour partager avec les habitants et les écoliers des communes de l'impluvium.

Sur les impluviums de Spa, Evian et Vittel/Contrexéville, les embouteilleurs mènent des actions en partenariat avec des acteurs institutionnels sur les espaces forestiers du territoire. Cette intervention est historique à Spa, puisqu'elle remonte au premier *modus vivendi* entre Spadel et la DNF en 1967. Ce premier accord porte sur la limitation du boisement des résineux dans les bois domaniaux appartenant à la Région. Si aujourd'hui les actions sur le milieu forestier sont élargies, le périmètre géographique reste limité, car les actions n'agissent que sur 10 % de la zone de surveillance de 13 177 ha, c'est-à-dire un foncier de 1300 ha de bois public géré par la DNF à proximité des captages d'EMN¹⁴⁶. Sur les espaces forestiers appartenant à des propriétaires privés, le protocole d'accords n'est pas appliqué. Depuis 1978, le *modus vivendi* inclut des actions de déboisements d'épicéas autour des captages en fagne de Malchamps sur un espace limité de 450 ha de bois publics : « *Les résineux ont tendance à acidifier le sol et à capter énormément d'eaux. C'est une contrainte pour la ressource en EMN. Spa Monopole préfère avoir une lande humide de feuillus plutôt qu'une forêt de résineux. Ça permet aussi d'arrêter l'exploitation de résineux dans des sols hydromorphes et tourbeux non appropriés* »¹⁴⁷. Aujourd'hui, la gestion des 1300 ha de bois public par la DNF est encadrée par l'accord du *modus vivendi*, avec un objectif d'augmentation de la proportion de feuillus par rapport aux résineux¹⁴⁸. L'activité sylvicole est maintenue dans les espaces forestiers publics et privés. Depuis 2013, Spa Monopole a pu imposer l'utilisation d'huile biodégradable certifiée Ecolabel

¹⁴⁶ Dont 1000 ha propriété de la Région et 300 ha de bois communaux

¹⁴⁷ Entretien téléphonique avec le chef du cantonnement de Spa à la DNF, le 14 novembre 2018

¹⁴⁸ Dans la zone I de prise d'eau, la gestion forestière se caractérise par l'absence de déforestation à blanc de surface supérieure à 25 ares, l'élimination progressive des résineux dans un délai de 20 ans, l'encouragement à une régénération naturelle de feuillus avec un ratio de 1100 arbres par hectare. Dans les autres zones (zone II de prévention, zone III de surveillance), l'objectif de régénération naturelle de feuillus est de l'ordre de 2000 arbres par hectare, pour un maintien des essences de feuillu à 50%, et l'absence de déforestation à blanc de surface supérieure à 5 ha

pour les engins et outils aux exploitants forestiers dans les 1300 ha de forêt publique¹⁴⁹. Pour l'encadrement de l'activité sylvicole, la DNF se base sur un document édité par Spa Monopole¹⁵⁰. Cet encadrement du minéralier sur d'autres activités au sein de l'impluvium est accepté par les acteurs locaux, car une goutte de mazout pollue 10hl d'EMN. Les sites de Vittel/Contrexéville et Evian sont également concernés par des actions particulières de cette activité, car les espaces forestiers représentent respectivement 25 % et 20 % des impluviums. Au-delà du risque de pollution anthropique liée à l'activité sylvicole, la forêt joue un rôle de filtre épurateur dans les impluviums qui intéresse les minéraliers. Sur les impluviums de Vittel/Contrexéville, Nestlé Water a confié à l'ONF la gestion de ses 305 ha de forêts. La majorité des communes de l'impluvium ont également suivi ce modèle de gestion. L'encadrement de l'activité sylvicole est réalisé sur une partie des espaces forestiers de l'impluvium¹⁵¹. Le partenariat avec l'ONF a permis à Nestlé Water de fixer un plan de gestion forestier avec des objectifs de protection et d'évolution des pratiques. Parmi les actions particulières figure la pratique de la futaie irrégulière, en respectant le peuplement d'arbres jeunes et vieux avec un prélèvement raisonné, ou encore l'utilisation d'huile biodégradable pour les tronçonneuses. L'objectif n'est pas de viser une forte productivité sylvicole, mais de permettre à une forêt d'avoir la meilleure capacité de filtration possible pour protéger la ressource EMN, même s'il y a un manque à gagner sur l'exploitation forestière. Le choix délibéré des acteurs locaux entre plusieurs ressources naturelles permet au territoire de se concentrer sur l'enjeu central de l'EMN. Sur le site d'Evian, l'APIEME s'est davantage orienté vers des partenariats avec des acteurs tiers afin d'intervenir sur le milieu forestier. C'est notamment le cas du partenariat avec la chambre d'agriculture de Haute Savoie et la fédération Rhône-Alpes de protection de la nature (FRAPNA) afin de favoriser une gestion forestière raisonnée¹⁵², ou encore la démarche de concertation depuis 2012 avec l'Association de Gestion Forestière (AGFL), qui regroupe tous les propriétaires privés forestiers de l'impluvium. Cette démarche permet de porter des actions sur environ 700 ha de

¹⁴⁹ Contrairement à l'ONF en France, la DNF de la Région Wallonne vend du bois sur pied à des entreprises, et n'exploite pas en direct

¹⁵⁰ Le document définit que le ravitaillement en carburant doit se faire sur une piste étanche, le stockage de produits hydrocarbures doit être réalisé dans des réservoirs placés dans des cuvettes de rétention étanches et sous abri. D'autre part, les sociétés sylvicoles doivent s'équiper d'un kit anti-pollution comprenant des matériaux adsorbant les hydrocarbures et des bâches. Enfin, un protocole d'urgence est prévu en cas de pollution accidentelle. L'entreprise sylvicole doit prévenir la cellule d'urgence composée de l'administration communale, les pompiers et Spa Monopole, afin que les terres polluées soient évacuées de la zone de surveillance.

¹⁵¹ Sur les 2800 ha de forêt de l'impluvium, une grande partie correspond à des forêts privées. Cependant, selon Agrivair, il y a une vraie compréhension des enjeux de protection de la ressource EMN localement. Agrivair considère donc que l'ensemble des zones boisées de l'impluvium sont sous protection.

¹⁵² Les axes d'amélioration identifiés ont permis d'émettre des recommandations auprès des exploitants forestiers, notamment sur la diversification des essences d'arbres, et les opérations de tailles des arbres.

foncier forestier privé et très morcelé¹⁵³. Les expérimentations menées sur ces quelques territoires servent de laboratoire d'idée et de faisabilité qui sont ensuite élargis sur d'autres sites des groupes minéraliers¹⁵⁴.

A Spa et Evian, les embouteilleurs interviennent également sur les zones humides de l'impluvium. Dès 1967, Spa Monopole inclut dans le *Modus Vivendi* des objectifs de maintien en zone ouverte et d'agrandissement du haut plateau de la fagne de Malchamps. Si cet espace ne représente que 359ha (moins de 3 % de l'impluvium), le milieu humide composé de tourbières et de marais est un espace d'alimentation à fort enjeu. Les zones humides remplissent des fonctions hydrologiques importantes. Ce sont des stocks tampon qui permettent l'épuration de l'eau et la recharge des nappes souterraines. Cette caractéristique est partagée au niveau du plateau de Gavot dans l'impluvium d'Evian. Si la zone humide ne représente que 10 % de l'impluvium, la zone humide constituée de marais, tourbières, étangs et prairies humides, participe à l'infiltration de 30 % de la ressource en eau. L'identification de cet enjeu a permis aux acteurs locaux de mobiliser différents outils juridiques de protection¹⁵⁵, dont le dernier en date est le classement international Ramsar avec l'application d'un contrat zones humides qui est financé par l'APIEME¹⁵⁶. Afin de garantir que les dispositions réglementaires et les travaux d'entretien adaptés soient appliqués, les communes membres de l'APIEME mènent une procédure de maîtrise foncière depuis 1999. Aujourd'hui, 90 % des zones humides sont sous propriété publique ou sous convention avec les propriétaires privés.

En parallèle, les 3 embouteilleurs des sites de Vittel/Contrexéville, Evian et Spa mènent des actions sur d'autres espaces naturels au sein des impluviums. Ces actions variées en faveur de la biodiversité du milieu naturel servent de bio-indicateurs pour mesurer la santé de la ressource en EMN. L'espace naturel est donc considéré comme un observatoire en tant que reflet fidèle de l'état des milieux naturels de l'impluvium. Sur l'impluvium d'Evian, cela inclut de faire appel

¹⁵³ L'association AGFL met par exemple en œuvre un programme de travaux de nettoyage, de replantation et de remembrement de l'espace forestier de l'impluvium d'Evian.

¹⁵⁴ Sur l'impluvium de l'EMN Perrier à Vergèze, Nestlé Water a engagé un partenariat avec l'Institut Méditerranéen du Patrimoine Cynégétique et Faunistique. Cette action vise à la prévention des feux de forêt dans la zone de captage. Cela fait écho au financement par Spa Monopole de l'aménagement des conduites d'eau pour alimenter les systèmes de lutte contre l'incendie en Fagne de Malchamps. Danone a également mis en place des actions de partenariat sylvicole à Volvic et Salvetat avec l'ONF, puisque 50% de l'impluvium est composé de couvert forestier à Volvic et à Salvetat.

¹⁵⁵ A la différence de la zone humide de la fagne de Malchamps, les zones humides du plateau de Gavot bénéficient de protection juridique. En 1984, 12 marais et tourbières sont classés en Arrêtés Préfectoraux de Protection de Biotope sous l'impulsion des communes. Dès 2003, 145 ha de marais et tourbières, qui comprend 38 zones humides, sont inscrites au réseau Natura 2000 et font donc l'objet d'un suivi. Enfin, depuis 2008, un espace de 3275 ha, qui comprend une centaine de zones humides, a été inscrit au réseau international Ramsar. Le classement Ramsar est un projet à l'initiative des collectivités locales et le soutien de la SAEME.

¹⁵⁶ Des actions d'entretien de fauche des abords des zones humides sont menées régulièrement pour maintenir le milieu ouvert.

à des experts naturalistes pour connaître la biodiversité présente et à définir les actions nécessaires à sa conservation. L'enjeu étant de mieux connaître pour mieux protéger. Des actions sont donc envisagées sur le maintien des corridors biologiques, c'est-à-dire des trames vertes et bleues. Concrètement l'APIEME souhaite financer le réaménagement de haies et de la ripisylve des ruisseaux. Les mêmes actions sont déjà en cours de réalisation sur le site de Vittel/Contrexéville. Selon Agrivair, l'agroforesterie est quelque chose d'indispensable à la protection de l'écosystème et donc la ressource en eau¹⁵⁷. Ces actions visent à améliorer la rétention d'eau dans le sol, à réduire l'érosion des sols, à absorber les résidus de nitrate à proximité du foncier agricole, et renforce la biodiversité de manière générale. Si plusieurs expérimentations ont été menées en partenariat, selon Agrivair, « *la majorité des agriculteurs ne sont pas ouverts à ce genre d'initiative. Plusieurs générations d'agriculteurs ont arraché les haies entre les parcelles et des arbres en bordure de ruisseau* »¹⁵⁸. Sur l'impluvium de Spa, le *modus vivendi* a permis de lancer plusieurs projets sur le milieu naturel. Cela comprend des actions de fauchage alternatif et tardif des accotements forestiers, le nettoyage des déchets en bordure de route (projet BeWapp), la restauration des habitats naturels des Fagnes de Malchamps, ou le projet Beespa de mesure de la biodiversité¹⁵⁹. L'intervention de certains minéraliers sur les espaces naturels déborde largement de l'activité de conditionnement d'EMN en tant que telle. Ces interventions diverses¹⁶⁰ permettent aux minéraliers de démontrer l'absence de pollution au sein de l'impluvium et la grande biodiversité du patrimoine naturel dont dépend l'EMN. Ces derniers valorisent l'image de pureté de l'EMN à partir d'un savoir scientifique construit sur ces espaces naturels du territoire de la filière.

De manière plus directe, l'aménagement raisonné du territoire et la gestion respectueuse de l'environnement des linéaires de transport ou des espaces urbanisés au sein des impluviums constituent un objectif important pour les minéraliers. Ainsi, les embouteilleurs agissent sur différents espaces publics pour préserver le gisement d'EMN. Depuis 25 ans, Agrivair a signé un partenariat avec SNCF Réseau afin de faire évoluer les pratiques d'entretien de la voie ferrée qui traverse l'impluvium. Grâce à la mise au point de la technique du désherbage thermique¹⁶¹,

¹⁵⁷ Initié dès 2013, ce programme a permis la plantation de 12 000 arbres et 80 km de haies.

¹⁵⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur d'Agrivair, le 14 juin 2017

¹⁵⁹ Des étudiants botanistes de l'université de Liège ont évalué la biodiversité de l'impluvium, puis ont mis en place d'un observatoire. Dans le cadre du projet Beespa, Spa Monopole travaille en collaboration avec l'entreprise BeeOdiversity, qui a installé 8 ruches et 400 000 abeilles sur la zone de surveillance de l'impluvium. L'objectif étant d'évaluer la qualité de l'environnement, de la biodiversité et d'éventuelles traces de polluant qu'on pouvait retrouver dans le miel.

¹⁶⁰ Qui peuvent aller jusqu'au financement de la réintroduction d'un oiseau, le Tétraz lyre dans la fagne de Marchamps à Spa ou la réintroduction de rapaces pour lutter contre les mulots à Vittel/Contrexéville

¹⁶¹ Innovation financée par Nestlé Water

l'utilisation de désherbant chimique a été arrêtée le long de la voie ferrée. Sur les territoires de Spa et d'Evian, des partenariats sont noués avec les acteurs publics sur la gestion hivernale des routes ou des aménagements spécifiques sur les impluviums. Dans le cadre du *modus vivendi*, seule l'utilisation du sable du Rhin est autorisée sur les routes communales de Spa, le sel de déneigement étant interdit. Depuis 2011, une action similaire existe sur l'impluvium d'Evian via une convention entre le conseil départemental de Haute Savoie, l'EPCI du Pays d'Evian Vallée d'Abondance et l'APIEME¹⁶². Des aménagements spécifiques d'étanchéification des voiries ont également été réalisés sur les impluviums des 4 territoires. A Chaudfontaine, des avaloirs en béton étanche ont été aménagés le long des routes dans l'impluvium pour évacuer l'eau de ruissellement potentiellement polluée. A Spa, tous les parkings aménagés dans la zone de surveillance sont pourvus d'un dispositif de protection imperméable. Les hydrocarbures ne peuvent pas pénétrer dans le sol. Ces actions permettent aux acteurs locaux d'affirmer que Spa est la commune la mieux égouttées en Belgique, à plus de 90 %.

Enfin, l'espace urbain est également une zone géographique d'intervention des embouteilleurs, car l'infiltration d'eau souillée représente un risque de pollution diffuse. Le partenariat avec les acteurs publics se concentre essentiellement sur des actions autour de l'assainissement, et du remplacement de citerne de fioul chez les particuliers. Les actions sur le système d'assainissement ont par exemple été réalisées à Chaudfontaine, Spa et à Evian. En Belgique, Chaudfontaine Monopole a financé le réaménagement des égouts avec un système verrouillé innovant, et non en béton emboîté classique comme dans le reste de la Belgique. Sur le site de Spa, le *Modus Vivendi* a fixé un objectif d'aménagement d'unité d'épuration individuelle pour chaque habitation de l'impluvium située en zone peu dense. Enfin, le projet porté par l'APIEME est particulièrement ambitieux. Ce dernier comprend non seulement l'extension du réseau d'assainissement, mais aussi la création d'une nouvelle station d'épuration¹⁶³. Généralement financés par les collectivités locales, ces investissements de réseau public sont payés aux deux tiers par la SAEME. De plus ces investissements importants sont réalisés pour seulement 9 villages en milieu rural, au regard de l'enjeu de protection de la ressource en EMN et donc de l'aide à l'investissement du minéralier : « *Les 5000 habitants sont éclatés sur des hameaux, ce*

¹⁶² Le plan hivernal est un document cadre qui vise un objectif de réduire de 25% l'utilisation de sel sur les routes départementales et communales, à l'échelle intercommunale (138km²). Le salage des routes est un risque de pollution anthropique depuis l'émergence de son usage dans les années 1970. L'enjeu a augmenté dans le temps, puisque depuis 1990 les quantités de sel utilisées sur les routes ont été multipliées par dix

¹⁶³ La nouvelle station d'épuration, d'une capacité de 7000 habitants, a été aménagée sur la commune de Féternes entre 1999 et 2001. Cet investissement de 1,5 millions d'euros a été porté par l'APIEME, le Conseil Départemental et l'Agence de l'eau. En 2011, une convention de 7 ans a été signée entre l'APIEME, la SAEME, et l'intercommunalité, sur la mise en œuvre d'un schéma directeur d'assainissement sur 16 communes autres de l'intercommunalité pour un budget de 28 millions d'euros.

qui normalement n'incite pas au raccordement au réseau d'assainissement en raison du coût d'investissement trop élevé. La faible densité du bâti nécessite l'aménagement de grandes longueurs de canalisation pour seulement quelques logements »¹⁶⁴. La seconde action récurrente sur les 4 sites concerne le remplacement des citernes à fioul à simple paroi chez les particuliers de la zone d'impluvium. En Belgique, cette action est rendue obligatoire par l'outil juridique de la zone de surveillance. Les habitants sont donc imposés de remplacer les cuves à fioul de plus de 12 ans. De la même manière que les agriculteurs doivent aménager un espace de stockage étanche des effluents d'élevage. Cependant, en contrepartie de cette obligation légale, le financement est assuré par l'embouteilleur d'EMN. En France, ces actions sont menées sur la base du volontariat avec des aides incitatives versées par l'embouteilleur d'EMN. Le niveau d'avancement est différent sur les différents sites¹⁶⁵. Dans le cas d'Evian, les actions du minéralier vont également jusqu'au financement de l'aménagement de la déchèterie et la restauration de bâti existant pour limiter l'étalement urbain¹⁶⁶.

En conclusion, les embouteilleurs de certains sites ont une relation particulière avec leur territoire à l'échelle du gisement. En fonction de l'occupation du sol du gisement, ces derniers peuvent intervenir sur le foncier agricole, les espaces forestiers, les zones humides, l'espace urbain et sur les linéaires de transport. Cette intervention se fait dans le cadre de politique partenariale à l'échelle locale. Il s'agit d'un construit social local, sectoriel et national, dont l'invention a été progressive dans le temps au fil des projets et au fur et à mesure des acquisitions des connaissances scientifiques. Selon Chaudfontaine Monopole, « *En 1980, on savait grâce à la géologie que notre business de minéralier dépendait uniquement de la protection qu'on allait donner au gisement. On avait des contacts informels avec Evian et d'autres minéraliers pour échanger sur les bonnes pratiques, les actions mises en place pour éviter les risques, etc. La législation européenne sur les protections des eaux date seulement de 1992 et s'est servie des connaissances scientifiques acquises lors des programmes de recherches sur la protection des gisements d'EMN. Ça a toujours fait un peu sourire les minéraliers. Quand l'Etat est venu nous*

¹⁶⁴ Entretien téléphonique avec le Maire de Publier, le 23 Février 2017

¹⁶⁵ A Chaudfontaine, en 8 ans près de 400 citernes sur les 500 recensées ont déjà été remplacées. L'objectif est d'achever cette action en 2020 avec la participation de la commune. Sur l'impluvium d'Evian, environ 150 anciennes cuves de fioul enterrées ont été éliminées. Sur les 9 communes de l'impluvium, l'APIEME finance l'enlèvement à hauteur de 1000€, et l'installation d'une nouvelle cuve à double paroi à hauteur de 800€. Sur les 4 communes d'émergence, l'APIEME fournit une aide uniquement à hauteur de 800€. Sur le site de Vittel/Contrexéville, l'aide à la suppression des cuves de fioul porte sur le transfert vers un mode d'énergie au gaz.

¹⁶⁶ La SAEME a participé au financement de 2 déchèteries en 1997 et 2001 pour supprimer les décharges sauvages, ou encore l'octroi d'aide pour limiter l'étalement urbain et donc les risques de pollution diffuse. Le minéralier a également participé au financement de la restauration de 102 logements anciens dans les 9 villages de l'impluvium afin de conjuguer développement de l'habitat et limiter l'emprise bâtie à 10% de l'occupation du sol dans l'impluvium.

voir pour mettre en place des actions de protection, on leur a dit que ça faisait déjà 30 ans que c'était fait »¹⁶⁷. Parmi l'ensemble des actions mises en œuvre, la maîtrise foncière constitue un outil de la politique de protection pour les acteurs privés ou publics. L'enjeu de la protection de la ressource en EMN permet notamment aux embouteilleurs de mener des actions d'encadrement d'autres activités économiques. Dans un objectif de maîtrise de l'ensemble des risques des pollutions anthropiques dans l'impluvium, les acteurs locaux acceptent une intervention de l'embouteilleur sur des compétences qui relèvent traditionnellement des collectivités locales. Sur ces territoires, l'enjeu de la pérennité de l'exploitation de l'EMN fait sens. La politique partenariale de protection du gisement d'EMN doit donc avant tout être perçue comme un compromis territorial. Cette idée peut s'illustrer par l'exemple de Spa.

Sur le gisement de Spa, l'outil juridique de la zone de surveillance interdit à titre préventif toute activité de loisir de masse et/ou impliquant l'utilisation d'engins mécaniques, tout comme la création de nouveaux campings. Cette limitation des activités touristiques à Spa reste pourtant ouverte à la location de la piste de ski en forêt domaniale à une association locale. Si Spa Monopole est un véritable partenaire pour la commune de Spa, la construction d'un compromis se réalise sur le long terme. Dans ce processus, les moments de désaccords ponctuels sont autant d'étapes pour la mise en adéquation des intérêts de chaque acteur par rapport à l'intérêt commun de l'EMN. Dans la zone de surveillance du gisement de Spa, deux activités portent un risque de pollution anthropique. L'aérodrome de Spa – la Sauvenière et la piste de formule 1 de Spa-Francorchamps sont situés respectivement à 700m et moins de 6km de la source Spa Reine. Ces points d'accroche entre la ville de Spa et l'embouteilleur portent principalement sur les sports mécaniques. Selon Aqualis, « *Spadel est très attentif à la protection du gisement, à tel point qu'ils voulaient à un moment faire fermer l'aérodrome. Il y a toute une tradition autour du sport moteur ici dans la région de Spa. Le circuit automobile de Spa-Francorchamps a été aménagé en 1921. Le nom de Spa est associé, même s'il est à Stavelot. Tous les ans le circuit accueille le Grand Prix de Belgique de Formule 1, les 24 heures de Spa et des courses internationales* »¹⁶⁸. Cette tradition du territoire local avec les sports automobiles n'est pas en adéquation avec la première spécificité du territoire de Spa, qui est l'EMN en tant que berceau du thermalisme européen et surtout de l'embouteillage. Selon Aqualis, l'organisation de rallye d'anciens véhicules à Spa a été abandonnée en 2015. Ce choix correspond à une sélection des acteurs locaux qui souhaitaient garder une cohérence d'image et un centrage sur le capital naturel de

¹⁶⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, le 20 Novembre 2017

¹⁶⁸ Entretien téléphonique avec le directeur d'Aqualis, le 26 Avril 2017

l'EMN. L'arrêt des rallyes automobiles a été une décision collective difficile de privilégier avant tout l'exploitation de la ressource en EMN par rapport à la tradition locale des sports mécaniques. Face à cette contrainte, une nouvelle dynamique de loisirs a été mise en place par l'embouteilleur dans un souci de compromis territorial. Selon Spa Monopole, « *La relationnel avec la ville de Spa n'est pas toujours au beau fixe, il y a eu quelques dossiers assez chauds. Même si nous n'avons rien contre le rallye automobile, à proximité des sources reste un cauchemar. Il y a eu des tensions pendant 2 ans. Nous disons qu'il y a peut-être d'autres touristes à amener à Spa, des gens qui partagent des valeurs de bien-être, sportive, verte. La ville se plaignait qu'on empêchait certain évènement de se dérouler. Spa Monopole a donc organisé le trail Spa vertical race pour prouver à la ville qu'on était capable d'attirer une population de trailer, où on retrouve les valeurs de l'entreprise. Cette manifestation familiale qui va se répéter sur base annuelle* »¹⁶⁹. L'ensemble des acteurs locaux reconnaissent que Spa Monopole défend le label qualité et dépense beaucoup pour préserver de l'environnement dans la zone de surveillance, afin d'éviter qu'une pollution anthropique n'affecte les nappes phréatiques, et que cela se retrouve dans l'EMN dans 50 ans. Pour autant, l'intervention atypique des minéraliers dans l'espace public local peut néanmoins soulever des interrogations sur les limites du lien public-privé. Selon la DNF, « *Spadel mène la vie dure à certains acteurs locaux pour la protection de l'environnement dans des zones géographiques assez lointaines. Spadel est infiltré dans les organes de décision sur tous les projets au sein de la zone de surveillance. D'une certaine manière ils se rendent indispensables dans les décisions qui seront prises. Sans être propriétaire foncier, Spadel a une certaine liberté d'expression. Libre à la ville de Spa d'en tenir compte ou pas, mais il s'exprime par rapport à beaucoup de projets, parfois en qualité d'exploitant, mais parfois aussi de manière officieuse* »¹⁷⁰.

Sur les 17 sites étudiés, le rapport au territoire à l'échelle du gisement hydrominéral reste dépendant des caractéristiques géologiques et géographiques connues scientifiquement, des éléments en commun, mais aussi du degré de vulnérabilité de la ressource en EMN vis-à-vis des enjeux économiques et des actions mobilisées localement. L'analyse des rapports au territoire qu'entretiennent les acteurs locaux passe également par l'interrogation des perceptions et de la visibilité, non seulement des espaces géographiques du gisement, mais également de l'EMN en elle-même.

¹⁶⁹ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage Spa Monopole, le 13 juin 2018

¹⁷⁰ Entretien téléphonique avec le chef du cantonnement de Spa à la DNF, le 14 novembre 2018

2. Perception et visibilité de l'EMN à l'échelle locale

La perception et la visibilité de l'EMN à l'échelle locale est ici investiguée en s'interrogeant dans un premier temps sur le niveau de connaissances des acteurs sur la ressource en EMN. Il s'agit ensuite d'analyser l'appropriation de la ressource dans sa dimension symbolique et fonctionnelle. Dans un second temps, nous étudierons donc les différentes manières de nommer l'eau utilisée par les usages, et les perceptions que les acteurs en ont au regard des valeurs projetées. Enfin, nous porterons une attention particulière aux lieux où l'EMN est ou n'est pas visible et/ou accessible gratuitement à l'échelle locale.

2.1 Quel niveau de connaissances des acteurs sur la ressource en EMN ?

Au-delà des connaissances scientifiques existantes, la question de l'appropriation de ce savoir par les acteurs locaux se pose. Cet élément est révélateur de la profondeur des liens entre les acteurs du territoire et la filière EMN.

2.1.1 Une bonne appropriation des connaissances scientifiques sur la majorité des territoires

Sur près de 11 sites (65 %), les connaissances des acteurs locaux sur le ou les gisements d'EMN exploitées par les deux usages sont importantes. Parmi ces sites, il est possible de distinguer 7 sites où les acteurs ont un discours similaire et homogène sur la ressource en EMN¹⁷¹. Cette bonne connaissance mutuelle résulte notamment de l'existence de lien opérationnel et fonctionnel entre les acteurs. Enfin, 4 sites se caractérisent par le partage d'un même niveau de connaissances entre les acteurs locaux. Seuls quelques acteurs interrogés n'ont pas de connaissance sur la ressource en EMN¹⁷². A Chaudfontaine, seul l'exploitant du Château des Thermes n'a pas de visibilité sur la ressource en EMN, contrairement à l'ensemble des acteurs locaux dont l'OT, la ville et l'embouteilleur. A Cilaos, les deux exploitants des usages ont une très bonne connaissance respective de la ressource. Le maire partage également un grand savoir, en tant que médecin thermal et suite aux travaux réalisés dans le cadre de son doctorat de médecine thermale sur les EMN de Cilaos. Seul l'OTI a une carence d'informations. C'est également le cas des OTI des sites de Lamalou et Châteauneuf. Cela souligne le choix conscient ou inconscient à l'échelle locale de ne pas mettre en valeur cette facette du territoire. Pour le directeur de l'OT de Lamalou, peu de connaissances sur cheminement de l'eau souterraine sont disponibles, car ce n'est pas quelque chose de mis en valeur dans le marketing pour montrer la qualité de l'EMN.

¹⁷¹ Evian/Publier, Spa, Divonne-les-Bains, Vals-les-Bains, Vichy/Saint Yorre, Thonon, Luchon

¹⁷² Chaudfontaine, Cilaos, Lamalou/les Aires, Châteauneuf-les-Bains

2.1.2 Une faible appropriation des connaissances scientifiques sur quelques territoires

Enfin, sur 6 territoires (35 %) aucun ou très peu d'acteurs locaux ne disposent de connaissances mutuelles sur le ou les gisements d'EMN exploités par les deux usages¹⁷³. Dans la majorité des cas, cette carence de savoirs reflète également l'absence de lien entre les deux usages. Sur les sites d'Aix-les-Bains, Dax et Niederbronn, seul un interlocuteur dispose d'une vision transversale sur les différents gisements. Il s'agit respectivement du responsable du service des eaux de la ville d'Aix-les-Bains (hydrogéologue), du responsable de la régie des eaux et boues de Dax, du maire et de l'adjoint de la ville de Niederbronn (ancien directeur des thermes). En tant que propriétaire d'une partie de la ressource en EMN, les communes de ces 3 sites disposent d'un savoir technique sur les gisements et les ressources en EMN. Cependant, ce dernier n'est pas diffusé auprès des acteurs locaux, ni mis en valeur pour valoriser le territoire. Le niveau de partage des connaissances est particulièrement lacunaire sur le site de Saint-Amand-les-Eaux. Si les EMN des deux usages sont similaires et appartiennent au même gisement, aucun des deux exploitants n'a de vision homogène sur la ressource privatisée par usage. Seul l'OT intercommunal dispose d'un niveau de connaissance minimum sur les EMN exploitées par les thermes et l'embouteilleur.

Enfin, si des liens fonctionnels perdurent entre les deux usages sur le site de Vittel/Contrexéville, puisque Nestlé Water reste propriétaire de l'ensemble de la ressource sur les différents gîtes hydrominéraux, le niveau de connaissance mutuel est très limité à l'échelle locale. Selon la grande majorité des acteurs locaux, dont l'OT, *« les thermes et l'usine d'embouteillage utilisent des forages distincts, mais ça reste secret, on ne connaît ni les captages, ni la localisation des sources souterraines d'ailleurs. On sait qu'il y a de l'eau minérale sous nos pieds, mais on ne sait pas comment l'eau circule sous terre. Même les thermes ne savent pas. Il n'y a que Nestlé Water qui en ait connaissance. Tout est protégé pour des raisons de sécurité donc ils ne communiquent pas sur le sujet »*¹⁷⁴.

2.1.3 Appropriation contrastée sur 2 sites où les connaissances scientifiques sont importantes

Si les éléments techniques sur les captages exploités pour l'usage de conditionnement restent généralement des éléments sur lesquels les embouteilleurs comme Danone ou Nestlé Water ne souhaitent pas communiquer¹⁷⁵, ces éléments restent accessibles au travers d'organismes publics¹⁷⁶. Au-delà des précisions techniques, en fonction des territoires de la filière EMN, le niveau de diffusion des connaissances sur le ou les gisements d'EMN restent très hétérogènes.

¹⁷³ Aix-les-Bains, Dax/Saint Paul, Meyras, Niederbronn-les-Bains, Saint-Amand-les-Eaux, Vittel/Contrexéville

¹⁷⁴ Entretien téléphonique avec l'Adjointe de direction de l'office de tourisme intercommunal de Vittel-Contrexéville, le 11 mars 2017

¹⁷⁵ Nombre de forage, localisation, profondeur, débit, température, distance de l'usine...

¹⁷⁶ Agence de l'Eau, Commission Locale de l'Eau (lorsqu'un SAGE a été mis en place), l'Académie de Médecine ou le BRGM

Ces différences restent prégnantes notamment entre deux territoires comme Evian/Publiser et Vittel/Contrexéville, où le niveau de connaissance hydrogéologique acquis, comme le poids de la filière EMN sur le territoire, sont très importants. Sur le site d'Evian/Publiser, les acteurs locaux ont fait le choix de construire un discours cohérent, grâce à une vulgarisation des connaissances scientifiques, dans un but de mise en valeur. Orchestré par la SAEME, en lien avec la ville d'Evian et l'OT communal, ce discours organisé avec des éléments sélectionnés, valorise le territoire de la filière EMN. Par opposition, sur le site de Vittel/Contrexéville, ce travail n'a pas été entrepris. Les informations sont difficiles d'accès. A l'échelle locale, l'offre de site autour de la valorisation de la ressource EMN est en déconstruction depuis la vente des thermes par Nestlé Water.

Le rapport à la ressource en EMN se mesure également au travers de la perception de l'eau utilisée par les deux usages.

2.2 Nommer l'eau utilisée par les usages et la perception que les acteurs en ont

2.2.1 Une vision différente de l'eau utilisée par les deux usages pour les acteurs sur 7 sites

Sur près de 7 sites (40 %), l'ensemble des acteurs locaux font une distinction sur l'eau utilisée par les usages. Dans leur langage courant, l'EMN sert à nommer l'eau utilisée par l'embouteilleur, alors que l'eau thermale sert à désigner l'eau exploitée aux thermes. Sur les 4 sites de Dax, Meyras, Luchon et Niederbronn, cette distinction est justifiée par une différenciation des types d'eau et des types d'usages. Selon la ville de Niederbronn, « *l'eau thermale est une eau chargée en minéraux avec des propriétés médicales, alors que l'EMN embouteillée est peu minéralisée avec d'autres propriétés favorables pour la santé* »¹⁷⁷. Sur ces sites - au-delà de la différence fondamentale de composition physico-chimique - l'écart est également identifié en termes de connotation santé médicale de l'eau utilisée aux thermes, en tant qu'objet de l'usage ou définition d'usage indirectement. Sur les 3 sites de Lamalou, Saint-Amand et Châteauneuf, même s'il s'agit de la même eau utilisée par les deux usages, les acteurs locaux différencient dans leur langage deux eaux distinctes. Ce point est justifié par l'importance d'une perception de l'eau qui privilégie l'usage en tant que tel sur ces sites où l'activité santé à un positionnement prégnant par rapport à l'activité bien-être.

¹⁷⁷ Entretien téléphonique avec la Maire de Niederbronn et l'Adjoint au maire en charge du Thermalisme, le 28 Février 2017

2.2.2 Une même vision de l'eau utilisée par les deux usages de tous les acteurs sur 5 sites

Sur 5 sites¹⁷⁸ (30 %), l'ensemble des acteurs locaux utilise le même mot pour désigner l'eau utilisée aux thermes et à l'usine d'embouteillage. Ces 5 sites se caractérisent par des eaux faiblement minéralisées similaires pour les deux usages. Pour les thermes d'Evian, cette même eau est appelée localement l'eau d'Evian ou l'eau minérale d'Evian. Un constat similaire peut-être fait à Spa. Selon le minéralier, tous les acteurs locaux parlent d'eau minérale, nommée par le nom de la source. De manière particulière, les acteurs locaux de Chaudfontaine et surtout le minéralier préfèrent parler d'eau thermale pour les deux usages pour souligner que l'eau est naturellement chaude. Au-delà de la dénomination EMN ou eau thermale, les acteurs locaux utilisent également la provenance géographique pour parler de cette eau spécifique : l'eau d'Evian, ou l'eau de Chaudfontaine.

2.2.3 Une vision contrastée des acteurs locaux sur l'eau des deux usages : 5 sites

Enfin, sur les 5 sites de Vichy-Saint-Yorre, Vittel-Contrexéville, Vals, Cilaos, et Aix, les acteurs locaux n'utilisent pas de manière homogène les mêmes mots pour désigner les eaux utilisées par les usages. Ces sites ont en commun d'avoir un lien entre les usages, mais également un large panel d'EMN utilisée par les deux usages dont une partie en commun. Cette situation particulière de similitude mêlée de différence se reflète dans la désignation que peuvent en avoir les acteurs locaux dans leur langage courant. La Compagnie de Vichy, l'OT et la ville de Saint-Yorre ne font pas de distinction pour nommer l'eau utilisée aux thermes et à l'usine d'embouteillage. Pour la Compagnie de Vichy, « *On parle des EMN du bassin de Vichy même si ce ne sont pas toutes les mêmes eaux. On met surtout en avant l'eau Vichy Célestins, où il n'y a pas de différences entre l'embouteillage et la cure de boisson* »¹⁷⁹. Par opposition, la ville de Vichy et l'embouteilleur distinguent dans leur désignation l'EMN pour l'embouteillage et l'eau thermale pour les établissements thermaux. Sur le site de Vittel/Contrexéville, seuls Nestlé Water, en tant que propriétaire de l'ensemble de la ressource en eau, les thermes et la ville de Contrexéville utilisent le nom EMN pour désigner le liquide des deux usages, car pour eux il s'agit de la même eau aux mêmes vertus. A l'inverse, les thermes de Vittel, la ville de Vittel et l'OT différencient l'EMN à boire et l'eau thermale pour les soins, car seule l'EMN est utilisée pour la cure de boisson et l'embouteillage. L'OT précise que cette distinction de l'eau thermale dans le vocabulaire en local et la communication à l'extérieur permet davantage de se démarquer des autres centres de balnéo à l'eau du robinet. Cette distinction est aussi justifiée par la différence de composition de l'eau du forage Félicie dédiée aux soins des thermes. Cet antagonisme de

¹⁷⁸ Evian, Spa, Thonon, Divonne, Chaudfontaine

¹⁷⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur des Thermes de Vichy, le 14 Février 2017

vocabulaire est présent à Vals. Si la ville de Vals et le Sithere parlent d'une même eau de Vals, à l'inverse les exploitants des deux usages séparent bien l'EMN pour l'embouteillage et l'eau thermale pour les thermes : « *Même si on utilise en partie la même eau pour remplir les bassins et l'embouteillage, les thermes utilisent aussi d'autres eaux plus minéralisées pour les soins et la cure de boisson* »¹⁸⁰. A Cilaos, l'OT et le maire préfèrent parler d'eau minérale de Cilaos pour les deux usages. A l'inverse, les exploitants distinguent les noms. Pour les thermes, on préfère parler d'eau thermale pour valoriser l'argument d'une eau naturellement chaude, alors qu'il ne s'agit pas d'un élément différenciant pour l'embouteilleur. Si la quasi-totalité des acteurs locaux à Aix-les-Bains font une distinction entre les eaux utilisées par les usages, l'embouteilleur concède qu'il serait plus logique de parler d'eau thermo-minérale car l'eau embouteillée est à 26°C. Selon Valvital, l'utilisation des mots EMN et eau thermale renvoie à différents registres : « *Dans le langage courant, l'habitude est de prolonger la distinction sectorielle entre eau thermale et eau minérale. Le curiste va parler d'eau thermale. Dans les documents techniques, je m'efforce de toujours corriger les écrits en utilisant l'appellation EMN, parce que c'est la définition juridique exacte. Depuis 2007, la législation distingue l'EMN à usage thérapeutique pour les thermes ou l'EMN à des fins de consommation humaine pour l'embouteillage. Mais l'appellation EMN n'est pas encore entrée dans les mœurs, peut-être parce que c'est un peu technique, un peu long. Une EMN c'est une eau naturellement minéralisée, c'est plus clair que l'eau thermale finalement. On peut aussi dire que c'est une eau minéralisée par la nature, que la terre nous donne chargé des minéraux qui sont le fruit de son passage dans les roches durant son transit souterrain* »¹⁸¹.

2.2.4 Les images associées aux eaux utilisées par les deux usages

Si différents noms sont utilisés pour désigner l'eau employée par les deux usages, les images associées aux EMN tendent à se rejoindre. L'ensemble des acteurs interrogés ont été invités à donner 3 mots qui leur faisaient penser à l'eau utilisée par l'usage d'embouteillage et thermal. Indépendamment des usages, près de 4 thèmes transversaux peuvent être mis en exergue. Les thèmes de Nature, Santé, Bienfaits et Economie Territoriale recouvrent plus de 85 % des mots cités par les acteurs locaux (voir Annexe n°175). Cité plus de 97 fois, le thème de la nature est le plus dominant. Sur certains sites comme Evian, Vittel/Contrexéville et Spa, cette association d'image est fortement influencée par la politique partenariale de protection du gisement d'EMN mise en place par l'embouteilleur. Cependant, l'évocation de la naturalité de l'EMN est aussi un

¹⁸⁰ Entretien téléphonique avec la Présidente de la Société des Eaux Minérale de Vals, le 3 mars 2017

¹⁸¹ Entretien téléphonique avec le Directeur Développement du groupe Compagnie Européenne des Bains (Valvital), le 28 Juin 2017

élément commun à l'usage thermal. La santé est le second thème identifié par les acteurs locaux. Nommée 62 fois, ce thème renvoie d'abord à l'usage médical des thermes, mais aussi à la reconnaissance par l'académie de médecine de l'EMN embouteillée (voir Annexe n°176). Enfin, le thème des Bienfaits est la troisième image majeure soulignée. Nommée plus de 45 fois, les acteurs locaux associent largement à part égale l'idée des bienfaits pour le corps aux EMN des deux usages (voir Annexe n°177). De manière moins prégnante, le thème de l'économie territoriale est cité. Nommée 23 fois, les acteurs locaux perçoivent l'EMN au travers des résultats de sa valorisation locale pour le territoire. Enfin, certains acteurs associent également l'EMN utilisée à « l'art de la table » ou la perçoivent tout simplement directement par ses caractéristiques physiques identifiables (voir Annexe n°178).

La mise en scène de l'EMN à l'échelle locale est également un marqueur d'appropriation du territoire de la filière EMN. Rendre visible et accessible l'EMN dans l'espace public est un choix des acteurs locaux de souligner sur un lieu géographique l'importance de cette eau différente.

2.3 Lieu où l'EMN est visible et accessible gratuitement à l'échelle locale

2.3.1 Une accessibilité gratuite à l'EMN uniquement dédié à un usage de boisson en local

Aucun usage d'accès libre à un bassin d'eau thermale n'existe sur les sites étudiés. L'absence d'intérêt de mettre à disposition un bassin d'EMN froide est soulignée par l'ensemble des acteurs. En revanche, sur les sites où l'EMN est naturellement chaude (eau tiède, chaude, hyperthermale)¹⁸², cette absence est justifiée par un risque sanitaire et un coût d'entretien à porter. Pour les thermes de Luchon, « *l'usage de baignade suppose un travail sur les captages, des investissements lourds dans des aménagements, et des contraintes sanitaires qui génèrent des coûts pour être en conformité avec les contrôles qualités micro bactériens de l'ARS. Ca nécessite une rémunération* »¹⁸³. Selon l'OT de Lamalou, la persistance de l'usage de bassin naturel en eau chaude d'accès libre dans les Pyrénées Orientales est possible parce qu'il se fait sans contrôle sanitaire et sans aménagement. Si c'est un élément attractif pour le territoire, c'est également un risque pour les communes.

2.3.2 Une minorité de site sans accès gratuit à l'EMN pour l'usage de boisson en local

Sur les 17 sites étudiés, seulement 6 territoires (35 %) n'ont pas mené d'action pour rendre visible l'EMN dans l'espace public, c'est-à-dire en dehors des captages exploités, des thermes,

¹⁸² Au moins une source hyperthermale sur les 5 sites de Dax, Luchon, Aix-les-Bains, Lamalou et Vichy. Sources Chaudes sur les 3 sites de Châteauneuf, Cilaos, et Chaudfontaine. Sources tièdes sur les 3 sites à Meyras, Vittel, et Saint-Amand-les-Eaux.

¹⁸³ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Luchon, le 19 Janvier 2017

de l'usine d'embouteillage¹⁸⁴. Cette absence de visibilité de l'EMN dans l'espace public résulte en fonction des sites, soit d'évolution d'usage dans le temps, soit d'absence de volonté de mise en scène de l'EMN. Sur les sites d'Aix-les-Bains et Les Aires, les sources d'EMN autrefois en libre accès à la population sont aujourd'hui exploitées pour l'usage d'embouteillage depuis les années 1980. Aucune conduite de dérivation n'a été aménagée pour conserver l'usage historique de la buvette locale. Sur beaucoup de sites en France, la directive européenne 2003/40/CE du 13 mai 2003 a pour conséquence la fermeture par les ARS (ex-DDASS) des fontaines d'EMN jusque-là en libre accès. Cette législation établit une limite maximale pour 16 constituants naturels présents dans l'EMN. Cette directive, qui fixe de nouveaux seuils au-delà desquels une consommation prolongée des EMN représente un risque pour la santé, durcit les conditions d'accès à la ressource en EMN (voir Annexe n°179).

Cette législation est à l'origine de la fermeture des fontaines d'accès libre sur les sites de Cilaos, Lamalou-les-Bains et Saint Amand. Selon les thermes de Cilaos, « avant 2003 il y avait une fontaine d'EMN de la source Véronique accessible à tous devant les thermes. Les gens pouvaient toucher, goûter se servir. Mais avec les nouvelles normes européennes, l'ARS a fait fermer la fontaine parce que les taux de minéraux sont légèrement supérieurs aux normes »¹⁸⁵. La source Véronique est également utilisée pour l'embouteillage. Cependant le processus de filtration, pour éliminer notamment le fer et le manganèse, est réalisé dans l'usine en aval de la canalisation qui alimentait la fontaine. Cette situation est similaire sur le site de Saint-Amand. Selon les thermes, « la fontaine Bouillon a été fermée en raison des contraintes importantes de la réglementation européenne. L'ARS nous la fait également fermer. Tout est aseptisé malheureusement. Il y a maintenant de telles contraintes réglementaires et de normes qu'un point d'accès libre à la population c'est compliqué parce qu'il faut y mettre des moyens et porter la responsabilité juridique de la distribution publique »¹⁸⁶. De la même manière, une source d'EMN était en accès libre sur la commune voisine de Bruille-Saint-Amand. Enfin selon l'OT, à Lamalou-les-Bains, « il y avait également 3 sources buvettes : la source Usclade, la source Caput et la source Bourgesse. C'était des eaux en accès libres qui pouvaient être dégustées depuis le XIX^e siècle. Mais l'ARS a interdit les sources extérieures parce qu'elle trouvait que les sources n'étaient pas assez sécurisées au niveau sanitaire. Elles ont donc été fermées par principe de précaution »¹⁸⁷. Pourtant, ces sources ont également été embouteillées de manière artisanale au

¹⁸⁴ Meyras, Cilaos, Saint-Amand-les-Eaux, Lamalou/Les Aires, Aix-les-Bains, Bagnères-de-Luchon

¹⁸⁵ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation des thermes de Cilaos, 19 Mai 2017

¹⁸⁶ Entretien téléphonique avec le Directeur général délégué du groupe Chaîne Thermale du Soleil, le 22 Décembre 2018

¹⁸⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme Grand Orb, le 23 Janvier 2017

XIX^e – début XX^e siècle. Parmi les acteurs locaux, les thermes de Lamalou soulignent pourtant l'intérêt touristique d'avoir une fontaine EMN libre accès au sein d'une ville d'eau.

On peut donc s'interroger sur les modalités d'application à l'échelle locale de la directive européenne 2003/40/CE du 13 mai 2003 par les ARS en France. Venant interrompre brusquement un usage local depuis le XIX^e siècle, ne faudrait-il pas envisager au cas par cas des solutions intermédiaires avec une contrepartie de financement européen ? Il serait envisageable de prévoir l'aménagement d'une conduite en aval du processus de filtration, ou de conserver la visibilité de cette EMN tout en limitant son accès.

De plus, l'application de cette directive est limitée à l'espace public aménagé et ne peut donc pas concerner les nombreuses émergences naturelles implantées sur des terrains privés. Selon l'OT, sur le territoire de Lamalou, l'EMN reste présente car une quinzaine de sources d'EMN émergent naturellement sur terrains privés non aménagés. La valorisation touristique de cette spécificité locale ne peut donc pas être entreprise en raison de la nouvelle directive européenne 2003/40/CE, ne laissant ici et là que des usages locaux discrets. Selon la commune de Meyras, *« il y a d'autres sources pétillantes qui jaillissent naturellement mais qui ne sont pas exploitées à Meyras et à Jaujac. On voit la rouille sur le rocher ou dans le lit de la rivière, qui vient du fer de l'EMN. Ces sources sont situées sur des terrains privés non aménagés, et sont plus ou moins connues des locaux »*¹⁸⁸.

Pour les embouteilleurs de Luchon et d'Aix-les-Bains l'absence de buvette d'EMN en accès libre à l'échelle locale est justifiée par l'absence d'obligation dans la convention d'exploitation avec la ville. D'autre part, le maintien ou l'introduction de cet usage local suppose un coût d'investissement et de fonctionnement à porter en plus d'un risque sanitaire à assumer. Ce coût d'installation de conduite de dérivation, de contrôle de la qualité de l'EMN et d'entretien des canalisations est encore renforcé sur les sites où l'EMN nécessite un processus de filtration pour supprimer le fer et le manganèse. Pour l'exploitant des sources du Pestrin, *« c'est antinomique qu'il y ait une usine d'embouteillage et une buvette gratuite. Ici l'eau qui sort du forage est buvable, mais les gens n'aimeraient pas parce qu'elle est chargée en fer. Il n'y a aucune raison que l'EMN qu'on filtre soit gratuite »*¹⁸⁹. Sur ces territoires où il n'y a pas de tradition d'accès libre à la population, l'ensemble des acteurs locaux justifie cette absence par la nécessité de payer un service : *« L'EMN je considère qu'elle n'appartient à personne parce qu'elle est naturelle. Personne ne fait quelque chose pour la fabriquer. C'est aussi un besoin vital pour*

¹⁸⁸ Entretien téléphonique avec le Premier-adjoint au maire en charge du Thermalisme, de la commune de Meyras, le 11 mars 2018

¹⁸⁹ Entretien téléphonique avec le Gérant des Sources du Pestrin à Meyras, le 26 Avril 2017

tout le monde. Par contre il y a un vrai service derrière qui doit être payant. Le groupe Intermarché a construit une usine et la ville a aménagé un captage et une conduite d'amenée d'eau. Pour les parisiens, on amène les bouteilles par camion. Pour faire un parallèle, aujourd'hui la neige naturelle tombe toute seule. Pour faire du ski sur les pistes c'est gratuit. Le prix c'est le transport : les remontées mécaniques. L'eau courante du robinet n'est pas gratuite, on la paye aussi. Le syndicat des eaux fait payer un service de transport par canalisation, de traitement, d'analyse, mais pas l'eau. On ne paye pas l'eau minérale, mais un service. Donc c'est tout à fait normal que ce soit payant »¹⁹⁰. Cet argumentaire est commun avec d'autres acteurs locaux notamment l'embouteilleur à Aix-les-Bains : « L'EMN souterraine est un bien commun, par contre le fait qu'elle devrait être gratuite est une position idéologique sans réalité. Il y a un travail nécessaire pour rendre l'EMN conditionnée disponible, et donc une rémunération monétaire. A partir du moment où il y a un coût, c'est bien de mettre en face une recette. Les collectivités qui décident d'utiliser des ressources naturelles pour contribuer à l'attractivité territoriale et commercialiser une offre touristique vont dans le bon sens »¹⁹¹.

Que ce soit pour des raisons de contraintes règlementaires, de coût et de risque sanitaire supplémentaire à assumer, près de 6 sites ne disposent pas de buvette d'accès libre à la population à l'échelle locale. Sur ces sites, il en résulte que l'EMN n'est pas visible du grand public. L'EMN ne peut donc être montrée qu'à l'intérieur des thermes, dans les bassins et dans les bouteilles. L'EMN ne sort pas du lieu où elle est utilisée. A l'exception de Chaudfontaine, l'ensemble des émergences sont fermées au public. Les forages sont protégés par un bâti et un PSE clôturé dans un petit bâti. Les canalisations d'amenée d'EMN sont enterrées.

Cette situation d'absence de visibilité est pourtant déplorée par certains acteurs locaux. Pour la ville de Bagnères-de-Luchon, « Les eaux utilisées par les thermes et l'embouteillage ne sont pas visibles dans le centre-ville. L'EMN n'est pas visible et mise en scène dans une fontaine. C'est un regret parce que c'est l'image de la ville. Ces eaux ne sont pas suffisamment visibles dans Luchon. Ça devrait être beaucoup plus mis en avant. C'est important de voir cette eau »¹⁹². Cette carence donne aujourd'hui naissance à un projet porté par la commune de Cilaos. L'absence de fontaine d'eau thermale visible génère une carence d'image à la ville d'eau. En 2010, la commune a créé une petite fontaine extérieure en eau thermale avec la source Manès qui n'est plus exploitée. Cependant les dépôts de fer de l'eau bouchent la canalisation en

¹⁹⁰ Entretien en face à face avec le Directeur de l'office de tourisme Pyrénées 31, Patrice Gaut, le 19 Janvier 2017

¹⁹¹ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage d'Aix-les-Bains, le 22 Février 2017

¹⁹² Entretien téléphonique avec l'Adjoint de Luchon en charge de l'urbanisme, l'aménagement et l'environnement, le 1 Avril 2017

seulement 8 mois. Une étude est en cours en partenariat avec le département pour trouver une solution technique pour rendre à nouveau visible cette EMN.

2.3.3 Un programme très important de mise en scène de l'EMN sur 3 sites : Vichy, Evian, Vals

Sur 11 sites étudiés, l'EMN est visible et en libre accès sur un ou plusieurs endroits de la commune. Cependant, le degré de visibilité et de mise en scène de l'EMN n'est pas homogène entre ces territoires. Sur les 3 sites de Vichy/Saint-Yorre, Evian/Publier et Vals, les acteurs locaux ont mis en œuvre un programme architectural important de mise en scène de l'EMN en multipliant les lieux où cette eau est visible.

Sur le territoire du bassin de Vichy, 11 buvettes ont été aménagées sur 4 communes. La commune de Vichy concentre près de 4 lieux où les EMN sont visibles. Le premier lieu est le hall des Sources, qui regroupe les 5 sources¹⁹³. Le hall des Sources est inspiré du *trinkalle* des stations thermales allemandes ou austro-hongroises, notamment à Marienbad. Ce vaisseau de verre et de fonte est situé dans le parc éponyme. Il a été conçu par les architectes Simon et Lecoœur. Plusieurs modifications sont réalisées dans les années 1930. Les grilles du ferronnier Émile Robert seront supprimées et remplacées par des baies vitrées avec l'ajout d'une verrière centrale. L'eau est ainsi associée à la lumière (voir Annexe n°180). Selon la Compagnie de Vichy, « *C'est le lieu mythique de Vichy. C'est là qu'émergent les sources Chomel et Grande Grille. Les 3 autres sources dont la Vichy Célestin sont amenées jusque-là par conduite souterraine. Les 5 sources sont visibles mais pas en accès libre parce que ce sont des eaux chargées en minéraux. Pour goûter ces eaux, il faut une prescription médicale d'une cure de boisson. Seule la source Vichy Célestins est en accès libre. L'eau de Vichy Célestins arrive à la buvette après traitement mécanique par filtre qui enlève les dépôts de fer, d'arsenic, et de fluor afin de répondre à la réglementation* »¹⁹⁴. Ces 5 sources sont également visibles dans la buvette des thermes de Callou. Cependant, l'accès est limité sur prescription médicale.

La source des Célestins bénéficie également en tant que tel d'un pavillon situé boulevard du Président J.F.-Kennedy. Si la première construction est en bois au début du XIX^e siècle, dès 1908 un édifice en pierre est aménagé ainsi qu'une orangerie dans le parc éponyme des Célestins (voir Annexe n°181). Enfin, deux lieux secondaires regroupent également des sources d'EMN à Vichy. Il s'agit du pavillon de la source de l'hôpital, ainsi que du pavillon de la source Lardy datant également du début du XX^e siècle. Selon l'OT cette mise en scène de l'EMN était plus importante dans le passé avec le palais des sources (voir Annexe n°182).

¹⁹³ Vichy Célestins, Chômél, Hôpital, Lucas, Grande Grille

¹⁹⁴ Entretien téléphonique avec le Directeur des Thermes de Vichy, le 14 Février 2017

Sur près de 3 autres communes du bassin de Vichy, l'EMN est également visible dans 6 lieux spécifiques. Près de 4 pavillons ont été aménagés sur la commune de Cusset, afin de protéger et mettre en valeur les sources (voir Annexe n° 183). Sur la commune de Bellerive, la source intermittente fait l'objet d'une mise en valeur touristique. Cette source d'EMN à 27.8°C jaillit pendant 6 à 7 minutes à 50 cm de hauteur¹⁹⁵. L'ensemble de ces buvettes sont gérées par la Compagnie de Vichy au droit de la concession unique. L'EMN embouteillée sous le mélange Source Royale avec la MDF Saint-Yorre est également visible sur 2 communes du bassin de Vichy. Sur la commune de Hauterive, une buvette est aménagée dans un pavillon orné de fresques. Enfin, sur la commune de Saint-Yorre, une buvette a également été installée. Il s'agit d'un bouton poussoir avec un évier contre le mur de l'usine d'embouteillage. Une vasque fermée où l'on voit l'eau qui jaillit est également visible depuis la rue. Ces buvettes sont gérées aux frais de l'usine d'embouteillage qui assure un contrôle qualité, sans qu'il y ait d'obligation légale (voir Annexes n°184 et 185). Pour la maire de Saint-Yorre, « *Ca fait partie de l'image que doit se donner l'usine d'embouteillage. C'est d'abord de mettre à disposition de l'EMN aux gens qui ne connaissent pas pour la découvrir. Quelque part c'est une publicité bon marché. Ça permet aussi une appropriation de l'eau Saint-Yorre, dans la mesure où les locaux vont régulièrement chercher de l'EMN pour la boire* »¹⁹⁶. Cependant, cet usage en libre accès pose également des problématiques à l'embouteilleur au niveau local : « *Il y a des gens qui viennent verser de l'huile de vidange dans la fontaine. C'est de la pollution volontaire, des actes de vandalisme à répétition. La buvette a déjà été fermée temporairement. Cette pollution n'atteint pas les lignes de production, mais en cas de problème sanitaire, c'est l'entreprise qui sera pénalisée parce que tous les mois il y a des contrôles de l'ARS* ».

Le site d'Evian/Publier bénéficie également d'un programme architectural structuré sur la mise en scène de l'EMN. L'EMN est visible et en libre accès sur 4 lieux géographiques. Sur la commune d'Evian-les-Bains, les sources Cachat et des Cordeliers appartenant à la ville sont ouvertes au grand public. De la même manière, les sources Souriane et Maxima appartenant à la commune de Publier permettent également de mettre en valeur l'EMN d'Evian. Conformément à la concession d'exploitation, la SAEME entretient et assure les contrôles qualités sur ces 4 buvettes. Le lieu central de la mise en scène de l'EMN reste la source Cachat à Evian-les-Bains. Selon l'embouteilleur, « *aujourd'hui 97% des premières demandes à OT,*

¹⁹⁵ Selon la légende, cette source est le fruit de la colère de Satan envers l'un des seigneurs locaux qui s'était joué de lui. Depuis, dit-on, le cheval du seigneur serait enfoui sous la source qui se tarit lorsqu'il s'abreuve.

¹⁹⁶ Entretien téléphonique avec le Maire de Saint-Yorre, le 18 mars 2017

porte sur la localisation de la source Cachat. Il y a des visiteurs en permanence. C'est la source découverte en 1789. La fontaine a été sculptée par Louis-Charles Beylard en 1903. On vient de rénover la mosaïque de la fontaine qui embellit l'EMN »¹⁹⁷. Selon le maire cette source d'accès libre permet à la population locale de venir remplir des bouteilles pour boire de l'EMN gratuitement et constitue surtout une attraction touristique dans le circuit historique de la ville. Les touristes viennent toucher à la source la célèbre eau d'Evian.

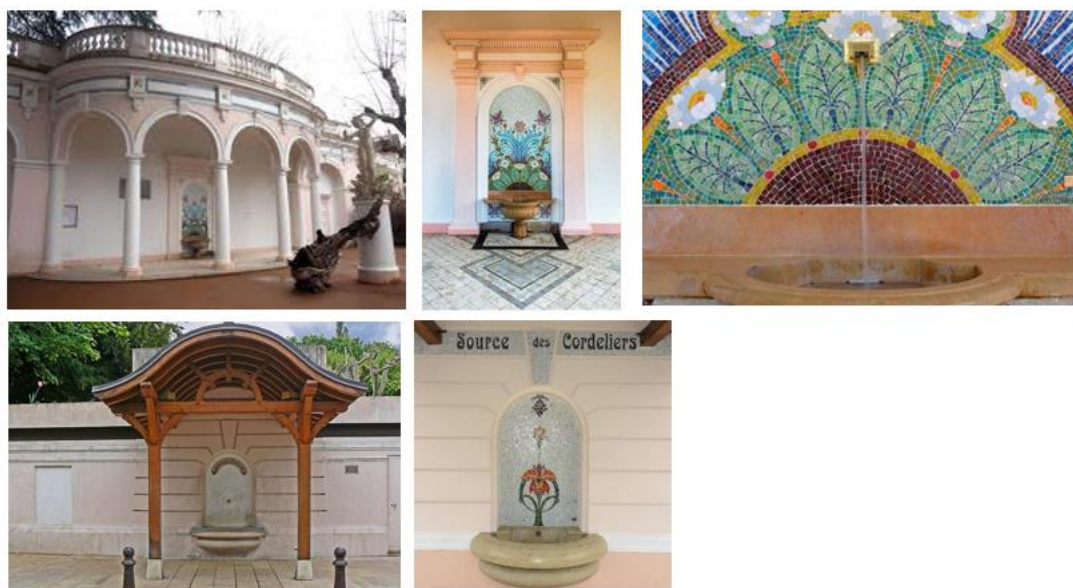


Figure 91 –Buvettes de la source Cachat et de la source des Cordeliers à Evian (clichés de l'OT)

Sur la commune de Publier, deux points d'accès à l'EMN embouteillée sous le mélange source Cachat avec la MDF Evian existent également. La buvette de la source Maxima est aménagée dans le bar éponyme. Il s'agit de l'une des émergences des anciens thermes d'Amphion-les-Bains, découverte à la fin du XIX^e siècle. A seulement 800 mètres du parc Maxima, la buvette Farquenoud a été aménagée en 1990 pour rendre accessible la source Souriane. Selon le maire de Publier, « la convention d'exploitation signée avec la SAEME stipulait l'aménagement d'une conduite secondaire jusqu'à un parc pour aménager une buvette publique. C'est une décision politique forte. L'EMN n'est pas réservée uniquement à l'usine d'embouteillage qui commercialise l'EMN. Ça humanise le rapport à la ressource en eau. Il y a d'un côté l'activité industrielle, et de l'autre ce côté humain, champêtre, où on va se promener pour remplir sa bouteille. Les gens viennent chercher de l'eau gratuitement tous les jours. C'est un endroit enchanteur qui surplombe Publier avec un magnifique point de vue panoramique sur le Lac Léman »¹⁹⁸. Sur ce site, la mise en scène de l'EMN est faite à partir d'arcades blanches décorées

¹⁹⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 Mai 2017

¹⁹⁸ Entretien téléphonique avec le Maire de Publier, le 23 Février 2017

des signes du zodiaque. Cette œuvre artistique a été conçue par la sculptrice B. Bouvet-Sassone et réalisée en pierre dure d'Hauteville par le tailleur de pierre Ph. Bouvet (voir Annexe n°186). Au-delà de l'encadrement de la gestion de ces buvettes par la SAEME dans le cadre de la convention d'exploitation, cet usage local est aujourd'hui intériorisé par l'ensemble des acteurs locaux. Pour l'embouteilleur, *« c'est simplement un petit tuyau de dérivation sur une des émergences. Les gens remplissent eux-mêmes leurs contenants. On assure des contrôles bactériologiques, du nettoyage de réseau ou du changement de vanne de temps en temps. Ce n'est pas un travail très important avec une grande valeur ajoutée. C'est inscrit dans la convention d'exploitation qu'on se doit de fournir de l'eau minérale d'Evian aux habitants parce qu'on est dans une ville d'eau. Ça fait partie de l'histoire, sinon on ne s'appelle pas Evian-les-Bains. Tous les gens qui viennent à Evian veulent voir la source, ça me paraît inimaginable qu'elle ne soit pas accessible »*¹⁹⁹. Les acteurs locaux soulignent la nécessité de maintenir un équilibre entre usage marchand et d'accès libre. Selon la SAEME, *« des lobbyings contre de l'EMN embouteillée souhaiteraient obtenir une gratuité, alors que ce ne serait pas intéressant pour les collectivités locales. Aujourd'hui on embouteille 1,5 million de m³ d'EMN. Dans la région, l'eau du robinet est vendue 5€ par m³. Si la ville d'Evian distribuait l'EMN à la population ça rapporterait à la ville 7,5 millions d'euros par an. Or, la SAEME verse 10,5 millions d'euros par an aux 4 communes d'émergences hors taxe foncière, CFE et taxe professionnelle. C'est 25% de plus que si la ville donne l'eau gratuitement à la population. En plus, ça donne du travail à 1200 salariés en direct et 5000 salariés indirects. Il n'y a aucun intérêt économique, social et environnemental pour le territoire à faire cela »*²⁰⁰. De plus distribuer l'EMN d'Evian par un réseau de distribution important nécessiterait un traitement et donc une perte de l'appellation EMN. Enfin, plusieurs lobbyings soulignent la consommation excessive d'EMN dans le process d'embouteillage, sans pour autant mettre en avant qu'en moyenne le réseau de distribution d'eau du robinet enregistre des pertes de l'ordre de 40 % d'eau.

Enfin, le site de Vals peut également être considéré comme un site majeur bénéficiant d'une mise en scène de l'EMN à grande échelle, puisqu'il existe 6 lieux sur la commune où l'EMN est mise en valeur. Dans le parc thermal de 3ha en face de l'usine se situe à la fois une fontaine d'EMN dans un kiosque, mais également la source intermittente. Cependant, l'accès à l'EMN reste limité. En période estivale, l'usine d'embouteillage met à disposition de l'EMN de la

¹⁹⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 Mai 2017

²⁰⁰ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 Mai 2017

fontaine. En contrepartie, la commune s'engage à mettre un agent en période estivale qui fait goûter au verre de l'eau minérale brute aux visiteurs. La fontaine n'est donc pas à proprement parler en libre-service. L'agent explique aux gens que c'est de l'EMN brute qui sort de terre et qui n'a pas encore subi de filtration pour supprimer le fer et le manganèse dans l'usine d'embouteillage. L'usine d'embouteillage fournit également des bouteilles d'EMN au kiosque pour que les gens puissent faire la différence. Pour l'embouteilleur, la fréquentation touristique est importante : « *On ne veut pas que les gens fassent d'amalgame entre l'EMN brute qui sort de terre, qui a un goût et une couleur particulière dû à la transformation du fer au contact de l'air et de la lumière, et l'EMN embouteillée. L'EMN n'est pas en libre accès* »²⁰¹. Selon les thermes, cette animation autour de la fontaine d'EMN participe à la notoriété du produit dans une ville thermale où il faut que cette eau soit visible.

En plus de cette fontaine, le parc thermal abrite une source intermittente. Il s'agit d'un geyser jaillissant toutes les 6 heures, à une hauteur de 16 mètres. Cette curiosité naturelle résulte d'un forage réalisé en 1865 (voir Annexe n°187). Enfin, l'EMN est également visible depuis les pavillons des sources. Ce sont les anciens lieux en dehors des thermes où les curistes venaient boire de l'EMN. Aujourd'hui l'accès est fermé par une grille, mais les anciennes buvettes restent visibles. Le premier pavillon de la source Vals-Saint-Jean Précieuse a été aménagé en 1883 par l'architecte lyonnais Joannard. Ce pavillon en bois de pin découpé imite la pagode chinoise surmontée de bulbes orientaux. Dans les années 1930, l'architecte H. Joulie érige un pavillon en béton armé imitant les rotondes grecques dans le style Art Déco. A la même époque, un pavillon de style Art Déco en béton armé orné de mosaïques est également bâti pour la source Vals-Saint-Jean La Souveraine. Enfin, les sources Dominique et Camuse ont également été aménagées au XIX^e siècle. Le pavillon de la source Camuse comporte un kiosque sur piliers en béton et une reconstitution d'une grotte au niveau des soubassements. La source Dominique est quant à elle dans une galerie aménagée en grotte. La façade en pierre était à l'origine surmontée d'une balustrade et de vases (voir Annexe n°188).

2.3.4 Une mise en scène partielle et plus modeste de l'EMN sur 5 sites territoires

A côté de ces sites qui ont mis en œuvre un programme de mise en scène de l'EMN, près de 5 sites disposent également d'aménagements spécifiques de mise en valeur de l'EMN, mais de manière plus ponctuelle²⁰². De manière particulière, à Dax il n'existe pas de buvette en accès libre à la population de l'EMN embouteillée Biovive. Selon l'embouteilleur, « *avoir une*

²⁰¹ Entretien téléphonique avec la Présidente de la Société des Eaux Minérale de Vals, le 3 mars 2017

²⁰² Dax, Spa, Chaudfontaine, Niederbronn, Thonon

fontaine qui met en valeur localement l'EMN n'apporterait pas grand-chose sur le plan commercial pour l'entreprise. Ça évite aussi les problèmes sanitaires. Dans le process, il n'y a qu'une seule canalisation qui va vers l'usine »²⁰³. Pour autant, l'eau riche en minéraux utilisée aux thermes est visible à deux endroits sur la commune de Dax. La fontaine chaude au centre-ville de Dax est un lieu emblématique. Selon l'intercommunalité, l'accessibilité de la fontaine d'eau chaude permet aux gens de toucher l'eau à 64°C, de la goûter et de remplir des bouteilles. Il y a des robinets entourant la fontaine en forme de petits lions rugissants. Derrière la fontaine d'eau chaude, le forage en exploitation est également visible sous un plexiglas. Si c'est aujourd'hui un lieu où l'EMN est mise en scène pour les curistes, ce n'est pas quelque chose d'approprié par les habitants locaux par méconnaissance. La fontaine d'eau chaude est un monument ancien plusieurs fois modifié dans le temps, qui met en lumière la source de La Nèhe. Son style toscan à base de pierre naturelle rappelle le style gallo-romain. Ce lieu symbolise l'usage du thermalisme et de la naissance de la ville autour de la Fontaine Chaude durant l'antiquité (voir Annexe n°189).

De manière secondaire, un second lieu est visible sur la commune de Dax. Sur les bords de l'Adour se situe le trou du pauvre. Il s'agit à l'origine d'une émergence naturelle d'EMN qui alimente une piscine naturelle dans le limon de l'Adour accessible aux moins fortunés. Historiquement le trou des pauvres a permis de démocratiser l'accès de la boue thermique de Dax à la population locale à tous les visiteurs. En 1878, un bassin semi-circulaire a été aménagé pour améliorer l'accès et faciliter la collecte de boue. Si l'EMN reste aujourd'hui visible dans ce bassin, son accès est fermé pour des raisons sanitaires.

De la même manière, la ville de Spa dispose d'un lieu emblématique au sein du centre-ville. Il s'agit du Pouhon de Pierre le Grand. Portant le nom du Tsar qui séjourna à Spa au XVII^e siècle, le pavillon a été construit en 1880 par l'architecte Victor Besme. L'édifice abrite la fontaine aux dauphins. Géré par l'OT, l'accès au site est payant pour les visiteurs, sauf pour les Spadois qui peuvent remplir des bouteilles gratuitement²⁰⁴ (voir Annexe n°190). En parallèle de ce lieu principal, plusieurs Pouhons²⁰⁵ et émergences naturelles non aménagées sont également visibles et en libre accès à l'extérieur de la ville en milieu forestier. Une partie de ces lieux est mis en valeur par l'OT au travers du parcours des sources. Parmi ces lieux figurent la source de la Sauvenière, la source Géronstère, ou la fontaine Tonnelet²⁰⁶ (voir Annexe n°191). Selon l'OT,

²⁰³ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Dax, le 25 Août 2017

²⁰⁴ L'accès payant est une contrainte imposée par la région Wallonne pour avoir le label d'attraction touristique.

²⁰⁵ Pouhon : mot wallon qui désigne le lieu où l'eau est puisée

²⁰⁶ Du nom du petit bassin ou tonneau qui hébergeait la source au XVII^e siècle

de nombreuses fontaines et d'émergence naturelle d'EMN sont présentes en forêt : « Ces endroits sont en libre accès où les gens peuvent remplir des bouteilles. Mais ce n'est pas exactement la même eau qui est embouteillée. Le goût est différent en fonction des sources. Toutes ces émergences sont dans la zone de protection et relèvent de la concession d'exploitation de Spa Monopole »²⁰⁷. Seul le hall des thermes reçoit exactement les mêmes sources d'EMN qui sont embouteillées, mais dont l'accès est réservé aux clients des thermes. Selon Eurothermes, « à l'entrée des thermes, devant le comptoir d'accueil, on a 3 fontaines d'eau : Spa Reine, Spa Marie Henriette, et Clémentine. Le goût de l'eau Marie Henriette est différent à la fontaine, parce que c'est une eau naturellement gazeuse qui n'a pas encore été filtrée à l'usine d'embouteillage pour enlever le fer. On explique cela aux clients qui viennent toujours avec une bouteille vide »²⁰⁸.

Sur le territoire de Chaudfontaine, l'EMN est en libre accès sur un lieu appelé Belles Fontaines à proximité de SourcOrama et des anciens thermes. L'OT parle de la survie d'une tradition locale. Selon la ville, « c'est de l'EMN de ruissellement qui coule en continu, sans contrôle qualité. L'affichage légal Eau Non Potable est nécessaire pour une raison de responsabilité. Il est vrai que beaucoup de gens viennent remplir des bouteilles ou des jerricans de 5L. Manifestement ils vivent toujours (rire) »²⁰⁹. De manière complémentaire, l'EMN peut également être visible lors de la visite guidée de l'usine et des forages. L'EMN est notamment visible dans un bâtiment fermé au-dessus du forage Astrid sur la colline de la Ninane. Une vasque permet de récupérer de l'EMN afin de pouvoir la voir, la sentir, la toucher et goûter l'eau chaude qui est encore ferrugineuse quand elle sort du sol. A l'origine, le pavillon Fourmarier abritait la source thermale Prince Albert dans le Parc des Sources. Construit en 1961, le pavillon est décoré d'une mosaïque ornée de poissons, symbole de vie naissant de l'onde. Il est aujourd'hui transformé en site d'exposition, rebaptisé SourceÔCouleurs (voir Annexe n°192). Enfin, l'image de l'EMN est utilisée indirectement : « L'eau est visible à l'entrée de la ville de Chaudfontaine. Sur la seule route qui traverse la vallée, un rond-point a été aménagé. Il comporte un grand tube en plexiglas de 5-6m de haut, qui simule l'eau jaillissante. C'est agréable à voir, mais c'est de l'eau de la rivière. C'est simplement pour montrer le jaillissement qui est l'image de la ville de Chaudfontaine. Tout le monde est persuadé que c'est de l'eau thermale de Chaudfontaine »²¹⁰.

²⁰⁷ Entretien téléphonique avec la directrice de l'Office de Tourisme de Spa, le 5 Mai 2018

²⁰⁸ Entretien téléphonique avec la Directrice des Thermes de Spa, le 7 Avril 2017

²⁰⁹ Entretien téléphonique avec le Premier Echevin de Chaudfontaine, le 23 Décembre 2017

²¹⁰ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, le 20 Novembre 2017

Enfin, les sites de Thonon et Niederbronn se caractérisent par une visibilité de l'EMN sur 2 lieux géographiques. A Niederbronn, l'EMN embouteillée la source de la Liese est en accès libre à proximité de l'usine d'embouteillage dans un parc communal, c'est-à-dire à la sortie de la ville à l'orée de la forêt. La convention d'exploitation précise l'obligation de maintenir un point d'accès libre en EMN à la population. La buvette est alimentée par un ancien forage qui n'est plus exploité par l'usine depuis 2004. Selon l'OT, la source de la Liese est connue depuis très longtemps. Les locaux ont pris l'habitude de chercher de l'EMN gratuitement. A l'inverse, la source Romaine, exploitée par les thermes est située au cœur du centre-ville de Niederbronn devant le parvis du casino. Cette centralité souligne le rôle historique du thermalisme pour Niederbronn. Pour le maire, « *tous les gens qui passent au centre-ville sont obligés de se rendre compte qu'à Niederbronn-les-Bains il y a quelque chose de particulier. On a une source artésienne. L'eau jaillit naturellement ici. Avant les nouvelles normes européennes de 2003, la source Romaine était accessible, on pouvait goûter l'eau. Mais l'ARS a interdit l'accès de la buvette traditionnelle parce qu'il y a un peu d'arsenic dans l'eau* »²¹¹. Pour autant, l'EMN reste visible grâce à des panneaux vitrés autour ancienne buvette.



Figure 92 – Buvette en accès libre de la source de la Liese et source Romaine visible à Niederbronn (G. Pfund)

Sur la commune de Thonon, l'EMN de la source de la Versoie est mise en valeur par le Champignon de la Versoie. Il s'agit d'une fontaine qui tire son nom de la forme de l'édifice construit par l'architecte Louis Moynat en 1973. La mosaïque en faïence, qui orne la fontaine est la création d'un peintre français de renom : A. Lhote. L'œuvre représente des naïades sous forme de porteuses d'eau, dans le style antique. La buvette est située au centre-ville, au bord du parc thermal à 500 mètres des thermes. De manière secondaire, il y a également une fontaine d'EMN devant les thermes pour les curistes et les locaux. Pour Valvital, il s'agit d'un usage historique, une servitude obligatoire importante. Selon la ville, « *ça fait partie du folklore d'une station thermale. C'est amusant de voir les gens chercher leur EMN. On a la chance d'avoir une EMN qui coule en cœur de ville. Ça fait partie de la ville, c'est là depuis toujours* »²¹². Pour l'OT c'est avant tout un atout touristique : « *Il y a un intérêt de voir cette eau pour les visiteurs.*

²¹¹ Entretien téléphonique avec le Maire de Niederbronn et l'Adjoint au maire en charge du Thermalisme, le 28 Février 2017

²¹² Entretien téléphonique avec l'Adjointe au Maire en charge du Tourisme et du Thermalisme de Thonon-les-Bains, le 21 mars 2017

Ça nous permet de sanctuariser et mettre en scène l'EMN. Même s'il y a un coût d'entretien et de contrôle qualité pour la ville, ça renforce la notoriété de l'EMN »²¹³ (voir Annexe n°193).

2.3.5 Une visibilité et un accès à l'EMN discret sur 3 sites territoires

Enfin, sur les 3 sites de Vittel/Contrexéville, Châteauneuf et Divonne, la visibilité et l'accès à l'EMN restent partiels ou discrets. Sur le site de Vittel/Contrexéville, l'accès à la ressource est possible sur les 2 communes. L'EMN n'est visible qu'à proximité des thermes à Contrexéville, sous et devant la galerie thermale au niveau du pavillon de la rotonde. Ces fontaines sont uniquement accessibles aux horaires d'ouverture de l'OT, qui surveille les quantités d'EMN Contrex prélevées par les visiteurs. Cet endroit est approprié par les locaux, qui viennent chercher de l'EMN gratuitement, et représente un atout d'attractivité majeur pour les touristes qui viennent goûter l'EMN Contrex (voir Annexe n°194). Sur la commune de Vittel, le seul point en libre accès à Vittel Grande Source se trouve place des Francs au centre-ville (voir Annexe n°195). Sous la galerie thermale, les sources sont aménagées en fontaine dans 2 pavillons. Hépar et Vittel Grande Source sont visibles, mais l'accès reste fermé en hiver. Selon les thermes, *« historiquement les fontaines d'EMN étaient beaucoup plus mises en valeur. Il y avait des sourcières qui servaient l'EMN, mais la ville n'a pas les moyens de le faire »*²¹⁴. A Vittel comme à Contrexéville, une buvette des sources d'EMN embouteillées est installée dans le hall des thermes, où seuls les curistes et les clients de l'espace bien-être ont accès²¹⁵. L'ensemble des buvettes à Vittel et Contrexéville sont sous la responsabilité de Nestlé Water qui entretient et contrôle la qualité de l'EMN. Pour le minéralier, il s'agit d'un usage limité en quantité, dédié aux riverains attachés à leur eau.

Sur le territoire de Châteauneuf, il n'existe pas de buvette en accès libre à la population de l'EMN embouteillée Castel Rocher. Selon l'embouteilleur, cet accès libre n'existe pas localement car il n'existe pas d'obligation de servitude. Cet usage local existait pourtant autrefois²¹⁶ : *« Auparavant il y avait des sources d'EMN où l'on pouvait aller remplir des bouteilles gratuitement, mais elles ont été bouchées par l'usine il y a 10 ans. On n'a rien pu faire parce que la source était sur leur terrain. Il y avait un usage local, c'était un atout sur la commune, mais on l'a perdu »*²¹⁷. Pour autant, l'EMN reste visible et accessible librement dans

²¹³ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme de Thonon-les-Bains, le 25 Janvier 2017

²¹⁴ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

²¹⁵ Buvette des EMN Grande Source, Bonne Source et Hépar dans le hall des thermes de Vittel ; buvette de l'EMN Contrex dans le hall des thermes de Contrexéville.

²¹⁶ L'ancienne buvette se situait dans un petit pavillon devant l'usine d'embouteillage. Elle était alimentée par 3 sources : Chevarier, Rotonde, et Marie-Louise. Aujourd'hui les arrivées d'eau ont été coupées, et les sources s'écoulent dans le ruisseau.

²¹⁷ Entretien en face à face avec la Directrice des thermes de Châteauneuf-les-Bains, le 19 Janvier 2017

le parc thermal. La source Lefort à 35°C a été aménagée en 1963 : « *Tous les locaux savent les bienfaits de cette EMN et viennent régulièrement. Les gens peuvent la goûter, et la toucher* »²¹⁸. D'autres émergences sont également mises en valeur au travers d'un parcours des sources de 13km. La ville a mis en place dès 2001 ce parcours balisé pour découvrir près de 14 émergences naturelles (voir Annexe n°196). L'accès des sources est plus ou moins aménagé. Depuis 2003, ces EMN sont considérées par l'ARS comme non potables à l'émergence sans filtration des éléments ferreux. Cependant, ces émergences naturelles non exploitées sont abandonnées sur les terrains privés, où la consommation locale régulière perdure au risque et péril des personnes. La création du circuit a créé une dynamique : « *Ca amène les touristes à chercher un peu plus d'informations à l'OT pour découvrir l'EMN, et à s'interroger sur cette eau différente* »²¹⁹.

Enfin au niveau de la commune de Divonne, l'EMN reste visible au niveau de l'ancien établissement thermal en plein centre-ville entre le casino et la mairie. Les 3 anciennes émergences artésiennes d'EMN non exploitées se déversent dans la rivière. Selon la ville de Divonne, ces sources ne sont pas très accessibles et ne font pas l'objet de communication. Seuls les locaux en ont connaissance et vont chercher de l'EMN. Pour autant, la fontaine située dans le hall des thermes reste accessible aux touristes sur demande auprès de l'OT. En tant que propriétaire des thermes, la ville voit une importance à conserver des fontaines d'EMN en libre accès, car cette servitude obligatoire historique contribue à garder une spécificité dans les stations thermales.

Quel que soit le degré de visibilité ou d'accessibilité selon les territoires, la proximité à l'EMN pour la population locale et les touristes reste un élément central. Pourtant, depuis 2003, l'enjeu sanitaire vient bouleverser sur certains sites l'attractivité et l'usage local des buvettes qui participent à la spécificité du territoire de la filière EMN. La compréhension du rapport au territoire peut également se faire sous trois autres prismes. Le premier consiste à questionner l'espace vécu au regard de la localisation des usages et de leur visibilité physique dans l'espace géographique local. La seconde interrogation peut porter sur les liens réciproques entre territoire et usage de l'EMN, c'est-à-dire analyser de quelle manière l'identité du territoire est mobilisée par les exploitants des deux usages, et inversement, quelle est l'imprégnation locale par ces activités qui contribuent à construire le territoire. Enfin, l'ancrage territorial des usages peut être mesuré au travers de l'ouverture à l'environnement local, et plus spécifiquement la participation des deux usages dans la mise en tourisme du territoire.

²¹⁸ *Op. Cit.*

²¹⁹ Entretien téléphonique avec la Directrice de l'office de tourisme intercommunal des Combrailles, le 30 Janvier 2017

3. Un rapport à l'espace vécu et un niveau d'ancrage territorial variable

Au-delà de l'appropriation juridique, économique, et fonctionnelle du territoire par les acteurs, nous souhaitons nous intéresser à l'appropriation symbolique du territoire par les acteurs. Cette approche appelle à s'interroger sur le rapport à l'espace vécu en termes de proximité et perception des usages au travers de cartes mentales, c'est-à-dire les modes de description de l'espace par les acteurs. L'intérêt des représentations territoriales nous amène également à interroger les valeurs psychologiques projetées et perçues par les acteurs sur le territoire.

3.1. Quel rapport à l'espace vécu en termes de proximité et de visibilité des usages ?

Le rapport à l'espace vécu à l'échelle locale est d'abord analysé en termes de proximité géographique des deux usages, puis au travers de la visibilité des usages.

3.1.1. Une proximité géographique des deux usages variable sur les territoires

La proximité géographique entre les deux usages majeurs de la filière EMN est très différente d'un territoire à l'autre. Cependant, il est possible de distinguer quelques territoires qui se caractérisent par un très grand étalement géographique sur plusieurs communes, par opposition à une majorité de site où les deux usages sont sur le même ban communal. Afin d'apprécier les proximités géographiques, une cartographie des usages a été réalisée sur l'ensemble des sites.

3.1.1.1. Un étalement géographique des usages sur 5 territoires, mais une activation hétérogène

Près de 5 sites se caractérisent par un étalement des usages sur plusieurs communes²²⁰. Sur le site de Dax/Saint Paul, les acteurs locaux ont choisi de construire une offre de site thermale à l'échelle du Grand Dax. Le regroupement des 2 stations thermales rassemblent les usages sur plus de 2 km. Pour autant, la majorité des usages sont situés sur la commune de Dax²²¹, et la distance entre les thermes et l'usine d'embouteillage reste limitée. Le site d'implantation de l'usine d'embouteillage est physiquement séparé du pôle urbain de Dax par l'Adour. De la même manière, l'usine de péloïde est séparée du centre urbain de Dax par la voie ferrée. Localement l'usage thermal de santé et de bien-être s'est étendu sur la commune voisine de Saint-Paul. Si la proximité géographique entre les usages thermaux est activée par les acteurs, celle entre les deux usages ne fait plus écho (voir Annexe n°197).

Sur les 4 autres sites, la distance entre les usages est plus importante. A Lamalou/les Aires, les deux usages se répartissent sur 2 communes à 1,2 km de distance. La séparation physique de

²²⁰ Dax/St-Paul, Lamalou/les Aires, Aix-les-Bains/Grésy, Evian/Publier, Bassin de Vichy.

²²¹ Usages thermaux de santé, de bien-être, de fabrication de péloïde et d'embouteillage d'EMN

l'Orb n'est pas un obstacle psychologique car la proximité géographique est en partie activée par les acteurs locaux (voir Annexe n°198). De la même manière, sur le site d'Aix-les-Bains/Grésy, la proximité géographique entre les usages n'est que partiellement activée. Pour des raisons de contraintes foncières, les deux usages sont situés sur 2 communes. Pourtant, l'établissement thermal Chevalley est situé à 3,5 km de l'usine d'embouteillage et les thermes Marlioz à 5 km de l'usine d'embouteillage (voir Annexe n°199).

Par opposition, sur les sites Evian/Publier et du bassin de Vichy la proximité géographique entre les usages est relative dans la mesure où la distance augmente. Pourtant les acteurs locaux ont su construire un sentiment d'appartenance à une même filière EMN. Depuis 1965 l'usine d'embouteillage à Publier et les thermes à Evian sont séparés de plus de 7 km. Auparavant, l'ancienne usine était à 2 km des thermes. Entre et autour de ces deux usages, Danone exploite également d'autres sites d'Evian Resort sur près de 3 communes²²². Localement, les deux usages, les activités d'Evian Resort²²³, les points d'accès libre à l'EMN, et les anciens bâtis réhabilités des 2 usages, forment un maillage dense (voir Annexe n°200). Un maillage plus étendu existe également sur le bassin de Vichy. Les usages sont répartis sur 4 communes²²⁴. Si la distance entre les thermes et l'usine est de 9 km, l'ensemble des usages s'étendent sur un espace de 15 km de long, sur des communes non mitoyennes.

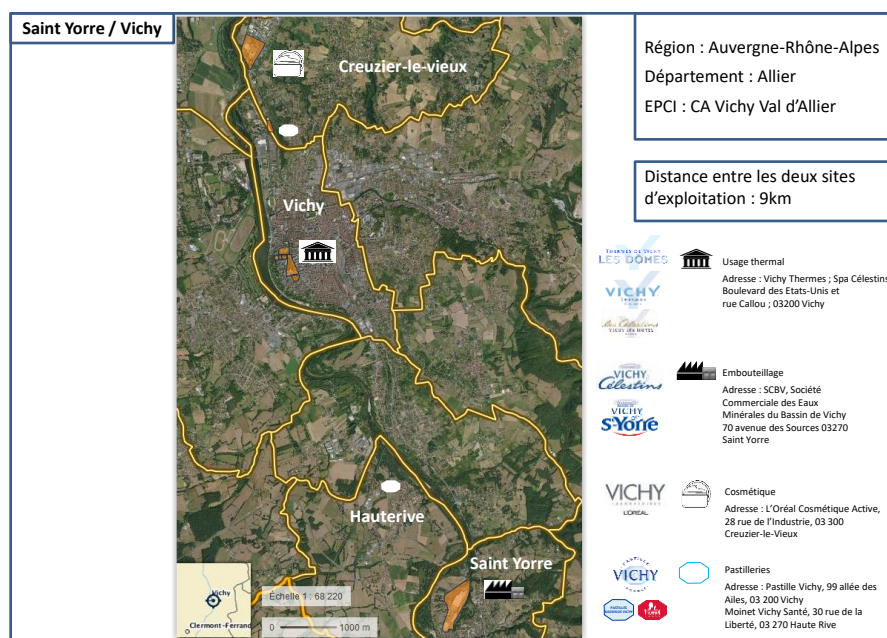


Figure 93 – Carte de localisation des usages liés à l'EMN sur le bassin de Vichy (G. Pfund)

²²² Evian-les-Bains, Publier et Neveucelle

²²³ Golf, thermes, casino, hôtels, salle de spectacle

²²⁴ Vichy, Saint Yorre, Creuzier-le-Vieux, et Hauterive

3.1.1.2. Deux usages sur un même ban communal, mais une activation de proximité hétérogène

De manière opposée, 12 sites disposent sur le même ban communal des 2 usages²²⁵. Cependant, les distances géographiques entre les 2 usages restent variables. Sur les 3 sites de Vals, Spa et Vittel/Contrexéville, une offre de site est en construction, existante, ou persistante, ce qui signifie que la proximité géographique est, ou a été activée dans le temps par les acteurs locaux. Sur ces 3 territoires, la distance entre les thermes et l'usine d'embouteillage est très limitée, puisqu'elle est de 350 mètres à Vals, 600 mètres à Spa et Contrexéville, et 900 mètres à Vittel (voir Annexes n°201 à 203). Sur le site de Vittel/Contrexéville, les unités de conditionnement sont très proches des usages thermaux. Cette proximité est renforcée à Vittel par la présence d'autres activités qui structurent le territoire dans le parc thermal²²⁶. Le rachat en 1992 des deux unités de production par Nestlé Water, la création d'une même EPCI dès 2010, puis la fusion des deux OT en 2017, ont permis un rapprochement des 2 stations thermales. Si les acteurs institutionnels favorisent l'émergence d'une offre de site²²⁷, le panier de biens reste en déconstruction depuis la vente des thermes par Nestlé Water. En ce sens, la proximité géographique entre les thermes et l'embouteillage d'EMN n'est plus que partiellement activée. Pour les 3 sites de Chaudfontaine, Thonon, Luchon, l'écartement entre les deux usages est respectivement de 1 km, 1.6 km et 3 km. Sur ces territoires, la proximité géographique n'est que partiellement activée par les acteurs locaux. L'offre de site est globalement embryonnaire, avec une dynamique individuelle²²⁸. Sur une proximité géographique comparable de l'ordre de 1.8km, les acteurs locaux du territoire de Divonne ont choisi de faire émerger une offre de site commune (voir Annexes n°204 à 207). Les deux sites de Cilaos et de Saint-Amand disposent tous deux d'usages mitoyens. Le bâti des thermes et de l'usine d'embouteillage sont donc voisins et ne sont distants que de 45 m. Pour autant, cette extrême proximité géographique n'est que partiellement activée à Cilaos et complètement occultée à Saint-Amand²²⁹ (voir Annexes n°208 et 209). Enfin, sur les 3 territoires de Châteauneuf, Niederbronn et Meyras, la proximité géographique des deux usages n'est pas activée²³⁰ et il n'existe pas de dynamique de construction d'offre de site (voir Annexes n°210 à 212).

Quelle que soit la distance géographique entre les 2 usages (de 45 m à 9 km) ou les frontières administratives locales vis-à-vis des 2 usages (qui varie de 1 à 4 communes), la proximité

²²⁵ Cilaos, Saint-Amand, Vals, Spa, Vittel/Contrexéville, Chaudfontaine, Châteauneuf, Thonon, Divonne, Niederbronn, Luchon, Meyras.

²²⁶ Golf, l'hippodrome, le club Med...

²²⁷ Notamment avec la marque de Destination Vittel-Contrexéville depuis 2017

²²⁸ Même si sur le territoire de Chaudfontaine le degré de structuration est plus avancé au regard des projets passés ayant abouti à la création de la piscine thermale, SourceOrama et le Château des Thermes

²²⁹ Fruit de l'histoire locale, Saint-Amand dispose de 2 usines d'embouteillage reliées par une canalisation sur 3.2km

²³⁰ La distance entre les deux usages est respectivement de 1.1km, 1.9km et 4.9km

géographique n'est activée par les acteurs locaux que sur une partie des territoires de la filière EMN. La visibilité du bâti des deux usages économiques est également un point important du rapport à l'espace vécu à l'échelle locale.

3.1.2. Visibilité physique des usages en local : le reflet des choix de mise en valeur ?

Au-delà de la visibilité du produit et du service par le client/consommateur sur le marché - qui est variable en fonction du choix de valorisation en tant que MDF ou MDD - la visibilité physique du lieu de fabrication et d'accueil à l'échelle locale par les riverains, les excursionnistes et les touristes sont un élément central. Le travail de visibilité du lieu géographique des deux usages témoigne du choix des acteurs d'une mise en valeur locale, et donc de l'importance accordée à rendre visible le site pour autrui en plus de la visibilité du produit sur le marché. Afin de faciliter l'appréhension de ces réalités locales, une fiche de site - comprenant une vue aérienne et des photos des bâtis - a été réalisée sur les 17 territoires.

3.1.2.1. Une bonne visibilité des deux usages limités à quelques sites : action volontaire ou héritage ?

Seulement 7 sites bénéficient d'une bonne visibilité du bâti des 2 usages²³¹. A Evian/Publier, le travail de visibilité à l'échelle locale a été particulièrement pensé. L'usine d'embouteillage est visible à Publier depuis 1964. Sa conception architecturale et son intégration a fait l'objet d'un travail approfondi au sein d'un espace de 35 ha dont 17 ha de zone naturelle humide près de la Drance. L'ancienne usine d'embouteillage à Evian-les-Bains près de la gare SNCF reste visible. Exploitée comme lieu de stockage par la SAEME, elle était encore affectée à une partie de la production jusqu'en 2008. En dehors de ces espaces de production, la SAEME est également visible par son siège au Carré Lumière et la boutique Evian au centre-ville d'Evian-les-Bains. Pour sa part, l'usage thermal est implanté dans un petit bâtiment classé MH avec une vue sur le lac Léman. Pour Danone, la visibilité depuis le centre-ville est importante, car il s'agit d'une vitrine de la marque Evian (voir Annexe n°213).

Un travail similaire peut être attribué sur le site de Spa. Si l'ancien établissement thermal est au centre-ville, le nouveau bâti bénéficie également d'une bonne visibilité. Pour Aqualis, « *il y a une volonté de garder le lien thermes-centre-ville. C'est un site au milieu de la nature sur la colline Anette et Lubin au-dessus centre-ville. Il y a une situation promontoire avec une vue panoramique. Un funiculaire de 150 m entre les thermes et le centre-ville a été aménagé pour garder cette connexion* »²³². L'usine d'embouteillage bénéficie également d'une très bonne

²³¹ Evian-les-Bains/Publier, Spa, Chaudfontaine, Vals-les-Bains, Vittel-Contrexéville, Saint-Amand-les-Eaux, Châteauneuf-les-Bains.

²³² Entretien téléphonique avec le directeur d'Aqualis, le 26 Avril 2017

visibilité par sa localisation en entrée de ville, sur une emprise importante de 12ha. Cette visibilité est doublée d'un marquage de l'espace public, car une grande bouteille stylisée, avec le personnage de Pierrot au sommet, a été aménagée en 2015 sur un rond-point.

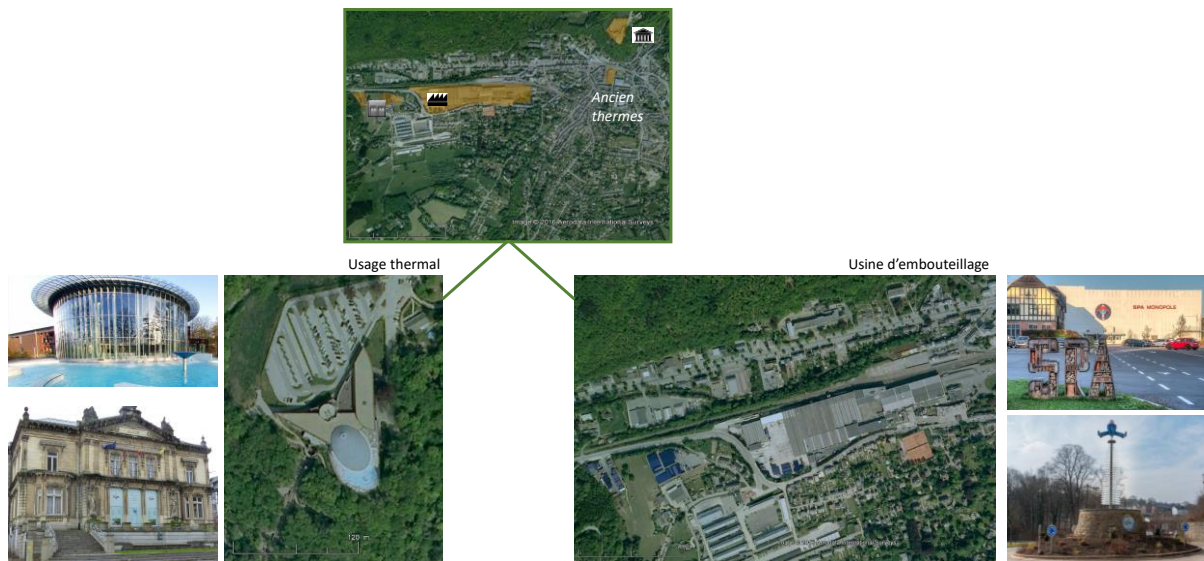


Figure 94 – Fiche de site : visibilité des deux usages à Spa (G. Pfund)

A Vittel/Contrexéville, la mise en valeur des deux unités d'embouteillage est moins travaillée qu'à Publier ou Spa, dans la mesure où elles n'accueillent pas de public. Implantée en entrée de ville depuis le début du XX^e siècle, les unités d'embouteillage à Vittel et Contrexéville sont respectivement de 40ha et 46ha. Visible en bordure de route, les deux unités de production bénéficient également en entrée de site d'une signalétique Nestlé Water avec les logos des 3 marques : Vittel, Contrex et Hépar. Le marquage du territoire de l'espace public est cependant présent avec une bouteille végétalisée en entrée de ville. Par opposition, la visibilité des deux établissements thermaux résulte d'une pensée architecturale et paysagère du XIX^e siècle. Leurs localisations contribuent à l'animation et à l'attractivité du cœur de ville. Les thermes de Vittel sont davantage entourés par la nature grâce au parc thermal de 650ha. L'île Verte est devenue le lieu central de Vittel. A l'inverse, les thermes de Contrexéville sont situés dans un parc thermal de 4,2 ha plus proche du centre-ville (voir Annexe n°214).

Sur les sites de Vals, Chaudfontaine et Châteauneuf, la localisation des usines dans le tissu urbain résulte d'un héritage historique et des contraintes de la topographie locale. Selon l'embouteilleur à Vals, « C'est une industrie au centre-ville du quartier thermal, dans un bâti du XIX^e siècle. L'usine est identifiable par le logo de la marque Vals, mais l'implantation est contraignante. On a dû s'adapter. Des convoyeurs aériens ont été créés pour limiter les flux hors de l'usine et l'entrepôt a été délocalisé à Ucel en 2006. Une navette par petit porteur

fonctionne de 5h à 21h avec 32 A/R par jour, pour éviter les PL au centre-ville »²³³. Sur les 3 territoires, la largeur des vallées étant réduite, l'implantation des usages est contraignante. Pour le minéralier de Chaudfontaine, La vallée de la Vesdre n'est que de 300 m de large sur la commune entre des versants boisés, la rivière, la route et la voie ferrée. L'usine est implantée sur la plus grande terrasse plane de la vallée depuis 1926. Cela explique la localisation de l'usine au centre du village, à 100 m de la piscine publique thermale et face du Casino, de SourcOrama, et de la fontaine. Cette concentration spatiale facilite l'accentuation du caractère de ville d'eau du territoire. La visibilité de l'usine d'embouteillage prime sur celle du Château des Thermes. L'identification de la marque Chaudfontaine est aisée depuis la route, grâce aux logos sur l'entrepôt, aux drapeaux devant l'usine et par 2 petits panneaux à l'entrée de l'usine. Cependant, le Château-des-Thermes étant avant tout un hôtel haut de gamme avec spa thermal, la visibilité extérieure est volontairement plus discrète. Bien que les deux usages à Châteauneuf soient visibles en raison de leur localisation historique et de la faible largeur de la vallée de la Sioule, cela ne résulte pas d'une réflexion en amont des acteurs locaux de rendre identifiables les lieux d'usage de l'EMN. Selon l'embouteilleur, « l'usine et la zone de stockage sont localisées historiquement dans le centre du bourg, de part et d'autre de la rue principale, à proximité du forage. Il y a quelques nuisances avec les PL, mais ça génère de l'activité et des emplois pour les gens du territoire »²³⁴. Cependant, contrairement aux thermes, le marquage de l'espace local dédié au conditionnement de l'EMN est absent. Pour l'OT, « si l'usine est visible au centre du bourg, il n'y a pas d'image. On ne sait pas ce que c'est depuis l'arrêt de la marque Châteauneuf-Auvergne. On ne peut pas se l'approprier visuellement. C'est une unité de production anonyme. Il y a des palettes partout, esthétiquement ce n'est pas beau »²³⁵ (voir Annexes n°215 à 217).

Enfin, le site de Saint-Amand se caractérise par une présence de l'embouteilleur à la fois au niveau du centre-ville avec le siège du groupe et l'usine de conditionnement, mais également dans le quartier thermal au lieu-dit La Croisette près des thermes où se situe la seconde unité de conditionnement d'EMN²³⁶. Pour l'OT, la visibilité est avant tout permise grâce à la signalétique d'entrée et le bâti des deux usages. Cependant, cette visibilité peut poser question en raison de l'absence du travail d'intégration des sites historiques. La mitoyenneté des deux usages reste donc un sujet à traiter : « L'usine est en bardage métallique peu esthétique, alors que les thermes

²³³ Entretien téléphonique avec la Présidente de la Société des Eaux Minérale de Vals, le 3 mars 2017

²³⁴ Entretien téléphonique avec le Président de l'usine d'embouteillage à Châteauneuf-les-Bains, le 10 Avril 2017

²³⁵ Entretien téléphonique avec la Directrice de l'office de tourisme intercommunal des Combrailles, le 30 Janvier 2017

²³⁶ L'usine du clos au centre-ville est historique. Elle est proche source du Clos [EMN Saint Amand] et source Oiselle [Eau de source depuis 2011], alors que l'usine thermale près de la forêt est proche des 3 sources EMN Amanda, Orée du Bois et Vauban. Depuis 1998, les 2 usines sont reliées par 6 canalisations sur 4.6 km, afin d'embouteiller indifféremment sur 2 unités d'embouteillage.

reflètent l'architecture locale en brique des années 1930. Il y a un projet d'aménager une butte de terre entre thermes et usine d'embouteillage pour réduire le bruit. Aujourd'hui chacun dispose d'une entrée distincte pour séparer la circulation des poids lourds des véhicules légers. La traversée du quartier thermal est aussi règlementée avec une vitesse limitée à 30km/h pour les PL »²³⁷. Pour autant, l'identification de l'usage d'embouteillage est aisée grâce au choix des acteurs locaux de marquer l'espace public. Selon le maire de Saint-Amand, en 2002 l'usine a financé l'aménagement d'une grande bouteille d'EMN Saint Amand sur un rond-point près de l'usine (voir Annexe n°218).

3.1.2.2. Une bonne visibilité des thermes, mais un usage d'embouteillage peu visible localement

Par opposition, 8 sites ne bénéficient que d'une bonne visibilité pour les thermes²³⁸. Sur ces sites, l'usine d'embouteillage est peu visible car elles sont majoritairement implantées dans une zone d'activité ou zone commerciale²³⁹, ou sur un site isolé²⁴⁰.

Dans le cas d'une localisation en zone d'activité ou commerciale, il s'agit d'un usage relativement récent, remontant aux années 1980, et dont le nombre de lignes de production reste à taille humaine. L'usine d'embouteillage est donc installée dans un entrepôt d'architecture classique au sein d'un espace dédié aux activités économiques en seconde couronne. Visuellement, le bâti de l'usage de conditionnement d'EMN se démarque finalement peu d'une autre activité industrielle. La localisation des usines d'embouteillage en zone d'activité est liée de manière générale au phénomène générique de nouvelle organisation rationnelle des activités économique à l'échelle micro-territoriale. L'essor des parcs d'activités opérant en Europe, un regroupement des entreprises des secteurs secondaire ou tertiaire dans des lieux organisés dédiés à l'immobilier d'entreprise. Cette dynamique globale génère donc un transfert du milieu urbain vers la périphérie urbaine dans des zones d'activités. Comme pour d'autres entreprises, cette localisation offre une disponibilité foncière à prix attractif et une accessibilité routière (voir ferroviaire) améliorée²⁴¹.

A Aix-les-Bains/Grésy, les thermes Chevalley sont situés au centre-ville, et les thermes Marlioz sont à 2 km du centre-ville, alors que l'usine d'embouteillage est implantée dans le parc d'activité *Les Sources Aix-les-Bains Nord*. Selon la commune de Grésy-sur-Aix, la SAEB est une entreprise locale qui n'a pas pignon sur rue. C'est une petite usine dans une zone d'activité entre

²³⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur général délégué du groupe Chaîne Thermale du Soleil, le 22 Décembre 2018

²³⁸ Dax, Thonon, Aix-les-Bains, Luchon, Divonne, Les Aires, Saint Yorre, Niederbronn

²³⁹ Dax, Thonon, Aix-les-Bains, Luchon, Divonne

²⁴⁰ Les Aires, Saint-Yorre, Niederbronn

²⁴¹ B. Merenne Schoumaker : *la localisation des industries : enjeux et dynamiques*, Presse Universitaire de Renne, 2008, p.87

la route départementale, la voie ferrée et l'autoroute. Si le bâtiment est visible depuis l'échangeur d'autoroute avec un petit logo de la marque Aix-les-Bains, ce n'est pas identifié comme tel par les riverains. Pour l'OT, *« personne ne sait vraiment que l'entreprise SAEB c'est l'usine d'embouteillage d'EMN d'Aix. Ça ne parle pas aux gens la SAEB. Comme le produit est très peu visible localement, ça parle encore moins. Sur le panneau à l'entrée du bâtiment c'est bien écrit Aix-les-Bains, Eau Minérale Naturelle - SEAB, c'est aussi visible sur le bâtiment. Il y a une identification visuelle, mais ça reste discret »*²⁴². Cette conséquence de manque de visibilité dû à l'implantation du minéralier au sein d'un ZA est également pointée par les acteurs locaux sur d'autres territoires.

Pour la ville de Thonon, *« L'usine d'embouteillage est en zone d'activité à la sortie de la ville. Elle est peu visible parce qu'elle est située sur un axe routier secondaire peu fréquenté, au croisement du Chemin du Genevray et le long de la voie ferrée. On ne passe pas devant. On ne voit pas bien l'usine d'embouteillage. On ne se l'approprie pas, même visuellement. On sait qu'elle est là, mais on ne sait pas trop où sur la commune. C'est aussi pour cela qu'on a du mal à s'approprier localement cette image commune aux thermes et à l'embouteillage. Alors qu'à Evian l'usine est beaucoup plus visible, le nom de la marque davantage mis en avant. Par contre, les thermes sont au centre-ville dans le parc thermal qui donne sur l'artère principale. C'est une bonne chose parce que c'est l'image de notre ville »*²⁴³.

De la même manière, à Luchon, le site du minéralier est localisé dans la petite zone d'activités en entrée de ville à côté d'autres activités²⁴⁴. Pour l'élue à l'urbanisme, *« l'usine est peu visible depuis la route d'accès à Luchon [D125] parce que le bâtiment est caché par les arbres. Il y a seulement un petit logo de la marque EMN Luchon au portail d'accès de l'usine. Ce n'est pas très visuel. Ça pourrait être intéressant que l'usine soit plus visible pour que les gens fassent le lien entre la bouteille et la localisation géographique. A l'inverse, les thermes sont au cœur de ville, proche de la nature dans le parc des Quinconces de 4 ha »*²⁴⁵.

Enfin, sur le territoire de Dax/Saint Paul, les multiples établissements thermaux sont historiquement situés au centre-ville de Dax. Seuls les thermes de Saint-Paul-lès-Dax s'organisent autour du lac de Christus. L'usine d'embouteillage est localisée dans la zone d'activités du Sablar depuis sa création par Thermes Adour. Un panneau est affiché à l'entrée de l'usine, avec les logos Cristaline, Pampara et Biovive. La signalétique est similaire sur

²⁴² Entretien téléphonique avec la Directrice de l'office de tourisme intercommunal Aix les Bains – Riviera des Alpes, le 23 Janvier 2017

²⁴³ Entretien téléphonique avec l'Adjointe au Maire en charge du Tourisme et du Thermalisme de Thonon-les-Bains, le 21 mars 2017

²⁴⁴ Magasin Intermarché, Bricomarché et des ateliers des services techniques de la ville

²⁴⁵ Entretien téléphonique avec l'Adjoint au maire Urbanisme, Aménagement et Environnement de Bagnères-de-Luchon, le 1 Avril 2017

l'entrepôt voisin de Thermadour. Pour autant, l'association entre le produit et le lieu géographique ne se fait pas localement. Pour l'OT, « *On a connaissance de l'existence de l'usine, mais on ne sait pas où elle est localisée, ni où trouver les produits fabriqués. C'est un mystère depuis 20 ans* »²⁴⁶. Dans le cadre du projet de projet d'usine d'embouteillage de Divonne, les acteurs locaux ont également choisi d'implanter le bâti en zone d'activités. A l'inverse, le projet de nouveau centre thermal est prévu près du lac de Divonne et du centre-ville. On peut donc s'interroger sur le niveau de visibilité et d'identification géographique du lieu de conditionnement de l'EMN sur ces 5 sites (voir Annexes n°219 à 223).

Seulement 3 unités de conditionnement sont localisées sur des sites isolés à l'écart d'autres activités et du centre-ville. A Vichy/Saint-Yorre, Niederbronn et Lamalou/Les Aires, la visibilité et l'identification à l'échelle locale est donc partielle. Sur le bassin de Vichy, si les deux établissements thermaux et le Vichy Spa des Célestins sont au cœur de ville de Vichy, l'ensemble des usages de production sont moins visibles. Si l'usine d'embouteillage à Saint-Yorre occupe une place prépondérante sur plus de 53 ha, sa visibilité depuis Vichy est réduite. Une perte de visibilité locale s'est faite avec le transfert de l'activité d'embouteillage de l'ancienne usine à Vichy vers le site de Saint-Yorre en 1985. D'autre part, selon le maire de Saint-Yorre, « *A l'entrée de l'usine le logo St Yorre est visible depuis la route, mais pas la marque Vichy Célestins. Visuellement une partie des bâtiments de l'usine sont défraîchis et en mauvais état parce qu'ils ne sont plus utilisés. C'est le résultat de la baisse production des évolutions techniques. Comme c'est proche des chemins de randonnées, c'est la première chose visible, mais ce n'est pas la priorité de l'embouteilleur* »²⁴⁷. Si la pastillerie Moinet d'Hauterive dispose également d'une implantation isolée non visible depuis la D131, la pastillerie de Vichy est en zone commerciale mixte à Vichy en bordure de route départementale, tout comme le L'Oréal au sein de la zone industrielle *Vichy-Rhue* à Creuzier-le-Vieux. Sur la commune des Aires, l'usine d'embouteillage est proche de la rivière de l'Orb en zone inondable. Un projet de délocalisation à 2km est envisagé, au niveau de l'entrepôt déjà déporté. Aujourd'hui, la visibilité de l'usine reste limitée au logo Vernière sur le fronton de l'usine, qui est visible depuis la route de la Vernière (D160). De manière plus accentuée encore, l'usine à Niederbronn est localisée en sortie de la ville, sur une route peu passante de fond de vallée. Pour le minéralier, « *Le premier bâtiment Celtic 1 est vieillissant visuellement et peu attractif. Ce n'est pas quelque chose de*

²⁴⁶ Entretien téléphonique avec la directrice adjointe de l'OTI du Grand Dax, le 6 juin 2017

²⁴⁷ Entretien téléphonique avec le Maire de Saint-Yorre, le 18 mars 2017

beau à montrer. Le nouveau bâtiment Celtic 2 de 1996 est caché au milieu de la forêt »²⁴⁸ (voir Annexes 224 à 226).

3.1.2.3. Une visibilité très réduite des deux usages de manière ponctuelle

Enfin sur les sites de Meyras et Cilaos, les acteurs locaux considèrent que les deux usages, situés en dehors du centre-ville, ont donc une visibilité qui reste réduite. A Meyras, le quartier thermal est situé au lieu-dit de Neyrac-les-Bains, alors que l'usine se trouve au lieu-dit du Pestrin. Si le bâti des deux usages bénéficie d'un marquage d'identification, il ne s'agit pas pour autant de lieux de passage fréquent. Ce sentiment de carence est ressenti par l'ensemble des acteurs locaux à Cilaos. Les deux usages étant situés à l'extrémité de la commune, sous le couvert en forestier, il en résulte un manque de visibilité. D'après l'OT, cette difficulté est aussi due à une absence de signalétique : *« C'est quelque chose d'inaperçu. C'est dommage. Les touristes voient l'eau de Cilaos uniquement sur la table des restaurants. Ils ne sont pas tous au courant que l'usine est à Cilaos. Le lien n'est pas évident entre la bouteille et l'implantation locale sur la commune. Cilaos est une ville thermale, mais en local on ne le ressent pas. On ne le voit pas. Il n'y a pas de signalétique, de référence à l'EMN. C'est un manque. Ça reste un travail à faire pour que ces usages soient visibles »²⁴⁹ (voir Annexes 227 et 228).*

Seuls sur quelques sites, les acteurs locaux ont choisi de mener un travail approfondi et complet de marquage du territoire de la filière EMN²⁵⁰. Vu sous l'angle de l'éthologie, c'est-à-dire de l'observation scientifique des comportements humains, le marquage physique du territoire permet une appropriation et une délimitation de l'espace. On peut donc souligner que la territorialisation de la filière EMN se manifeste par des comportements de marquage physique. Ce construit social participe à la structuration l'offre de site proposée aux publics extérieurs, et modifie également le rapport à l'espace vécu localement vis-à-vis des deux usages de la filière EMN. Cet aspect endogène entre territoire et usages de la filière EMN est également révélateur de liens réciproques qui peuvent varier d'un site à l'autre. L'observation de ces derniers permet de s'interroger sur l'identité locale perçue par les acteurs et la mobilisation de cette dernière par les deux usages pour créer une valeur ajoutée. Puis inversement, il s'agit de comprendre le niveau de participation des deux usages dans la construction du territoire, et le niveau d'imprégnation territoriale liée aux deux usages selon les acteurs locaux.

²⁴⁸ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Niederbronn-les-Bains, le 23 Août 2017

²⁴⁹ Entretien téléphonique avec la Directrice de l'OTI, Adjointe au Maire de Cilaos et Vice-Présidente du CG le 20 Juin 2017

²⁵⁰ Rond-point, signes identifiables de la marque commerciale dans l'espace public...

3.2. Liens réciproques entre territoire et usages de l'EMN

L'identification du mode de développement à l'œuvre sur chaque territoire nécessite d'étudier la complexité des initiatives des acteurs sur le plan de la subjectivité de leurs perceptions. L'objectif étant de comprendre sur chaque territoire et pour chaque type d'acteur cette perception d'espace vécu, vu, perçu, ressenti, aimé ou rejeté, modelé par les hommes et projetant sur eux des images²⁵¹. Tous les territoires ne disposent pas d'une forte notoriété et d'une image de marque. C'est notamment le cas des petits bourgs ruraux ou des petites villes péri-urbaines qui ont connu une expansion démographique rapide. Pour ces dernières, l'image floue du territoire est liée à la transformation urbaine provoquée par l'afflux de nouveaux arrivants. Dans les deux cas, les acteurs identifient une faible identité locale et n'ont aucune représentation mentale du territoire. Pour décrire cette faible identité du territoire, les acteurs locaux se concentrent alors sur une image fonctionnelle et rationnelle²⁵². La singularité territoriale se réfère à une forme d'identité sociale caractérisée par des traits qui marquent l'appartenance d'un individu à un territoire. Le territoire devient alors un espace auquel l'acteur sent une appartenance. En tant que construit social, l'identité territoriale se crée par un processus, à partir de marqueurs identitaires pluriels. Ce processus est dans une dimension symbolique du territoire, c'est-à-dire dans un sentiment collectif par rapport de l'espace vécu. Cet attachement affectif au territoire exprime son unité et sa distinction par rapport aux autres sites. L'unicité locale est donc un élément sous-jacent de toute démarche de création d'une stratégie d'image de marque du territoire. Sur les territoires ruraux ou péri-urbains qui ne bénéficient pas d'une identité visible, un processus collectif peut être engagé pour identifier des points communs saillants. L'appropriation d'un espace, qui passe par un processus de singularité, tend à faire du territoire une entité intégrée par un groupe d'acteurs locaux. Le territoire devient un médiateur de l'unicité, et contribue à la construction de références communes, d'une mémoire, d'un imaginaire ou de symboles collectifs. G. Di Méo souligne que la construction identitaire du territoire est une sélection de séquences historiques jugées aptes à consolider une unité socio-spatiale, le passé se reconstruisant en fonction des besoins du présent. Sur certain territoire de la filière EMN, un processus de mobilisation identitaire est à l'œuvre. Cela peut notamment passer par la création d'événements identitaires, de lieux d'échanges et de rencontres²⁵³.

²⁵¹B. Pecqueur, *Le développement local*, Alternatives économiques, Syros alternatives, p.47

²⁵² Calme, espaces verts, proche de la ville

²⁵³ C. Alaux, S. Serval et C. Zeller, « Le marketing territorial des petits et moyens territoires : identité, image et relations », dans *AIRMAP, Gestion et management public*, Volume 4, n° 2, avril 2015, pp. 61-78

3.2.1. Perception de l'identité territoriale par les acteurs locaux

La perception des acteurs locaux sur leur propre identité territoriale est riche en enseignements, dans la mesure où leur regard introspectif peut être mobilisé comme un indicateur de la construction du territoire de la filière EMN.

3.2.1.1. Des territoires où l'identité locale correspond entièrement à l'EMN

Sur 7 territoires, les acteurs locaux perçoivent que l'identité du territoire correspond entièrement à l'EMN. Parmi ces territoires se distinguent les sites de Vittel/Contrexéville, Evian et Chaudfontaine où l'identité est davantage façonnée par l'idée générale de ville d'eau. Sur les sites de Vichy/Saint-Yorre, Spa, St Amand et Aix, l'aspect de ville thermale est plus présent.

Sur le site du bassin de Vichy, l'embouteilleur décrit Vichy comme une ville thermale de renom. Pour la Compagnie de Vichy, l'identité tourne autour de l'EMN et ses produits dérivés, dans un cadre de vie agréable proche de la nature et des volcans d'Auvergne. L'OT et la ville de Vichy parlent également d'un caractère de ville d'eau. On a une connexion particulière avec l'EMN. En revanche, l'ensemble du bassin de Vichy ne bénéficie pas de cette identité qui se concentre autour de la commune de Vichy. Selon l'embouteilleur, « *il n'y a pas d'identité forte à Saint Yorre. L'identité c'est la bouteille d'eau. Quand on parle de Saint Yorre on pense directement à l'EMN. On ne pense pas que c'est une commune à côté de Vichy* »²⁵⁴. Sur ce territoire rural, le maire estime lui aussi que l'identité locale correspond à l'EMN, ce qui renvoie à une image de nature : « *Il y a un effet nature, non-pollué plus fort qu'ailleurs. S'il y a de l'EMN, c'est que c'est une commune propre. Les raccourcis se font dans l'esprit des gens* »²⁵⁵.

Bien que l'EMN embouteillée de Spa soit très connue en Belgique, l'identité de la ville s'appuie d'abord sur le caractère de ville thermale, en revendiquant le titre de berceau historique du thermalisme européen. Cette vision est partagée par Spa Monopole qui parle d'une ville avec une grande histoire autour des sources EMN, un patrimoine thermal sous-exploité, et un environnement préservé. D'après Aqualis, le logo de la ville *Spa Authentique City* représente l'identité du territoire autour de l'image de l'EMN, la nature des Ardennes Belges et le patrimoine thermal. L'aspect thermal apporte une douceur de vivre au territoire, une richesse culturelle que les thermes ont amené à Spa pour occuper les curistes dès le XVIII^e siècle²⁵⁶. Cette identité principale de ville thermale occulte finalement sur le plan identitaire la tradition des sports moteurs.

²⁵⁴ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage de Vichy-Saint-Yorre, le 10 Avril 2017

²⁵⁵ Entretien téléphonique avec le Maire de Saint-Yorre, le 18 mars 2017

²⁵⁶ Salle de bal, et de spectacle, un théâtre, le premier casino d'Europe en 1763, le premier hippodrome d'Europe, et un golf,

Le caractère thermal est également majeur dans l'identité territoriale sur les sites de Saint-Amand et d'Aix. Le maire de Saint-Amand parle d'une petite capitale des eaux thermales et minérales. Un caractère similaire est perçu à Aix. L'embouteilleur indique que « *l'EMN est dans l'ADN du territoire. C'est une ville d'eau où il fait bon vivre entre lac et montagne. Le nom de la ville d'Aix est connu, mais je ne suis pas sûr qu'en dehors de la Savoie les gens arrivent à la situer sur une carte. Le problème c'est son atout principal : le Lac du Bourget est peu connu* »²⁵⁷. A l'inverse, la commune de Grésy ne dispose pas d'une identité propre. Pour l'adjoint au maire, c'est un territoire péri-urbain à 3 km du centre-ville d'Aix.

Sur les sites de Vittel/Contrexéville, Evian/Publier, et Chaudfontaine l'identité est davantage tournée sur l'image générale de ville d'eau car l'usage d'embouteillage est prépondérant, mais avec un usage thermal historique encore existant et important dans l'inconscient collectif local. Comme à Spa, sur les sites de Vittel/Contrexéville et Evian/Publier, la politique partenariale de protection de l'impluvium rejaillit pour les acteurs locaux sur l'identité du territoire. Pour la ville de Vittel, « *notre identité c'est la santé, le sport, l'environnement. On a un positionnement sport ancien avec des infrastructures un hippodrome, un golf, et un centre de préparation sportive. L'image qu'on souhaite continuer à montrer, c'est une île verte, avec une protection de l'environnement importante. Agrivair y veille et nous autorise à communiquer dessus* »²⁵⁸. De la même manière pour l'embouteilleur, l'identité du territoire tourne autour de l'EMN : « *Tout est lié à l'EMN. C'est ce qui caractérise l'activité de tourisme thermal et minéralière. C'est une nature préservée par l'homme. C'est ce que l'on appelle l'île verte à Vittel* »²⁵⁹. Cette relation étroite entre identité du territoire et de l'EMN est également soulignée par le maire de Contrexéville : « *La ville de Contrexéville, c'est un nom, une marque, un établissement thermal dans un territoire privilégié au niveau environnement naturel* »²⁶⁰. Cette définition identitaire du territoire par les acteurs locaux montre finalement que sur certains sites, la caractérisation du *qui je suis* colle avec l'image perçue à l'extérieur grâce à la marque commerciale. Il en est de même sur les sites d'Evian/Publier et Chaudfontaine.

La description identitaire des communes d'Evian et de Publier est d'être une ville d'eau de renom où il fait bon vivre, dans un écrin de nature préservé au bord du Lac Léman, selon le maire d'Evian. Pour l'OT, l'identité de la ville est complètement liée à l'EMN. L'activité

²⁵⁷ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage d'Aix-les-Bains, le 22 Février 2017

²⁵⁸ Entretien téléphonique avec l'Adjointe au maire de Vittel en charge du Tourisme et du Thermalisme, le 9 février 2017

²⁵⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur marketing de Nestlé Water, le 23 août 2017

²⁶⁰ Entretien téléphonique avec le Maire de Contrexéville, Vice-président Conseil Départemental des Vosges et PDG de la SEM des thermes de Contrexéville, le 1 mars 2017

thermale renvoie à l'histoire du tourisme à Evian. Se sentir mieux par l'EMN est dans l'ADN de la ville. Le minéralier souligne l'importance de l'histoire du thermalisme, inscrite dans le patrimoine architectural du XIX^e siècle.

A Chaudfontaine, pour le premier échevin de la ville, l'identité historique du territoire c'est d'être la violette des stations thermales au XIX^e siècle, dans un cadre préservé : « *On est aux portes de Liège, mais avec une importante présence de la nature. C'est une qualité de vie dans un écrin de verdure de la vallée de la Vesdre. C'est le charme de la campagne à l'écart du bruit urbain, protégé de l'agitation et l'offre de service d'une petite ville. Le nom de Chaudfontaine porte une réputation et une image positive* »²⁶¹. Cette identité est partagée par les acteurs locaux dont le minéralier : « *Dans l'esprit des Belges, Chaudfontaine ce n'est pas tellement une commune, mais de l'eau. Rien que par la composition du nom. C'est un endroit calme et vert aux pieds des contreforts boisés des Ardennes, un lieu de résurgences d'eau thermale* »²⁶².

3.2.1.2. Une identité locale bigarrée de certains territoires : l'EMN est une des composantes

Par opposition, près de 5 autres communes se caractérisent par une identité composée en partie de la filière EMN, mais également par d'autres composantes. Sur les sites de Dax, Luchon, Cilaos, Thonon et Divonne, si la tradition de l'EMN est historique et prégnante, elle n'est cependant pas exclusive. Les deux mots qui qualifient l'identité de la ville de Dax pour l'embouteilleur se résument à thermalisme et fèria. Pour la ville, « *on a un contraste identitaire. On est une station thermale avec un thermalisme urbain 361 jours par an, avec une qualité de vie culturelle. On est la plus grande station thermale de France qui attire plus de 60 000 curistes par an. Mais on est aussi une ville du Sud-Ouest qui accueille pour 4 jours et 4 nuits la fèria de Dax. C'est une image jeune de la ville. Ça attire 800 000 personnes chaque année. C'est l'art de bien vivre et de la convivialité* »²⁶³.

En plus d'être une station thermale reconnue, le territoire de Luchon est également appelé dès le XIX^e siècle *la Reine des Pyrénées* en référence aux exploits sportifs des pyrénéistes qui ont gravi les 13 sommets les plus célèbres de la chaîne de Pyrénées autour de la ville. L'identité de Luchon s'en trouve encore marquée en tant que première station de ski des Pyrénées, qui possède aussi une bonne image à l'international pour le cyclisme avec le Tour de France.

L'imprégnation de l'identité locale au travers de l'environnement est également un point cité par les acteurs locaux à Cilaos. Pour l'OT, Cilaos est village créole d'eau et de montagne à

²⁶¹ Entretien téléphonique avec le Premier Echevin de Chaudfontaine, le 23 Décembre 2017

²⁶² Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, le 20 Novembre 2017

²⁶³ Entretien téléphonique avec l'Adjoint au maire de Dax en charge du Tourisme et du Thermalisme, le 16 Juin 2017

1200m altitude qui a deux facettes. C'est un territoire de montagne, un cirque naturel du piton des Neiges, qui est la première destination touristique de la Réunion surtout pour la randonnée. Cilaos a une notoriété, avec une image de bout du monde avec une route de montagne difficile d'accès. C'est son enclavement qui fait que Cilaos est unique. La seconde facette de Cilaos est d'être un lieu connu pour la lentille, l'EMN, le vin et la broderie artisanale.

Enfin, les territoires de Thonon et Divonne bénéficient également d'une identité bigarrée dans le temps. A Thonon, la ville décrit son identité comme un territoire touristique tourné vers le nautisme sur le lac Léman avant tout, et en complément le thermalisme depuis 150 ans, mais également comme une ville en pleine mutation urbaine. Le caractère urbain est également un point évoqué par la ville de Divonne. Si l'activité thermique a apporté une structuration et une image de station au territoire, Divonne se définit aussi comme une petite ville bourgeoise frontalière, dans la première banlieue verte de Genève, et un espace préservé au pied du Jura. Beaucoup de transfrontaliers, ayant un pouvoir d'achat élevé, y vivent. Cela génère la présence de commerces haut de gamme et une vie culturelle importante.

3.2.1.3. Une faible identité locale qui se confond avec l'identité départementale ou régionale

Enfin, sur près de 5 territoires les acteurs locaux estiment que l'identité locale est faible et se confond avec une identité macro-territoriale, sans pour autant oublier le caractère de ville thermique. C'est par exemple le cas des communes de Meyras et de Vals. Pour l'exploitant des deux établissements thermaux, « *l'identité territoriale est similaire à Vals et Meyras. Elle repose sur une notoriété de l'Ardèche. Ce sont des zones rurales de pleine nature, avec un environnement préservé, intact, à l'état brut, qui est apprécié des citoyens. Il n'y a pas eu de développement industriel ou de tourisme de masse qui a dénaturé ce territoire. L'aménagement du territoire s'est fait de manière douce. C'est un endroit qui permet de se ressourcer, de prendre un bol d'air frais* »²⁶⁴. Cette définition est proche de celle évoquée par le Sithere et la ville de Vals : « *Il y a une faible identité locale. Ce sont des communes qui n'ont pratiquement comme unique richesse que l'EMN et tout ce qui en découle. Il n'y a pas d'autre raison de connaître ces petites communes rurales. Il n'y a pas d'autres attractions. C'est un cadre naturel idyllique, un petit écrin de verdure d'Ardèche* »²⁶⁵. Pour l'OT, l'image forte du département explique que le nom *Ardèche* a été choisi pour composer le nom de l'EPCI. Ce choix permet de créer un référencement géographique. Le nom de l'EPCI est également adjoint de *sources et volcans* car il s'agit des 2 entités géologique et naturelle du territoire.

²⁶⁴ Entretien téléphonique avec le directeur des thermes de Vals-les-Bains et de Neyrac-les-Bains, le 17 Février 2017

²⁶⁵ Entretien en face à face avec le Premier-adjoint au maire de la commune de Vals et le Directeur du SITHERE, le 19 Janvier 2017

Sur le site de Châteauneuf, le maire perçoit son territoire comme un village rural des Combrailles niché dans un espace préservé, dans la vallée de la Sioule qui est un site protégé et avec une rivière de première catégorie renommée pour la pêche en Auvergne. Cette identité globale renvoie à une faible image locale selon l'embouteilleur : « *Châteauneuf, il faut savoir où c'est déjà. Il n'y a pas d'image du territoire, ni des thermes, ni de la bouteille d'eau* »²⁶⁶.

Le caractère rural de ces territoires semble conditionner chez les acteurs locaux un manque de perception de l'identité locale, par rapport à un construit qui s'est davantage porté à l'échelle du département comme l'Ardèche ou l'ancienne région d'Alsace. Les territoires de Niederbronn et de Lamalou s'appuient avant tout sur une identité régionale. Les images fortes de l'Alsace ou de l'Occitanie sont suffisamment attractives pour décrire l'identité locale, combinée à la caractéristique de station thermale dans un environnement naturel. A Niederbronn, le maire décrit son territoire comme une commune alsacienne rurale et forestière enchâssée dans les collines sous-Vosgiennes du massif des Vosges du Nord. Appelée la Perle des Vosges du Nord au XIX^e siècle pour ses thermes rivalisant avec Baden Baden, c'est aujourd'hui une station thermale endormie, peu dynamique et qui a baissé en notoriété selon l'OT. De la même manière, à Lamalou, l'OT se rattache au territoire des Cévennes méridionales entre mer et montagne pour évoquer l'identité locale.

L'identité locale perçue par les acteurs est donc très différente selon les territoires. La place de la filière EMN dans l'identité locale diffère selon une typologie de 3 territoires. De manière générale sur les territoires ayant une grande notoriété liée à l'activité thermale ou à la bouteille d'EMN, l'identité locale se caractérise par un construit important et se focalise sur la filière EMN. Par opposition, certains territoires ruraux n'ayant pas fait ce travail approfondi de construction identitaire locale se rattachent à une image plus forte à l'échelle d'un espace naturel, d'un département ou d'une région. Dans ce cas, la filière EMN a une place relative dans l'identité locale. Entre ces deux extrêmes figurent des territoires ayant une identité qui s'est bigarrée dans le temps. La filière EMN reste un élément plus ou moins important de l'identité locale, mais doit composer avec d'autres éléments spécifiques du territoire. Cette différenciation dans le niveau de construction de l'identité territoriale et de l'importance de la place de l'EMN pose la question de la contribution des deux usages de la filière EMN dans la construction du territoire.

²⁶⁶ Entretien téléphonique avec le Président de l'usine d'embouteillage à Châteauneuf-les-Bains, le 10 Avril 2017

3.2.2. Imprégnation identitaire locale et notoriété extérieure par les deux usages

On peut s'interroger sur l'imprégnation identitaire des 12 territoires qui bénéficient d'une similitude entre le toponyme communal et la marque commerciale d'EMN embouteillée. Selon C. Delfosse, « par sa dénomination de type géographique, le produit sert de carte de visite au territoire auquel il fait référence. Il porte au loin le nom de la petite patrie. Rien d'étonnant alors à ce que les collectivités territoriales contribuent à la mise en valeur du produit et cherchent en retour à profiter de sa renommée »²⁶⁷. La question du niveau d'imprégnation local et de notoriété extérieure de chacune des deux activités a été posée aux acteurs. De manière mécanique, sur les 7 territoires où les acteurs locaux perçoivent que l'identité du territoire correspond entièrement à l'EMN, le niveau d'imprégnation du territoire local par le ou les usages de la filière EMN est important²⁶⁸. Les autres territoires ayant des niveaux d'imprégnation moins élevés.

3.2.2.1. Les villes-marques : un décalage entre identité locale et une notoriété extérieur ?

Sur les villes-marques, c'est-à-dire les communes dont le toponyme correspond à une marque commerciale d'EMN embouteillée majeure, un certain décalage s'est créé dans le temps entre identité locale et notoriété à l'extérieur du territoire. En fonction des échelles géographiques la notoriété tend à ne sélectionner qu'un fragment de l'identité locale sur les 5 sites²⁶⁹.

Le site de Vichy se caractérise par une adéquation entre l'identité locale et la notoriété extérieure à l'échelle nationale. Ce niveau de cohérence s'explique notamment parce que Vichy n'est pas seulement une ville, c'est aussi une marque qui appartient à l'Etat. Selon la ville de Vichy, la notoriété de Vichy c'est avant tout d'être une ville thermale, devant la bouteille d'eau. Cette notoriété reconnue à l'échelle nationale correspond également à l'identité de la commune pour les acteurs locaux : « *Les thermes c'est notre bien commun, au cœur de notre histoire et de notre avenir. Il y a une appropriation locale de l'activité thermale et du patrimoine thermal depuis le début des années 2000* »²⁷⁰. Cette imprégnation identitaire progressive dans le temps, comme la notoriété à l'échelle nationale est donc davantage tournée vers l'activité thermale que l'embouteillage sur la commune de Vichy. La notoriété est cependant différente en fonction des échelles géographiques, dans la mesure où à l'international, le nom de Vichy est plus connu pour les produits cosmétiques l'Oréal. A l'inverse, sur la commune de Saint-Yorre, la notoriété est exclusivement tournée vers la bouteille d'eau. Faute d'une identité forte, cette petite

²⁶⁷ Claire Delfosse, « Interactions entre qualités et territoires : l'exemple des bries », dans *Revue Géographique des Pyrénées et du Sud-Ouest Européen*, 1999, pp.41-50.

²⁶⁸ Vittel/Contrexéville, Evian/Publier, Chaudfontaine, Vichy / Saint Yorre, Spa, Saint-Amand-les-Eaux et Aix-les-Bains

²⁶⁹ Vichy/Saint Yorre, Vittel/Contrexéville, Evian/Publier, Spa et Chaudfontaine

²⁷⁰ Entretien téléphonique avec l'Adjoint au Maire en charge du Tourisme et du Thermalisme de Vichy, le 28 mars 2017

commune rurale a choisi de s'adosser à la notoriété de la marque pour construire son identité. Pour le maire de Saint-Yorre, la notoriété est d'autant plus porteuse pour le territoire qu'il s'agit de l'image de la commune. Le slogan retenu par la ville étant *Saint Yorre la ville qui pétille*, en référence à l'EMN naturellement gazeuse, la marque commerciale est un vecteur de communication à l'extérieur du territoire.

Le territoire de Spa revendique une identité spécifique en tant que ville thermale à part entière. Pour l'OT, les thermes et les sources font partie de cette identité et sont l'atout majeur de la destination. L'identité locale s'est plus imprégnée de l'activité thermale que de l'embouteillage, et la ville joue davantage sur l'image des thermes. Cependant, à l'extérieur du territoire de Spa, l'image de l'EMN embouteillée est plus prégnante. Selon la première échevine de la ville, le choix de mettre davantage en avant le thermalisme s'explique par une plus grande empreinte du passé, même si aujourd'hui le nom de Spa est plus connu de l'extérieur pour la bouteille d'EMN. Cette identité est tellement forte, que lorsque le gouvernement a décidé la fin du remboursement par la sécurité sociale du thermalisme médical en 1991, la ville de Spa a décidé de réinventer le thermalisme, contrairement à Ostende qui a choisi l'arrêt de l'activité thermale : « *C'était inimaginable que Spa n'ait plus de thermes et perde l'étiquette de ville thermale. C'est la ville thermale authentique, le berceau du thermalisme européen* »²⁷¹. A moyen terme, le projet UNESCO permettra de renforcer l'image du thermalisme à l'extérieur du territoire.

Sur les deux territoires de Vittel/Contrexéville et d'Evian /Publier, l'identité locale est autant imprégnée par les deux usages, d'après l'avis unanime des acteurs locaux. Pour le maire de Contrexéville, « *La ressource en EMN est à l'origine de la ville. L'identité locale s'est imprégnée à part égale des deux activités en tant que ville d'eau. C'est dans l'ADN de la ville de travailler avec l'image des deux activités historiques. Les usages sont intimement liés. Il y a un lien fort pratiquement indissociable. C'est quelque chose de revendiqué en local. On est fier et on tient à cette image* »²⁷². Cette identité locale est liée à la notoriété de la marque commerciale. Le maire de Contrexéville considère que la ville fait partie des privilégiés à avoir une marque internationale d'EMN embouteillée, dont le lien avec les thermes fonctionne dans l'inconscient collectif. Un constat similaire est fait par les acteurs sur la commune de Vittel. Cette double référence identitaire est justifiée par les thermes de Vittel comme étant le reflet d'une question de survie pour une petite commune rurale. Les thermes permettent la survie du tourisme local et l'embouteillage fait vivre économiquement le territoire. Cette double identité

²⁷¹ Entretien téléphonique avec le directeur d'Aqualis, le 26 Avril 2017

²⁷² Entretien téléphonique avec le Maire de Contrexéville, Vice-président Conseil Départemental des Vosges et PDG de la SEM des thermes de Contrexéville, le 1 mars 2017

est cependant en décalage avec la notoriété du nom de Vittel et Contrex qui sont surtout connues à l'échelle nationale et internationale pour la bouteille d'EMN. L'adjointe au maire de Vittel, la marque commerciale Vittel est importante pour le territoire, car elle génère une image forte et incontournable à l'échelle nationale et internationale : « *Quand les gens parlent de Vittel, ils pensent avant tout à la bouteille d'eau et pas de la ville. On a la chance que le nom de la ville soit le même que celui de la marque de l'eau Vittel. C'est un atout pour nous. Le produit Vittel est un nom qui porte* »²⁷³.

Sur le site d'Evian/Publier, l'imprégnation identitaire des deux activités de la filière EMN est une union complète selon le maire d'Evian-les-Bains. Pour la SAEME, l'identité locale s'est imprégnée de l'histoire du thermalisme, puis de l'embouteillage aujourd'hui. L'idée d'extension de l'identité locale dans le temps à l'activité d'embouteillage est également soulignée par le maire de Publier. L'inscription de l'EMN embouteillée dans l'identité locale s'explique aussi par l'importance économique pour le territoire : « *L'EMN d'Evian est incontournable dans notre bassin de vie. Son histoire est liée à l'EMN. Beaucoup de générations ont travaillé à l'usine d'embouteillage. Les gens en sont fiers, car c'est la noblesse du produit. On ne peut pas vivre sans Danone, que ce soit au niveau économique ou de l'image. La SAEME permet de fixer des emplois. Quand on a un pôle comme la SAEME, l'emploi n'est pas délocalisé. On a un acteur économique exceptionnel sur le plan économique et humain. Danone aspire d'autres entreprises. On a un leader pérenne qui rassure et autour duquel on peut construire. C'est un acteur mondial qui véhicule une image très positive. C'est différent des pneus Michelin à Clermont Ferrand qui véhicule une autre image* »²⁷⁴ A côté de l'activité d'embouteillage qui prime sur le plan économique local et la notoriété extérieure, le thermalisme reste cependant dans l'identité locale. Pour l'OT, le thermalisme reste prégnant dans l'identité locale, même si aujourd'hui la bouteille d'EMN fait davantage parler de la ville à l'extérieur du territoire et que le nom Evian est plus connu pour la bouteille d'EMN. L'identité locale ne s'est donc pas plus imprégnée de la bouteille d'EMN que des thermes car les deux usages sont liés.

Enfin, à Chaudfontaine, les acteurs locaux s'accordent à dire que l'identité locale s'est autant imprégnée de l'embouteillage que du thermalisme, même s'il y a eu une interruption de l'usage thermal pendant plus de 30 ans. Chaudfontaine Monopole justifie la persistance d'une identité thermale par un usage des bains sur le temps long, et qui a généré un ancrage culturel²⁷⁵ : « *Pendant la période d'interruption de l'usage thermal, il y avait une demande latente des*

²⁷³ Entretien téléphonique avec l'Adjointe au maire de Vittel en charge du Tourisme et du Thermalisme, le 9 février 2017

²⁷⁴ Entretien téléphonique avec le Maire de Publier, le 23 Février 2017

²⁷⁵ Le thermalisme à Chaudfontaine a existé sur plus de 250 ans de manière continue, de 1714 à 1970

acteurs locaux. On a tous gardé cela à l'esprit. Ça nous manquait »²⁷⁶. Pour l'OT, la référence au thermalisme est liée à sa genèse. L'usage thermal est à l'origine de la création de la commune. Le bourg de Chaudfontaine est né grâce à la découverte des sources chaudes et de l'apparition de l'usage des bains. L'identité est donc marquée par l'activité thermique et la bouteille d'EMN, qui apportent quelque chose à l'image et la réputation de la ville de Chaudfontaine. Pour autant, un décalage existe vis-à-vis de la notoriété du nom Chaudfontaine, puisque là encore à l'échelle nationale, ce nom est surtout connu pour la bouteille d'EMN, grâce à sa visibilité du produit sur la table des restaurants et dans les GSM.

Dans la mesure où les collectivités locales des 3 sites soulignent les décalages entre identité et notoriété, on peut s'interroger sur les dynamiques qui résultent de l'écart de perception entre territoire local et marque commerciale utilisant un toponyme communal : « *Les touristes qui viennent à Saint-Yorre sont souvent effarés de voir la petite taille de la commune avec moins de 3000 habitants. Ils s'imaginaient une grande commune française. Donc la perception à l'extérieur est phénoménale. Il y a un surdimensionnement de la commune dans l'imaginaire des gens. C'est intéressant, il vaut mieux avoir une image surdimensionnée que pas d'image du tout* »²⁷⁷. Cette problématique est également soulignée par le directeur des thermes Vittel : « *La marque Vittel est très connue. Tout le monde connaît notre nom, par contre personne ne sait où on est. Sur les salons, régulièrement, les curistes vont nous situer dans le Sud-Ouest, en Bretagne, partout sauf là où on est* »²⁷⁸. Enfin, le maire d'Evian parle d'une marque commerciale connue dans le monde entier depuis 50 ans, alors que le grand public a découvert qu'il y avait une ville qui s'appelait Evian-les-Bains par la couverture médiatique du G8 en 2008.

3.2.2.2. Identité et notoriété en adéquation : les territoires centrés sur le thermalisme

Sur les 12 autres sites étudiés, l'identité locale est davantage en adéquation avec la notoriété à l'extérieur du territoire. Près de 7 sites se caractérisent par une identité qui s'est davantage imprégnée de l'activité thermique que de l'activité d'embouteillage²⁷⁹. Cela s'explique notamment parce que le thermalisme est un usage antérieur par rapport à une culture minière récente sur ces territoires. Sur le site d'Aix-les-Bains, où l'identité locale correspond en totalité au thermalisme, beaucoup de locaux ne savent pas qu'il y a une EMN embouteillée, selon le

²⁷⁶ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, le 20 Novembre 2017

²⁷⁷ Entretien téléphonique avec le Maire de Saint-Yorre, le 18 mars 2017

²⁷⁸ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

²⁷⁹ Aix-les-Bains, Bagnères-de-Luchon, Dax, Divonne-les-Bains, Niederbronn-les-Bains, Lamalou-les-Bains, Meyras, Châteauneuf

minéralier. Pour la ville d'Aix-les-Bains, cette prédominance identitaire émane de l'histoire et d'un poids économique. Les thermes sont exploités depuis le XVIII^e siècle, avant le rattachement de la Savoie à la France. La prédominance du thermalisme est visible avec près de 29 000 curistes par an à Aix-les-Bains. Cependant, la commune perçoit l'existence des retombées de notoriété sur le territoire grâce à la bouteille d'eau qui fait connaître le nom de la ville. Pour autant cette notoriété reste limitée au niveau local et national. En local, la SEAB a fait le choix de remplacer le conditionnement en bouteille en verre contre une bouteille PET au format spécifique, alors que les CHR utilisent traditionnellement le contenant en verre. Il en résulte une difficulté de trouver de l'EMN d'Aix-les-Bains sur les tables de restaurants locaux. D'autre part, la stratégie producteur-commerçant du groupe Les Mousquetaires consiste à commercialiser l'EMN uniquement dans les magasins Intermarché, ce qui réduit la visibilité du produit localement et à l'échelle nationale. Le même constat peut être fait sur le site de Luchon puisque le groupe Les Mousquetaires y exploite également l'usine d'embouteillage. Pour la commune de Luchon, la notoriété de la ville s'est construite par le thermalisme et constitue un sentiment partagé localement. D'autre part, l'activité thermique a davantage d'impact visible localement puisque cela fait vivre le territoire. L'identité et la notoriété extérieure du territoire porte donc surtout sur le thermalisme, le ski et le cyclisme.

Sur le site de Dax, le thermalisme est d'autant plus majoritaire au niveau identitaire et de la notoriété que la marque Biovive ne fait plus référence à la commune depuis 1990, et qu'il n'y a pas d'image forte associée à cette EMN embouteillée. Pour l'ensemble des acteurs locaux, dont la ville de Dax, l'identité locale ne s'est pas imprégnée de l'embouteillage, mais par le thermalisme. La commune de Dax revendique cette identité, qui est la richesse du territoire et sa visibilité extérieure de ville thermale.

Malgré la faible identité à l'échelle locale des 4 territoires de Niederbronn, Lamalou, Meyras et Châteauneuf - qui se réfèrent à une identité macro-territoriale plus forte - les acteurs locaux perçoivent tout de même une plus forte imprégnation identitaire à l'usage thermal par rapport à l'embouteillage. De plus sur ces territoires, l'EMN embouteillée n'est pas commercialisée sous une marque éponyme. A Niederbronn, le territoire s'est surtout imprégné du thermalisme parce que c'est l'activité essentielle à la vie de la commune depuis plus de 90 ans selon la municipalité. Si Celtic est connu comme un produit en Alsace, il ne l'est par pour sa localisation géographique. Sur le plan identitaire la ville a fait le choix d'y associer son image de manière indirecte : « *On possède un moule pour souffler des bouteilles dans une forme particulière de goutte d'eau. C'est*

un petit personnage nommé Albin. C'est le génie des eaux de Niederbronn qui est l'emblème de la ville depuis 10^e d'années. C'est une symbolique »²⁸⁰.

De la même manière, la commune de Lamalou se sent plus proche de l'activité thermique. Pour l'OT, « *le territoire s'est forgé avec le thermalisme. C'est le poumon économique des Hauts Cantons. C'est visible, il y a des impacts indirects, ça fait venir des gens. L'EMN embouteillée ça reste complémentaire, la marque Vernière est encore peu connue. Mais c'est une fierté pour nous qu'elle ait été reconnue pour son goût comme meilleur EMN naturellement gazeuse. On s'en sert comme d'un produit vitrine pour notre territoire. C'est un produit du terroir mis en avant auprès des curistes »²⁸¹.*

Pour les maires de Châteauneuf et de Meyras, le rapprochement avec le thermalisme est également justifié par son poids dans la vie économique de la commune rurale, alors que les EMN embouteillées sont respectivement commercialisées sous MDD et de manière artisanale sans lien avec le toponyme communal. Cependant, s'il n'y a pas forcément d'imprégnation identitaire à Meyras, selon le Sithere : « *Les EMN du Pestrin restent quelque chose de symbolique du territoire. Les gens vont acheter l'EMN à l'usine. C'est un choix local de consommer cette eau plutôt qu'une autre »²⁸².*

3.2.2.3. Identité et notoriété en adéquation : un recentrage sur les deux usages

Enfin, sur 5 territoires²⁸³, l'identité locale est en cours d'évolution dans le temps en fonction de l'amélioration de la notoriété de la bouteille d'eau. Si historiquement l'identité et la notoriété de ces communes a été construite sur et par le thermalisme, l'intégration progressive de l'usage d'embouteillage est à l'œuvre sur ces territoires. Le maire de Saint Amand a le sentiment que les deux activités sont structurantes et font partie de l'histoire de la ville. Le double usage permet surtout d'identifier la commune comme une ville d'eau. Cependant l'embouteilleur s'interroge : « *Je ne sais pas si l'identité de la ville s'est autant imprégnée de l'activité thermique que de l'embouteillage ? Saint Amand est une marque récente. Ce n'est qu'à partir de 1979 avec le rachat de la seconde usine que la marque Saint Amand a pu être utilisée. Construire une marque prend du temps. Les gens de la Région y sont attachés maintenant, ils connaissent le nom de la ville et la situent. Ça renforce la notoriété »²⁸⁴.*

²⁸⁰ Entretien téléphonique avec la Maire de Niederbronn-les-Bains et l'Adjoint au maire en charge du Thermalisme, le 28 Février 2017
Cette effigie de l'EMN rappelle le personnage de Pierrot à Spa ou de la colombe à Chaudfontaine, mis en scène par les embouteilleurs.

²⁸¹ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme Grand Orb, le 23 Janvier 2017

²⁸² Entretien en face à face avec le Directeur du SITHERE, le 28 Avril 2017

²⁸³ Saint Amand, Cilaos, Thonon, Vals et Divonne

²⁸⁴ Entretien téléphonique avec le Directeur de la Société des Eaux Minérales de Saint Amand, le 25 Août 2017

Sur les 3 territoires de Cilaos, Thonon et Divonne, les acteurs locaux font également référence à une identité et une notoriété mouvante dans le temps, alors que la filière EMN n'est elle-même qu'une partie de l'identité perçue. Pour le maire de Cilaos, l'identité locale s'est d'abord imprégnée du thermalisme dès le XIX^e siècle. La notoriété de la ville s'est construite autrefois par le thermalisme. Cet usage est à l'origine de la construction de la RN5 en 1932. Cependant, cette identité locale a évolué dans le temps, avec l'apparition d'une conscience collective locale importante basée sur les lentilles comme une tradition de la communauté agricole. Si les acteurs locaux sont très fiers de la marque d'EMN Cilaos, elle reste récente (1999). Cette identité multifacette intègre cependant de plus en plus l'EMN embouteillée, car l'image de la commune est portée sur l'île de la Réunion par le produit en tant que véhicule de communication très fort pour le tourisme. Selon la même trajectoire, la ville de Thonon fait référence au développement historique du territoire grâce au thermalisme. Son identité s'est donc imprégnée du thermalisme dans la durée. Cependant, il ne s'agit plus aujourd'hui de quelque chose de revendiqué au premier plan. Si la station thermale est là depuis toujours, le territoire se définit d'abord comme une station nautique du lac Léman. Pour l'OT, l'EMN embouteillée s'est aussi intégrée depuis 1963 dans l'identité locale grâce à la facilité de rattacher l'image d'une ville à une bouteille d'EMN. Le lien fonctionne surtout sur la notoriété : « *C'est une fierté locale de trouver de l'EMN de Thonon partout en France. Quand on voit une bouteille d'EMN de Thonon à Roland Garros ça fait plaisir* »²⁸⁵. Au regard du projet d'aménagement de l'usine d'embouteillage de Divonne, on peut s'interroger sur l'évolution de l'identité locale à moyen terme en lien avec l'amélioration de la notoriété du nom Divonne au travers de la bouteille d'EMN.

La particularité du territoire de Vals est d'avoir une faible identité locale. Cependant, les acteurs de la filière EMN se réfèrent à l'image de l'Ardèche aussi bien sur le plan identitaire que pour l'image projetée à l'extérieur. Pour la ville et le Sithère, cela s'explique par l'historicité à part égale des deux usages. Cette fierté locale territorialisée des EMN est intériorisée. Pour l'embouteilleur, « *le territoire revendique ce produit d'Ardèche. Chaque bouteille qui s'en va hors du territoire, c'est l'image de la ville de Vals qu'on emmène* »²⁸⁶.

Sur une poignée de villes-marques reconnues, l'identité territoriale est en décalage avec la notoriété de la marque commerciale. De manière générale, sur la majorité des territoires l'identité locale est en cohérence avec la notoriété, c'est-à-dire l'image projetée à l'extérieur du territoire. Si l'identité comme la notoriété d'un territoire se forge sur le temps long, il reste un

²⁸⁵ Entretien téléphonique avec l'Adjointe au Maire en charge du Tourisme et du Thermalisme de Thonon-les-Bains, le 21 mars 2017

²⁸⁶ Entretien téléphonique avec la Présidente de la Société des Eaux Minérales de Vals, le 3 mars 2017

construit évolutif dans le temps. Sur certains territoires, ces évolutions à l'œuvre sont plus ou moins visibles et perçues par les acteurs locaux.

3.2.2.4.Indices de l'imprégnation identitaire du thermalisme sur les territoires : les suffixes

La démarche volontaire des communes d'ajouter un suffixe à leur nom d'origine est la preuve que l'activité thermale imprègne l'identité du territoire et correspond à l'image qu'elle souhaite projeter à un moment donné dans le temps. Sur notre panel de 17 sites, 9 territoires ont ajouté un suffixe à leur toponyme. Près de 8 territoires ont choisi d'ajouter le suffixe *Les-Bains* à leur toponyme²⁸⁷, alors que seul le territoire de Saint Amand a choisi d'ajouter le suffixe *Les-Eaux*. Cette spécificité est d'ailleurs soulignée par certains acteurs locaux. Pour le maire de Saint-Amand-les-Eaux, « *l'ajout du suffixe Les-Eaux permet au patronyme de porter cette identité. C'est un ajout qu'on a obtenu en 1964, qui est un atout pour le territoire. Ça aide à être identifié comme une ville d'eau* »²⁸⁸. De la même manière, pour la commune d'Aix-les-Bains, la ville se différencie par son nom. En affichant le mot les-Bains, la municipalité montre que la ville a une eau avec des caractéristiques thermales. Cependant, les dates d'attribution des suffixes aux toponymes des communes sont anciennes. La grande majorité des ajouts ont eu lieu au XIX^e siècle et au début du XX^e siècle (voir Annexe n°228).

On peut donc s'interroger sur l'actualité réelle de cet indicateur. De manière plus générale, on peut donc se poser la question si le toponyme de certaines communes joue toujours sa « double fonction de désigner un lieu et d'en décrire la nature »²⁸⁹ ? Pour Thonon par exemple, la ville parle d'une particule historique rajoutée il y a longtemps, durant l'Age d'or des thermes.

Sans pour autant disposer de suffixe, les 4 noms de Chaudfontaine, Dax, Spa et Bagnères-de-Luchon évoquent également ce lien à l'usage thermal dans la racine du toponyme local. On retrouve par exemple la racine *Aquae*, pour certaines communes comme : Dax, Aix-les-Bains, Evian-les-Bains. De la même manière, le mot *Caldae* est à l'origine de Chaudfontaine, la racine du mot *Balnéa* compose le nom de la commune de Bagnères-de-Luchon. En langue régionale, le mot *Bronn* qui signifie la source, est à l'origine du toponyme de Niederbronn-les-Bains. Pour la première échevine, la ville de Spa porte le nom du thermalisme, comme pour le minéralier, qui souligne que « *les thermes ont imprégné l'identité de la ville jusque dans son nom. En latin Spargere signifie jaillissante* »²⁹⁰. Le premier échevin de Chaudfontaine justifie également la

²⁸⁷ Niederbronn, Thonon, Châteauneuf, Vals, Evian, Aix-les-Bains, Divonne et Lamalou.

²⁸⁸ Entretien téléphonique avec le Député-Maire de Saint-Amand-les-Eaux, le 25 Octobre 2017

²⁸⁹ A. Pégorier, S. Lejeune, E. Calvarin, *Les noms des lieux en France : glossaire des termes dialectaux*, Commission de toponymie, Institut Géographique National, 2006, p.3

²⁹⁰ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage Spa Monopole, le 13 juin 2018

forte identité locale autour de l'EMN par la racine du toponyme : « *L'eau est liée au nom de la commune. On se caractérise et on est connu pour notre Fontaine Chaude. C'est quelques chose de peignant* »²⁹¹. Finalement, seuls les 3 toponymes de Vichy/Saint-Yorre, Vittel/Contrexéville et Meyras ne démontrent pas directement de lien avec l'usage thermal.

3.2.2.5. La construction d'une identité est-elle proportionnelle à l'antériorité des usages ?

La dynamique d'imprégnation de l'identité locale au travers des activités de la filière EMN est souvent justifiée par l'antériorité des usages. Seulement 7 sites ont un usage d'embouteillage industriel en fonctionnement continu depuis la fin du XIX^e siècle ou le début du XX^e siècle²⁹². L'antériorité de l'usage d'embouteillage explique en partie l'imprégnation identitaire territoriale et la construction d'une notoriété. Sur 4 sites, l'usage d'embouteillage remonte au XIX^e siècle²⁹³. En fonction des territoires, l'usage thermal est soit antérieur au XVII^e siècle (Vichy, Publier) ou au XVIII^e siècle (Contrexéville et Evian), soit concomitant à l'usage d'embouteillage au XIX^e siècle (Vals et Vittel, voir Annexes n°229 à n°232). D'après le directeur des thermes de Vittel, « *l'activité thermique a fait naître l'embouteillage dès 1855. On venait prendre les eaux, puis on en emmenait chez soi* »²⁹⁴. Ce lien historique de complémentarité des usages est également mis en avant par la SAEME : « *C'est une fierté d'avoir derrière nous toute une histoire. Au XIX^e siècle, lorsqu'on avait une EMN reconnue pour ses vertus favorables à la santé, on recevait des curistes pour prendre les eaux. C'était aussi lié au fait de pouvoir commercialiser l'eau minérale en bouteille. Historiquement, il fallait venir prendre les eaux surplace à Evian, car il y avait peu d'expédition d'EMN. La distribution n'était possible qu'en pharmacie. Les thermes avaient toutes leurs utilités. Aujourd'hui on a moins besoin d'une présence physique à Evian depuis la libre distribution des EMN en GSM* »²⁹⁵.

Plus tardivement, l'usage industriel d'embouteillage est apparu sur les sites de Spa, Chaudfontaine et Saint-Amand dans la première moitié du XX^e siècle. Pour autant, l'usage thermal est né très tôt, au XVI^e siècle à Spa et au XVII^e siècle à Chaudfontaine et Saint Amand. Cependant, sur quelques territoires, un usage artisanal d'embouteillage au sein des thermes pouvait préexister²⁹⁶ (voir Annexes n°233 à n°235).

²⁹¹ Entretien téléphonique avec le Premier Echevin de Chaudfontaine, le 23 Décembre 2017

²⁹² Vichy, Vals, Evian, Vittel/Contrexéville, Spa, Chaudfontaine, Saint Amand

²⁹³ Vichy/Saint Yorre, Vals-les-Bains, Evian-les-Bains et Vittel/Contrexéville

²⁹⁴ Entretien en face à face avec le Directeur des thermes de Vittel, le 19 Janvier 2017

²⁹⁵ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 Mai 2017

²⁹⁶ Selon la première échevine de Spa, l'embouteillage artisanal a débuté dans les thermes dès le XVI^e siècle, pour que les baigneurs puissent repartir chez eux avec de l'eau de Spa. L'EMN est donc reconnue pour ces vertus depuis plus de 350 ans.

Sur près de 10 sites, l'usage d'embouteillage est récent²⁹⁷. En dehors du projet de Divonne, l'activité d'embouteillage de ces sites a débuté entre 1951 et 1999, avec une dominante dans les années 1980. L'imprégnation identitaire de la construction de la notoriété reste donc plus superficielle aujourd'hui. Sur les 4 sites de Meyras, Châteauneuf, Thonon et Dax, l'apparition de l'industrie minière a été faite entre 1951 et 1973. Cependant, en dehors de Thonon, aucun territoire n'a entamé de processus d'intégration identitaire car les EMN embouteillées sont faites sans référence au toponyme communal (voir Annexes n°236 à n°239).

Sur les 3 communes des Aires, Aix et Niederbronn, l'usage industriel de conditionnement de l'EMN est plus récent puisqu'il date entre 1984 et 1989²⁹⁸. Sur ces territoires, le travail d'imprégnation identitaire et de construction de la notoriété par la bouteille d'EMN émerge, mais reste précoce. Le thermalisme occupe une place plus prégnante selon les acteurs locaux avec la découverte des sources thermales dès l'antiquité (voir Annexe n°240 à n°242).

Enfin sur les sites de Cilaos et Luchon, l'usage d'embouteillage industriel est très récent, puisqu'il remonte respectivement à 1999 et 1994. Pour ces 3 territoires, l'usage d'embouteillage a été créé *ex nihilo* car aucun usage d'embouteillage artisanal passé n'a marqué la mémoire des acteurs du territoire. Le même constat pourra être fait sur le site de Divonne grâce à l'émergence du projet d'embouteillage (voir Annexes n°243 à n°245).

Au regard de l'enchevêtrement des genèses d'activité sur les 17 territoires étudiés, il en ressort que l'antériorité est bien un critère primordial dans la construction de l'identité et de la notoriété des territoires de la filière EMN. Au-delà de l'observation du rôle des usages dans la construction des territoires, il convient de s'interroger sur la mobilisation par les deux acteurs économiques des éléments identitaires spécifiques aux territoires.

3.2.3. Quelle mobilisation de l'identité et de la notoriété du territoire par les deux usages ?

De manière générale, l'usage thermal mobilise des éléments spécifiques du territoire local afin d'attirer des patients sur l'offre médicale et des clients sur l'offre de bien-être. Sur l'usage d'embouteillage d'EMN, l'utilisation de l'identité et la notoriété du territoire dans le marketing est beaucoup moins systématique. Sur le plan strictement réglementaire, un certain nombre d'informations obligatoires doivent figurer sur l'étiquette de la bouteille d'EMN. Selon l'Article R.1322-44-10, en France l'étiquetage des EMN conditionnées doit notamment mentionner : le lieu d'exploitation et la mention du pays d'origine, nom de la source constituée d'une ou

²⁹⁷ Divonne, Luchon, Cilaos, Niederbronn, Aix-les-Bains, Les Aires, Dax, Thonon, Châteauneuf, Meyras

²⁹⁸ Pour autant, sur ces 3 sites comme à Thonon, Châteauneuf et Meyras, un usage d'embouteillage artisanal passé a existé au XIX^e siècle – début XX^e siècle de manière discontinue dans le temps

plusieurs émergences naturelles ou forées, et la désignation commerciale, lorsqu'elle diffère du nom de la source. A ce titre, toutes les EMN conditionnées doivent afficher le lieu géographique d'exploitation de la source d'EMN. Cependant, cette mention en petit caractère reste peu visible. Seules les mentions facultatives sur l'étiquette de la bouteille d'EMN permettent aux embouteilleurs d'utiliser ou non des éléments de l'identité territoriale. Ces mentions facultatives apparaissent sur la quasi-totalité des étiquettes, pour délivrer un message au consommateur. L'étiquette de la bouteille d'EMN est donc un support de communication à part entière. Cependant, ces messages restent encadrés sur le plan réglementaire. L'article 9 de la directive européenne du 18 juin 2009 et l'article R. 1322-44-14, stipulent que l'interdiction de l'utilisation d'indications, dénominations, images ou autres signes, figuratifs ou non, qui suggèrent une caractéristique que l'EMN ne possède pas en ce qui concerne notamment l'origine, la date de l'autorisation d'exploiter, ou toutes références analogues aux garanties d'authenticité.

3.2.3.1. Quelques territoires mobilisent un ou des éléments du territoire local pour les deux usages

Sur notre panel de 17 sites étudiés, seulement 5 territoires mobilisent un ou des éléments naturels du territoire local pour les deux usages de la filière EMN²⁹⁹. Sur ces 5 territoires, l'ensemble des acteurs locaux s'accorde à dire que l'identité locale du territoire est une valeur ajoutée pour les 2 activités. Sur le site d'Evian/Publier, les différents interlocuteurs du groupe Danone affirment que l'identité locale apporte une valeur ajoutée sur le produit et sur le choix de destination. Une stratégie de marketing territorial est déployée sur la marque unique Evian pour l'usage d'embouteillage et d'Evian Resort dont fait partie les thermes. Le visuel de la marque fait référence au paysage des Alpes. Selon la SAEME, le décor alpin est un élément distinctif de la marque depuis 1960. Les Alpes sont connues à l'international et expriment l'idée de pureté, de sécurité et d'immuabilité. Cette valeur ajoutée est le berceau de la bouteille d'EMN. Sur l'étiquette de la bouteille d'EMN, la SAEME a également fait le choix d'une mention facultative évocatrice du territoire local : *Pure telle que la nature l'a créée, l'eau Evian jaillit à la source à Evian-les-Bains où elle est embouteillée depuis 1826.*

A Thonon, les exploitants des deux usages ont également fait le choix d'utiliser des éléments spécifiques du territoire local pour valoriser le produit et l'offre de service, même si la stratégie de marketing territorial reste plus modeste en termes de moyen. Selon l'embouteilleur, « *le marketing territorial de marque repose sur l'identité des Préalpes de Haute Savoie. Ça donne une valeur ajoutée à la marque Thonon. On est attaché à la croix de Haute Savoie sur le logo de la marque. Ça existe depuis longtemps, c'est dans la culture locale aujourd'hui. Ça permet*

²⁹⁹ Evian/Publier, Thonon, Luchon, Aix-les-Bains, Cilaos, et bientôt Divonne

aux gens de situer géographiquement l'EMN de Thonon. On joue sur son origine territoriale pour que le consommateur s'identifie au produit. C'est une image de nature vierge, préservée glorifiée dans le marketing »³⁰⁰. L'embouteilleur mobilise à la fois des éléments distinctifs du territoire local - grâce à l'image des collines des Préalpes et des sommets enneigés - mais également le symbole culturel du département de la Haute Savoie, ces deux références territoriales multiscalaires étant reprises dans la mention facultative de l'EMN : *jaillissant au pied des sommets alpins de Haute Savoie*. Même si les MDD n'ont pas vocation à s'orienter vers une valorisation des spécificités du territoire, le groupe Leclerc a tout de même fait le choix de mobiliser également l'image des Alpes sur les bouteilles d'EMN Saint François, grâce à la mention facultative *Eau Minérale des Alpes*. De la même manière, l'exploitant thermal Valvital mobilise cette image du territoire entre lac et montagne, qui est un atout de la destination et qui attire à lui seule les curistes. Un travail similaire est réalisé pour les thermes de Divonne à proximité. Selon Valvital, « on mobilise ici l'image de piémont du Jura dans un espace naturel. Les curistes choisissent une destination touristique parmi les établissements thermaux ayant la même orientation thérapeutique »³⁰¹. Dans le cadre du projet d'usine d'embouteillage, la ville de Divonne et le futur exploitant souhaitent également mettre en place une stratégie de marketing territorial : « On a la volonté de créer un produit qui renvoie à un espace géographique. Commercialiser une EMN de qualité et expliquer que cette eau vient d'une station thermale qui porte des notions de nature, de bien-être, de montagne. Cette eau ne vient pas d'un no man's land où il n'y a rien »³⁰². L'image positive de la station de Divonne doit pouvoir bénéficier à l'eau embouteillée.

En restant sur ces territoires entre lac et montagne, en Savoie, les acteurs économiques du site d'Aix-les-Bains mobilisent des éléments du territoire de manière très locale. Selon Valvital, le lac du Bourget et la montagne sont des critères de choix de destination des curistes, qui permettent d'attirer toute l'année des clients sur l'offre bien-être en complément de l'offre nautique et de ski. Pour le groupe Les Mousquetaires, l'identité du territoire est une image positive pour l'activité de minéralier, même s'il est difficile d'en mesurer directement l'effet sur vente. L'embouteilleur utilise également l'image stylisée des sommets des Alpes sur l'étiquette de la bouteille d'EMN, renforcée par plusieurs mentions facultatives. Le texte principal fait le récit du parcours de l'eau à l'échelle locale : *Au cœur des Alpes après un parcours de 70 ans, jaillit l'EMN d'Aix-les-Bains. C'est grâce à ce voyage au travers du massif de la Chambotte*

³⁰⁰ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage de Thonon, le 17 Février 2017

³⁰¹ Entretien téléphonique avec le Directeur des thermes de Divonne-les-Bains, le 25 Janvier 2017

³⁰² Entretien téléphonique avec le Directeur Général des Services de la commune de Divonne-les-Bains, le 23 Août 2017

qu'elle acquiert sa composition minérale unique. Par ce message, l'embouteilleur met en lumière un produit géographiquement situé, comme étant un héritage naturel. La particularité de l'étiquette de la bouteille d'EMN réside dans la présence d'une carte de localisation d'Aix-les-Bains. Pour le minéralier, ce choix visuel clair permet de donner des informations aux consommateurs pour ancrer territorialement le produit et de créer une valeur ajoutée.

Cet exercice de marque territoriale de la sphère privée, qui se réfère directement à des éléments du territoire, ne se limite pas au territoire du Rhône-Alpes. Le groupe Les Mousquetaires a déployé une stratégie similaire à Luchon. Le directeur d'exploitation parle d'une identité de la ville de Luchon au cœur des Pyrénées qui est une valeur ajoutée pour la bouteille d'eau : « *On utilise l'image forte de la montagne des Pyrénées. Psychologiquement la vision d'une montagne, s'associe à la neige, à une image de pureté. C'est quelque chose qui vous attire. Une EMN dans la Beauce ce n'est pas réputée. On a un intérêt mutuel avec la ville de faire connaître Luchon. On utilise le nom et le positionnement géographique dans l'image de marque* »³⁰³. L'embouteilleur a fait le choix d'utiliser l'image des sommets verdoyants des Pyrénées, ainsi que la mention facultative : *l'EMN Luchon puise lentement sa composition unique en sels minéraux et oligo-éléments dans les montagnes vivantes des Pyrénées. Luchon, réserve naturelle de votre organisme* ». Selon les thermes de Luchon, cette identité locale est également une valeur ajoutée pour l'usage thermal, car les personnes qui effectuent un séjour de 21 jours sont des curistes le matin et des touristes l'après-midi.

Enfin sur l'île de la Réunion, les deux acteurs économiques de la filière EMN exploitent aussi des éléments du territoire local. Les objectifs respectifs sont de vendre une destination spécifique pour attirer des patients/clients et vendre un produit spécifique pour augmenter le rayonnement auprès des consommateurs. Selon l'OT, la notoriété de la destination touristique de Cilaos sur l'île de la Réunion, profite aux deux usages. Cette renommée touristique ancienne a débuté en 1920 avec le thermalisme. Pour les thermes, la beauté et le charme du Cirque de Cilaos sont attractifs. C'est un lieu propice à la détente qui correspond bien à une station thermale. L'image du cirque de Cilaos et du Piton des Neiges est également mise en scène par l'embouteilleur sur les étiquettes des bouteilles d'EMN. Cette image de montagne verte est complétée par la mention facultative : *au pied du Piton des Neiges. « L'image du volcan du Piton des Neiges est évocatrice. C'est lui qui a créé l'île de la Réunion. Psychologiquement la vision du Volcan de Cilaos, vend notre environnement naturel. On a choisi comme nom de marque Cilaos parce que c'est un élément positif. C'est le nom du cirque et de la commune. C'est un emblème reconnu*

³⁰³ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage de Luchon, le 9 Juin 2017

à La Réunion. On est plusieurs à utiliser ce nom, comme les thermes, la lentille ou le vin de Cilaos. Ça permet de créer un cercle vertueux. La bouteille diffuse encore plus ce nom. On est fier d'ajouter notre pierre à l'édifice. Notre slogan c'est Cilaos, une eau, un cirque, une île »³⁰⁴.

Sur ces 6 territoires, les acteurs économiques locaux ont fait le choix d'un marketing territorial mettant en scène des éléments de l'environnement naturel local faisant partie intégrante de l'identité du territoire local. L'image de montagne est particulièrement mobilisée comme marqueur de la qualité du produit lié à son territoire. Comme pour les vins, l'EMN est mise en valeur par des représentations paysagères pour créer un imaginaire de qualité. L'image, accompagnée de mention annexe, sur l'étiquette de la bouteille d'EMN, évoque des attributs de qualité. Ce phénomène « made in » est utilisé par les entreprises pour signaler l'origine du produit ou du service en mettant en avant un territoire qui possède une identité d'une nature profonde. Cette démarche marketing s'inscrit dans une stratégie d'entreprise d'ancrage territorial.

3.2.3.2. Une utilisation de l'identité territoriale sous condition par certains exploitants

A côté de ces quelques territoires, 5 autres sites utilisent des références territoriales mais sous condition³⁰⁵. Sur ces sites, les acteurs économiques ont fait le choix de mettre en valeur uniquement des éléments du territoire à une échelle macro-territoriale. Pour l'ensemble des acteurs locaux de ces sites, l'identité territoriale n'a un intérêt qu'à l'échelle du département ou des anciennes régions.

Sur le site de Vals et de Meyras, seule l'image de l'Ardèche est mobilisée par les deux acteurs économiques. Cet élément territorial choisi est justifié par l'absence d'une image forte en local. Pour la présidente de l'usine d'embouteillage de Vals, « On a la chance d'avoir un territoire Ardéchois avec de belles valeurs qui sont fortes, bien connues et appréciées. C'est une image très verte, de territoire préservé qui donne une valeur supplémentaire à notre produit du terroir. C'est un choix stratégique de travailler sur un axe de marketing territorial à l'échelle de l'Ardèche. L'Ardèche est une image très porteuse. On est attaché à ce territoire. On communique systématiquement à cette échelle. C'est quelque chose qu'on affiche sur l'étiquette de la bouteille d'EMN en complément de la citation du PNR de l'Ardèche méridionale »³⁰⁶. Comme l'embouteilleur, Sodexo met également en avant le territoire de l'Ardèche pour attirer les curistes aux thermes de Vals et de Meyras : « On est en cohérence avec l'identité du territoire

³⁰⁴ Entretien en visio-conférence avec le Gérant du groupe COT et président de l'usine d'embouteillage Cilaos, le 25 Mai 2017

³⁰⁵ Vals, Meyras, Lamalou/les Aires, Niederbronn, et Saint Amand

³⁰⁶ Entretien téléphonique avec la Présidente de la Société des Eaux Minérale de Vals, le 3 mars 2017

de l'Ardèche, avec cette nature et les valeurs de ce territoire. Le principe de la cure thermale c'est d'utiliser un produit naturel contrairement à un médicament chimique qui crée des effets secondaires »³⁰⁷. L'ensemble des opérateurs économiques de la filière EMN des territoires de Vals et de Meyras utilisent la marque *l'Ardèche Emerveillée*. Les exploitants des deux usages adhèrent aux valeurs de la charte des ambassadeurs pour valoriser le territoire de l'Ardèche, tout en conservant une identité commerciale propre.

Faute d'une identité forte localement, les thermes de Lamalou et l'embouteilleur de l'EMN Vernière ont également choisi de faire référence à la macro-territorialité. D'après la Chaîne Thermale du Soleil, l'image de Lamalou n'est pas utilisée, mais le PNR du Haut Languedoc dans les contreforts des Cévennes méridionales est mis en avant. Ce choix est similaire pour le minéralier, qui utilise également le vocable du PNR sur l'étiquette de la bouteille d'EMN : « *Le fait que l'usine soit située dans un PNR est un plus en termes d'image et au niveau touristique. Le PNR véhicule une image de capitale nature dans un environnement préservé. Les gens sont plus attirés par un produit naturel fabriqué dans un endroit préservé* »³⁰⁸. La mention facultative de mobilisation du territoire est également reliée au terroir géologique : *Les fines bulles de Vernière se forment au cours de son lent parcours dans les roches du Parc Naturel du Haut Languedoc.*

L'exploitation de l'image forte de l'Alsace est un choix stratégique commun à Valvital et à l'embouteilleur de l'EMN Celtic. Pour l'exploitant thermal l'image de l'Alsace est surtout mise en avant comme axe de communication nationale. Ce choix est justifié par l'embouteilleur en raison de l'absence d'identité locale forte : « *Celtic est connue par son produit d'EMN mais pas par sa situation géographique. Pour nous, aujourd'hui, l'identité locale n'est pas une valeur ajoutée. S'il y avait un point d'intérêt à Niederbronn, un lieu ou un site naturel connu qui attire les touristes on utiliserait la notoriété du territoire de Niederbronn. Aujourd'hui il n'y a pas de plus-value, l'image de la ville ne sert pas à Celtic. Mais si un jour il y a une dynamique de développement touristique et une notoriété du territoire sur l'aspect nature et bien-être on aura un intérêt à le faire* »³⁰⁹. Le groupe Meckert a choisi d'utiliser l'image de l'Alsace pour l'EMN régionale Celtic. Depuis 2011, la société fait d'ailleurs partie du réseau de la marque territoriale partagée *Alsace*. L'étiquette de la bouteille d'EMN fait également référence au PNR, grâce à la mention *EMN des Vosges du Nord*.

³⁰⁷ Entretien téléphonique avec le directeur des thermes de Vals-les-Bains et Neyrac-les-Bains, le 17 Février 2017

³⁰⁸ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage aux Aires, le 7 mars 2017

³⁰⁹ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Niederbronn-les-Bains, le 23 Août 2017

Enfin, à Saint Amand, l'échelle territoriale mobilisée par les deux acteurs économiques est en décalage dans une certaine mesure. Selon l'embouteilleur, « *la marque a le même nom que la commune. C'est un système gagnant-gagnant. L'usine contribue à donner une bonne image de la commune à l'extérieur. Ça marche dans 2 sens. Porter le même nom que la ville est une plus-value. Pour autant Saint Amand c'est une marque Régionale. L'image de la ville n'est pas assez porteuse pour nous. On utilise davantage une l'image du Nord. Notre message sur la bouteille d'EMN Saint Amand c'est Tout l'esprit du Nord* »³¹⁰. A l'inverse, la Chaîne Thermale du Soleil utilise davantage l'image de la ville de Saint-Amand en tant que seule station thermale au Nord de Paris, auprès d'une clientèle essentiellement régionale. Dans cette dynamique, l'OT met en avant la station thermale pour vendre son territoire, et inversement la mise en avant du territoire apporte une plus-value aux thermes.

La valorisation par les minéraliers de la localisation des émergences d'EMN au sein d'un parc naturel n'est cependant pas automatique. Si cet élément est valorisé à Vals, Meyras (PNR Monts d'Ardèche) et Niederbronn (PNR Vosges du Nord), ce n'est pas un élément retenu par les minéraliers à Saint Amand (PNR Scarpe – Escaut) ou à Spa (PNR Hautes Fagnes – Eifel). On peut s'interroger sur la mobilisation prochaine par l'embouteilleur de l'image du PNR du Haut Jura à Divonne³¹¹. Sur près de 11 territoires, les acteurs économiques de la filière EMN mobilisent des éléments de l'identité territoriale pour valoriser les produits et services. Cependant, seuls sur quelques sites l'identité locale est mobilisée. Sur d'autres, les acteurs ont fait le choix de mobiliser une identité macro-territoriale plus forte.

3.2.3.3. Une utilisation de l'identité territoriale uniquement par un des deux usages : 6 sites

A côté de ces 11 territoires figurent 6 territoires où seul l'usage thermal mobilise des éléments de l'identité du territoire. Sur les 4 territoires de Vichy/Saint-Yorre, Vittel/Contrex, Spa et Chaudfontaine, les embouteilleurs ne mobilisent pas directement les éléments du territoire. Il en résulte un désaccord des acteurs locaux sur le rôle de la plus-value de l'identité locale sur l'activité d'embouteillage.

Si la ville de Spa et les acteurs économiques s'accordent à penser que l'image globale du territoire apporte une valeur ajoutée aux deux usages, l'OT et Aqualis nuancent cette idée pour le minéralier : « *La valeur ajoutée pour la bouteille d'eau est plus globale, voire secondaire*

³¹⁰ Entretien téléphonique avec le Directeur de la Société des Eaux Minérales de Saint Amand, le 25 Août 2017

³¹¹ En dehors de notre panel de site, d'autres embouteilleurs d'EMN mobilisent également des références au territoire macro-territorial à forte identité. C'est par exemple l'EMN Zilia qui se veut une « eau minérale naturelle de Corse », ou encore l'EMN Salvetat, qui se revendique « eau minérale naturelle du Haut Languedoc. Avec la mention facultative « Elle a mis le Sud en bouteille », et dénoté « A consommer de préférence à l'ombre d'un pin » la MDF Salvetat met également en scène des images de l'inconscient collectif comme le soleil, les cigales, et les feuilles d'olivier.

aujourd'hui. Mais demain si on obtient la reconnaissance UNESCO, Spa Monopole pourrait réellement utiliser cette image du territoire en communication »³¹². Sur les bouteilles d'EMN, le seul visuel identifiable est celui du personnage de Pierrot jouant à saute-mouton au-dessus de la bouteille de Spa depuis 1923. Aucune référence directe du territoire de Spa n'est donc mobilisée au travers d'un message ou d'un symbole. Seul le nom de Spa, qui évoque une histoire thermale, et la politique partenariale de protection du gisement, apportent respectivement une antériorité et une image d'environnement protégé.

La force de l'image d'antériorité et d'environnement local préservé est également indirectement des éléments importants sur le site de Vittel/Contrexéville. Pour le directeur marketing de Nestlé Water, « l'identité locale de Vittel et Contrexéville donne une valeur ajoutée à notre activité de minéralier, parce que ce sont deux territoires uniques en France grâce à leur protection »³¹³. Cette référence directe à la politique de protection partenariale est également citée par les thermes de Contrexéville : « il y a une valeur ajoutée pour les thermes de mobiliser l'image d'un territoire protégé avec une eau pure sans pesticide auprès des clients en Ile-de-France par exemple. Ça permet de se différencier d'autres stations »³¹⁴. En dehors de la protection du gisement d'EMN qui s'est intégrée dans l'identité locale, Nestlé Water perçoit que « les marques Vittel et Contrex ont l'avantage d'être des lieux géographiques. Donc en termes d'image ça permet de dire que l'eau minérale naturelle est un produit du terroir, comme peut l'être le vin ou l'huile d'olive. C'est un gage territorial qui fait sa force »³¹⁵. Cependant, pour la très grande majorité des acteurs locaux, dont les communes, l'identité locale n'est pas mobilisée par le minéralier au regard du décalage important entre l'image de marque et du territoire. Les marques commerciales se suffisent à elles-mêmes avec un positionnement sportif et minceur. L'identité locale apporte donc uniquement une valeur ajoutée pour les thermes. La référence au territoire est en effet peu visible sur l'étiquette des bouteilles d'EMN des marques Vittel et Contrexéville. Cette dernière a évolué dans le temps. Les anciennes mentions de la *station thermale de Vittel* et de *source thermale des Vosges* ont en effet été supprimées pour ne conserver que l'indication *1854, source thermale*.

La faiblesse de la référence au territoire par les grandes marques d'EMN est également identifiée sur le site de Vichy/Saint-Yorre. Selon la majorité des acteurs locaux du bassin de Vichy, là aussi, l'identité locale apporte surtout une valeur ajoutée à l'activité thermale. Le minéralier

³¹² Entretien téléphonique avec le directeur d'Aqualis, le 26 Avril 2017

³¹³ Entretien téléphonique avec le Directeur marketing de Nestlé Water, le 23 août 2017

³¹⁴ Entretien téléphonique avec le Directeur des thermes de Contrexéville, le 30 janvier 2017

³¹⁵ Entretien téléphonique avec le Directeur marketing de Nestlé Water, le 23 août 2017

partage cette vision surtout pour la marque Saint-Yorre : « *Je ne pense pas que l'identité locale nous donne une valeur ajoutée à notre activité. Le territoire de Saint-Yorre n'a pas de renommée. Sur la bouteille d'eau on fait référence au Bassin de Vichy pour être rattaché à cette image. La marque Vichy Célestins, qui est exploitée par la Compagnie de Vichy, est en revanche plus liée avec l'image de la station thermale* »³¹⁶. Aucune référence forte au territoire n'est faite directement sur les deux marques qui ont un positionnement respectif Santé et Sportif. On peut cependant s'interroger sur l'effet positif futur de la candidature UNESCO auprès de l'activité d'embouteillage.

Inversement, sur le territoire de Chaudfontaine, seul l'exploitant thermal rejette l'idée d'un lien entre le territoire et son activité d'hôtel avec un Spa en eau thermale : « *Je ne vois pas de valeur ajoutée, ni aucun intérêt vis-à-vis de l'identité locale de Chaudfontaine* »³¹⁷. Cette particularité locale se différencie donc nettement des établissements thermaux en France et à Spa, car le Château des Thermes se positionne avant tout comme une offre de tourisme intégrée sans lien avec le territoire. Cependant, la majorité des acteurs locaux estiment que l'image positive du territoire de Chaudfontaine donne une valeur ajoutée aux deux activités. Si l'embouteilleur a choisi d'associer le symbole de pureté aérienne de la Colombe à la marque d'EMN depuis 1924 et au Château-des-Thermes depuis 2001, des références au terroir géologique local et au massif des Ardennes sont faites sur l'étiquette de la bouteille d'eau : *La source d'eau Chaudfontaine jaillit à la même température que le corps humain (37°C). Cette singularité, elle l'obtient après un parcours de plus de 60 ans à travers les Ardennes. La nature elle-même filtre Chaudfontaine. Des roches filtrantes et protectrices jusqu'à 1600 m de profondeur donnent à cette eau une qualité unique. Chaudfontaine est donc une eau minérale naturelle qui est issue d'un parcours géologique thermal. Selon Chaudfontaine Monopole, « la notoriété du territoire de Chaudfontaine apporte une plus-value pour notre eau thermale, car il y a une identité particulière sur ce territoire d'ancien massif Ardennes, à 700 m d'altitude, qui est hors de la grande plaine alluviale ouverte de Belgique »*³¹⁸.

3.2.3.4. Absence de mobilisation de l'identité territoriale sur quelques sites

Seuls les deux sites de Dax et Châteauneuf se caractérisent par une absence totale de référence d'éléments du territoire par l'usage d'embouteillage en raison d'un manque d'intérêt stratégique. Les références au territoire de Dax n'existent plus depuis l'arrêt de la commercialisation de la

³¹⁶ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage de Vichy-Saint-Yorre, le 10 Avril 2017

³¹⁷ Entretien téléphonique avec le Gérant du Château des thermes de Chaudfontaine, le 28 Novembre 2017

³¹⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, le 20 Novembre 2017

MDF Eau Minérale de Dax au début des années 1990. Au-delà du nom de la station, cette eau régionale renvoyait autrefois à l'image générale du Sud-Ouest. Aujourd'hui, l'EMN commercialisée sous la MDD Biovive ne permet pas de communiquer sur l'identité du territoire d'origine. Par opposition, les thermes mobilisent l'image identitaire du Grand Dax, qui se caractérise par la culture festive du Sud-Ouest, la gastronomie du Sud-Ouest, un territoire entre Océan et Pyrénées proche de l'Espagne.

Sur le site de Châteauneuf, la situation est similaire. Jusqu'en 2011, l'EMN est commercialisée sous la MDF Châteauneuf Auvergne. La référence régionale était privilégiée notamment avec un visuel des Volcans d'Auvergne. De plus, une mention facultative permettait également d'associer l'EMN à l'identité du terroir et du territoire local : *C'est au cœur de l'Auvergne que jaillit naturellement gazeuse l'Eau Minérale Naturelle de Châteauneuf en altitude, dans un site escarpé et majestueux particulièrement préservé. Issue des profondeurs volcaniques, lentement filtrée à travers les roches granitiques, Châteauneuf a su puiser au fil des ans sa minéralité unique et son authenticité. Cette eau est embouteillée par les Compagnies Hydrothermales des Grandes Sources à Châteauneuf-les-Bains dans le Département du Puy-de-Dôme (63).* Aujourd'hui, l'EMN est uniquement commercialisée sous MDD. Pour l'embouteilleur, « *comme on est sous marque MDD, l'identité locale n'apporte plus rien au produit. Les MDD ne s'intéressent pas à l'origine géographique. Châteauneuf ce n'est pas un nom de localité connu* »³¹⁹. Pour les thermes en revanche, l'identité de l'Auvergne est toujours utilisée : « *On mobilise l'image du territoire naturel préservé. C'est une plus-value pour l'activité thermique, on a un ancrage territorial plus fort que l'EMN embouteillée. Ça apporte un dépaysement, une tranquillité et une sérénité. L'atmosphère est idéale pour prendre soins de soi* »³²⁰.

Sur la majorité des sites, l'identité territoriale est utilisée par les deux usages de la filière EMN. Cependant, seuls quelques sites mobilisent réellement des éléments distinctifs du territoire local, alors que d'autres préfèrent exploiter un référentiel identitaire plus fort à une échelle macro-territoriale. Enfin sur certains sites, seule l'activité thermique se vend au travers du territoire. Certains embouteilleurs ne mobilisent pas directement l'identité territoriale. La marque toponyme apporte cependant indirectement comme un point positif sur l'idée d'un cadre général dont l'environnement naturel préservé. Enfin, sur les sites où l'EMN est commercialisée sous MDD, le territoire est complètement absent. Au-delà des référentiels territoriaux, on peut s'interroger sur certains écarts d'images produites par le marketing territorial. C'est notamment

³¹⁹ Entretien téléphonique avec le Président de l'usine d'embouteillage à Châteauneuf-les-Bains, le 10 Avril 2017

³²⁰ Entretien en face à face avec la Directrice des thermes de Châteauneuf-les-Bains, le 19 Janvier 2017

le cas d'EMN comme Biovive ou Saint Amand dont les marques sont centrées sur l'imaginaire de la nature, alors que les forages exploités sont en milieu urbain.

Le territoire revêt des significations variables en fonction des modes de valorisation choisis par les acteurs économiques. Dans certains cas de figure, les usages de l'EMN participent à l'identité du territoire. Inversement, certains acteurs économiques, qui choisissent un mode de valorisation spécifique de la ressource EMN, font de leur ancrage territorial un élément différenciant. Les marques toponymes font l'objet de représentations immatérielles et sont porteuses de valeurs. Ces éléments participent à la notoriété du territoire et rentrent dans l'argumentaire commercial. Les valeurs des lieux, des biens et des produits ne sont pas immuables, mais encadrées dans des représentations en évolution. Les valeurs des territoires et les représentations qui en sont diffusées et mobilisées par les entreprises dans des objectifs précis. Ce choix est fait en considérant la valeur perçue, c'est-à-dire la valeur que revêt le territoire dans l'esprit des consommateurs. Les valeurs et les représentations territoriales attachées à un lieu sont avant tout les projections du regard que portent les acteurs sur les territoires. Cependant, une distorsion peut exister entre l'image du territoire véhiculée à l'extérieur et les réalités vécues par les habitants³²¹. Enfin, la compréhension du rapport au territoire peut également au travers du prisme de l'ouverture à l'environnement local des deux usages de la filière EMN.

3.3. L'ancrage territorial vu au regard de l'ouverture des entreprises à l'environnement local

Le niveau d'ancrage territorial des usages peut à ce titre être apprécié au regard de la participation des entreprises aux événements locaux et à la mise en tourisme du territoire. Le concept d'ancrage territorial est avant tout une grille de lecture des interactions entre territoire et entreprise. Ce concept est notamment utilisé pour analyser la capacité des entreprises d'une même filière à s'inscrire dans une dynamique de développement territorial.

L'ancrage des acteurs productifs renvoie à l'insertion sur un territoire. Le processus d'ancrage ou de non-ancrage territorial d'une entreprise résulte de l'articulation avec son organisation interne et sa stratégie de développement dont les logiques et les finalités peuvent être divergentes. La valorisation spécifique de la ressource est une caractéristique de l'ancrage territorial, car elle implique une dépendance au lieu. L'ancrage territorial dépend de la capacité d'une entreprise à mobiliser les potentialités des territoires. Ce choix volontaire implique d'associer son destin à celui du territoire. Le processus peut être qualifié de rencontre

³²¹ A. Pinto et B. Plevin, « Territoires et fictions. De la construction à la réception et à l'appropriation : processus croisés » dans *Colloque du CIST 2 ; Représenter les territoires*, 2018.

productive ou de forme productive territorialisée³²² « Les grandes entreprises, souvent accusées de nier leur environnement local, peuvent entamer une démarche de développement local. Réalisé sans philanthropie, cette démarche d'ouverture à l'environnement local émerge d'une prise de conscience de la richesse de l'environnement local »³²³. Une entreprise peut trouver des points d'ancrage à l'échelle locale, pour se démarquer de la concurrence extérieure.

Le processus de mobilisation d'éléments du territoire par les entreprises se fait donc dans le cadre d'une nouvelle stratégie de développement. Plusieurs actions permettent d'initier une dynamique qui reterritorialise l'activité et favorise l'ancrage territorial des produits et services. Les différentes composantes productives du territoire peuvent notamment être mises en valeur par une offre touristique et une communication différenciées. La patrimonialisation des produits et services, dits de terroir, permet leur valorisation à des fins touristiques, mais également la qualification d'un territoire dans son ensemble ; la forme la plus aboutie de cette valorisation étant l'offre de site structurée autour d'un panier de biens grâce à la coordination de l'ensemble des acteurs³²⁴. Différentes opérations de promotion ou d'évènementiel à l'échelle locale révèlent l'EMN comme vecteur identitaire apte à construire le territoire. Ancrés à leur territoire, les produits et services de qualité s'inscrivent dans le développement local.

3.3.1. Participation des usages aux événements locaux

En fonction des sites étudiés, nous avons pu mettre en valeur des stratégies très contrastées des entreprises au niveau de la participation aux événements locaux. Ce contraste se retrouve à la fois sur les 4 villes-marques bénéficiant d'un rayonnement important (Evian, Spa, Vichy/Saint-Yorre, Vittel/Contrexéville), mais aussi de l'ensemble des autres sites.

3.3.1.1. Des stratégies contrastées sur les 4 villes-marques

Parmi les 4 villes-marques, la stratégie des grands minéraliers oscille entre acteur moteur du tourisme local et producteur d'EMN *stricto sensu*. Le site d'Evian/Publier se démarque de l'ensemble des autres sites par un positionnement atypique. Danone participe activement aux événements locaux³²⁵ par des dotations en bouteilles d'eau et en présentiel. Selon l'OT, « *le mécénat culturel et sportif de Danone vise à renforcer l'image et la notoriété de la marque Evian. Ces partenariats permettent d'assurer la présence de la marque en local et d'associer*

³²²C. Dupuy, A. Burmeister, *Entreprises et Territoires : les nouveaux enjeux de la proximité*, documentation française, 2003, p.22

³²³ B. Pecqueur, *le développement local*, Alternatives économiques, Syros alternatives, p.70

³²⁴ J. Frayssignes, *Les AOC dans le développement territorial : une analyse en termes d'ancrage appliquée aux cas français des filières fromagères*, doctorat de géographie, 2005, p.110

³²⁵ Journée de l'eau, Journée du bien-être, etc

des images de qualité comme la vallée d'Abondance et le domaine des portes du soleil »³²⁶. En plus de ce sponsoring classique, Evian Resort organise ses propres événements. La SAEME intervient principalement sur les événements d'associations locales et auprès des clubs sportifs locaux en mettant à disposition des visuels de la marque (banderoles, dons marchands de bouteilles d'EMN). De la même manière Evian Resort offre des entrées gratuites à l'espace bien-être des thermes. Ce sponsoring d'événements et de compétitions d'associations est réalisé à l'échelle locale³²⁷ ou encore à celle du département de Haute-Savoie, voire de l'ancienne Région Rhône-Alpes sur des événements de plus grande envergure marathon d'Annecy³²⁸. Cette implication locale rentre dans une stratégie d'entreprise, avec une maîtrise de l'image de la marque Evian. Cette dernière est associée uniquement à des événements compatibles avec les valeurs de la marque. Selon le maire de Publier, « *Danone est partenaire de beaucoup de compétitions sportives dans la nature. Mais ils ne marient pas le nom d'Evian avec n'importe quelle manifestation. Il faut que ça rentre dans leur cadre : l'environnement, la formation de la jeunesse, le sport avec une image propre, la montagne, le golf, la musique* »³²⁹. Pour autant, la SAEME n'intervient pas directement dans les événements locaux, mais de manière indirecte via Evian Resort, qui est aujourd'hui le moteur du tourisme local. Evian Resort organise la majorité des événements culturels et sportifs sur la station thermale³³⁰ et gère la salle de spectacle de la Grange au Lac depuis 1993³³¹. Selon la SAEME, « *la ville d'Evian s'approprie ces événements et organise des choses autour. Par exemple pour notre festival de Jazz, la ville va ajouter des petits groupes de jazz itinérants en centre-ville. Pour l'Evian Championship, la ville va aménager de petits stands pour initier les gens au golf et organise les navettes de bus* »³³². Au-delà des budgets alloués par Danone sur ces événements majeurs, c'est également une implication locale importante avec la mise à disposition du personnel du service communication. A l'origine, l'organisation d'événements par le groupe Danone est directement liée à la cession d'exploitation du casino. La législation française contraint les exploitants des casinos à

³²⁶ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme d'Evian-les-Bains, le 19 Avril 2017

³²⁷ Club de foot Evian-Thonon-Gaillard, école de foot des jeunes, club de tennis d'Evian, course d'Aviron sur le lac Léman...

³²⁸ Marathon d'Annecy, Championnat de France des moniteurs de ski ESF

³²⁹ Entretien téléphonique avec le Maire de Publier, le 23 Février 2017

³³⁰ Parmi les 4 événements culturels et sportifs majeurs figurent les Rencontres Musicales d'Evian initiée dès 1976, The Evian Championship depuis 1994, le trail des crêtes du Chablais depuis 2013 et le festival de Jazz « Jazz à la Grange » depuis 2016. L'ensemble de ces événements sont accueillis dans les locaux d'Evian Resort (Casino, Golf, salle de spectacle la Grange au Lac). Seul le Trail des crêtes du Chablais est organisé en direct par la SAEME (1200 participants, dont 75 salariés de l'usine).

³³¹ Programmation musicale de qualité toute l'année (1200 personnes, 200 musiciens)

³³² Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 Mai 2017

contribuer à l'animation culturelle ou touristique de sa commune d'implantation³³³. Dans le cadre du cahier des charges de la concession de service public du casino, la ville d'Evian stipule un certain nombre d'objectifs en termes d'animations culturelles ou touristiques. Le casino ne se définit donc pas seulement comme un établissement de jeux, mais comme une société commerciale ayant sous une même structure une activité de spectacle, de restauration et de jeu³³⁴. Ces espaces sont donc des complexes de loisirs. Le métier de casinotier inclut des prestations d'organisation de spectacles, mais aussi de producteurs et créateurs d'événements culturels, artistiques, récréatifs, sportifs. C'est donc d'abord dans ce cadre réglementaire que Danone participe financièrement aux escales musicales classiques d'Evian dès 1976³³⁵, dédiées à un large public régional. Cette obligation réglementaire liée à la concession du casino se cumule avec une autre contrainte de la concession unique d'exploitation de l'EMN Evian. Dans cette dernière, la ville d'Evian-les-Bains prévoit l'exploitation de l'activité thermale et de l'hôtel royal en plus de l'activité d'embouteillage. La somme de ces contraintes est à l'origine du rôle d'Evian Resort dans le domaine du tourisme et de l'évènementiel. Dans le temps, ces contraintes ont été intégrées dans une stratégie d'entreprise ambitieuse au service de la marque d'EMN Evian. Celle-ci a dépassé le stade des simples contraintes par la création de structures hôtelières en propre qui appartiennent à la destination golfique.

Sur la base de ce modèle hors norme, Spa Monopole a également intégré dans sa stratégie d'entreprise un plan évènementiel récemment. Depuis 2016, Spadel organise une course à pied familiale gratuite appelée Spa Vertical Race, impliquant le personnel des thermes et de Spa Monopole. A côté de cet évènement propre, Spa Monopole et l'exploitant des thermes (Eurothermes) participent également, sous la forme de dons marchands, à des événements d'associations locales. Selon l'embouteilleur, la participation porte sur des événements écologiques, sportifs, musicaux, et de bien-être comme le festival de musique des Francofolies de Spa depuis sa création en 1994. Cette participation locale est là encore sélective en fonction de l'image des 3 marques de l'EMN Spa : « *Spa Monopole ne s'associe par aux évènements de sports moteurs, ce n'est pas en accord avec la philosophie de l'entreprise* »³³⁶.

Sur le bassin de Vichy, la Compagnie de Vichy et le minéralier restent aujourd'hui sur une participation ponctuelle à des événements organisés par la ville, l'OT ou des associations. Au

³³³ Pour toute autorisation d'ouverture de casino dans une ville de plus de 500 000 habitants, le casinotier doit par exemple contribuer pour plus de 40% au fonctionnement d'un théâtre, d'un orchestre ou d'un opéra ayant une activité régulière.

³³⁴ Art.1, arrêté du 14 mai 2007 réglementant les jeux dans les casinos

³³⁵ Rebaptisées les rencontres musicales d'Evian en 2014

³³⁶ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage Spa Monopole, le 13 juin 2018

sein de la Compagnie de Vichy, le Vichy Thermal Spa participe par exemple depuis 10 ans à la fête de Napoléon III : « *L'OT organise des animations dans toute la ville sur l'époque du Second Empire avec un défilé costumé, des musiques, des danses, l'art de vivre et la gastronomie. On participe à l'événement en proposant au restaurant un menu spécial, avec un décor et le personnel en costume d'époque* »³³⁷. La Compagnie de Vichy autorise également l'organisation d'événements par l'OT dans le parc thermal. Les dotations marchandes sont là aussi une pratique courante de la Compagnie de Vichy pour les associations locales, à la fois en bouteille d'EMN Vichy Célestins et en bon cadeau sur des entrées bien-être du Vichy Spa Les Célestins. C'est par exemple le cas pour la nuit de l'eau à la Piscine de Vichy, ou de l'Iron Man de Vichy qui a une portée nationale voire internationale (12 000 participants). Pour le minéralier, la stratégie de sponsoring choisie sur la marque Saint-Yorre est différente. Selon ce dernier, « *on participe 4 à 5 fois par an à des événements locaux, mais uniquement pour des associations sportives. La marque Saint-Yorre est axée sport. On peut faire des dotations en EMN à des associations locales, mais la règle, c'est de se limiter aux 4 communes d'émergence de nos ressources, c'est-à-dire Saint-Yorre, Saint-Priest-Bramefant, Saint-Sylvestre-Pragoulin et Mariol. On se concentre surtout sur des événements nationaux réguliers de running et de rugby, comme le marathon de Lyon. On est le partenaire du XV de France. L'EMN Saint-Yorre est très souvent conseillée par les spécialistes de la préparation physique* »³³⁸. Pour le maire de Saint-Yorre, cette stratégie d'entreprise par rapport à la participation à la vie locale est également perçue : « *Ils participent à la vie de la commune par la force des choses mais sans aller plus loin. C'est plus facile pour eux de donner des bouteilles et des banderoles, que d'être présent physiquement à des manifestations. Le sponsoring reste donc limité à du matériel. Pour eux, c'est plus porteur de soutenir des manifestations sportives* »³³⁹.

Le principe de sélection de manifestations à rayonnement national au détriment de l'échelle locale est également un choix du groupe Nestlé Water sur les sites Vittel/Contrexéville : « *On ne participe pas à des événements à rayonnement local. Aujourd'hui on est centré sur l'événement national du Tour de France avec la marque Vittel depuis 2008 et sur Roland Garros avec la marque Perrier* »³⁴⁰. Sur le Tour de France, Nestlé Water distribue près d'un million de bouteilles d'EMN Vittel par an. La marque est visible par des millions de spectateurs grâce aux bouteilles d'EMN et à la caravane composée d'une douzaine de véhicules et d'une quarantaine

³³⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur du Spa Vichy Célestins, le 21 Juin 2017

³³⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage de Vichy-Saint-Yorre, le 10 Avril 2017

³³⁹ Entretien téléphonique avec le Maire de Saint-Yorre, le 18 mars 2017

³⁴⁰ Entretien téléphonique avec le Directeur marketing de Nestlé Water, le 23 août 2017

de caravaniers aux couleurs de Vittel. La marque est aussi partenaire du Marathon de Paris. Près de 600 000 bouteilles d'EMN sont distribuées aux 60 000 participants. Cette stratégie exclusive à l'échelle nationale s'est progressivement mise en place dans le temps. Selon la ville de Vittel, « jusqu'en 2011, Nestlé Water participait de manière active aux évènements sportifs en soutenant financièrement les clubs sportifs de Vittel, et certains clubs de la Région qui avaient un niveau national. Aujourd'hui ils délaissent l'environnement local. Nestlé Water a une politique de désengagement et s'est recentré surtout sur les intérêts économiques. C'est la fin d'une dynamique de participation. Au niveau local ils ne font plus rien. Ils partent du principe que ce n'est pas nécessaire. Les actions en local de l'embouteilleur ont toujours été très importantes historiquement, du temps où l'actionnariat était familial »³⁴¹. Ce ressenti de changement de stratégie est partagée par l'ensemble des acteurs locaux. Pour le directeur des thermes de Contrexéville, « il y a quelques années Nestlé Water subventionnait les associations locales, mais depuis ils se sont retirés de tout. Avant il y avait vraiment beaucoup d'aides financières d'associations sportives et pour des manifestations locales. Aujourd'hui sur place il n'y a plus que la production. L'usine d'embouteillage est refermée sur elle-même pour se recentrer uniquement sur l'activité industrielle principale d'embouteillage. Il n'y a pas de contact avec l'extérieur »³⁴². D'après le maire de Contrexéville, le changement de stratégie avec l'arrêt des aides financières locales de Nestlé Water est dû à des raisons économiques avec la baisse de la production. Pour autant, le minéralier fournit toujours des dotations en bouteilles d'EMN sur sollicitation des associations sportives du cœur du territoire, et à la ville de Vittel pour le tourisme d'affaire³⁴³. De la même manière, les établissements thermaux de Vittel et Contrexéville participent de manière ponctuelle à des évènements locaux par une dotation marchande (bons cadeaux sur des entrées bien-être)³⁴⁴, dans l'intérêt de dynamiser le territoire. La dotation marchande est aujourd'hui devenue la règle sur l'ensemble des sites. Les subventions financières des minéraliers sont devenues des exceptions réservées à quelques territoires comme Evian. Cependant, Nestlé Waters a annoncé en octobre 2019 aux clubs sportifs de Vittel et de Contrexéville vouloir soutenir en 2020 des évènements sportifs locaux. Le journal Vosges matin titrait : « Ces dernières années, le géant suisse ne participait d'ailleurs plus d'une

³⁴¹ Entretien téléphonique avec l'Adjointe au maire de Vittel en charge du Tourisme et du Thermalisme, le 9 février 2017

³⁴² Entretien téléphonique avec le Directeur des thermes de Contrexéville, le 30 janvier 2017

³⁴³ Nestlé Water fait une dotation en bouteilles d'EMN Vittel à l'AS Saint-Rémy Vittel athlétisme, qui organise les Foulées Vitteltoises, dont l'épreuve des 10km est qualificative pour les Championnats de France. A Contrexéville, Nestlé Water fait également une dotation en bouteilles d'EMN Contrex à l'association Open 88, qui organise le 3e tournoi français de tennis féminin sur terre battue extérieure

³⁴⁴ Evénements locaux avec l'hippodrome, le service animation de la ville, l'association des commerçants. Participation à l'animation Contrex insolite pour l'exposition d'équipements thermaux du début du XX^e siècle.

manière conséquente au sponsoring local. Pour les associations, cette proposition a quelque peu surpris au départ. Plus personne ou presque ne croyait à un retour en grande pompe de la part de Nestlé. Aujourd'hui, la multinationale veut aller plus loin que la simple alimentation en bouteilles d'eau minérale des compétitions ou des rassemblements locaux ». Cette volonté de renouer des liens entre l'embouteilleur et les acteurs locaux du territoire se fera par l'attribution de 40 000€ par an aux évènements sportifs locaux sélectionnés selon le critère de durabilité pour le territoire, c'est-à-dire en adéquation avec le respect de la protection de l'eau, de l'environnement, et la bonne gestion des déchets³⁴⁵.

3.3.1.2. Des stratégies différenciées hors ville-marque : une participation des 2 usages

Sur les 13 sites ne bénéficiant pas d'une grande marque d'EMN connue à l'international, une stratégie différenciée des acteurs locaux peut également être identifiée. Sur près de 7 sites³⁴⁶, l'embouteilleur et l'exploitant thermal participent de manière ponctuelle aux évènements organisés par des associations locales ou la collectivité locale. Sur certains sites, les évènements sportifs et culturels locaux sont des manifestations sponsorisées aussi bien par les thermes que par les embouteilleurs. La déclinaison de cette stratégie commerciale par les thermes dépend cependant de l'existence d'une offre de bien-être. La participation des deux usages aux évènements locaux est équilibrée sur les territoires de Vals, Thonon et bientôt Divonne.

Sur le site de Vals par exemple, le minéralier participe à plusieurs évènements associatifs à l'échelle locale et du département en offrant 30 000 bouteilles d'EMN de Vals par an³⁴⁷. De la même manière, les thermes de Vals participent à plusieurs évènements sportifs³⁴⁸, avec pour cible un public féminin, sportif amateur et professionnel en local (rugby, handball). Comme pour le minéralier, l'association du thermalisme de bien-être avec les activités physiques est un choix stratégique. Sur les sites de Thonon et Divonne, la participation s'étend au sport et au-delà. Avec des thermes majoritairement tournés vers l'activité de bien-être, l'implication en présenteielle de Valvital porte notamment sur les courses à pied annuelles : « *Les préparateurs physiques de l'établissement thermal font l'échauffement des participants. C'est aussi un moyen de communication local peu onéreux. On fait une bonne publicité pour notre activité de bien-être et ça contribue à l'animation de la station* »³⁴⁹. A Thonon, les partenariats locaux des deux

³⁴⁵ Vosges Matin, « Clubs sportifs : le nouveau projet de Nestlé Waters », 20 novembre 2019

³⁴⁶ Vals-les-Bains, Lamalou-les-Bains/Les Aires, Bagnères-de-Luchon, Cilaos, Aix-les-Bains/Grésy-sur-Aix, Thonon-les-Bains, Divonne

³⁴⁷ Course cycliste l'Ardéchoise, semi-marathon l'Ardèche Run, Ardèche Aluna Festival, Valence en gastronomie, Crussol Festival, Duo Hermitage Course, etc...

³⁴⁸ Raids au féminin, des courses de VTT, et des trails organisés par des associations

³⁴⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur des thermes de Thonon et Divonne, le 30 Janvier 2017

usages s'étendent également aux événements culturels³⁵⁰ et sont liés à la formation professionnelle. En plus du partenariat entre les thermes et 3 lycées professionnels de formation continue³⁵¹, l'embouteilleur organise avec le lycée hôtelier de Thonon un concours gastronomique depuis 10 ans : le trophée Thonon-Chateldon³⁵². L'objectif des deux acteurs économiques est de participer à la vie de la commune et d'être visible.

Sur les 4 sites d'Aix, Luchon, Lamalou et Cilaos, les partenariats locaux restent moins développés pour les thermes dont l'activité principale est médicalisée. Un certain décalage existe donc entre la stratégie des embouteilleurs et des professionnels du thermalisme. Les thermes de Lamalou limitent leur participation au festival d'opérette et au trail du Carroux. Par opposition, l'embouteilleur participe à davantage d'événements associatifs : « *On donne des bouteilles et des banderoles de la marque Vernière aux associations locales sur des événements sportifs de pleine nature, dont le rallye de l'Hérault. On a distribué récemment 33 500 bouteilles pour l'inauguration de la voie verte à Lamalou. On avait un stand aux couleurs de la marque. Ça permet de se faire connaître en local. Vernière est très connue en France, mais très peu en local. J'essaye à mon niveau de mettre des actions en place pour changer cela. C'est un produit naturel qui s'associe bien avec des activités physiques* »³⁵³. La participation limitée des thermes aux événements locaux se retrouve encore à Cilaos (journée bien-être), à Luchon (festival du film), et à Aix³⁵⁴, alors que les embouteilleurs sont visibles sur de nombreuses manifestations sportives³⁵⁵. La particularité du minéralier d'Aix-les-Bains est d'avoir fait le choix dès 2014 de structurer les partenariats locaux dans le cadre de la stratégie d'entreprise. Selon l'embouteilleur, « *on a voulu valoriser nos actions partenariales en local au travers du label eau pur project. Pour nous, c'est une autre façon d'aborder le développement durable. Ça permet de concevoir l'entreprise comme étant un élément d'un écosystème complet. C'est le cas au niveau naturel avec la ressource en eau, mais aussi avec le système économique et social local* ». ³⁵⁶ Dans ce cadre, l'embouteilleur participe à de nombreux événements associatifs locaux³⁵⁷.

³⁵⁰ Festival d'art vivant : les fondus du macadam (artistes de rue : théâtre, cirque, musique, danse) ou Montjoux festival musique.

³⁵¹ Technique de l'eau, hydrothérapeute, lycée hôtelier

³⁵² Les épreuves portent sur une dégustation à l'aveugle des EMN du groupe Roxane, avec une partie écrite sur les EMN en général et une réalisation technique.

³⁵³ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage aux Aires, le 7 mars 2017

³⁵⁴ Le sponsoring des thermes Chevalley se limite au club d'Aviron (régulièrement sélectionné au Championnat de France). Les thermes Marlioz s'associent uniquement au triathlon d'Aix-les-Bains.

³⁵⁵ A Cilaos, le minéralier offre des bouteilles aux jeux du Cirque de Cilaos, le Festival musical Lao de Cilaos organisée par l'association Koplax, le cross du Piton... A Luchon, l'embouteilleur fait des dons de bouteilles pour les trails, raids et courses cyclistes.

³⁵⁶ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage d'Aix-les-Bains, le 22 Février 2017

³⁵⁷ Festival Musilac ou les rencontres des clubs sportifs d'Aix-les-Bains : basket, handball, voile, water-polo.

3.3.1.3. Des stratégies différenciées hors ville-marque : une participation partielle et spartiate

Sur près de 6 sites³⁵⁸, seul un acteur économique participe à des événements locaux, mais de manière limitée. A Chaudfontaine, seul l'embouteilleur participe aux événements locaux et régionaux : « *On donne souvent des bouteilles et du matériel de promotion pour bénéficier d'une visibilité de la marque Chaudfontaine. Ça comprend tous type d'évènements de 250 à 1000 personnes (balades gourmandes, animations d'enfants, randonnées, trails). Toutes les demandes de sponsoring doivent être envoyées 1 an à l'avance au siège de Coca Cola Belgique* »³⁵⁹. Seule l'inauguration de la centrale hydroélectrique de l'usine d'embouteillage, avec l'obtention du label énergie durable, a donné lieu à l'organisation d'un événement local organisé par Coca Cola. Par opposition le Château-des-Thermes n'a pas d'actions spécifiques : « *On ne participe à aucun événement local avec des associations ou la commune. L'Hôtel et le Spa thermal a une cible CSP+ et non un public familial* »³⁶⁰.

En France, sur les sites de Saint Amand, Meyras et Niederbronn, la participation à la vie locale ne concerne que les embouteilleurs de manière limitée. Les thermes, majoritairement orientés sur l'activité médicale, bénéficient du dynamisme créé par les événements locaux, mais n'y participent pas. Les deux acteurs économiques sont donc assez peu visibles dans les événements locaux. Les minéraliers ont fait le choix stratégique de se focaliser principalement sur des événements majeurs à l'échelle macro-territoriale en délaissant le niveau local. Selon l'embouteilleur, « *la marque Saint Amand est associée à 2 événements à rayonnement local : le club de basket en division 1 et les 3 jours gourmands organisés par le Casino. On participe à très peu d'évènements locaux parce que la ville est trop petite. Saint Amand n'a pas une forte notoriété. Notre stratégie c'est d'avoir une eau régionale. Il y a plus de retombées pour nous de faire des sponsorings avec plus de retombées en termes de visibilité. Le trail des 2 baies au Touquet ou le semi-marathon de Lille, c'est 1500 participants. Ce sont des événements pertinents qui touchent plus d'habitants. On associe aussi la marque Saint Amand avec l'usine Yaris hybride Toyota de Valenciennes. L'usine est le fleuron de la région, et on partage les mêmes valeurs sur le respect de l'environnement et l'ancrage durable dans le territoire. On participe donc à un jeu concours qui touche plus de 110 000 personnes* »³⁶¹. La démarche de limiter le sponsoring local pour privilégier l'échelon régional est également un choix stratégique des minéraliers à Niederbronn et à Meyras. L'embouteilleur de la marque régionale Celtic

³⁵⁸ Chaudfontaine, Niederbronn-les-Bains, Dax, Meyras, Saint-Amand-les-Eaux, Châteauneuf-les-Bains.

³⁵⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Chaudfontaine Monopole, le 20 Novembre 2017

³⁶⁰ Entretien téléphonique avec le Gérant du Château des thermes de Chaudfontaine, le 28 Novembre 2017

³⁶¹ Entretien téléphonique avec le Directeur de la Société des Eaux Minérales de Saint Amand, le 25 Août 2017

concentre son action partenariale sur des événements culturels et gastronomique de cette envergure³⁶². Seul un pourcentage de gratuité est accordé pour la course Niederbrunnoise³⁶³. A Meyras, la stratégie de commercialisation aux restaurants haut de gamme et magasins bios des EMN impacte également le niveau d'ouverture à l'environnement local. Pour le minéralier, « *il n'y a pas de participation aux événements locaux. L'usine ne produit que de l'EMN en bouteille en verre, donc les événements sportifs c'est à bannir. On est une petite entreprise, on n'a pas besoin et le temps de travailler sur de petits événements. C'est une question qualitative de l'événement qui doit servir de vitrine parce qu'on n'a pas de dépense en marketing ou en communication média. On se concentre sur 2 ou 3 événements culturels de qualité à l'échelle du département, comme le festival Labeaume en musique* »³⁶⁴.

Inversement, sur les deux sites de Châteauneuf et Dax, seul l'usage thermal s'investit dans les événements locaux. Comme les minéraliers ont fait le choix stratégique d'une valorisation générique de l'EMN sous marque MDD (Castel Rocher et Biovive), aucun partenariat local n'est possible contractuellement. Selon l'embouteilleur de Dax, « *le fait que Biovive soit une marque générique amène beaucoup de frein. J'aimerais travailler davantage en local, mais je n'ai pas le bon produit pour cela* »³⁶⁵. Cette contrainte n'est que partiellement contournée à Dax, où l'embouteilleur fait des dotations de bouteilles d'eau de source et fournit des banderoles de la marque générique Cristaline, aussi bien aux associations sportives locales que pour la FERIA. Si ce sponsoring représente 2 palettes de bouteilles d'eau Cristaline par mois, la visibilité à l'échelle locale reste très limitée pour l'ensemble des acteurs locaux, qui n'associent pas la bouteille d'EMN à l'usine d'embouteillage située à Dax. Seuls les établissements thermaux, via le Cluster Thermal, participent depuis plusieurs années à l'événementiel local de manière active. Selon l'intercommunalité, « *en plus du sponsoring d'associations locales comme le Rugby, le Cluster organise avec les 17 établissements thermaux de l'agglomération plusieurs événements dans l'année, comme la fête de la science sur le thème de l'eau thermale et la géologie, des expositions itinérantes dans les écoles, ou des expositions temporaires au musée Bordas sur l'histoire du thermalisme à Dax. Le cluster centralise aussi la participation à la fête du thermalisme à Dax organisée par le Cneth et l'OT. L'animation phare de cet événement c'est la course à pied entre Dax et Saint-Paul. Les participants ont des tarifs spéciaux sur les soins*

³⁶² Festival de Jazz de la petite Pierre ou encore avec les 15 restaurants Balgelstein

³⁶³ De manière très ponctuelle, les thermes étaient partenaires des 2 jours de manifestation pour les 90 ans du thermalisme à Niederbronn en 2016. Les thermes portent depuis peu l'organisation d'une activité de marche nordique pour les curistes. Le développement de ce type de partenariat va de pair avec la création de l'activité de bien-être voulu par le groupe Valvital

³⁶⁴ Entretien téléphonique avec le Gérant des Sources du Pestrin à Meyras, le 26 Avril 2017

³⁶⁵ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage à Dax, le 25 Août 2017

thermaux. Il y a aussi une manifestation de prévention santé qu'on appelle la semaine bleue. Ça permet aux gens de venir tester 3 soins thermaux »³⁶⁶.

L'ancrage territorial des entreprises vu au regard de la participation aux événements locaux reste varié. Les modes de valorisation, de positionnement d'activité et de stratégie de marque sont autant de critères qui expliquent les choix des acteurs économiques de la filière EMN. Le niveau de participation à la mise en tourisme du territoire de la filière EMN est également un indicateur complémentaire à prendre en compte.

3.3.2. Participation à la mise en tourisme du territoire : le tourisme d'entreprise

Le couplage patrimoine et savoir-faire productif par le tourisme est de manière générale une pratique ancienne, qui s'est progressivement démocratisée ces dernières années. Les activités productives, qui ont fait le choix de s'associer au secteur du tourisme, optent cependant pour des positionnements différents. Plusieurs formes de mise en tourisme existent. Suite au rendez-vous du Tourisme de Découverte Économique en 1998, une publication de la DATAR a clarifié les nombreuses appellations du tourisme lié à l'économie. Le tourisme de découverte économique se décompose en 3 volets distincts, à savoir le tourisme d'entreprise, le tourisme de patrimoine industriel et le tourisme scientifique et technique. Le tourisme d'entreprise se caractérise par la mise en tourisme du site d'une entreprise en activité, dont l'entreprise industrielle, de service, commerciale, agricole, ou artisanale, ou encore un laboratoire de recherche d'une entreprise. Il inclut à la fois les sociétés disposant d'un programme de visite organisé permettant l'accès régulier du public en plus de l'outil productif, mais également les sociétés qui ouvrent leurs portes de manière occasionnelle. Ces visites d'entreprise permettent de découvrir les origines, l'histoire, les valeurs, les techniques et savoir-faire, de comprendre son implantation locale, de visualiser les chaînes de production voire éventuellement d'échanger avec ses salariés.

Le tourisme de patrimoine industriel se définit par une mise en tourisme des sites de production qui ne sont plus en activité. Dans cette catégorie sont rattachés les musées qui exposent des collections liées à une activité économique, les anciens sites industriels réhabilités en espace de découverte, mais également les sites d'interprétation du patrimoine industriel.

Enfin, le tourisme scientifique et technique regroupe à la fois les visites de centre de recherche d'entreprise, les musées scientifiques, les sites de patrimoine scientifique comme les observatoires astronomiques, ou les centres d'interprétation à caractère scientifique (parcs

³⁶⁶ Entretien en face à face avec la Directrice du Cluster Thermal et Directrice du Tourisme Thermal du Grand Dax, le 20 janvier 2017

naturels, planétariums)³⁶⁷. L'implication des entreprises dans un projet de mise en tourisme dédié au grand public offre des avantages en termes de communication, de visibilité commerciale et d'ancrage territorial. L'intérêt commercial des visites réside notamment dans la possibilité de faire découvrir l'entreprise de l'intérieur sur place et de fidéliser cette clientèle. La mise en tourisme fondée sur l'attrait de l'EMN - sur le plan alimentaire, culturel et symbolique – est avant tout une stratégie d'entreprise.

Seuls quelques embouteilleurs d'EMN ont choisi de mettre en pratique un tourisme d'entreprise avec un programme de visite organisé et régulier du public. Cependant, la gamme d'offre touristique, et donc le niveau de mise en tourisme, est différent d'un site à l'autre. L'offre de tourisme d'entreprise mise en place peut comprendre un parcours de visite de l'usine pour visualiser les lignes de production et différents lieux extérieurs comme les forages. Un espace d'exposition muséographique dans un espace dédié peut également être aménagé en dehors de l'usine d'embouteillage. Enfin, un système de vente en direct sur le site de production peut y être associé. Ce service permet d'associer le produit directement à l'usage local sur place. Il offre la possibilité de goûter le produit pour prouver ses particularités³⁶⁸.

3.3.2.1. Un tourisme industriel minéralier limité à 3 sites

Sur notre panel de 17 sites étudiés, seuls les 3 minéraliers des territoires d'Evian/Publiser, Spa et Chaudfontaine ont mis en place un tourisme d'entreprise avec un programme de visite organisé et régulier du grand public. La SAEME a choisi de développer le tourisme d'entreprise dès la création de la nouvelle usine d'embouteillage à Publiser en 1965. L'aménagement d'un parcours de visite au-dessus des chaînes de production a donc été imaginé dès le départ. Cet espace, fermé en 2015 pendant les travaux de rénovation, accueillait près de 25 000 visiteurs par an. Depuis 2017, une nouvelle passerelle au-dessus des lignes de production, associée à une galerie d'exposition de 100m², a été aménagée. Baptisée *Evian Expérience*, cet espace de visite interactif a été intégré dans le projet d'investissement global de l'usine porté à 100 % par la SAEME. L'ambition de la SAEME est de recevoir près de 100 000 visiteurs par an à moyen terme.

³⁶⁷ C. Pierre, « Du tourisme industriel à la visite d'entreprise », dans *Lettre de l'OCIM*, 2005.

³⁶⁸ J.-B. Grison, L. Rieutort, *Valorisation des savoir-faire productifs*, Ceremac, 2017, Clermont Ferrand, p.54 et 64



Figure 95 – Espace de visite Evian Expérience à Publier (source OT)

En plus de cet espace de visite à Publier, la SAEME possède également le bâtiment de la Coupole au centre-ville d'Evian-les-Bains. Cette ancienne buvette, datant de 1903 et classée Monument Historique, est un pavillon en bois et en verre conçu comme un temple de l'eau. Le bâtiment de 70m² accueille aujourd'hui une boutique de la marque Evian et une petite exposition permanente sur l'histoire de l'EMN Evian et son impluvium. Près de 100 000 visiteurs par an visitent cet espace également exploité par des salariés de la SAEME. A cela s'ajoute les espaces publics gérés par la ville et mis en valeur par l'OT. L'ancien établissement thermal, rebaptisé le Palais Lumière, accueille aujourd'hui un centre d'exposition temporaire. Enfin, la mise en tourisme de l'offre de site se concrétise également au niveau de la boutique de l'OT où le produit phare d'EMN est clairement mis en avant (voir Annexes n°246 et 247).

Sur un concept similaire de circuit au-dessus des lignes de production adossé à un espace d'exposition, Spa Monopole est également impliqué dans une démarche de tourisme d'entreprise. Baptisé l'Eaudycée de Spa, le parcours didactique de découverte des EMN de Spa a été rénové en 2013. Cet espace au sein de l'usine d'embouteillage est géré par 2 salariés de Spa Monopole et accueille 15 000 personnes par an. En parallèle, Spa Monopole est directement impliqué en partenariat avec la ville de Spa et la Région Wallonne sur la gestion du musée du domaine de Bérinzenne et le projet de parc naturel qui porte un développement touristique du territoire. Initié par Spa Monopole, le projet de parc naturel des sources est aujourd'hui un projet partenarial. Selon l'embouteilleur, « *la création de ce parc est une révolution qui permet aux deux communes de demander des subsides pour développer des activités touristiques et économiques, ainsi que des actions pour préserver les paysages et l'environnement. Ça apporte une valeur ajoutée avec la création d'une maison du parc et des activités qui vont impliquer l'ensemble des acteurs économiques dans le périmètre du parc* »³⁶⁹. Les avantages pour les deux

³⁶⁹ Entretien téléphonique avec le directeur de l'usine d'embouteillage Spa Monopole, le 13 juin 2018

communes résident donc dans les subsides versés par la Région Wallonne aux parcs naturels³⁷⁰. Pour l'embouteilleur, l'objectif visé est l'intégration locale en tant que partenaire de développement reconnu. C'est également une manière pour l'industriel d'orienter le développement du territoire de la filière EMN vers un développement compatible avec les valeurs de l'entreprise et la protection de la ressource (voir Annexe n°248).

Enfin, Chaudfontaine Monopole a également contribué à la création d'un espace de découverte de l'EMN dans un espace dédié hors de l'usine d'embouteillage. En 2001, un projet public-privé réunissant Chaudfontaine Monopole et la ville a abouti à la création d'un centre d'interprétation sur la découverte de l'eau thermale. Baptisé SourcOrama, le centre d'interprétation propose un parcours didactique sur le parcours de l'EMN, personnalisé par un personnage en forme de goutte d'eau. Aménagé et géré pendant 10 ans par une SARL dont la ville et l'usine d'embouteillage étaient actionnaires, l'exploitation est réalisée par l'OT depuis 2011. Selon le syndicat d'initiative, Coca Cola n'avait pas d'intérêt direct à la gestion de SourcOrama. Cet espace de découverte est associé à un programme de visite guidée, assuré par les salariés de l'OT, comprenant la visite de l'usine d'embouteillage à 500 m de SourceOrama et la visite du bâtiment abritant le forage de la source Astrid. La fréquentation annuelle est de près de 10 000 visiteurs par an, dont 50 % de scolaire et 50 % de public familial (voir Annexe n°249).

Sur ces 3 sites, l'activité thermale ne bénéficie pas ou partiellement de la dynamique de tourisme d'entreprise. Sur les sites d'Evian/Publier et Spa, les minéraliers disposant d'une concession unique ont fait le choix de limiter le tourisme d'entreprise pour les thermes à une porte ouverte annuelle. Ce choix est justifié par les exploitants par la tranquillité des clients. A Chaudfontaine, l'exploitant des thermes est complètement en dehors de la dynamique de tourisme d'entreprise : *« Il n'y a pas de visite technique des thermes ou de porte ouverte. C'est une gestion privée hôtelière qui offre des séjours de haut de gamme »*³⁷¹.

Sur ces 3 sites, les minéraliers ont mis en œuvre les principes du marketing expérientiel. La notion d'expérience est devenue un élément central de compréhension du consommateur. La rupture a débuté dès les années 1960-1970 où la consommation s'est progressivement désengagée d'une conception utilitariste, basée sur la valeur d'usage du produit. La consommation a donc mué en création de signification dans une dimension symbolique. Les consommateurs s'abreuvent avant tout du sens du produit et de son image. Il ne s'agit donc plus simplement d'acheter un produit ou un service, mais de vivre plusieurs expériences (gustative,

³⁷⁰ Cette dernière prévoit d'investir près de 800 000€ entre 2018 et 2020 dans le développement de ce nouveau parc naturel

³⁷¹ Entretien téléphonique avec le Gérant du Château des thermes de Chaudfontaine, le 28 Novembre 2017

ludique, culturelle...). Dès 1982, l'expérience de consommation est théorisée par Holbrook et Hirschman. Dans cette nouvelle conception, le consommateur est à la recherche d'expériences sensibles vécues. Pour s'adapter à la demande, l'offre peut apporter une interaction expérientielle avec des produits ou des services. Depuis le début années 2000, le marketing expérientiel met davantage en avant l'objectif du consommateur moderne en quête d'une gratification hédoniste voir identitaire, dans un contexte social. Ainsi, le marketing expérientiel tend à proposer aux consommateurs l'immersion et l'appropriation d'une expérience mémorable, mémorisable et particulière, plutôt que des achats de simples produits ou services. Le champ d'application privilégié de la consommation expérientielle est celui des loisirs et du tourisme. Sur les sites d'Evian/Publier, Spa ou Chaudfontaine, les minéraliers ont mis en pratique le concept de marketing expérientiel dans une démarche de tourisme d'entreprise. Evian Expérience, l'Eaudycée de Spa ou SourceOrama proposent une immersion totale du consommateur dans une expérience originale. L'objectif étant de faire l'expérience de la marque, sur place. Le territoire de la marque prend donc une place importante en considérant le lieu d'origine de l'EMN.

Le minéralier propose des expériences en mettant en scène et théâtralisant la marque d'EMN au travers d'un travail important sur le décor. Le minéralier crée ses propres lieux, tels des théâtres de la consommation, où le consommateur fait l'expérience des produits de la marque d'EMN. Le lieu doit apporter une ambiance correspondant à l'image que le minéralier veut associer au produit. Il est donc conçu pour que le client y passe du temps avec des espaces de dégustation et de déambulation ouverts. Dans le cas d'Evian/Publier, la démarche de théâtralisation concerne à la fois Evian Expérience à Publier, mais aussi le point de vente au centre-ville d'Evian-les-Bains. En plus de la mise en scène avec une attention spéciale à la stimulation multi sensorielle, la production d'expérience pour le consommateur s'accompagne également d'autres éléments. Le récit du produit, c'est-à-dire l'histoire de l'usage, et les valeurs de l'entreprise sont des éléments marquants qui vont mettre l'offre en lumière. Combiné à une offre souvenir, il va rester en mémoire du consommateur.

Ce concept commercial de théâtralisation d'un lieu, dans une mise en scène de la marque et de ses produits ou services, nécessite la participation active du client. L'objectif étant de créer des émotions de bien-être afin de faciliter la création d'une relation particulière entre la marque et le client. Cette participation du consommateur est facilitée par l'intervention du personnel, en contact avec le client sur place, qui va guider le consommateur dans l'expérience. L'influence de la marque et son pouvoir d'attraction passe aussi par l'expérience vécue : toucher, sentir, goûter l'EMN. Le marketing expérientiel cherche à créer un univers en sollicitant les cinq

sens du consommateur pour lui faire vivre un moment particulier. Ainsi, la spécificité de l'offre de la marque passe par une association à un environnement local pour lui conférer une valeur ajoutée supplémentaire. Le tourisme expérientiel invite les visiteurs à participer à une série d'activités touristiques mémorables. Il est donc « une nouvelle catégorie qui vient s'ajouter aux produits et aux services pour constituer une quatrième catégorie d'offres particulièrement adaptées aux besoins du consommateur »³⁷². En ce sens, cet élément constitutif du panier de biens vient renforcer l'offre de site au service de la marque d'EMN. De manière globale, le tourisme expérientiel d'entreprise « regroupe une série d'activités pré et post achat qui influenceront les décisions futures du consommateur »³⁷³. Cette forme de tourisme met en valeur le caractère spécifique du territoire de la marque.

3.3.2.2. Tourisme d'entreprise au sein des thermes et projets pour les minéraliers : 6 sites

Sur les 6 sites³⁷⁴, des projets de tourisme d'entreprise sont à l'œuvre par les embouteilleurs, alors que les établissements thermaux proposent déjà aux touristes des visites du plateau technique en sous-sol. Le personnel des thermes de Vals, Meyras, Luchon et Lamalou organise régulièrement durant la saison thermale des visites techniques pour des groupes sur réservation, en plus d'une porte ouverte annuelle, et la mise en place d'une offre de cure en soirée pour les locaux. Pour Sodexo, « ces visites permettent d'expliquer aux curistes et aux touristes le processus de déferrisation de l'eau thermale dans nos installations. C'est là qu'ils se rendent compte que l'eau thermale est différente d'une eau banale. C'est dur à expliquer sans voir les installations techniques de stockage, de canalisations, de pompes. Ça permet de valoriser vraiment l'eau thermale. C'est une forme d'apprentissage »³⁷⁵. Sur les thermes de Divonne et d'Aix, le groupe Valvital privilégie l'organisation de 2 portes ouvertes par an.

Cette ouverture à l'environnement local est également envisagée par les usines d'embouteillage. Dès 2017, l'usine d'embouteillage des Aires envisage l'ouverture à des visites : « Je travaille sur un projet de balisage sécurisé du site pour créer un parcours de visite. Le but est de pouvoir accueillir des visites de groupes de curistes de touristes ou des écoles, encadrées par l'OT. Ce sera des visites ciblées 1 fois par mois, pour faire passer 2-3 groupes sur 4h »³⁷⁶. Pour l'OT, la mise en place du tourisme d'entreprise sur l'usine d'embouteillage d'EMN permet de donner un côté visuel pour le profane : « On voit les préformes soufflées, parfois ça gonfle mal et ça donne

³⁷² A. Carù et B. Cova « expérience de consommation et marketing expérientiel », dans *Revue française de gestion*, Lavoisier, 2006/3, n°162, pp. 99-113

³⁷³ *Op. Cit.*

³⁷⁴ Lamalou/Les Aires, Vals, Meyras, Divonne, Aix-les-Bains et Luchon

³⁷⁵ Entretien téléphonique avec le directeur des thermes de Vals et de Meyras, le 17 Février 2017

³⁷⁶ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage aux Aires, le 7 mars 2017

des formes étranges. Après il y a le conditionnement, l'étiquetage, le bouchonnage, l'emballage et la palettisation... Il y a un public captif à Lamalou de 18 000 curistes et accompagnants qui sont demandeurs d'activité locale. Ça s'inscrit dans la même dynamique que la visite de fromagerie ou de miellerie parce qu'on associe visite et dégustation. Les touristes apprécient de pouvoir prendre un produit avec eux »³⁷⁷.

Une dynamique à moyen terme est également en cours sur le territoire de Vals. Si aujourd'hui aucune visite de l'usine d'embouteillage n'est possible en raison de la configuration des anciens bâtiments classés MH, un projet de partenariat entre le minéralier, l'OT et le Sithere a débuté en 2015. Le projet porte sur la création d'un centre d'interprétation sur l'EMN de Vals en dehors de l'usine d'embouteillage dans des locaux gérés par l'OT. L'objectif est de transformer la Maison Champanhet. Cet espace muséographique sur les savoir-faire des habitants des Hautes Cévennes d'Ardèche, qui comprend une partie sur le thermalisme, est en difficulté puisqu'il accueille moins de 2100 personnes par an. Le nouveau centre d'interprétation sera complété par une boutique pour vendre des produits de la marque Vals³⁷⁸ et une terrasse aux couleurs de la marque Vals devant l'OT attendant. Selon le minéralier, le projet répond à une demande locale en éco-tourisme : *« Les informations communiquées sur le site internet de la marque Vals ne suffisent pas. Il y a plus d'intérêt à les découvrir sur place. Ça permettra de montrer ce qu'il y a autour de la bouteille d'EMN : la technicité, les normes, etc... »³⁷⁹*. Sur le territoire voisin de Meyras, l'embouteilleur indépendant des sources du Pestrin travaille également sur un projet modeste de tourisme d'entreprise. S'il n'y a ni porte ouverte ni parcours de visite, les installations sont visibles de l'extérieur. Une grande baie vitrée permet de voir le processus d'embouteillage : *« Les gens ont l'habitude de venir acheter les bouteilles à la source en direct. Comme ils sont toujours très curieux, il fallait faire quelque chose. C'était plus cohérent de faire des baies vitrées. Au niveau sécurité, il y a trop de normes pour faire des visites de l'intérieure de l'usine. On va numéroter les machines et mettre des légendes sur la baie vitrée extérieure »³⁸⁰*. De son côté, la ville de Divonne et l'embouteilleur ont intégré dans la conception de la nouvelle usine un parcours suspendu au-dessus des lignes de production. Selon la ville, l'ouverture au public avec l'organisation de visites permettra à la population locale et aux touristes de s'approprier l'usine d'embouteillage d'EMN.

³⁷⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme Grand Orb, le 23 Janvier 2017

³⁷⁸ T-shirts, verres, coffret bouteilles en verre...

³⁷⁹ Entretien téléphonique avec la Présidente de la Société des Eaux Minérale de Vals, le 3 mars 2017

³⁸⁰ Entretien téléphonique avec le Gérant des Sources du Pestrin à Meyras, le 26 Avril 2017

Enfin, le projet d'ouverture au public des sites de production d'Aix-les-Bains et de Luchon dépendent avant tout d'une stratégie nationale du groupe Les Mousquetaires. La filiale Agromousquetaire a initié une dynamique d'ouverture aux visiteurs des usines de production. Initié dès 2019, le projet usines ouvertes vise une ouverture progressive des 62 unités de production agroalimentaire en France. Aujourd'hui seulement 9 usines de production agroalimentaire du groupe sont ouvertes aux visiteurs³⁸¹. Les sites d'Aix-les-Bains et de Luchon devraient donc à terme bénéficier également du programme de tourisme d'entreprise.

3.3.2.3. Les raisons de l'absence de tourisme industriel ou en projet sur la moitié des sites

Le choix de développer une dynamique locale de tourisme d'entreprise correspond à une stratégie quelle que soit la taille de l'entreprise. Sur l'ensemble de ces établissements thermaux³⁸², le groupe Valvital a fait le choix de limiter le tourisme d'entreprise à des portes ouvertes ponctuelles, par opposition au groupe Sodexo ou à la régie des thermes de Luchon. Quoique rattaché au même groupe de la Chaîne Thermale du Soleil, les deux établissements thermaux de Lamalou-les-Bains et de Saint-Amand-les-Eaux ont une stratégie différente, ce qui révèle une latitude dans les choix des directeurs d'exploitation à l'échelle locale. Les thermes de Lamalou proposent une visite du plateau technique des thermes, alors que les thermes de Saint-Amand se concentrent sur une porte ouverte ponctuelle. Cette clé de compréhension se retrouve également chez les minéraliers. Le groupe Roxane ne souhaite pas s'engager dans le développement du tourisme d'entreprise sur ces sites de production. Ce dernier ne dispose d'aucune offre sur ces sites historiques de Thonon et Châteauneuf, et a arrêté progressivement les visites d'entreprise des usines d'embouteillage rachetées. C'est notamment le cas de Dax en 2006, Saint-Yorre en 2007 et Saint-Amand en 2012. La concentration dans le temps des dates d'arrêt du tourisme d'entreprise sur plusieurs sites d'embouteillage pose question. C'est également en 2008 que Nestlé Water a choisi d'arrêter les visites des usines d'embouteillage de Vittel et Contrexéville³⁸³. Plusieurs minéraliers ont justifié l'arrêt des visites d'entreprise en raison de l'application du plan Vigipirate. Cet outil français de lutte contre le terrorisme prévoit des dispositifs de vigilance, de prévention et de protection qui s'appliquent à plusieurs domaines d'activités dont celui de la santé ou de l'alimentation. Initié en 1995, le plan Vigipirate a été actualisé dans les années 2000, notamment avec la création de différents niveaux d'alertes. Si

³⁸¹ Dont l'usine d'embouteillage d'eau de source (Fiée des Lois) à Prahecq et l'usine d'embouteillage d'eaux de source (Ondine et Saint-Benoît) à Saint-Martin-d'Abbat

³⁸² Thonon-les-Bains, Divonne-les-Bains, Niederbronn-les-Bains, Aix-les-Bains, et anciennement Châteauneuf-les-Bains.

³⁸³ Nestlé Water a restreint les visites au musée du Château à Vergèze en arrêtant l'accès au parcours au-dessus des lignes d'embouteillage de l'EMN Perrier en 2008.

une circulaire datant de 2003 porte bien sur les mesures à mettre en œuvre en matière de protection des systèmes d'alimentation en eau destinée à la consommation humaine dont les eaux conditionnées, aucun article ne stipule l'arrêt du tourisme d'entreprise³⁸⁴. En fonction du niveau d'alerte, la préfecture peut envoyer aux embouteilleurs l'instruction de mettre en œuvre certaines mesures de renforcement de la surveillance et de la vigilance sur les installations. Parmi ces mesures figurent notamment en action 3 la nécessité d'enregistrer l'identité de tous les intervenants extérieurs sur les installations lors de leur entrée dans l'enceinte de l'exploitation. Les manifestations portes ouvertes et les visites de notoriété peuvent être autorisées sous réserve de mesures adaptées de sécurité³⁸⁵. Les personnes extérieures seront accompagnées, pendant toute la visite, par le personnel de l'exploitation. En référence à l'action 7, en cas d'alerte maximale, la préfecture pourrait également être amenée à demander à l'embouteilleur la suspension des manifestations portes ouvertes et des visites de notoriété des installations³⁸⁶. Si l'usine d'embouteillage est un des sites à risque compris dans le plan Vigipirate, il ne remet en aucun cas en cause le tourisme d'entreprise de la filière EMN.

Les petites unités d'embouteillage, telles que Cilaos, Niederbronn, Dax ou Châteauneuf, justifient l'absence de visite de site actuellement par le manque de moyen à affecter sur le tourisme d'entreprise par rapport à des normes de sécurité. A Niederbronn, l'embouteilleur pense que la priorité d'investissement ne porte pas sur l'aménagement d'une passerelle aérienne au-dessus des lignes de production. Pour le minéralier à Châteauneuf, « *C'est un problème de sécurité. On n'est pas équipé pour recevoir du public. Il n'y a pas de cheminement de visite, c'est une toute petite structure avec 8 personnes qui travaillent ici. Je n'ai pas assez de personnel à mobiliser pour encadrer des visites* »³⁸⁷. Pourtant, cette contrainte de mise à disposition de moyen humain peut être contournée par un partenariat avec l'OT. Sur le site de Cilaos, ce montage partenarial a fonctionné de 1999 à 2005 puis s'est arrêté suite à des changements de postes au sein de l'OT. L'embouteilleur, souhaiterait réactiver ce partenariat avec l'OTI : « *Aujourd'hui, le personnel du département organise des visites 4 fois par an pour découvrir les griffons et expliquer le système d'amenée d'eau jusqu'aux thermes et à l'usine d'embouteillage. Donc ça reste ponctuel et trop limité* »³⁸⁸.

³⁸⁴ Circulaire DGS/SD7A n° 2003-524/DE/19-03 du 7 novembre 2003 relative aux mesures à mettre en œuvre en matière de protection des systèmes d'alimentation en eau destinée à la consommation humaine, y compris les eaux conditionnées, dans le cadre de l'application du plan Vigipirate.

³⁸⁵ Contrôle de l'identité des visiteurs, accompagnement systématique...

³⁸⁶ Captage, transport d'eau, stockage, usine d'embouteillage

³⁸⁷ Entretien téléphonique avec le Président de l'usine d'embouteillage à Châteauneuf-les-Bains, le 10 Avril 2017

³⁸⁸ Entretien en visio-conférence avec le Gérant du groupe COT et président de l'usine d'embouteillage Cilaos, le 25 Mai 2017

Sur les grands sites d'embouteillage tels que Saint-Yorre, Vittel/Contrexéville ou Saint Amand, la décision d'arrêter le tourisme d'entreprise relève davantage d'un choix stratégique, en considérant le site uniquement comme un outil de production qui pose trop de problèmes de sécurité pour accueillir du public. Ce problème de sécurité est par exemple très présent à Saint-Yorre. Selon le responsable d'exploitation, *« je suis contre la reprise des visites de l'usine d'embouteillage, parce que c'est extrêmement dangereux au niveau sécurité. Il y a 3,5 ans il y a eu un accident mortel avec un salarié sur site et je n'ai pas envie qu'il y en ait un autre. Il y a des charriots élévateurs et des machines. C'est une question de responsabilité. Il faut du personnel à mettre à disposition. Je n'ai pas assez de monde pour encadrer des visites d'enfants de centres aérés »*³⁸⁹. Pour la maire de Saint-Yorre, l'arrêt des visites de l'usine répond surtout à la priorité de rentabiliser la production et l'absence d'intérêt financier : *« Ils n'ont pas le temps et le personnel à mobiliser. C'est dommage, parce qu'il y a une demande locale qui existe notamment avec les curistes à Vichy. Il y a un peu de déception et de frustration parce que les visiteurs ne peuvent pas voir grand-chose. L'eau de Saint-Yorre se vend sans qu'on ait besoin de panneau d'affichage en local. On n'est pas sur le même cadre. Ce genre de développement, la SCBV ne l'a pas envisagé. Pourtant sur la commune, l'entreprise Renova a pour projet d'implanter à côté du site de production un magasin d'usine pour faire de la vente en directe d'articles en papier divers représentant des lieux symboliques de l'Auvergne »*³⁹⁰.

Pour certains embouteilleurs, l'intérêt d'investir dans un projet de tourisme d'entreprise est remis en cause par rapport à la valeur ajoutée pouvant être générée. A Saint Amand, le minéralier s'interroge sur la démarche : *« Aujourd'hui on n'a pas d'espace muséographique sur l'histoire de la société et des sources. Ce n'est pas la priorité. Il faudrait voir l'intérêt du retour sur la notoriété de notre marque régionale dans l'avenir. En nombre de personnes touchées sur place ça resterait réduit par-rapport au circuit de distribution »*³⁹¹.

Le tourisme industriel est également absent de la ville marque de Vittel et de Contrexéville. Ce concept a pourtant été déployé sur le site Perrier à Vergèze dès 1996 par Nestlé Water (voir Annexe n°250). Pour le responsable marketing du groupe Nestlé Water, *« il n'y pas de visite de l'usine, ni d'espace muséographique. On laisse l'OT présenter localement l'histoire de l'embouteillage et du thermalisme de leur côté. Si l'OT nous sollicite, on peut donner des supports publicitaires des marques d'EMN, mais ça s'arrête là. Dans le passé on a organisé une journée WET Académie à l'usine pour sensibiliser les enfants à la protection de l'eau. Le*

³⁸⁹ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage de Vichy-Saint-Yorre, le 10 Avril 2017

³⁹⁰ Entretien téléphonique avec le Maire de Saint-Yorre, le 18 mars 2017

³⁹¹ Entretien téléphonique avec le Directeur de la Société des Eaux Minérales de Saint Amand, le 25 Août 2017

*but était de créer des interactions entre les écoles locales et les salariés, mais on n'a pas reconduit l'opération. Aujourd'hui on garde seulement une journée porte ouverte pour les salariés et leurs familles »*³⁹². Pour le maire de Contrexéville, l'arrêt des visites de l'usine en 2009 a été justifié par un manque de sécurité. Il n'y a pas de volonté de Nestlé Water de faire un circuit de visite sécurisé. Pour autant d'après l'OT il existe une très grande demande de visite de l'usine : *« C'est la première demande majeure à l'OT. Les clients ne comprennent pas que ce n'est plus ouvert au public. A plusieurs reprises on a demandé à l'usine de relancer les visites, mais ils n'y tiennent pas du tout. Ils jouent l'argument officiel de la sécurité, il y a peut-être d'autres raisons financières »*³⁹³. Seules deux associations interviennent dans la mise en tourisme de l'EMN à Vittel. Il s'agit la Vigie de l'eau grâce à une exposition permanente sur l'eau en général, dont les EMN. De manière indirecte, Nestlé Water participe à une forme de tourisme scientifique au travers de la Vigie de l'Eau. Créée en 2001, cette association est née de la mise en commun de moyens de plusieurs acteurs³⁹⁴ pour gérer un centre de culture scientifique et technique sur le thème de l'eau en général dans le monde, dont l'EMN. Le minéralier a donc contribué financièrement à l'aménagement d'une exposition permanente au sein des 800m² de la galerie des thermes de Vittel. Selon la ville, l'objectif est de promouvoir l'environnement et le développement durable auprès du grand public par une vulgarisation scientifique. En période estivale, des sorties scientifiques sur le terrain sont organisées ponctuellement pour sensibiliser à la préservation de la ressource en eau et l'environnement naturel. Des dégustations d'EMN y sont également associées. Enfin, une association locale gère le musée du patrimoine et du thermalisme de Vittel. Financé par la ville de Vittel, le musée propose une exposition permanente sur le développement du thermalisme et de l'embouteillage des EMN par la famille Boulomié, sans aucun lien avec Nestlé Water (voir Annexe n°251).

L'absence ou la restriction du tourisme d'entreprise en milieu thermal existe également. Les thermes de Vichy, Vittel et Contrexéville, organisent ponctuellement des portes ouvertes, mais ne souhaitent pas développer de visite du plateau technique au grand public. Les arguments mis en avant portent sur les normes d'hygiène à respecter sur le plan réglementaire. De plus, dans les établissements majoritairement orientés sur l'activité médicale, il s'agit d'un choix stratégique. En se considérant comme des établissements de santé, à l'égal des hôpitaux, les exploitants estiment ne pas avoir pour vocation de réaliser des visites auprès du grand public.

³⁹² Entretien téléphonique avec le Directeur marketing de Nestlé Water, le 23 août 2017

³⁹³ Entretien téléphonique avec l'Adjointe de direction de l'office de tourisme intercommunal de Vittel-Contrexéville, le 11 mars 2017

³⁹⁴ Ville de Vittel, de la Région, du Département, de Nestlé Water, et de l'Agence de l'eau

3.3.2.4. Vente d'EMN en direct : une forme discrète de tourisme d'entreprise ?

Dans une certaine mesure la vente en directe de bouteille d'EMN à l'usine peut être considérée comme une forme de tourisme d'entreprise. Sur les sites étudiés, seulement 5 usines proposent ce service. Sur les usines d'embouteillage de Luchon, Cilaos et Les Aires, la vente en direct est réservée uniquement aux Cafés Hôtels Restaurants. Pour le minéralier à Luchon, « *il y a un petit peu de vente en direct mais c'est confidentiel. Ce n'est pas à but lucratif. C'est surtout pour essayer de dynamiser les relations avec restaurateurs et hôteliers à Luchon* »³⁹⁵. L'embouteilleur à Lamalou a mis en place un système de livraison locale des CHR. Seuls les petits embouteilleurs à Meyras et à Niederbronn ont ouvert la vente directe à la fois aux CHR, aux petits commerces et aux particuliers. Pour l'embouteilleur des sources du Pestrin, « *les gens ont l'habitude de venir acheter les bouteilles d'EMN en directe. Il n'y a pas de boutique, on a seulement des palettes à l'entrée, ils se servent et payent. C'est des gens d'ici et l'été des touristes* »³⁹⁶. Ces usages sont seulement développés sur de petites unités d'embouteillage. Aucun usage local de ce type n'existe à Dax ou Châteauneuf qui valorise la production sous marque MDD et uniquement en bouteille PET pour la grande distribution. Sur les autres sites industriels de plus grande envergure, l'absence de ce type de service avec les CHR locaux est justifiée par la volonté de ne pas concurrencer le réseau de distribution des grossistes. Seule la Compagnie de Vichy bénéficie d'un conditionnement de l'EMN Vichy Célestins en fûts sous pression pour l'ensemble de ces établissements.

3.3.2.5. Une place variable du tourisme d'entreprise dans l'offre de site locale

De ces différentes stratégies d'opérateurs économiques, il en découle un niveau de mise en tourisme des territoires différents, et une place du tourisme d'entreprise variable dans l'offre de site lorsqu'elle existe. Sur le site d'Evian/Publier, Danone a un poids majeur dans l'offre de site locale. En plus d'exploiter via Evian Resort plusieurs sites touristiques majeurs³⁹⁷, la SAEME s'est fortement impliquée dans une démarche de tourisme d'entreprise au travers de d'Evian Expérience à Publier et la boutique Evian au centre-ville d'Evian-les-Bains. Selon la SAEME, cette stratégie particulière s'inscrit dans une démarche plus globale d'entreprise sociétale : « *Dès 1972, Antoine Riboux voulait construire et élever l'homme dans son environnement. Selon cette philosophie d'entreprise, une société ne peut pas se développer dans un désert autour d'elle. C'est dans notre ADN de lier développement de l'activité et environnement local parce que c'est*

³⁹⁵ Entretien téléphonique avec le responsable d'exploitation de l'usine d'embouteillage de Luchon, le 9 Juin 2017

³⁹⁶ Entretien téléphonique avec le Gérant des Sources du Pestrin à Meyras, le 26 Avril 2017

³⁹⁷ Casino, thermes, le golf et son académie, 2 hôtels, 1 salle de spectacle

l'écosystème de l'entreprise. On a un triple projet de développement durable, économique et social. C'est l'idée d'être une B Corporation, c'est-à-dire le modèle d'entreprise de demain. La réussite économique dépend de la réussite sociale et de l'attention à l'environnement durable. Un business ne peut pas avancer sans une avancée sociale et vice versa. C'est une certification attribuée par une ONG aux sociétés à but lucratif, après une évaluation de l'impact sociétal et environnemental. Ça fait partie de notre réussite. On met l'écosystème et l'environnement au même niveau que le business »³⁹⁸. Ce constat est partagé par tous les acteurs locaux. Pour le maire de Publier, « derrière la bouteille d'eau, il y a tout un tissu industriel, touristique, et associatif qui s'est créé. C'est une chance que cette entreprise internationale réfléchisse à l'échelle humaine. Danone a un rôle d'exemple et d'initiateur »³⁹⁹. Sur le site d'Evian/Publier, l'offre de site de la filière EMN s'est également structurée avec une mise en tourisme importante par l'ensemble des acteurs du territoire. Cette structuration est visible par le packaging de plusieurs produits touristiques liés à l'EMN sur l'ensemble du territoire de la filière, et un programme urbain de mise en valeur au centre-ville d'Evian au service de l'image d'une ville d'eau. Pour l'OT d'Evian, « l'époque du tourisme sans les acteurs industriels est révolue. Aujourd'hui, le tourisme est une économie, il faut le mettre dans une dynamique collective par rapport à un territoire. Le but c'est qu'on puisse faire le lien entre l'eau en bouteille et la destination aux yeux des clients. On travaille avec la SAEME sur la mise en place de produit touristique packagé sur la journée incluant visite de l'usine à Publier le matin, un transport en bus électrique, la visite de l'impluvium, puis l'après-midi visite du centre-ville d'Evian-les-Bains sur le thème de l'architecture thermale du XIX^e siècle. C'est un partenariat complémentaire gagnant-gagnant »⁴⁰⁰. Aujourd'hui, le panier de biens de l'offre de site comprend un volet touristique cohérent et dense grâce à un programme urbain valorisé. L'architecture thermale est donc une nouvelle ressource directement associée à la marque Evian. Selon l'OT, « dans le centre-ville d'Evian, il y a un parcours historique des plus beaux bâtiments de l'architecture thermale. Le filigrane de ce parcours c'est une goutte d'eau. Ça montre l'imbrication entre la ville et la société des eaux. C'est indissociable de la ville, et la ville est indissociable de la société des eaux. C'est une ville d'eau qui s'appelle Evian-les-Bains »⁴⁰¹. Ce décor particulier du centre-ville, qui apporte une valeur ajoutée à la marque Evian, concentre sur un petit espace les témoins de l'origine de la filière EMN. Cette ressource

³⁹⁸ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 Mai 2017

³⁹⁹ Entretien téléphonique avec le Maire de Publier, le 23 Février 2017

⁴⁰⁰ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'office de tourisme d'Evian-les-Bains, le 19 Avril 2017

⁴⁰¹ *Op. Cit.*

territoriale est composée de plusieurs bâtiments exploités par Evian Resort, comme les thermes, l'hôtel royal, et la coupole à 50 mètres de la source Cachat. En plus du siège de la SAEME et de Danone Eau, Evian-les-Bains abrite également les anciens thermes. Baptisés le Palais lumière, ils ont été réhabilités par la ville pour accueillir des expositions internationales. Dans cette offre de site particulière, le tourisme d'entreprise de la SAEME et la gestion de la destination golfique par Evian Resort permettent à Danone d'avoir une place prépondérante dans la mise en tourisme du territoire.

Inversement, si l'offre de site du territoire de Spa est bien centrée sur la filière EMN, la place du tourisme d'entreprise de Spa Monopole reste plus modeste. Selon l'OT, « *la première chose que vont voir les touristes c'est l'EMN de Spa. Mais l'Eaudycée de Spa n'est pas un élément essentiel de l'offre touristique de la destination. Il n'y a que 15 000 visiteurs par an. L'élément central à Spa reste les thermes qui attirent 185 000 personnes par an* »⁴⁰². Pour autant, les acteurs locaux ont également travaillé sur le packaging de plusieurs produits touristiques liés à l'EMN, et la valorisation de l'architecture thermale du centre-ville de Spa au travers du projet UNESCO. Sur le territoire de Spa, l'OT occupe une place importante dans la structuration d'une offre packagée liée à la filière EMN. A Spa, l'OT propose plusieurs programmes de visite de groupes à la journée comprenant une visite de l'usine d'embouteillage et de l'Eaudyssée de Spa, le parcours des sources en milieu forestier et au centre-ville, ainsi que le musée d'histoire de la ville d'eau dans la Villa royale Marie-Henriette ou le musée de la forêt du domaine de Bérinzenne.

Sur d'autres territoires tels que Vittel-Contrexéville, Thonon, Vals ou Châteauneuf, le tourisme d'entreprise dans la mise en tourisme de l'offre de la filière EMN reste peu avancé malgré des initiatives des collectivités et associations locales pour pallier les carences d'offre des opérateurs économiques (voir Annexe n°252). Enfin, sur les territoires de Vichy et Dax, le tourisme d'entreprise de la filière EMN est porté par d'autres opérateurs économiques que les 2 usages, ainsi que les collectivités locales et les OT. Le territoire du bassin de Vichy est également peu avancé dans la mise en tourisme de l'offre de la filière EMN, notamment en raison d'un tourisme d'entreprise qui reste en berne. La Compagnie de Vichy, le minéralier et l'Oréal n'ont pas de stratégie de tourisme d'entreprise. Seule la Société Nouvelle des Pastilles Vichy (groupe Eurazéo) propose une visite de site. Une galerie permet de voir l'atelier de fabrication et une projection retrace l'histoire de la pastille de Vichy. D'une certaine manière, Moinet participe

⁴⁰² Entretien téléphonique avec la directrice de l'Office de Tourisme de Spa, le 5 Mai 2018

également à la mise en tourisme et la visibilité de la Pastille grâce aux boutiques au centre-ville de Vichy⁴⁰³. Dans le cadre de la mise en tourisme du site, l'OTT propose également des visites thématiques liées à la filière EMN, dont 7 visites guidées⁴⁰⁴ et 2 parcours libres⁴⁰⁵. Malgré l'absence de lien avec la Compagnie de Vichy et le minéralier, l'OTT a choisi tout de même de mettre en avant le produit phare de l'EMN embouteillée. Seul l'Oréal participe à la valorisation des produits dermo-cosmétiques à base d'EMN au sein de la boutique de l'OTT. Cependant, la mise en tourisme autour de la ressource EMN par les acteurs locaux devrait se renforcer dans le cadre du projet UNESCO et du rachat du patrimoine thermal par la ville en 2020. Une exposition temporaire de 1500 m² a par exemple été organisée du 14 juillet au 5 novembre 2019 au Palais des Congrès/Opéra, sur la thématique des 2000 ans d'histoire de la ville thermale⁴⁰⁶ (voir Annexe n°253). Sur la commune de Saint-Yorre, l'EPCI porte depuis 2015 un projet de parcours de l'eau et de valorisation de l'histoire de l'usine d'embouteillage d'EMN. Le parcours des sources serait un jalonnement cyclable et piéton des différentes communes d'émergences du bassin de Vichy. Ponctué de panneaux explicatifs sur l'histoire des sources d'EMN, le parcours débiterait au parc Larbaud. Racheté à la SCBV, ce parc de 6 ha est le lieu d'origine de l'activité de conditionnement de l'EMN, avec l'ancienne usine d'embouteillage à réhabiliter et les kiosques où les gens allaient déguster de l'eau. Selon l'OT, le parcours des sources pourrait également à long terme être associé à un projet de musée de l'eau et du verre dans la Villa Larbaud.

Sur le site de Dax, seule la régie des eaux et des boues est ouverte au tourisme d'entreprise régulier. Pour autant, il s'agit de la première ressource territoriale pour le thermalisme. L'OT organise des visites guidées de l'usine de fabrication du péloïde, pour que le public prenne connaissance des applications des produits Terdax dans les établissements thermaux (voir Annexe n°254).

De manière globale, seuls quelques minéraliers comme Danone et Spa Monopole débordent de l'activité industrielle pour initier un développement touristique d'envergure. Par opposition, les

⁴⁰³ L'entreprise familiale dispose toujours d'une boutique historique depuis 1850 qui est située rue de la Source-de-l'Hôpital à Vichy. Depuis 1989, une seconde boutique a été ouverte rue Georges-Clémenceau à Vichy. L'exportation de cet actif local se traduit récemment par l'ouverture de boutique similaire à Clermont Ferrand et à Paris.

⁴⁰⁴ « Histoire d'eaux, 2000 ans de thermalisme à Vichy », « Aux sources de Vichy, des célestins aux capucins », « Second Empire Belle Epoque - Ages d'Or de Vichy », « Vichy Hôtels », « Vichy Art Déco », « Belles villas : architectures et villégiatures 1850-1930 », « Essences et sens » (parcs)

⁴⁰⁵ « Dans les pas de Valéry Larbaud et de ses contemporains célèbres » (fils du pharmacien Nicolas Larbaud, propriétaire de la source Saint-Yorre) et Musée Bibliothèque Valéry Larbaud (bibliothèque personnelle de l'écrivain et de l'histoire thermale de Vichy)

⁴⁰⁶ La Montagne, Il était une fois la Reine des Villes d'eaux : cet été à Vichy, une exposition pour soutenir la candidature Unesco, 26 avril 2019.

professionnels du thermalisme initient surtout un tourisme d'entreprise ponctuel, tout en restant centrés sur l'exploitation des thermes. Dans le cadre des concessions uniques, on peut s'interroger sur l'évolution dans le temps de l'implication des opérateurs économiques dans leur environnement local, en corrélation avec la dynamique de développement économique de l'activité principale. Au-delà des contraintes de la concession unique et de l'exploitation du Casino, aujourd'hui la SAEME et Evian Resort interviennent bien au-delà de l'activité industrielle d'embouteillage. Cette intervention locale est permise par la dynamique de développement à l'international de la marque d'EMN Evian. Par opposition, on peut s'interroger sur la corrélation entre le repli sur l'activité d'exploitation - de Nestlé Water à Vittel/Contrexéville, tout comme la SCBV avec la Compagnie de Vichy - et la difficulté de commercialisation d'EMN fortement minéralisée sur le marché, avec des volumes qui ont fortement baissé ces dernières années. De la même manière, dans le secteur thermal, le repli sur l'activité d'exploitation des opérateurs thermaux est observé sur les périodes de difficulté économique (voir Annexe n°255). Cette corrélation entre développement économique lié à une image reconnue et développement touristique au-delà de l'établissement thermal sur l'ensemble de la ville est un élément dont les acteurs du bassin de Vichy et de Spa ont pris conscience. Pour ces derniers, la recherche d'un nouveau moteur de développement passe par l'effet UNESCO. Le projet de classement UNESCO est aujourd'hui un enjeu important de reconnaissance à l'échelle internationale. Ce dernier « joue un rôle de développement et de valorisation de la ressource, par l'augmentation du nombre de visiteurs. La labellisation internationale attribue au territoire une forte valeur symbolique. Cela participe à la promotion touristique du territoire, car il s'agit d'un élément d'attraction supplémentaire »⁴⁰⁷. Selon l'adjoint au maire de Vichy, « *le classement UNESCO pourrait créer une dynamique à l'échelle locale, y compris économique, parce que les retombées seraient intéressantes pour la ville. Les commerçants de Vichy sont très intéressés, car le classement Unesco permet une augmentation de fréquentation de l'ordre de 10% par an. Cela permet de faire venir les gens non pas pour son eau thermale, mais pour son architecture héritée du XIX^e siècle liée au thermalisme. C'est un atout qui attire. On pourra parler du tourisme de Vichy et pas uniquement autour du Vichy Spa des Célestins* »⁴⁰⁸. Par effet d'entraînement, grâce à cette nouvelle dynamique, les opérateurs économiques comme les thermes et l'embouteillage - intéressés par cette reconnaissance à l'échelle internationale - ont également vocation à s'investir dans la mise en tourisme du territoire en débordant de

⁴⁰⁷ J.-B. Grison, L. Rieutort, *Valorisation des savoir-faire productifs*, Ceremac, 2017, Clermont Ferrand, p.55

⁴⁰⁸ Entretien téléphonique avec l'Adjoint au Maire en charge du Tourisme et du Thermalisme de Vichy, le 28 mars 2017

l'exploitation de leurs activités respectives. Le modèle de réussite le plus concret est celui du site de Bath, où le label UNESCO a généré un développement du tourisme d'entreprise par l'exploitant thermal et la ville de Bath (voir Annexe n°256).

En conclusion, en fonction des 17 sites observés, le rapport à l'espace vécu et le niveau d'ancrage territorial reste variable. Si la proximité géographique entre les deux usages de la filière EMN peut faciliter la naissance d'un rapport particulier à l'espace vécu, son activation par les acteurs locaux n'est pas systématique. Nous pouvons donc en déduire qu'à partir d'un certain seuil, la notion de distance n'a plus d'influence sur la construction d'un rapport privilégié à l'espace vécu, mais dépend avant tout de la volonté des acteurs locaux de s'impliquer dans une stratégie spécifique. Au-delà de la localisation des usages, seuls quelques sites bénéficient d'une bonne visibilité physique des deux usages de la filière EMN. Cela signifie que seuls quelques acteurs locaux ont choisi de mener un travail de marquage du territoire. Ce construit social collectif à l'échelle locale participe à la structuration d'une offre de site autour de la filière EMN. Cette dernière est affichée de manière explicite pour les visiteurs extérieurs, et renforce encore davantage le lien endogène entre espaces vécus et l'EMN. Les liens réciproques entre territoire et usage de la filière EMN sont particulièrement complexes. D'une part, la place de l'EMN dans l'identité locale perçue par les acteurs locaux diffère selon les territoires. De manière générale, lorsque l'identité locale se focalise sur l'EMN, il s'agit de territoires ayant une grande notoriété liée à l'activité thermique ou d'embouteillage de l'EMN. Pour d'autres territoires, la filière EMN reste un élément plus ou moins important de l'identité locale. Sur la majorité des sites, l'identité territoriale est mobilisée par les deux acteurs économiques de la filière EMN, que ce soit au travers d'éléments distinctifs du territoire local, ou de manière plus générale via un référentiel identitaire plus fort à une échelle macro-territoriale. Seuls quelques minéraliers, engagés dans une stratégie de valorisation générique de la ressource en EMN, ne mobilisent aucun élément du territoire. Enfin, le niveau d'ancrage territorial des activités productives, en termes d'ouverture à l'environnement local, est très contrasté en fonction des stratégies d'entreprise. Si la dotation marchande dans la participation aux événements locaux, et le tourisme d'entreprise ponctuel deviennent une norme, certains opérateurs économiques peuvent avoir un positionnement différent. Quelques grands minéraliers comme Danone ou Spadel peuvent déborder naturellement de l'activité industrielle, pour organiser des événements réguliers et gérer un tourisme expérientiel. Ces interventions locales servent de support à la construction d'une image du lieu et du produit d'EMN. Elles jouent le rôle de présence et de

représentation, en tant que fondement matériel qui authentifie la construction d'une identité⁴⁰⁹. Dans ce cas de figure, la place de l'évènementiel et du tourisme d'entreprise vient renforcer le panier de biens qui compose l'offre de site. La valorisation touristique devient alors un vecteur de valorisation pour répondre à des attentes touristiques et de consommation. Sur ces quelques territoires, une dynamique de patrimonialisation des produits, ou d'autres ressources comme l'architecture thermale, est à l'œuvre. La patrimonialisation des produits dits de terroir permet une valorisation à des fins touristiques et de qualification du territoire. Le processus de patrimonialisation introduit la dimension culturelle comme valeur ajoutée pour le produit et les services liés à l'EMN. La démarche de qualification passe par la coordination des acteurs locaux au sein de démarches collectives.

Au-delà de la visibilité physique des usages à l'échelle locale, au travers du bâti, du marquage de l'espace public, de la mise en tourisme et de l'évènementiel, ce sont également les lieux où l'EMN est visible et accessible gratuitement qui renforcent l'image de ville d'eau. La proximité à l'EMN pour la population locale et les touristes reste un élément central qui spécifie le territoire de la filière EMN. L'absence de mise en scène de l'EMN à l'échelle locale enlève véritablement un élément attractif du panier de biens de l'offre de site. Si la directive européenne 2003/40/CE du 13 mai 2003 est venue bouleverser sur certains sites cet usage local, l'absence de visibilité de l'EMN dans l'espace public peut aussi découler du développement de l'usage d'embouteillage et du manque de volonté de mise en scène de l'EMN. De manière plus globale, les rapports qu'entretiennent les acteurs locaux avec leur territoire souterrain et de surface dépendent en partie des terroirs géologiques. Ces derniers sont en effet spécifiques à chaque site, et très variés en termes de configuration, superficie, nombre et étalement géographique de points d'accès à la ressource en EMN. Il en découle un décalage plus ou moins impactant entre la frontière du gisement hydrominéral et la frontière administrative communale. Un gisement peut être localisé sur plusieurs communes, ou à l'inverse plusieurs gisements peuvent couvrir tout ou partie de plusieurs bans communaux. Cependant, les liens entre les acteurs locaux et leur territoire sont davantage conditionnés par la mobilisation ou non d'outils de protection juridique et/ou par une politique partenariale de protection. Si diverses initiatives locales existent, seuls quelques grands minéraliers ont une relation étroite avec le territoire au droit du gisement d'EMN. Au travers d'une politique partenariale de protection, Danone à Evian/Publier, Nestlé Water à Vittel/Contrexéville ou Spa Monopole peuvent intervenir sur le foncier agricole, les

⁴⁰⁹ H. Gumuchian, B. Pecqueur, *La ressource territoriale*, Economica, Anthopos, 2007, Paris, p.178

espaces forestiers, les zones humides, les espaces naturels en général, l'espace urbain et sur les infrastructures de transport. Ce lien particulier à l'espace qu'entretiennent les grands minéraliers est une invention collective à l'échelle locale depuis les années 1990. Cependant, ces liens privilégiés sont limités aux sites à forts enjeux économiques, affectés par une vulnérabilité de la ressource en EMN, et bénéficiant de connaissances scientifiques approfondies sur le gisement hydrominéral. L'appropriation de ce savoir scientifique par les acteurs locaux est en revanche davantage liée à l'existence des liens entre les acteurs locaux.

Conclusion de la partie 2

La confrontation de l'analyse des 17 terrains par rapport aux outils théoriques nous a permis de mettre en avant une typologie de la structuration du système et de la coordination des acteurs locaux. Cette analyse systémique et comparative a également montré que le type d'acteur, leurs rapports de forces et la place des usages sur le territoire est une première donnée d'entrée incontournable pour la bonne compréhension des enjeux locaux. Si ces derniers sont spécifiques à chaque site, des tendances généralisables ont été mises en exergue. Les graphes relationnels à l'échelle de chaque territoire montrent sur certains sites une densification des liens verticaux marchands, notamment dans une relation publique-privé autour de l'accès à la ressource EMN, mais également des liens fonctionnels/opérationnels. Cette première lecture met à jour les liens organisationnels entre les acteurs de la filière EMN. Cependant, la coordination des acteurs locaux apparaît davantage au travers des liens horizontaux de partenariat. C'est en effet la densité, la profondeur et la qualité de ce type de liens entre les acteurs qui reflètent le niveau collaboratif des acteurs locaux. De manière complémentaire, l'analyse de l'organisation interne et de la stratégie des acteurs privés (par type d'entreprise et type de secteur) et des acteurs publics (sur la maîtrise du patrimoine thermal, de la gestion des thermes et de la politique touristique) donne également des clés de compréhension sur la typologie de structuration relationnelle des acteurs locaux. La proximité institutionnelle n'est activée que sur un petit nombre de sites ayant mis en place une démarche de gouvernance collaborative, sur le thème de la vulnérabilité de la ressource en eau, de l'amélioration de la compétitivité de la filière thermale ou de la mise en tourisme de la destination.

Dans le cadre de ces différentes formes de proximité - venant activer ou non la proximité géographique des acteurs de la filière EMN - l'identification des marqueurs de valorisation de la ressource en EMN apporte un éclairage sur les choix stratégiques des acteurs. De manière globale, dans le cas d'une valorisation générique de la ressource en EMN, les acteurs

économiques qui privilégient l'entrée sectorielle et productive n'ont pas activé la proximité géographique entre les acteurs locaux. Par opposition, une valorisation spécifique de la ressource en EMN s'appuie sur les éléments différenciants du territoire en valorisant des formes de proximité, l'aboutissement d'une valorisation spécifique de la ressource étant la constitution d'une offre de site. Les éléments de différenciation identifiés par les acteurs locaux touchent avant tout à la composition de l'EMN, en tant que reflet du terroir géologique local. Seulement quelques sites fondent leur spécificité sur l'innovation et l'existence de produits dérivés particuliers⁴¹⁰. Si le savoir-faire lié à la fabrication de la boue thermale est cité de manière secondaire par les acteurs thermaux à Saint Amand, Luchon et Meyras, il ne constitue pas une spécificité valorisée connue de l'ensemble des acteurs locaux.

Les choix stratégiques des acteurs ont une place centrale dans le mode de valorisation de la ressource EMN. L'encastrement des positionnements stratégiques des différents acteurs locaux et la compatibilité des stratégies de marque des usages de la filière EMN permettent de porter un nouveau regard sur l'adéquation ou les écarts à l'échelle locale pour chaque site. La transposition de la notion de filière a une pertinence de manière globale selon des acteurs locaux sur 60 % des sites étudiés. Le sentiment d'appartenance des acteurs locaux à une même filière EMN repose autant sur la nécessité de similitudes géophysiques (composition de l'EMN, gisement en commun...), que sur l'existence d'une stratégie marketing commune. Cependant, pour les acteurs locaux, seulement 50 % des sites se caractérisent par une dépendance entre les deux activités, souvent dominées par le minéralier. Malgré un sentiment d'appartenance à une filière commune et une situation de dépendance élevée entre les usages, seulement 30 % des territoires sont dans un processus de construction (Divonne, Vals) ou d'amélioration (Evian, Spa, Vichy) d'une offre de site. Sur ces territoires, l'EMN a un positionnement central et joue le rôle de ressource leader. Ce construit social peut se déliter dans le temps progressivement. C'est le cas par exemple à Vittel/Contrexéville (offre de site en déconstruction) ou Saint Amand (offre de site déconstruite). Près de 40 % des sites disposent d'une offre de site embryonnaire, portée uniquement par la collectivité locale. Sur ces territoires sans réelle dynamique collective, les acteurs locaux sont intéressés par la constitution d'une offre de site, avec parfois une place associée de l'EMN avec d'autres produits du territoire (Cilaos, Thonon, Luchon). Parmi les 4 critères et les 7 indicateurs utilisés pour mesurer le niveau de construction du panier de biens de l'offre de site figurent notamment le niveau de mise en tourisme global du site (voir Annexe n°257). De manière globale, les modes de valorisation et le niveau d'ancrage territorial des

⁴¹⁰ Evian, Vittel/Contrexéville, Spa, Vichy, Aix-les-Bains, Dax

usages font partie intégrante des facteurs de développement, au même titre que la structuration/coordination des acteurs et les gouvernances des territoires, ainsi que des facteurs classiques tels que les ressources en EMN et les transports (voir Annexe n°258).

Conclusion Générale

Au regard de nos connaissances initiales sur le domaine d'étude en lien avec le cadre théorique mobilisé, nous avons identifié une pertinence à comprendre dans quelle mesure l'eau thermo-minérale peut devenir une ressource territoriale spécifique et ainsi contribuer, par le jeu d'acteurs, à construire des trajectoires de développement singulières.

Pour répondre à cette question de recherche, nous avons choisi au préalable de prendre un temps pour discuter de la définition de l'eau thermo-minérale au regard de ses particularités et ses zones d'ombres, voire de la persistance de contradictions. L'eau utilisée par les deux usages est donc mise à jour au travers de sa définition juridique par son l'appellation EMN, et ses dénominations multiples. L'EMN est également considérée sous les prismes historiques, idéologiques et culturels, afin de comprendre l'évolution du rapport à l'EMN dans le temps et dans l'espace, tout comme le lien entre les 2 usages. L'EMN est ensuite considérée en tant que ressource naturelle, dans sa dimension territoriale. L'objectif étant de montrer que ces particularités engendrent des difficultés tant pour définir le type de ressource naturelle auxquelles elle appartient (ressource de stock, ressource de flux) que dans sa projection spatiale, car des décalages existent entre les limites administratives en surface et les limites hydrogéologiques du gisement d'EMN en sous-sol. Nous avons tenu à souligner fortement la conception du gisement d'EMN en tant que système vivant, car c'est un préalable important qui permet une bonne compréhension des choix des acteurs locaux et en partie des trajectoires de développement. Cette idée prend en considération les évolutions possibles du gisement d'EMN et la difficulté actuelle d'acquisition des connaissances hydrogéologiques de manière empirique. Cette acquisition complexe des connaissances s'accompagne d'une appropriation et d'une prise de conscience progressive dans le temps des risques quantitatifs (XIX^e siècle) puis qualitatifs (fin 1980) par les acteurs et dans la réglementation.

Une analyse préalable à l'échelle nationale, tant sur les deux usages que sur la ressource en EMN exploitée, a été construite dans le cadre de cette recherche. Ce cadrage préalable est d'autant plus intéressant qu'il répond à une carence. Même si la France est aujourd'hui le premier exportateur mondial d'EMN embouteillées dans le monde, et le troisième pays européen en nombre d'établissements thermaux, le domaine de l'EMN reste mal connu en France. La diffusion des connaissances sur l'EMN reste finalement circonscrite aux exploitants des deux usages, aux propriétaires de la ressource en EMN et du Bureau de Recherches Géologiques et

Minières (BRGM)¹. Les minéraliers et les exploitants thermaux appartiennent à un petit milieu professionnel qui reste discret au niveau de la communication extérieure. Les fédérations professionnelles filtrent le niveau d'information et n'ont pas forcément vocation à étudier en profondeur la filière EMN. Malgré l'arrêt de la mission d'observation nationale en 2007, le BRGM est le seul acteur bénéficiant d'une vision trans-sectorielle des usages de l'EMN. Toutefois, les connaissances des nombreuses études hydrogéologiques – réalisées par le BRGM au gré des commandes des exploitants ou des collectivités territoriales – sont souvent peu mises en valeur. La connaissance du secteur à l'échelle nationale reste donc confinée dans des secteurs de niche, sans qu'il y ait réellement de vision d'ensemble. Il nous a donc paru pertinent de construire une image cohérente de la filière EMN à l'échelle nationale, pour comprendre dans quel cadre particulier s'insère notre panel de 17 sites étudiés. Si l'accès aux données sur les activités privées de la filière EMN reste complexe, la campagne d'entretiens est le meilleur outil à mobiliser. De plus, la particularité du jeu d'acteurs public-privé sur une grande partie des territoires de la filière EMN impose la publication de rapports publics, notamment les Cours des Comptes Régionales, les Agences de l'Eau, les Commissions Locales de l'Eau (en cas d'existence d'un SAGE), le BRGM, le Ministère de la Santé...

Ce temps de discussion sur la définition de l'eau thermo-minérale porte donc également sur l'état de la ressource en EMN en exploitation (type de captage, disparité de la répartition spatiale par région et massif montagneux) et des deux usages en tant que tels. L'analyse de la réalité productive des deux usages a été faite par une approche socio-économique et organisationnelle, à l'image des travaux de recherche réalisée sur les AOC². Cette réflexion inclut également une discussion autour des enjeux du développement industriel et touristique pour les territoires de la filière EMN. Cette vision transversale de la filière EMN a permis de mettre en avant les grandes tendances des deux secteurs d'activité (orientation des marchés, consommation d'EMN par les usages), les inégalités de répartition spatiale des usages et des marques à l'échelle régionale et locale (fréquentation, production, poids socio-économique).

La discussion autour des enjeux du développement industriel et touristique pour les territoires de la filière EMN a pour objectif de mettre en évidence l'entrelacs des enjeux entre territoires et

¹ Les difficultés apparentes de mutualisation des connaissances hydrogéologiques apparaissent depuis plus de 10 ans. En 2007, la mission d'inventaire des captages de la banque du sous-sol, initialement attribué par l'Etat au BRGM a été transféré aux ARS dans le cadre de la décentralisation des services en Région. Cependant, l'assemblée nationale souligne encore en 2016 le manquement à cette mission des ARS. Dans cette situation, le système d'information SISE-Eaux ne permet pas de disposer d'un état consolidé du paysage national. Seule l'analyse des données du BRGM datant de 1998 permettent de dresser un portrait exhaustif à l'échelle nationale.

² J. Frayssignes, *Les AOC dans le développement territorial : une analyse en termes d'ancrage appliquée aux cas français des filières fromagères*, doctorat de géographie, Institut National Polytechnique de Toulouse, 2005.

économie. La question de la conception de l'EMN comme *Respublica* ou marchandise aborde deux approches de la ressource en EMN. Il permet également de révéler le positionnement de lobbying contre la marchandisation de l'EMN - très visibles sur le plan médiatique et juridique, et ayant une capacité de nuisance importante - avec qui les exploitants des usages comme les propriétaires de la ressource doivent essayer de cohabiter. Par opposition, le choix d'un territoire de valoriser cette ressource naturelle est porteur d'enjeux économiques et d'attractivité. En France comme en Belgique, la particularité de la réglementation nationale sur l'exploitation de la ressource en EMN par les deux usages génère pour les territoires des revenus importants liés à la surtaxe d'embouteillage (liée aux charges exceptionnelles des stations thermales), et la taxe sur le produit brut des jeux des casinos (liée au classement des stations).

Dans cet environnement particulier très réglementé, les liens entre territoire et économie sont particulièrement forts. Si la filière EMN se caractérise globalement par un fort niveau de dépendance des territoires, des inégalités existent à l'échelle locale. Une typologie de plusieurs territoires de la filière EMN a d'ailleurs été révélée dans le prolongement des travaux du Conseil National du Tourisme (CNT) en 2011. De plus, au sein de la filière EMN, les relations entre les acteurs publics et privés sont particulièrement denses. Ce lien particulier dans le secteur du thermalisme et de l'embouteillage est historique. Il s'explique par la propriété de l'accès à la ressource en EMN qui relève principalement des acteurs publics (commune, intercommunalité, département, Etat...), et de la domination d'une gestion privée des usages par une concertation d'entreprises dans les deux secteurs d'activité (et ce malgré la persistance d'une hétérogénéité des types d'acteurs et des modes de gestion). Cette relation publique-privée est encore renforcée par des liens réciproques indissociables entre toponymie et marque commerciale dès le XIX^e siècle. Les territoires se sont fortement approprié l'image de l'activité thermique grâce à l'utilisation des suffixes (les-Thermes, les-Bains, les-Eaux). Inversement, les noms de marques commerciales empruntent traditionnellement le nom du toponyme communal, comme dans le secteur viticole. D'autres noms de marques commerciales font référence à un élément du territoire local. Finalement, très peu de marques commerciales ont donc été créées *ex nihilo*. Ces choix historiques, différenciés par une spécificité, ont donné naissance à un marketing territorial avant-gardiste. Ce lien historique perdure dans le temps, puisque les marques commerciales créées dans les années 1980-1990 font encore référence au toponyme ou à un élément du territoire. En revanche, on peut s'interroger sur la mise à jour des toponymes des communes française utilisant encore un suffixe lié à la filière EMN mais n'ayant plus d'activité d'exploitation. D'autre part, nos échanges avec la Commission Nationale de Toponymie (CNT)

nous ont permis de mettre en évidence une contradiction possible de la législation vis-à-vis des suffixes. Si, depuis 1981, le Conseil d'Etat rejette les demandes de changement de noms fondées sur des considérations d'ordre purement touristique et/ou économique, peut-on considérer que l'ajout d'un suffixe lié à la filière EMN soit fondé précisément sur ces considérations, dans la mesure où ces derniers impactent le territoire en termes d'image et d'attractivité ?

Enfin, nous avons souhaité mettre en perspective les particularités de l'EMN, définie par son statut juridique, par rapport aux réalités de difficultés de spécification des produits et services actuels. Si une réelle différence existe sur le plan juridique entre l'EMN, l'eau de source et l'eau du robinet provenant des AEP, les exploitants des deux usages de la filière EMN font face à une difficulté de mettre en avant les spécificités de l'EMN encore peu connue. Nous avons pu mettre en exergue que ces difficultés sont liées à un rapprochement avec d'autres produits et services génériques (MDD, eau de source, balnéothérapie et thermoludique ou Spa thermal), dont les consommateurs ont du mal à distinguer et à apprécier la différence de valeur ajoutée. Enfin nos échanges avec le BRGM nous ont permis de mettre en avant une contradiction réglementaire qui tend à renforcer les confusions du consommateur. Si une des spécificités de l'appellation juridique EMN porte sur son absence de traitement chimique, aujourd'hui le traitement des bassins en eau thermale est devenu une exigence de toutes les ARS qui considèrent que l'aspect sanitaire prévaut. En ce sens, il s'agit d'une certaine dérive de la réglementation.

Cette première approche préalable a donc permis de montrer l'EMN dans ces différentes dimensions, avec toutes ses spécificités, ses complexités, ses ambiguïtés et ses contradictions à l'échelle nationale. Ce niveau de connaissance étant finalement considéré comme une clé d'entrée permet de nous projeter dans notre étude comparée du panel de 17 territoires locaux à double usage, tout en confrontant le cadre théorique à la réalité de ces terrains.

La problématique initiale de notre recherche était de comprendre dans quelle mesure l'eau thermo-minérale peut devenir une ressource territoriale spécifique et ainsi contribuer, par le jeu d'acteurs, à construire des trajectoires de développement singulières.

Notre analyse approfondie, sur 17 territoires marqués par un double usage thermal et d'embouteillage, a permis de démontrer que l'eau thermo-minérale peut devenir une ressource territoriale spécifique uniquement sur certains sites, et sous certaines conditions. Si le jeu d'acteurs est une variable importante, c'est avant tout la création d'une stratégie collective ou à

minima l'encastrement de l'ensemble des stratégies individuelles qui joue un rôle dans le mode de valorisation de la ressource EMN à l'échelle locale. Si sur l'ensemble des sites, les choix des acteurs locaux tracent des trajectoires de développement particulier, de grandes tendances apparaissent. Sur certains territoires, la centralité de la filière l'EMN a permis la construction d'une véritable offre de site. Le niveau d'avancement de cette dernière reste cependant variable, allant d'une offre aboutie en phase d'amélioration (Evian, Spa, Vichy), à une offre en construction (Vals), en émergence (Divonne) ou embryonnaire avec parfois une place de l'EMN qui est devenue complémentaire dans le temps (Thonon, Cilaos, Luchon, Chaudfontaine, Lamalou/Les Aires, Aix-les-Bains). Inversement, il existe des trajectoires de déconstruction de l'offre de site en phase émergente (Vittel/Contrexéville) ou déjà à l'étape avancée (Saint Amand). Enfin, plusieurs sites ne s'inscrivent pas dans cette dynamique (Dax, Meyras, Niederbronn, Châteauneuf).

Face à cette problématique, et au regard de notre connaissance du domaine d'étude, 3 hypothèses ont été établies. La première affirmation consistait à considérer que l'eau thermominérale avait des spécificités particulières en tant que telle et s'accompagne donc d'un ancrage territorial. L'EMN a effectivement des particularités qui lui sont propres et qui sont reconnues depuis très longtemps par l'académie de médecine et l'Etat au travers d'un statut juridique. La reconnaissance de cette valeur ajoutée est également reconnue à l'échelle européenne et mondiale selon des critères variables. Cependant, cette spécificité est aujourd'hui estompée en partie en raison du rapprochement avec d'autres produits et services génériques. Enfin, le lien de cause à effet automatique entre spécificités de l'appellation EMN et ancrage territorial est à nuancer. L'analyse détaillée du panel permet d'amender cette hypothèse en précisant que le mode de valorisation, tout comme l'ancrage territorial, est conditionné à la stratégie mise en œuvre par l'ensemble des acteurs locaux.

La seconde hypothèse appréhende l'EMN comme ressource territoriale qui contribue à construire le territoire. Là encore, la vérification donne lieu à un discours conditionnel. La ressource naturelle EMN peut se transformer en ressource territoriale uniquement si l'ensemble des acteurs économiques font le choix d'une valorisation spécifique. Si de manière historique l'usage thermal a largement imprégné l'identité locale des territoires, tout comme plus récemment l'usage d'embouteillage sur certains sites, la contribution des usages à la construction du territoire est proportionnelle aux stratégies de valorisation des opérateurs économiques.

Enfin, la dernière hypothèse soutient que la combinaison des deux usages est une spécificité pouvant aboutir à une offre de site reposant sur la structuration d'un panier de biens. Cette affirmation a pu être démontrée dans la mesure où la combinaison des deux usages de la filière EMN est une tradition historique qui perdure encore aujourd'hui dans le cadre de la concession unique (Evian, Vichy, Spa), voire dans le cadre d'une stratégie collective (Vals, Divonne).

Les deux thèmes principaux qui traversent l'ensemble de cette thèse et qui ont éclairé notre réflexion sont les liens publics-privés entre les acteurs et leurs choix stratégiques en lien avec leurs différents niveaux de perception. C'est au travers de ces thèmes transversaux que nous proposons de remettre en perspective les apports de cette recherche que ce soit en termes d'identification de phénomènes méconnus, ou de points de vue originaux.

Le premier thème central est celui des liens entre les acteurs publics-privés. Le partenariat public-privé est inhérent et historique au sein de la filière EMN depuis plusieurs siècles. Cette tradition perdure encore aujourd'hui et se manifeste de plusieurs manières. La maîtrise de l'accès à l'EMN est un élément central de compréhension du jeu d'acteurs à l'échelle locale, au même titre que d'autres ressources naturelles. L'implication des acteurs publics communaux reste importante sur plus de la moitié des sites, que ce soit en tant que propriétaire unique³ ou qu'il y ait une mixité de propriétaires public-privés avec une prépondérance publique⁴. L'accès à la ressource en EMN totalement privatisé reste minoritaire⁵. Cependant, une partie de la ressource en EMN est également privatisée sur un des deux usages sur un tiers des sites⁶, surtout pour l'embouteillage. Dans un contexte de difficulté financière des communes, le phénomène de privatisation de la ressource en EMN tend à augmenter au fur et à mesure de la réalisation des nouveaux forages, au travers de financement public-privé. C'est notamment le cas aujourd'hui à Luchon sur l'embouteillage et à Lamalou sur le thermalisme. Les différentes trajectoires de ces territoires dans le temps incitent notamment à s'interroger sur les conséquences de la privatisation de la ressource en EMN au travers de la cession du patrimoine hydrominéral de l'Etat, de l'UGECAM, du département du Nord ou d'autres collectivités locales. Les acteurs publics ont un rôle stratégique à jouer sur le maintien au moins d'une partie de la ressource en EMN dans le domaine public. Cette situation est à l'origine d'interactions publiques-privées

³ 6 sites à Spa, Niederbronn-les-Bains, Thonon-les-Bains, Bagnères-de-Luchon, Divonne-les-Bains, et Cilaos

⁴ 3 sites à Evian/Publier, Vals, Vichy/St Yorre

⁵ 18% - 3 sites à Chaudfontaine, Contrexéville/Vittel, St Amand

⁶ 5 territoires Aix, Châteauneuf, Lamalou, Meyras, Dax

fécondes. Les liens verticaux marchands, fortement dominés par l'accès à la ressource en EMN (fournisseurs-clients de l'EMN, propriétaire-locataire du bâti thermal) génèrent une proximité organisationnelle. Ces liens marchands se prolongent plus facilement vers des liens horizontaux de partenariat entre les acteurs publics-privés. Si la maîtrise de la ressource en EMN par le public n'implique pas automatiquement une valorisation spécifique de la ressource en EMN et l'émergence d'une offre de site⁷, elle favorise son émergence dans la plupart des cas⁸. Par opposition, la privatisation de l'ensemble de la ressource en EMN des deux usages ne permet pas de protéger l'intérêt des collectivités territoriales. Davantage dépendantes des stratégies d'entreprises, sur ces territoires les offres de sites sont déconstruites sans possibilité d'intervention des acteurs publics⁹. Le même constat peut être fait lorsque la ressource en EMN est privatisée sur un usage¹⁰.

Ce rôle stratégique est particulièrement important sur certains territoires dont le niveau de dépendance à la filière EMN est élevé, et donc très structurant pour le territoire. On peut citer le cas des territoires ruraux de Meyras et Châteauneuf, où les emplois directs de la filière EMN représentent respectivement 62 % et 47 % des emplois totaux de la commune. C'est également le cas avec l'implantation d'une multinationale minière comme Evian/Publier (30 % des emplois de la commune) et Vittel/Contrexéville (20 % des emplois sur les 2 communes). Sur certains territoires, le poids du thermalisme est prédominant, dans la mesure où la fréquentation de curistes avec les accompagnants est supérieure à la population résidente à l'année¹¹, voire équivalente¹². Dans ce cas de figure, le thermalisme est le moteur économique du territoire. Le territoire vit de l'argent réinjecté localement par la Sécurité Sociale (76 millions d'euros pour les thermes et 12M€ pour les médecins thermaux sur les 17 territoires), l'hébergement (93 millions d'euros pour les 17 territoires) et les commerces et services (108 millions d'euros pour les 17 territoires). De manière globale, la dépendance de certains territoires à la filière EMN est aussi marquée au niveau des recettes de fonctionnement communal par le biais du prélèvement sur le produit brut des jeux des casinos des stations thermales classées et de la surtaxe

⁷ C'est par exemple le cas à Thonon, Luchon, Niederbronn

⁸ Tous les territoires bénéficiant d'une offre de site dispose d'interactions publiques-privées denses. C'est le cas à Spa, Evian/Publier, Vichy, Vals, et bientôt à Divonne.

⁹ La déconstruction de l'offre de site est identifiée à Contrexéville/Vittel et Saint Amand

¹⁰ Aix-les-Bains, Châteauneuf, Lamalou/Les Aires, Meyras, Dax

¹¹ Bagnères-de-Luchon, Meyras, Châteauneuf-les-Bains, Dax/Saint Paul lès Dax

¹² Vittel-Contrexéville, Saint-Amand-les-Eaux, Vals-les-Bains, Niederbronn-les-Bains, Aix-les-Bains

d'embouteillage française¹³.. L'impact peut être très élevé, notamment pour des petites communes rurales près de Vittel/Contrexéville¹⁴, d'Evian/Publiser¹⁵ ou de Vichy/Saint-Yorre¹⁶. En cumulant surtaxe d'embouteillage et redevance liée au Monopole d'exploitation de source publique, la dépendance financière peut également monter à plus de 30 % à Evian ou 22 % à Spa. En cumulant ces deux revenus liés à la filière EMN, le niveau de dépendance est équivalent à 43 % des recettes de fonctionnement à Evian, 32 % à Vittel/Contrexéville et 27 % à Vals.

La réflexion autour du lien public-privé a notamment permis de mettre en valeur le modèle de la concession unique, même s'il ne s'agit pas du seul modèle d'exploitation possible avec un partenariat public-privé. Le modèle de concession unique est une configuration ancienne qui tend à disparaître dans le temps au profit d'une sectorisation des usages. Autrefois courant, le modèle de la concession unique est aujourd'hui conservé par la volonté des communes d'Evian-les-Bains et de Spa, mais également par l'Etat à Vichy. Si ce modèle peut renforcer un rapport de force entre les deux usages au niveau de la concentration des investissements, il permet également de maintenir des liens entre les deux usages de la filière EMN et de vendre une offre de site cohérente à l'échelle du territoire local. Le modèle de la concession unique a abouti depuis 1970 à un surdéveloppement de l'activité d'embouteillage au détriment de l'activité thermale sur les territoires d'Evian et de Spa. Selon la SAEME, « *le groupe a préféré mettre d'abord le volume d'eau sur l'embouteillage. Le développement stratégique de Danone a été d'investir davantage sur l'outil industriel en raison du potentiel économique plus important de valorisation de la matière première. Les thermes représentent des charges fixes très importantes, alors que les lignes de production industrielles ont un retour sur investissement beaucoup plus important* »¹⁷. Seule la structuration de la concession unique du site de Vichy permet de conserver une structure d'origine où l'usage thermal historique reste central, et en lien avec les autres produits dérivés (embouteillage, pastilles, cosmétique). Si la place de la valeur économique entre les produits et services du panier de biens a évolué dans le temps, le modèle d'équilibre a été maintenu. Selon les débats parlementaires 2013, le modèle de concession unique est conservé volontairement par l'Etat dans le cadre de la vente du patrimoine

¹³ Les recettes de fonctionnement de la commune de Divonne-les-Bains dépendent à 29 % de la fiscalité sur le casino. Il en est de même pour Vals (25 %) ou Evian (13 %). De manière plus prégnante encore, la surtaxe d'embouteillage sur les EMN permet d'alimenter les caisses d'une ou plusieurs communes d'urgences. Ces revenus pèsent par exemple pour 28 % des recettes de fonctionnement des communes de Vittel ou Contrexéville et 12 % à Evian

¹⁴ Harville : 552 habitants, 49.3% des recettes de fonctionnement, Crainvillier : 172 habitants, 42.4% des recettes de fonctionnement

¹⁵ Maxilly-sur-Léman : 1330 habitants, 25% des recettes de fonctionnement

¹⁶ Saint-Sylvestre-Pragoulin, 1077 habitants, 16% des recettes de fonctionnement

¹⁷ Entretien téléphonique avec le Directeur de l'usine d'embouteillage Evian, le 16 Mai 2017

thermal à la collectivité locale. Contrairement aux thermes d'Aix-les-Bains, l'Etat n'a pas souhaité privatiser le patrimoine thermal à Vichy. En rejetant les candidatures de la Compagnie de Vichy et du groupe l'Oréal, l'Etat entend éviter de démembrer les actifs de chaque activité de la filière EMN. L'intérêt étant de garder l'obligation de conception d'économie globale au sein de la filière EMN, sans distinguer l'activité de thermalisme social déficitaire – qui est un enjeu d'intérêt public de santé et un des moteurs économiques de Vichy – par rapport aux activités de fabrication de produits cosmétiques, de pastilles, et d'embouteillage Vichy Célestins. Aujourd'hui, les 6 millions d'euros de revenus issus des licences sur la marque Vichy - versées par l'Oréal, Eurazéo et Roxane - permettent à la Compagnie de Vichy de maintenir l'équilibre économique global de la concession. Par opposition, le principe d'économie générale entre les usages ne perdure pas dans le temps sans maîtrise de la ressource en EMN par un acteur public, comme à Saint Amand ou Vittel/Contrexéville.

Le lien public-privé transparait également dans les formes de gouvernance au sein des territoires, qu'elles soient participatives avec la création d'une proximité institutionnelle, ou non participative avec la création de conflit d'usage. Si différentes familles de gouvernances collaboratives ont pu être mises en avant, la grande majorité d'entre elles repose sur un partenariat public-privé. Etudiée sur 5 territoires, la gouvernance collaborative est construite autour de la protection de la ressource en EMN et autour de projets de mise en tourisme. La politique partenariale de protection du gisement bénéficie surtout au minéralier, même si l'usage thermal bénéficie également des actions mises en place. Si la gouvernance privée à Vittel/Contrexéville laisse une place secondaire aux collectivités locales, les gouvernances mixtes à Spa et Evian/Publier intègrent une forte dimension du lien public-privé. Le type de gouvernance mis en place semble subordonné aux interactions publiques-privées liées à la maîtrise de la ressource en EMN. Sur les sites d'Evian/Publier et Spa, la politique partenariale mixte vient renforcer des liens horizontaux et verticaux déjà denses grâce à la concession unique. Par opposition, à Vittel/Contrexéville où la ressource EMN est totalement privatisée de manière historique, la politique partenariale privée menée par Agrivair (filiale de Nestlé Water) se cumule à l'absence de liens horizontaux et verticaux entre l'unité d'embouteillage Nestlé Water et communes du gisement. Dans le cadre de la gouvernance autour de projets de mise en tourisme de la destination thermale, la place des collectivités locales est importante. Que ce soit sur les gouvernances institutionnelles (Unesco à Spa et Vichy, plan régional subvention) ou les gouvernances mixtes (cluster thermal à Dax et Vichy), le partenariat public-privé permet de générer des proximités institutionnelles. De manière similaire, la gouvernance non-collaborative

met en scène les acteurs publics et privés sur les territoires de la filière EMN. Notre analyse détaillée nous a permis d'identifier des typologies de conflit, ainsi que des processus de mise en réseau des acteurs.

La réflexion sur la redistribution de la valeur ajoutée créée par l'offre de site nous a amené à réinterroger le lien public-privé. Alors qu'un lien évident existe entre toponyme communal et marque commerciale, très peu de communes ont protégé leur nom. Ainsi, le nom d'une marque commerciale - déposée à l'INPI sous différentes rubriques par l'exploitant - ne génère pas de revenu pour la commune. Seules quelques communes comme Evian, Spa ou Divonne ont su négocier ou anticiper cette redistribution pour l'embouteillage. La Cour des Comptes Régionale Auvergne-Rhône-Alpes propose d'ailleurs à la commune de Thonon-les-Bains d'inclure cette clause dans le renouvellement de la concession de l'embouteilleur d'EMN. A l'heure où le marketing territorial se développe dans le domaine public et que plusieurs marques de destination sont déposées à l'INPI par des acteurs publics, la création de ressource financière par des marques toponymes de produits (cosmétiques, embouteillage...) au profit de collectivité locale ayant un patrimoine thermal reste une opportunité vitale.

Les liens publics-privés multiples à l'échelle locale nous ont mené à interroger la nature même de l'EMN. Est-ce un bien public qui appartient à tout le monde ou un bien marchand à mettre en valeur sur le plan économique ? Au travers de différents territoires, nous avons identifié une large palette de modes de valorisation en France, qu'ils soient totalement en libre accès, seulement en partie, ou en coexistence à côté d'usages marchands. Au-delà d'une conception idéologique propre aux lobbyings contre la marchandisation de l'eau, la mise en valeur d'une ressource d'EMN par un usage marchand permet aux territoires de se créer une source de revenu - principalement grâce à la surtaxe sur l'embouteillage -, une ressource territoriale en cas de valorisation spécifique, et une attractivité dont l'aspect qualitatif est souligné par le classement en station. Si le classement ne génère plus de revenu direct supplémentaire au niveau des dotations pour la commune, les stations classées ont historiquement le privilège restreint de pouvoir ouvrir un casino. L'exploitation d'un casino dans le cadre d'une DSP constitue pour la commune un revenu via la taxe sur le produit brut des jeux.

Le second thème transversal est celui des choix stratégiques des acteurs en lien avec leurs différents niveaux de perception. Là encore, le contrôle de la ressource en EMN par un acteur public semble créer un rapport de force suffisant avec l'exploitant privé pour influencer sur ces choix stratégiques. C'est par exemple le cas à Evian, dont la convention d'exploitation unique

de l'EMN précise un certain nombre de contraintes, intériorisées par la suite dans la stratégie d'entreprise de la SAEME et d'Evian Resort. Cet élément central explique les différences fondamentales d'orientation stratégique entre les territoires d'Evian/Publier et de Vittel/Contrexéville, que ce soit sur le type de gouvernance ou de l'ancrage territorial au travers de la participation aux événements locaux et de mise en tourisme du territoire. Car, en soi, au-delà peut être d'une culture d'entreprise différente, le groupe Nestlé Water à Vevey et le groupe Danone Eaux à Evian sont toutes deux des multinationales de l'agroalimentaire. De part et d'autre du lac Léman, sur une distance à vol d'oiseau réduite de 20 km, la conception du marché de l'EMN et de niveau de philanthropie ne doit pas différer énormément. D'autre part, nous avons également démontré que la capacité de débordement de l'activité d'exploitation reste proportionnelle à la réussite des activités économiques dans le temps et dans l'espace. L'EMN faiblement minéralisée à Evian/Publier est aujourd'hui plus facile à commercialiser que les EMN fortement minéralisée à Vittel/Contrexéville ou Vichy/Saint-Yorre, autrefois plus attractives.

La stratégie individuelle des acteurs locaux est un élément clé de la compréhension des liens entre les acteurs et des formes de proximité. Cette stratégie recouvre plusieurs dimensions, notamment la stratégie organisationnelle interne des groupes et la localisation des différentes fonctions, dont celle de décision. Aujourd'hui, sur les 17 sites étudiés, seul le site d'Evian/Publier bénéficie d'une localisation des fonctions de décision des deux usages. Sur 10 autres sites, seulement un des deux usages dispose de la fonction de décision sur le site d'exploitation, qu'il s'agisse du siège d'un groupe¹⁸, ou d'une entreprise locale¹⁹. Si la localisation des fonctions de décision en local ne génère pas systématiquement une valorisation spécifique de la ressource en EMN, cela fluidifie les relations entre les acteurs et facilite les liens horizontaux de partenariat. Cependant, cette localisation évolue dans le temps au gré des choix stratégiques de rachat et de mode de gestion. C'est le cas par exemple à Vittel, dont l'embouteillage et les thermes étaient exploités par une entreprise familiale avant le rachat par Nestlé Water. Dans un futur proche, des évolutions vont impacter les thermes de Vichy suite au rachat de la Compagnie de Vichy, comme les thermes de Luchon dont la gestion sera déléguée à Thermes Adour.

¹⁸ Groupe thermaux à Dax, Aix, Vichy, et groupe de minéralier à Saint Amand

¹⁹ Thermale à Luchon, Châteauneuf, Vittel/Contrexéville, Chaudfontaine, et entreprise d'embouteillage à Meyras et Vals.

Les choix stratégiques des acteurs locaux sont également guidés par le type de groupe en présence. Parmi ces groupes, auxquels sont rattachés des unités de production ou des établissements, nous avons pu distinguer les groupes spécialisés dans l'usage d'embouteillage (Roxane, Saint Amand, Spadel) et l'usage thermal (Chaîne Thermale du Soleil, Compagnie Européenne des Bains, Arénadour, France Thermes) par rapport aux groupes multisectoriels ayant une activité d'embouteillage (Danone, Nestlé, Mousquetaire, Coca Cola Compagny, COT, Antrenius) ou une activité thermal (Accor, CFH, Sodexo) parmi d'autres activités. Les logiques, les objectifs visés et donc les choix stratégiques ne sont pas les mêmes entre un groupe spécialisé dans le secteur thermal et un hôtelier, ou entre un producteur-commerçant et un groupe spécialisé dans l'embouteillage d'EMN.

Les acteurs publics ont également toute leur place en matière de stratégie au-delà même de la maîtrise de la ressource en EMN et du choix de mode de gestion des établissements thermaux. Par leurs choix stratégiques, les collectivités locales peuvent initier des dynamiques collectives²⁰ et structurer des éléments du panier de biens pour créer une offre de site. La place accordée aux OT par les collectivités locales est en effet primordiale. Par ces choix stratégiques, les collectivités locales orientent la politique touristique. En ajoutant la mission de commercialisation à un OT, les collectivités locales permettent l'émergence de liens verticaux marchands avec les usages de la filière EMN. Le choix stratégique de l'échelle de la compétence touristique peut également être déterminant selon les territoires. Au regard des dérogations possibles à la loi Notre, les lieux de décision de la politique touristique et l'échelle de promotion du territoire peuvent fortement varier. En ce sens, ce choix stratégique peut remettre en cause la place de l'EMN sur le territoire, car la promotion du territoire thermal est noyée à plus grande échelle. Seulement 4 communes ont fait le choix de conserver un office de tourisme communal (Evian, Divonne, Thonon, Spa), alors que près de 14 communes ont transféré la compétence tourisme à l'intercommunalité avant ou après la loi Notre. Sur près de 9 sites, le siège de l'OTI reste sur la commune thermale. Si le toponyme de la station thermale reste clairement visible sur 5 sites²¹, on peut s'interroger sur la perte de visibilité de 4 sites dont le toponyme portant la notoriété thermique a disparu²². De manière plus accentuée, ce sont les 4 territoires de Meyras, Cilaos, Châteauneuf, et Chaudfontaine qui ne bénéficient plus du toponyme thermal pour désigner un OTI dont le siège est ailleurs.

²⁰ Projet Unesco à Spa et Vichy, projet de Cluster à Vichy et Dax

²¹ Vichy, Aix, Vittel/Contrex, Niederbronn, Dax

²² Lamalou-les-Bains, Bagnères-de-Luchon et Vals-les-Bains, St Amand

A l'échelle de chaque territoire, l'encastrement des choix stratégiques individuels ou collectifs des acteurs dessine une trajectoire de développement singulière. Ces encastresments touchent à la fois au mode de valorisation de la ressource EMN, aux stratégies des marques et au positionnement marché des produits et services. Les différentes formes d'encastrement de stratégie de marque apportent des éléments de réponse sur l'asymétrie entre les sites où la filière EMN fait territoire ou non. Si une mise en cohérence des stratégies de marques est recherchée sur certains territoires engagés dans une valorisation spécifique de la ressource EMN, sur d'autres la juxtaposition des stratégies individuelles prime sur un ensemble qui ne fait pas l'objet d'une réflexion particulière. Seulement 5 territoires disposent d'un encastrement complet des stratégies de marques²³. A cela s'ajoutent 7 territoires bénéficiant d'un encastrement en partie complet, avec une marque d'EMN embouteillée toponyme²⁴. En revanche, 5 territoires se caractérisent par un encastrement à fort décalage, cumulant en plus de l'absence de marque d'EMN embouteillée toponyme, l'absence ou l'utilisation d'une marque de destination²⁵. Au niveau local, l'encastrement de l'ensemble des positionnements marché des produits et services de la filière EMN détermine l'adéquation ou non de ces derniers. Seulement une minorité de sites dispose d'un encastrement complet des positionnements de produits – services. Sur les sites de Vichy/Saint-Yorre, Evian/Publier et Chaudfontaine, les positionnements de l'activité d'embouteillage et bien-être des thermes coïncident parfaitement sur un niveau haut de gamme par exemple. Si sur certains sites l'adéquation est relative, et sur d'autres un décalage est identifié. C'est notamment le cas des sites qui se caractérisent par une stratégie d'embouteillage mixte (MDF milieu de gamme et MDD d'entrée de gamme) ou générique (MDD), par rapport à une activité thermale à forte dominante médicale. Sur ces sites, l'entrée sectorielle est surtout présente par rapport à l'entrée territoriale.

Les dynamiques d'échelle des 2 usages bénéficient dans la majorité des cas d'un emboîtement au sein d'un même site. Une grande majorité de sites ont un rayonnement des deux usages à l'échelle nationale ou régionale. De même, grâce aux projets d'exportation du thermalisme de bien-être Evian et Vichy, les 2 sites bénéficient d'un encastrement à l'échelle internationale. Seul le territoire de Châteauneuf présente un désemboîtement important des dynamiques d'échelles. Pour autant, cet emboîtement des échelles de dynamique des 2 usages est la plupart du temps une coïncidence qui ne résulte pas de choix stratégiques, et qui n'est pas exploitée sur le plan partenarial.

²³ Evian, Vittel/Contréxéville, Vichy, Spa, Luchon

²⁴ Chaudfontaine, Cilaos, Vals, Saint Amand, Divonne, Aix-les-Bains, Thonon

²⁵ Niederbronn, Dax, Lamalou/Les Aires, Meyras, Châteauneuf

La stratégie des acteurs a également une place importante dans le rapport au territoire. Au-delà de la particularité des terroirs géologiques (superficie, nombre de point d'accès, localisation des émergences), c'est la stratégie de protection de la ressource en EMN déployée par les acteurs locaux qui est primordiale dans leur rapport au territoire, notamment pas la mobilisation des outils juridiques ou l'invention des politiques partenariales. De ce point de vue, il s'agit du résultat d'un construit social propre à chaque territoire, dont les arguments et les logiques sont créés par les acteurs. Cependant, il est vrai que dans une certaine mesure, les modalités d'intervention de la stratégie déployée par les acteurs est une adaptation aux contraintes spécifiques du terroir géologique local. Cette stratégie de résilience s'exprime donc face à une vulnérabilité du gisement. Enfin, ce sont les choix stratégiques des acteurs locaux qui impactent directement le marquage du territoire de la filière EMN au travers des lieux où l'EMN et le bâti des usages sont visibles et mis en scène. La décision des opérateurs économiques de mobiliser ou non l'identité et la notoriété du territoire, à quelles conditions et à quelle échelle, repose également sur une stratégie.

Les liens particuliers entre les deux usages sont le résultat des trajectoires de développement et des choix stratégiques des acteurs. Contrairement aux idées reçues chez les professionnels du thermalisme, les territoires accueillant une usine d'embouteillage ne se sont pas tous caractérisés par un petit établissement thermal. Sur les 17 territoires concernés par une exploitation multiple de la ressource EMN, les rapports de forces sont divers. Sur un tiers des sites l'embouteilleur est dominant par rapport à l'activité thermique²⁶. Par opposition, sur un tiers des territoires c'est l'usage thermal qui est majoritaire²⁷. Enfin sur le dernier tiers des sites, les deux usages ont un rapport de force équivalent²⁸. Si la dépendance des thermes à l'embouteilleur est révélée sur les 5 sites, les acteurs locaux précisent qu'il est important mais non vital²⁹.

Ce travail de thèse a une portée pratique, c'est-à-dire a vocation à mieux comprendre la réalité de la filière EMN pour émettre des conseils aux acteurs locaux. L'objectif final de ce travail est de faire bénéficier aux acteurs un certain nombre de réflexions, et de mises en perspectives pour qu'ils réinterrogent leurs choix stratégiques. Au-delà d'être une boîte à idées, cette thèse peut être un support de réflexion pour les acteurs locaux souhaitant s'inscrire dans un processus de

²⁶ 5 sites, Evian/Publier, Vittel/Contrexéville, Spa, Chaudfontaine et Saint-Amand-les-Eaux

²⁷ 6 sites, Dax/Saint Paul lès Dax, Aix-les-Bains/Grésy-sur-Aix, Vichy/Saint-Yorre, Luchon, Lamalou-les-Bains-les Aires, Meyras

²⁸ 5 sites : Vals-les-Bains, Thonon-les-Bains, Niederbronn-les-Bains, Cilaos, et Châteauneuf-les-Bains

²⁹ Vichy/Saint-Yorre, Thonon-les-Bains, Divonne-les-Bains, Chaudfontaine et Cilaos

développement de ressource spécifique, voire de structurer un panier de biens pour construire une offre de site centrée sur l'EMN.

Cette thèse nous a permis de réfléchir sur le fonctionnement des jeux d'acteurs des territoires de la filière EMN, d'interpréter les raisons de la réussite de certains sites par rapport à d'autres, et d'identifier des trajectoires de développement singulières. A partir de ces observations, nous avons mis en exergue des tendances généralisables. Il ne s'agit pas d'imposer une méthode de mise en œuvre pour dupliquer un modèle de développement clé en main, mais de proposer une nouvelle vision élargie d'observation, d'analyse et d'évaluation basée sur l'expérience et des cheminements communs à une filière.

L'analyse apporte également une vision globale et transversale de la filière EMN à l'échelle nationale et européenne, en transcendant les découpages sectoriels et en privilégiant l'entrée territoriale sur la valorisation de la ressource naturelle EMN.

Ce travail de recherche-action s'adresse à l'ensemble des acteurs de la filière EMN, et donc plus particulièrement à la fois aux exploitants des usages de la filière EMN et aux collectivités territoriales. Pour les professionnels du thermalisme et de l'embouteillage, cette réflexion apporte un regard neuf et distancié de la filière EMN, dans un contexte quotidien où ces derniers sont surtout centrés sur les problématiques opérationnelles. Cette prise de hauteur pourrait éclairer les choix stratégiques et leurs implications. Dans la mesure où mieux connaître engendre la compréhension ~~et la compassion~~, de nouvelles opportunités de coopération - parfois soulignées par les acteurs locaux interrogés - peuvent émerger et activer la proximité géographique des deux usages.

Dans cet objectif, cette thèse sera envoyée aux deux fédérations professionnelles du Cneth (Conseil National des Etablissements Thermaux) et de la MEMN (Maison des Eaux Minérales Naturelles), ainsi qu'aux opérateurs économiques ayant participé aux entretiens d'approfondissement. Ce travail s'adresse surtout aux collectivités territoriales qui sont propriétaires de la ressource en EMN. Dans un contexte de privatisation de la ressource en EMN liée aux difficultés financières des communes - suite au transfert de compétence à l'échelon intercommunal -, de limitation de la visibilité ou l'accès libre à l'EMN - lié au durcissement de la réglementation européenne -, les territoires pourront notamment trouver dans cette thèse une vision comparée des modes d'exploitation, des retombées monétaires et de notoriété, des politiques de valorisation et de mise en tourisme.

D'autre part, la valorisation des données du BRGM a également vocation à inciter les propriétaires et exploitants de la ressource en EMN à appliquer les consignes du guide qualité de la ressource en EMN. Notre travail a en effet tenu à souligner que sur le terrain, on reste face

à des systèmes hydrogéologiques vivants difficiles à comprendre au travers de l'observation empirique. Pour faire face à la vulnérabilité sur la ressource en EMN du gisement hydrominéral, l'outil réglementaire facultatif du périmètre de protection en France ou de la zone de surveillance en Belgique peuvent être mobilisés, en parallèle d'une démarche partenariale impliquant une gouvernance publique-privée. Dans cet objectif, notre travail sera également envoyé à l'association des communes thermales de France, et aux collectivités locales ayant participé aux entretiens exploratoires et d'approfondissement.

De manière secondaire, cette thèse apporte des éléments de réflexion aux différents services déconcentrés de l'Etat intervenant dans la filière EMN. Des contradictions réglementaires et des dérives d'interprétation ont notamment été identifiées au sein des ARS³⁰, de la DIRRECTE³¹, et de la Commission Nationale de Toponymie³².

Enfin, au niveau national différentes observations intéressantes pour les fédérations professionnelles ou l'académie de médecine ont pu être faites. Au-delà de l'état des lieux de la ressource en EMN et des usages, d'autres évaluations ont été faites. La pertinence et la continuité du sentiment d'appartenance à une même filière EMN sur plus de la moitié des sites à double usage a été vérifiée. De la même manière, si l'appellation juridique EMN est ancienne et principalement utilisée par les minéraliers - au regard de l'obligation légale d'affichage sur les étiquettes des bouteilles - elle permet malgré tout de distinguer juridiquement l'EMN d'autres produits et services qui s'en rapprochent. Associée à une MDF toponyme, l'appellation EMN renforce la spécificité du produit et des services associés. Au même titre que les SIQO³³, l'appellation EMN est un rempart juridique. Conjuguée avec les marques de territoire et les marques territoriales, l'appellation EMN est un outil de développement des territoires. La superposition de l'appellation EMN et des marques toponymes, ainsi que la combinaison particulière des produits et services au sein du panier de biens d'une offre de site, entrent dans la catégorie des nouvelles ressources productives définies par B. Pecqueur.

Sur le plan académique, notre réflexion s'inscrit dans la continuité des travaux sur le développement territorial sous l'angle d'une économie de la proximité. Au travers de l'analyse des liens entre les acteurs locaux et des modes de gouvernance, nous avons vérifié la pertinence de l'application de cette notion. L'activation de la proximité géographique des deux usages de

³⁰ Base de données nationales sur les émergences d'EMN non renseignée, arrêt brutal de libre accès et visibilité de l'EMN, traitement chimique des bassins en EMN

³¹ Suppression de message secondaire sur l'étiquette de la bouteille d'EMN soulignant le lien avec les thermes

³² Considération touristique et économique de l'ajout de suffixe au toponyme communal

³³ Signes d'Identification de l'Origine et de la Qualité

la filière EMN par les acteurs locaux génère bien d'autres formes de proximité, qu'elles soient organisationnelles ou institutionnelles.

Dans ce cadre de l'économie de la proximité, ce travail a surtout permis d'adopter la base théorique de B. Pecqueur et P. Campagne sur les modes de valorisation de la ressource et les trajectoires de développement qui en résultent. Cette notion, principalement mobilisée pour analyser les produits agricoles (huile d'olive, vin, fromages sous AOC, AOP et IGP) a été affectée sur l'appellation EMN en incluant à la fois un produit agroalimentaire, mais aussi à des services touristiques et des produits dérivés de cosmétologie. En analysant les usages de la filière EMN par la valorisation générique déterritorialisée de la ressource et la valorisation spécifique ancrée territorialement, nous avons pu créer une nouvelle vision des trajectoires de développement différenciées. Dans cette perspective, nous avons pu montrer que la combinaison volontaire des usages de la filière EMN par les acteurs locaux peut aboutir à la structuration d'un panier de biens autour d'une offre de site centrée sur l'EMN. Dans ce panier de biens figurent selon les sites à la fois des produits variés³⁴, mais également de multiples services³⁵. Cette offre de site spécifique autour de l'EMN est à la fois structurée à l'échelle locale, mais également à nouveau exportée dans le monde. En dépassant l'observation empirique des produits agricoles, nous espérons que ce travail de thèse apporte une pierre à l'édifice par un éclairage nouveau sur les possibilités d'application de cette base théorique.

De manière secondaire, ce travail de thèse est également une contribution aux travaux de recherche en marketing territorial. La place des marques produit, de service touristique et de destination sont au cœur des stratégies de la filière EMN. Le lien entre toponyme communal et marque commerciale, ainsi que la mobilisation de l'identité des territoires à plusieurs échelles, illustre également la mobilisation du marketing territorial par les acteurs privés et publics. Ce petit objet de recherche multidisciplinaire, plutôt périphérique et mal connu, n'est aujourd'hui au cœur d'aucune équipe de recherche, ou d'axe de travail en laboratoire de recherche. Dans un objectif de clarification de notre démonstration sur l'encastrement des stratégies de marque à l'échelle locale, nous avons cependant tenu à emprunter à Ch.-E. Houiller-Guibert la distinction proposée entre marques territoriales - qui regroupent l'ensemble des marques privés et des collectivités locales qui valorisent le territoire au travers du marketing - et les marques territoires qui prend en compte un petit nombre de collectivités locales ayant mis en place une gouvernance

³⁴ EMN embouteillées, produits cosmétiques, boue thermale, produit de confiserie ou de cuisine...

³⁵ Soins thermaux, tourisme d'entreprise, architecture thermale, visite guidée et parcours libre des sources, marquage et mise en scène de l'EMN par l'accès libre à l'EMN et la visibilité des usages...

collective intégrant des acteurs privés en phase d'élaboration et de gestion de la marque (réseau d'ambassadeurs actifs, marque ombrelle).

Au regard de la démarche ascendante de notre démarche de recherche, - c'est-à-dire de l'identification d'une problématique du terrain d'un exploitant thermal, puis de l'élargissement pour en faire un sujet de thèse, et la recherche d'un cadre théorique à mobiliser – l'application de notions académiques a fait l'objet d'un soin particulier.

Ce travail de thèse a été volontairement focalisé sur les deux usages dominants de la filière EMN, c'est-à-dire l'embouteillage et le thermalisme. Dans le prolongement de notre analyse, il serait intéressant d'étudier de manière détaillée les 4 sites d'Avène-les-Bains, La Roche Posay, Saint-Gervais et Uriage-les-Bains, orientés sur le double usage thermalisme-cosmétologie. Une analyse des liens publics-privés, des stratégies d'acteurs et des modes de valorisation de la ressource EMN permettrait d'identifier l'existence ou l'absence d'une offre de site.

De la même manière, il serait intéressant de se pencher à moyen terme sur l'évolution de l'usage de la géothermie qui se développe de plus en plus. La géothermie commence seulement à être intégrée dans les réflexions du rapport espace-énergie, notamment au regard du potentiel d'énergie thermique renouvelable et du taux de progression de cet usage en Europe de l'ordre 4,3% par an³⁶. La valorisation de la géothermie basse température pourrait se développer sur les territoires de la filière EMN (30°-90°C). Cette énergie peut être utilisée de manière dédiée pour l'agriculture (serre, pisciculture, séchage de produits agricoles), et l'alimentation de réseau de chaleur (habitat collectif, d'entreprise, habitat individuel). L'usage de la géothermie est d'ailleurs d'ores et déjà mis en œuvre ou en projet sur certains territoires. Il serait intéressant d'étudier les projets de 6 sites (Chaudes Aigues, Cilaos, Niederbronn, Vichy, Aix-en-Provence, et Dax) et de s'interroger sur les liens possibles, voir les conflits d'usages entre l'usage de géothermie et les deux usages existants. (Voir Annexe n°259).

³⁶ B. Mérenne-Schoumaker, *Géographie de l'énergie : acteurs, lieux et enjeux*, Belin Sup géographie, 2007.

Bibliographie

Domaine de l'EMN et des usages

- Académie de Médecine, « *Saisine boues thermales : Visites sur sites et auditions* », dans Commission XII : Thérapie complémentaire, thermalisme, eaux minérales. 2017
- AFTH, *Evian : l'eau minérale et la station*, Acte de conférence du 18 novembre 2011 à Evian, bulletin d'information n°23, 2012.
- AFP, *A Divonne-les-Bains, l'usine d'embouteillage ne coule plus de source*, L'Express, 12 juillet 2019
- AFP, *Divonne : la justice bientôt saisie après un projet d'usine d'embouteillage avorté*, Le Progrès, 3 décembre 2019
- AFP, *l'Oréal finalise son rachat des thermes de La Roche Posay*, Le figaro, 20 décembre 2018
- Agence de l'Eau, *Compte rendu de délibération du comité de bassin Rhin-Meuse*, septembre 2019
- V. Alexandre, R. Baheux, *Nouvelle taxe soda : combien allez-vous payer votre boisson préférée?*, Le Parisien, 18 octobre 2017
- M. Angel, *Une nouvelle unité d'embouteillage d'eau minérale en Ariège*, L'Usine Nouvelle, janvier 2020
- Antéa, *Eau Minérale Naturelle Cilaos : régularisation de la demande d'autorisation d'exploiter une EMN pour le conditionnement*, mai 2018.
- V. Appel, *Perrier : la mise en système médiatique d'une crise*, Communication et organisation, 1999
- Assemblée Nationale n°3811, *Rapport d'information du 8 juin 2016 sur l'évaluation du soutien public au thermalisme*
- Assemblée Nationale, *Gestion des conflits d'usage en situation de pénurie d'eau*, 4 juin 2020
- Association Nationale des Maires de Communes Thermales, *Retombées du thermalisme sur l'économie et l'emploi : rencontre des Elus et des Professionnels du Thermalisme*, Acte de conférence du Salon des Thermalies – Paris, 21 janvier 2010.
- Association Nationale des Maires de Communes Thermales, *Enjeux pour les stations thermales de la loi du 14 avril 2006*, Acte de conférence du Salon des Thermalies – Paris, 15 mars 2007.
- Association Nationale des Maires de Communes Thermales, *La réforme des meubles de tourisme*, Arrêté du 2 août 2010, Acte de conférence du Salon des Thermalies – Paris, 26 novembre 2010.
- S. Aubril, *Eaux minérales et boissons sans alcool : les grands groupes s'achètent les meilleures positions*, LSA n°1350, 13 mai 1993, p.77-102.

- S. Aubril, *La mal aimée des Linéaires, l'eau ne veut plus être de la « flotte »*, LSA n°1272, 3 octobre 1991, p.62-66
- J.F. Auby, *Les eaux minérales, collection Que Sais Je ? n°2802*, Presse Universitaire de France, Paris, 1994
- Autorité de la concurrence, décision n°12-DCC84 du 21 juin 2012 relative à la prise de contrôle exclusif de Holding Saint Amand par la société Alma.
- V. Bavencove, *Les thermes de Luchon vont être concédés au privé*, La dépêche, le 7 juin 2019
- V. Bavencove, *Thermes de Bagnères-de-Luchon : 35 M€ d'investissement, 30 ans de concession*, La dépêche, 3 mars 2020
- F. Baratin, *l'inventaire complet des sources d'Eau Minérale Naturelle en France, réalités industrielles*, Annales des Mines, mai 1998
- L. Bassand, *Niederbronn-les-Bains : bientôt un site de stockage d'amiante?*, L'Est Républicain, 12 novembre 2015
- F. Bauchard, *l'Oréal lance Saint Gervais Mont-Blanc à la conquête du grand public*, Les Echos, 11 octobre 2018
- R. Biscaldi, M. Lopoukhine, M. Le Clezio, *Les eaux minérales en France : les ressources, le marché, ses perspectives*, BRGM, DGEMP, OMP, Ministère de l'industrie, juin 1995
- B. Blavoux, « *La formation des gisements d'eau minérale* », dans *Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France*, Réalités Industrielles, Annales des Mines, 1998
- B. Blavoux, M. Lopoukhine, P. Chambriard, J.-P. Doussin, B. de l'Epinois, E. Papciak, J. Cadène, *Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France, Réalités Industrielles*, Annales des Mines, BRGM, 1998.
- A. Blum, L. Chery, H. Legrand, *L'eau souterraine est-elle toujours potable à l'état naturel ?*, Géoscience et santé n°5, mars 2007, BRGM, p.51-67
- J. Bodelle et J. Margat, *L'eau souterraine en France, collection des objectifs scientifiques de demain n°7*, Masson, Paris, 1980
- G.de Boiville, « *Le thermalisme sauvé par la remise en forme ?* », Dans Revue Espaces, n° 72, Décembre 2001.
- L. Bonnard, *La Gaule thermale : sources et stations thermales et minérales de la Gaule à l'époque gallo-romaine*, Paris, Plon, 1908, 521p
- P. Bodeux, *Theux pressé d'avalier les «hydro-dollars» Spa Monopole : «Nous prospectons pour préparer l'avenir»*, Le Soir, 14 avril 2000.
- P. Bordier, *les eaux minérales naturelles embouteillées en Europe 1972-1982*, GESEM/UNESEM, Paris, 1983

C-E. Bouvier, « *Les établissements thermaux se préparent à l'ouverture du marché européen du thermalisme* », Dans Revue Espaces, n° 326, Septembre 2015

B.P., L'indépendant, Aude : La reprise des eaux d'Alet prévue avant la fin 2015, 10 mars 2015

BR. J., *Dépôt d'amiante à Niederbronn-les-Bains : le chantier peut reprendre*, Républicain Lorrain, 6 juillet 2017

BRGM, *Amélioration de la connaissance des ressources en eau souterraine des sites thermaux en Auvergne : site de Châteauneuf-les-Bains*, décembre 2003.

BRGM, *Bilan sur les forages des gîtes hydrominéraux A et B du secteur de Contrexéville-Vittel*, octobre 2012

BRGM, *Eaux minérales et thermales d'Alsace*, 1984.

BRGM, *Etat initial et diagnostic du SAGE GTI : calcul des volumes maximums prélevables et simulation prévisionnelle*, mai 2013

BRGM, *Expertise de la source d'eau minérale de Lapade à Bagnères-de-Luchon*, décembre 1991

BRGM, *Hydrogéologie géologie de l'ingénieur*, section III, n°1979

BRGM, *Inventaire des sources thermominérales de Corse et valorisation patrimoniale*, novembre 2007

BRGM, *Amélioration de la connaissance des ressources en eau souterrains des sites thermaux en Auvergne – Site du bassin de Vichy*, mai 2004

BRGM, *Projet PRESCRIRE, Préserver et protéger les ressources en eau souterraine. Le site de Vichy*, Février 2013

BRGM, *Projet PRESCRIRE, Préserver et protéger les ressources en eau souterraine. Le site de Vals-les-Bains*, Novembre 2012

BRGM, *Programme de recherche finalisée thermalisme : eaux sulfurées des Pyrénées*, 1990

BRGM, *Ressource en eau thermale de la station de Divonne-les-Bains*, juillet 2003

BRGM, *Ressource en eau thermale de la station de Lamalou-les-Bains : état des lieux*, Août 2011

BRGM, *Ressource en eau thermale de la station de Neyrac-les-Bains*, juin 2004

BRGM, *Ressource en eau thermale de la station de Thonon-les-Bains*, Août 2004

BRGM, *Ressource en eau thermale de la station de Vals-les-Bains*, Décembre 2004

BRGM, *Ressources thermo-minérales de Saint-Amand-les-Eaux, Etat des connaissances et possibilités d'exploitation*, juillet 1998.

BRGM, *Sources Thermales de Dax, Demande de déclaration d'intérêt public, demande de fixation d'un périmètre de protection*, mai 1992

J. Cadène, « *Industrie et agriculture : une indispensable concertation* », dans Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France, Réalités Industrielles, Annales des Mines, 1998

J. Carnes, J.-C. Koenig, M. Lopoukhine, E. Papciak, G. Popoff, Ph. Vigouroux, *Inventaire des sources d'eau minérale naturelle*, Ministère de la Santé et Secrétariat d'Etat à l'industrie, 1er avril 1998

G. Castany, *Prospection et exploration des eaux souterraines*, Dunod, Paris, 1968

G. Castany, *Traité des eaux souterraines*, Dunod, Paris, 1965

E. Ceccariglia « *Santé, loisirs et bien-être dans les resorts italiens* » Dans Revue Espaces, n°229, septembre 2005

C. Chaloin, *Plusieurs investissements d'envergure chez Uriage*, Le Dauphiné, 21 septembre 2016

Chambre syndicale des eaux minérales, *L'eau minérale naturelle : Un produit naturel et protégé, une industrie responsable, un emballage recyclable*, Livre Blanc, 2007

Chambre Régionale des Comptes d'Alsace, *Observations définitives concernant la SEM des sources de Soultzmatt*, exercices 1999- 2005, juillet 2007

Chambre régionale des Compte Grand-Est, *Rapport d'observation SEM des Thermes de Vittel*, 2017

P. Chambriard, « *l'embouteillage des eaux minérales, 4 siècles d'histoire* », dans Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France, Réalités Industrielles, Annales des Mines, 1998

V. Charbonnier, *l'eau de Divonne fait Pschitt*, L'usine Nouvelle, 4 septembre 2019

G. Claerr-Stamm, F. Igersheim Fédération des sociétés d'histoire et d'archéologie d'Alsace, Revue d'Alsace, « *Boissons en Alsace de l'Antiquité à nos jours* », n°137, 2011

Cneth, *Aspects économiques du thermalisme français*, 2004

Cneth, *Statistiques des établissements thermaux en 2011 et 2012*

Code de l'environnement, *Article L213-8-1 loi sur l'eau et les milieux aquatiques du 30 décembre 2006 – article 82*

G. Colonna D'Istra, *La ville de Vichy rachète son domaine thermal à l'Etat pour 25 millions d'euros*, Usine Nouvelle, août 2019.

Coopération, *San Pellegrino : l'eau comme destin*, 9 mai 2016

I. Cokestar, *L'Eau de Luchon de nouveau commercialisée courant 2020*, Le Figaro, 21 janvier 2020

J. Cossardeaux, *Des traces de médicaments et pesticides dans 10% des eaux en bouteille*, Les Echos, 25 mars 2013

Cour des Comptes, *Les interventions publiques dans le domaine du thermalisme*, janvier 1995

Cour des Comptes, *Thermalisme et collectivité territoriales, un système fragile : le cas Occitan*, février 2019

M. Demeaux, « Clubs sportifs : le nouveau projet de Nestlé Waters », *Vosges Matin*, 20 novembre 2019

M. Demeaux, *Nappe des GTI : « Des erreurs de jugement de l'État »*, *Vosges Matin*, 4 avril 2019

M. Demeaux, *Nappe des GTI : les projets de Pipelines abandonnés*, *Vosges Matin*, 3 octobre 2019

A. Demers, *Rapport sur la situation de l'industrie de l'eau embouteillée au Québec*, *Eau Secours*, 2005

J. Denis-L'empereur, *La bouteille à l'encre des eaux en bouteille*, *Science et vie*, mai 1990

M. Derain, *L'eau minérale, une industrie minérale*, *Mines et Carrières/industrie minérale*, avril 1993

DNA, *La ruée vers l'eau*, 10 décembre 2014

J.-P. Doussin, « *Les eaux minérales dans le codes alimentarius, un choc culturel* », dans *Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France*, *Réalités Industrielles*, *Annales des Mines*, 1998

DRIRE Aquitaine, *Synthèse des connaissances hydrogéologiques sur les ressources thermominérales du Bas-Adour*, Mars 1997.

DRIRE, *Ressource thermominérale de Saint-Amand-les-Eaux, Etat des connaissances et possibilités d'exploitation*, 1998

E. Duhot et M. Fontan, *Le thermalisme*, collection Que Sais Je ? n°229, Presse Universitaire de France, Paris, 1963

T. Dupuy, *L'usine des Eaux d'Alet pourra se faire*, *La dépêche*, 12 septembre 2006

G. Ebrard, *Le thermalisme en France : situation actuelle et perspectives d'avenir : rapport au Président de la République*, Documentation Française, 1981.

Eurothermes et Aix en Provence : Copies de courriers (confidentiel : 1990 à 1994)

F. Faurie, « *Il était une fois la Reine des Villes d'eaux* » : *cet été à Vichy, une exposition pour soutenir la candidature Unesco*, *La Montagne*, 26 avril 2019.

Fédération Thermale et Climatique Française, *La dimension Européenne du Thermalisme, conférence-débat*, 6 novembre 2008, Bagnères-de-Bigorre.

M-E. Féreérolin, « *La difficulté des stations thermales françaises à se repositionner sur le tourisme de luxe* » Dans *Espaces Tourisme et Loisirs*, numéro hors-série, Collection Mondes du tourisme, Décembre 2014.

- M-E. Férérolin, « *La difficulté des stations thermales françaises à se repositionner sur le tourisme de luxe* » Dans Espaces Tourisme et Loisirs, numéro hors-série, Collection Mondes du tourisme, Décembre 2014. Publication des actes du colloque national "Tourisme, destinations et entreprises. Leadership dans le luxe, l'événementiel et les technologies de l'information et de la communication", organisé par Astres (Association Tourisme, recherche et enseignement supérieur) à l'université Nice Sophia Antipolis, les 2-3 avril 2012.
- A. Floc'h, La Roche-Posay : l'Oréal lance la réfection des thermes, La Nouvelle République 14 novembre 2019
- E. Follain, P. Brunella, *Les thermes gallo-romains de Bliesbruck : de la recherche scientifique à l'évocation architecturale*, 2003.
- M. Fouquey, *Boues et guide des bonnes pratiques thermale*, Bulletin d'information n°25, Afth, 2014
- M.-K. Fricke, « *Le thermalisme en Allemagne* » dans Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France, Réalités Industrielles, Annales des Mines, 1998
- Y. Gavaille, « *Aménagement du Plan de Phazy : le projet est mort* », Le Dauphiné, 31/08/2018
- V. Gauthier, V. Monzonis-Calvet, *Europe du thermalisme et des eaux minérales*, Hydroplus, n°26, septembre 1992
- P. Genet, *Eaux minérales : la grande guerre des minéraliers*, Le point, n°1016, 7 mars 1992,
- J-F. Gérard, *Un stockage d'amiante à Niederbronn secoue le parc régional des Vosges du nord*, Rue 89 Strasbourg, 20/12/2018
- P. Gerbod, *Loisirs et santé : les thermalismes en Europe des origines à nos jours*, Honoré Champion, Paris, 2004.
- S. Gerin, *le Guide des eaux : eau de source, eau minérale et thermalisme*, Marabout, 2001.
- B. Grange, *Eaux guérisseuses et sources sacrées dans l'Aquitaine romaine, du Ier siècle av. J.-C. au VIe siècle ap. J.-C : un exemple de thermalisme gallo-romain*, ANRT, 1997.
- E. Grasland, *Benzène : la crise qui a mis Perrier au tapis*, Les Echos, 24 février 2016
- A. Greppo, *Etudes archéologiques sur les eaux thermales et minérales de la Gaule à l'époque romaine*, Paris, Leleux, 1846.
- V. Guevel, B. Motycka, L. Richard, *Le pétrole blanc français : les eaux conditionnées, rapport de projet France*, ISCID, juin 1993
- P. Guipponi, *Source de conflits, l'eau d'Alet part dans la nature*, Midi Libre, 26 février 2012
- F. Gwladys, A. Micollier, I. Rouvie, *Atelier Santé Environnement : les boues thermales*, Ecole Nationale de la Santé Publique, formation ingénieurs du génie sanitaire, 2005.

- P. Le Hartel, O. Esquerré, *Géothermia : la chaleur par la terre, musée européen de la géothermie et du thermalisme*, CantalAuvergne, 2015
- F. Iundt, *Le marché des eaux embouteillées*, BRGM, novembre 1993
- J.T. *l'Oréal s'est porté acquéreur de la société de gestion des thermes de Saint-Gervais-les-Bains*, Les Echos, 20 juillet 2016
- P. Jobé, « *La gestion durable des eaux minérales de Spadel* », dans Actes des journées techniques du Comité Français d'Hydrogéologie de l'Association Internationale des Hydrogéologues « *PROTECTION DES RESSOURCES EN EAU ET DEVELOPPEMENT LOCAL : transposer l'expérience acquise dans le domaine des eaux minérales* », 16-17 octobre 2009 à Evian
- C. Jamot, *Thermalisme et villes thermales en France*, Université de Clermont-Ferrand, 1988.
- J-N. Kapferer, « *Les marques face au hard discount, Quelles stratégies ?* », Dans Revue française de gestion, 2004/3, n°150, pp. 203-210
- M. Kindermans, *Eau de Monclar : l'entreprise qui se ressource*, les Echos, article du 07/05/2004
- J.M. Lahors, *Eaux minérales : Bruxelles redistribue les cartes*, Hydroplus, n°26, septembre 1992
- S. Leboulenger, *Cristaline : L'Usine Nouvelle*, « *Roxane révolutionne la distribution* », article du 13/05/2004, L'Usine Nouvelle
- S. Leboulenger, *Roxane révolutionne la distribution*, L'Usine Nouvelle, 13 mai 2004
- R. Le Fanic, *Hydrogéologie d'un système thermal et modélisation couplée hydrodynamique - thermique en vue de la gestion de la ressource Application au système de Dax - Saint-Paul-Lès-Dax*, thèse en Science et Technologie (Terre, Eau, Image) Spécialité : Sciences de l'eau, Université de Bordeaux, 2005
- A. Limoux, *Eaux d'Alet : une entreprise prête à investir 15,5 M€, La dépêche*, 9 Juin 2017
- M. Lopoukhine, « *Le Patrimoine Français des sources d'eau minérale* », dans Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France, Réalités Industrielles, Annales des Mines, 1998
- M. Lopoukhine, *Potentialité du thermalisme français*, BRGM, mars 1992
- M. Lopoukhine, P. Vigouroux, *Mémento technique des eaux minérales, ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, division nationale des eaux minérales*, BRGM, juin 1998
- L. Marcaillou, *Pierre Fabre investit 4.7 millions d'euros à Avène-les-Bains*, Les Echos, 25 mai 2005
- Gh. de Marsily, *Le concept de Parc Naturel Hydrogéologique : Mythe ou réalité ?*, Dans Actes des journées techniques du Comité Français d'Hydrogéologie de l'Association Internationale des Hydrogéologues « *PROTECTION DES RESSOURCES EN EAU ET DEVELOPPEMENT*

LOCAL : transposer l'expérience acquise dans le domaine des eaux minérales », 16-17 octobre 2009 à Evian

P. Martin, *Le thermalisme en Lorraine : des eaux de soins au tourisme*, Républicain Lorrain, les patrimoines, 2010.

N. Marty, « *La consommation des eaux embouteillées : Entre alimentation, distinction et hygiène* » Dans Revue Vingtième Siècle, 2006/3, n°91

N. Marty, *l'eau embouteillée : histoire de la construction d'un marché*, université de Perpignan, 2008.

N. Marty, *Perrier c'est nous ! : Histoire de la source Perrier et de son personnel*, édition de l'atelier, collection mouvement social, 2005

V. Masdoua, « l'eau aromatisée, une eau composée par l'homme », Master 2 de sciences sociales appliquées à l'alimentation, Université de la Méditerranée Aix-Marseille, 2005

N. Maurillon, C. Ohayon-Courtès, « *Embouteillage et soins thermaux : une même ressource pour plusieurs usages* », Dans Actes des journées techniques du Comité Français d'Hydrogéologie de l'Association Internationale des Hydrogéologues « protection des ressources en eau et développement local : transposer l'expérience acquise dans le domaine des eaux minérales », 16-17 octobre 2009 à Evian

Ministère de l'environnement, *Rapport sur la présence de pesticides dans les eaux de consommation humaine en Guadeloupe*, 5 juillet 2001

Ministère de la Santé, *Arrêté du 14 mars 2007 relatif aux critères de qualité des eaux conditionnées, aux traitements et mentions d'étiquetage particuliers des eaux minérales naturelles et de source conditionnées ainsi que de l'eau minérale naturelle distribuée en buvette publique*, section 2, article 7

Ministère de la Santé, *Bilan de la qualité des eaux conditionnées en France : données 2017*, août 2018

Ministère des Solidarité et de la Santé, *Bilan de la qualité des eaux conditionnées en France, données 2017*, Août 2018.

Ph. Moisset, F. Victor, *La diversification des activités des stations thermales*, Conseil National du Tourisme, 2011

G. Mollaret, *Perrier mise sur la Chine et les États-Unis pour doubler sa production*, Le Figaro, 15 juin 2013

Dr. H. Mollière, « *Mémoire sur le mode de captage et l'aménagement des sources thermales de la Gaule romaine* », Mémoires de l'Académie des Sciences, Belles-Lettres et Arts de Lyon, 3e série, tome. Paris-Lyon, 1893

- A. Monjoie, « *Les eaux carbo-gaseuse et minéralisées du sud-est de la Belgique* », dans *La Houille Blanche*, n°2/3, 1995,
- J. Moran, *Perrier coince ses bulles*, L'humanité, 15 février 1990
- L. Morel, *Les sources thermominérales*, Masson, Paris, 1946
- F. Niedercorn, « *La guerre de l'eau minérale fait des vagues en régions* », *Les Echos*, 28/02/2013
- E. Papciak, « *la politique française de protection des sources* », dans *Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France*, Réalités Industrielles, Annales des Mines, 1998
- A. Pégorier, S. Lejeune, E. Calvarin, *Les noms des lieux en France : glossaire des termes dialectaux*, Commission de toponymie, Institut Géographique National, 2006
- J. Penez, *Histoire du Thermalisme en France au XIXe Siècle*, 2004
- J. Penez, « *Les réseaux d'investissement dans le thermalisme au XIXe siècle en France* », *Revue des patrimoines : In Situ*, 2004.
- D. Pennequin, J.-F. Vernoux, Ch. Saout, G. Château, A. Pillebout, *Protection des captages d'eau souterraine destinée à la consommation humaine*, Géoscience et santé n°5, mars 2007, BRGM,
- M. Perrinaud, *Rachat de la Compagnie de Vichy par le groupe France Thermes, c'est signé !*, *La montagne*, 6 juin 2019.
- R. Petrella, *L'eau Republica ou marchandise ? La dispute*, 2003
- G. Pfund, « *Facteurs de développement de l'exploitation multi-usage de l'EMN* », dans *Doctoriales Sciences Sociales de l'Eau de l'IM2E*, 16-17 juin 2016 à Montpellier
- G. Pfund, « *L'accessibilité : un enjeu de développement pour les territoires de la filière EMN ?* », dans *doctoral en transport*, journée E. Tabourin IFSTTAR, AFITL, à Marne-la-vallée, le 1er octobre 2015
- J. Phelipeau, « *L'accueil de patients internationaux à Vichy. De l'établissement thermal au spa médical haut de gamme* », Dans *Revue Espace*, n° 326, septembre 2015
- C. Pomerol et J. Ricour, *Terroir et Thermalisme en France*, édition du BRGM, 1992.
- G. Popoff, *L'évolution des méthodes et outils d'analyse et ses conséquences*, *Annales des Mines*, *Les eaux minérales naturelles : l'inventaire complet des sources en France*, Réalités Industrielles, mai 1998
- C. Raynal, « *La vente d'Eau Minérale par les pharmaciens* », dans *Revue d'histoire de la pharmacie*, 2004, n°344
- S. Record, *La stratégie marketing pour le tourisme de santé à Aix en Provence*, Institut d'Urbanisme et d'Aménagement Régional, mémoire de DEA, 1996.

Région Guadeloupe, *Mise en valeur médicale et touristiques des sources chaudes et thermales de la Guadeloupe : perspectives de développement du thermalisme à des fins médicales et touristiques*, 2009

J.J. Risler, *Carte des eaux minérales et thermales de la France*, BRGM, 1973

D. Roblin, *Eaux souterraines : une ressource stratégique à préserver, les enjeux des Géosciences*, BRGM, 2006

M. Roche – *Hydrographie de surface*, Ed. Gauthier-Villars, Paris, 1963

Ch.-F. Roques, *Le thermalisme : la médecine que la terre nous a donnée, Géoscience et santé* n°5, mars 2007, BRGM, p.74-79

J.-C. Roux, *Aquifères et eaux souterraines en France*, BRGM Editions, 2006.

S. de Sacy, J.-P. Dussourd, L. Adoneth, « *Boissons en Alsace de l'antiquité à nos jours : Basbronn et Carola, Guerre de l'eau sur le Landgraben* », dans Revue d'Alsace, n°137, 2011

M. Sarazin, « *Le Roi Soleil a-t-il bu de l'eau minérale de Châteldon en Bourbonnais ?* » Les Cahiers bourbonnais, Hors-série n°4 : Thermalisme et eaux minérales en Bourbonnais, 2003

M-F. Sarrazin, « *Le site thermal du Plan de Phazy pourrait fermer, faute de consensus* », Travaux Publics et Bâtiments du Midi, 13 septembre 2018

M. S-G. *Sources du Pestrin : un audit complet exigé*, Le Dauphiné, 6 juillet 2019

SAGE Nappe des GTI – *Vosges, Synthèse de l'élaboration du SAGE GTI*, de 2011 à 2018

C. Scemama, *Source : la ruée vers l'eau*, l'Express, 9 juillet 1992, p.79-83

J. Scheid, M. Nicoud, D. Boisseuil, J. Coste, *Le Thermalisme : approche historiques, archéologiques d'un phénomène culturel et médical*, éditions CNRS, 2015

A. Schwenke, *De l'usage de l'eau thermale en nébuliseur*, Thèse de la faculté de pharmacie, Université de Lorraine, 2007

Sénat, *Mise en vente par l'Etat du domaine thermal de Vichy, réponse du ministre chargé du budget*, Journal Officiel du Sénat, 14e législature, le 31/ janvier 2013

Sénat, *Présence de résidus de pesticides et de médicaments dans les eaux minérales*, publiée dans le journal officiel du Sénat le 08/08/2019 p.2338 et le 22/08/2013

M. Tabacchi, « *Le tourisme de santé aux Etats-Unis* », Dans Revue Espaces, n°72, Décembre 2001

W. Tabone, *Le thermalisme dans les comptes de la nation : approche macro-économique*, 2009

E. Thévenot, « *Les eaux thermales et les sources guérisseuses en Gaule* », *Archéologia*, n° 104, Mai-Juin 1966, p. 20-27.

B. Thomasset, *Le guide du thermalisme : guide officiel des stations thermales en France*, 2009.

CI. Vaillat, *Le culte des sources dans la Gaule antique*, Brionne, G. Monfort, 1932, 117p

J.Varet, *La Géothermie, les enjeux des géosciences*, BRGM, 2004

Ph. Vigouroux, *Guide qualité pour la ressource en eau minérale et thermale*, BRGM, novembre 2005

Ph. Vigouroux, T. Pointet, *Boire l'eau du robinet ou l'eau en bouteille*, Géoscience et santé n°5, mars 2007, BRGM

L'industrie des eaux minérales naturelles en Europe, 40^e anniversaire de la fondation du GISEM 1953-1993, ANEABE, Madrid, 1993

Géographie économique, Economie, Finance

- C. Alaux, S. Serval et C. Zeller, *Le marketing territorial des petits et moyens territoires : identité, image et relations*, dans AIRMAP, *Gestion et management public*, Volume 4, n° 2, avril 2015
- T. Albertini, D. Bereni et G. Luisi, « *Une approche comparative des pratiques managériales de la marque territoriale régionale* », dans AIRMAP, *Gestion et management public* », Volume 5, n°4, février 2017
- L. Bardin, *L'analyse de contenu*, Paris, PUF, 2001
- J.-J. Bavoux, *Géographie des transports : mobilité et réseaux*, 2005,
- J.-J. Bavoux, F. Beaucire, L. Chapelon et P. Zembri, *Géographie des transports*, Paris, A. Colin, coll. U Géographie, 2005.
- A. Blanchet, A. Gotman, *L'enquête et ses méthodes : l'entretien*, Paris, Nathan université, 1992
- G. Benko, A. Lipietz, *Les Régions qui gagnent*, PUF, 1991
- L. Boltanski, L. Thevenot, *De la Justification : les économies de la grandeur*, 1991
- L. Boutrin, R. Confiant, *Chronique d'un empoisonnement annoncé : le scandale du chlordécone aux Antilles française : 1972-2002*, édition L'Harmattan, 2007
- M. Brocard, *Transports et territoires. Enjeux et débats*, Ellipses, 2009, 188 p.
- J. Brun, « *Les acteurs ruraux dans la constitution de l'image de territoire* », dans AIRMAP, *Gestion et management public* », Volume 6, n°1, mars 2017
- A. Cadoret, *Conflits d'usage liés à l'environnement et réseaux sociaux : Enjeux d'une gestion intégrée ?*, le cas du Languedoc-Roussillon, Thèse de doctorat, UniSCOUniversité Montpellier III, décembre 2006.
- P. Campagne, B. Pecqueur, *Le développement territorial : une réponse émergente à la mondialisation*, édition Charles Léopold Clamecy, 2014
- A. Carù et B. Cova « *expérience de consommation et marketing expérientiel* », dans *Revue française de gestion*, Lavoisier, 2006/3, n°162,
- Règlement CEE n°4064/89 du conseil du 21 décembre 1989 relatif au *contrôle des opérations de concentration entre entreprises* (article 8, paragraphe 2).
- C. Chamard, *Le marketing territorial : comment développer l'attractivité et l'hospitalité des territoires ?*, Broché, 2014
- C. Chamard, J.-C. Liquet, « *L'image de marque des territoires comme indicateur de leur performance : des enjeux pratiques aux interrogations éthiques ?* », Symposium Centre d'Expertise et de Recherche Administrative de l'ENA « Performance et politique publique », Paris, décembre 2010

C. Chamard, L. Schlenker, « La place du marketing territorial dans le processus de transformation territoriale », dans AIRMAP Gestion et management public, 2017/3 Volume 6 / n° 1

Chambre Régionale des Comptes, *Rapport d'Observation de la commune de Vittel*, 2005

Chambre régionale des Comptes Auvergne-Rhône-Alpes, *Rapport d'observations définitives de la chambre régionale des comptes concernant la gestion de la commune de Thonon-les-Bains au cours des exercices 2012 à 2018*, octobre 2019

Chambre régionale des Comptes d'Occitanie, *Rapport d'observation de la commune de Bagnères-de-Luchon*, 2016

Chambre régionale des comptes de PACA, *Observations sur la gestion de la commune d'Aix-en-Provence*, Années 1990 à 1998, octobre 2000

CLE, *Comptes rendus du le 3 juillet 2018, 18 mars 2019, et le 13 mai 2019*

Code Général des Collectivités Territoriales (CGCT) : *Art. L.5216-5 et art. L.5214-16*

Code minier, *Article L111-1 et Article L124-3*

G. Colletis, J.-P. Gilly, « *Construction territoriale et dynamiques économiques* », Dans Sciences de la Société, n°48, 1999

G. Colletis, J.-P. Gilly, I. Leroux, B. Pecqueur, J. Perrat, F. Rychen, J.-B., Zimmermann, « *Construction territoriale et dynamiques productives* », Dans G.R.E.Q.A.M (Groupement de Recherche en Economie Quantitative d'Aix Marseille), Université d'Aix-Marseille III, 1999

Commission Locale de l'Eau, *Compte rendu du 15 mars 2018*

Conseil municipal de Hauterive Compte-rendu du 18 février 2014

Conseil municipal de Hauterive Compte-rendu du 21 février 2014

Conseil municipal de Niederbronn-Les-Bains, Compte-rendu du le 24 juin 2019

Conseil municipal de Saint Sylvestre-Pragoulon Compte-rendu du 13 mars 2014 ;

Conseil municipal de Saint Yorre Compte-rendu du 4 mars 2014

Conseil municipal de Thonon-les-Bains Compte-rendu du 28 octobre 2009

Conseil municipal de Thonon-les-Bains Compte-rendu du 29 mai 2013

M. Crozier, E. Friedberg, *L'acteur et le système*, Seuil, Paris, 1977

Cour Administrative d'Appel de Marseille, *14 février 2013*

Cour de Cassation de Basse Terre, *Arrêté du 22 novembre 2016*

Cour des Comptes, *Les finances publiques locales : rapport sur la situation financière et la gestion des collectivités territoriales et de leurs établissements publics*, septembre 2018

Cour d'Appel de Basse Terre, *Arrêté du 3 juin 2013*

J.-C. Daumas « *Districts Industriels : du concept à l'histoire, les termes du débat* » dans Revue Economique, 2007/1, volume 58

- Claire Delfosse, « *Interactions entre qualités et territoires : l'exemple des bries* », dans Revue Géographique des Pyrénées et du Sud-Ouest Européen, 1999
- M. Demeaux, *Club Med : 45 ans à Vittel ! Et demain ?*, Vosges Matin, 23 septembre 2018
- M. Demeaux, *Après 30 millions d'euros de pertes, le Club Med va réduire la toile à Vittel*, Vosges Matin, 24 janvier 2020
- F. Dépelteau, *Méthode en Science Humaine, La démarche d'une recherche en sciences humaines : de la question de départ à la communication des résultats*, 2010
- Ch. Déprés, G.Grolleau, N. Mzoughi, « *Les négociations sur les coûts de transaction : le cas de Vittel* », dans *Economica*, 2008
- P-H. Derycke, *40 ans de science régionale francophone*, ASRDLF, 2000
- M. Deshaies, Baudelle, *Ressources naturelles et peuplement*, 2013
- M. Deshaies, B. Mérenne-Schoumaker, *Ressources naturelles, matières premières et géographie. L'exemple des ressources énergétiques et minières*, Bulletin de la Société Géographique de Liège.
- G. Di Méo, « *De l'espace aux territoires : éléments pour une archéologie des concepts fondamentaux de la géographie*, Dans *L'Information Géographique*, 62-3, 1998
- P. Duhamel, « *De la relation entre transport et lieux touristiques* » dans Colloque Tourisme et Transport, Chambéry 13-15 septembre 2006
- C. Dupuy, A. Burmeister, *Entreprises et territoires : les nouveaux enjeux de la proximité*, Les études de la documentation française, 2003
- J-M. Dziedziki, *Gestion des conflits d'aménagement de l'espace : quelle place sur les processus de médiation ?*, Doctorat en aménagement, Université de Tours-CESA, 2001
- Eurostat, *NACE Rev. 2, méthodologie et nomenclature agréée en 2006*
- M.-E. Féréol, « *Le rôle du chemin de fer dans la mise en valeur touristique : Le cas d'une moyenne montagne française* » dans Colloque Tourisme et Transport, Chambéry 13-15 septembre 2006
- M.-E. Féréol et G. Durand, « *Le tourisme, positionnement stratégique au sein d'une métropole : le choix d'Evian vis-à-vis de la métropole transfrontalière franco-valdo-genevoise* », dans *L'Information Géographique*, 2009/3 (Vol.73),
- J. Forest, A. Hamdouch, « *Les clusters à l'ère de la mondialisation : fondements et perspectives de recherche* », dans *Revue d'Economie Industrielle*, n°128, 4e trimestre 2009,
- A. Fossier et É.Gardella « *A quoi servent les sciences humaines ?* », Dans la revue *Tracé*, Cycle de conférences (janvier 2009-février 2012)
- J. Frayssignes, *Les AOC dans le développement territorial : Une analyse en termes d'ancrage appliquée aux cas français des filières fromagères*, thèse, 2005

Ch. Gide, J.-P. Houssel, « *Le décolletage dans la vallée de l'Arve : un district industriel face à la mutation contemporaine* », dans Géocarrefour, 1992

V. Girard, *Contribution à l'étude du marketing territorial : le cas des projets de villes et d'agglomérations françaises*, Thèse de doctorat soutenue en 1999 à Lyon 3.

A. Gonzalez, *Evian-Volvic : les coulisses de l'implication territoriale*, Université Lyon 2, Mémoire de DESS sous la direction de Gilles Herrerros, 2003

Grand Conseil de la République et canton de Genève, *Compte Rendu du 15 mai 2019*

A. Griffond-Boitier, « *Autoroute et dynamique touristique* » dans Colloque Tourisme et Transport, Chambéry 13-15 septembre 2006

J.-B. Grison, L. Rieutort, *Valorisation des savoirs-faires productifs*, Ceremac, Clermont Ferrand, 2017

Gumuchian, Grasset, Lajarge, Roux, *Les acteurs : ces oubliés du territoire ?*, Paris, Economica, 2002

H. Gumuchian, B. Pecqueur, *La ressource territoriale*, Economica, Anthropos, 2007, Paris

R. Hammadi, *Rapport d'information sur la taxation des produits agroalimentaires*, commission des finances, Assemblée nationale, 15 juin

Inspection générale des finances, *Les taxes à faible rendement*, février 2014

F. Hellec. *Agriculture et protection de l'eau : l'enjeu foncier. Nouvelles formes d'agriculture : pratiques ordinaires, débats publics et critique sociale*, Novembre 2013, Dijon

F. Hellec, « *Revenir sur l'exemplarité de Vittel : formes et détours de l'écologisation d'un territoire agricole* », Vertigo, Volume 15 Numéro 1, Mai 2015

Ch.-E. Houllier-Guibert, « *Proposition de cadrage définitionnel sur les marques Territoire françaises : une question d'ambassadeurs* », dans revue marketing territorial, 2018

R. Lajarge, *Territorialités en développement, contribution aux sciences territoriales*, tome 1, HDR, Université Joseph Fourier, Grenoble, 2012.

J.-L. Laville, « *Encastrément et nouvelle sociologie économique : de Granovetter à Polanyi et Mauss* », Dans Revue Interventions économiques, 2008

A. Lebelle, M. Pelloli, *Eau minérale, flippers et ski de fond, ces petites taxes insolites qui perdurent*, Le Parisien, 20 septembre 2018

Th. Lefebvre, C. Raynal, *La Chaîne Thermale du Soleil. La saga d'une entreprise de famille aux sources de l'aventure (1947-2017)*, 2017.

F. Leloup, L. Moyart, B. Pecqueur, « *La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ?* » Dans Géographie, économie, société, 2005/4 (Vol. 7)

- J. Lenglet, « *Les territoires de la filière forêt-bois : recompositions spatiales entre innovation et recours patrimonial* », dans doctoriales de l'ASRDLF, 15-17 mars 2017 à Clermont-Ferrand
- J. Lenglet, « *Réorganisation institutionnelle et recomposition territoriale de la filière forêt-bois française : exemples du Grand-Est et de la Franche-Comté* », Dans Annales de géographie 2018/3 (N° 721)
- M.T. Letablier, « *la logique du lieu dans la spécification des produits référés à l'origine* », dans Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°3, 2000
- E. Lisle, « *Les sciences sociales en France : développement et turbulences dans les années 1970* », La revue pour l'histoire du CNRS, 18 octobre 2006
- A.-C. Marchat, C. Camelis, « *L'image de marque de la destination et son impact sur les comportements post-visite des touristes* », Dans Gestion et management public, Volume 5, n° 3, janvier 2017,
- M-C. Maurel, *Conseil pour le Développement des Humanités et des Sciences Sociales : Pour des sciences humaines et sociales au cœur des universités, rapport d'étape remis à Madame Valérie Pécresse, Ministre de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche*, 14 janvier 2010
- P. Melé, « *Conflit d'usage* », dans *Dictionnaire critique et interdisciplinaire de la participation*, Paris, GIS Démocratie et Participation, 2013
- E. Mérenne, *géographie des transports : contraintes et enjeux*, 2013
- B. Mérenne-Schoumaker, *La localisation des industries : enjeux et dynamiques*, Presses Universitaire de Rennes, 2008.
- B. Mérenne-Schoumaker, *Géographie de l'énergie : acteurs, lieux et enjeux*, Belin Sup Géographie, 2007.
- B. Mérenne-Schoumaker, *Géographie des services et des commerces, didat géographie*, Presses Universitaires de Rennes, 2008
- P. Nedelec, L. Péaud, « *Marketing et mises en scène des territoires : représentations matérielles et réceptions citadines* » dans colloque du CIST 2018 Représenter les territoires.
- J.-M. Offner, « *Les effets structurants du transport : mythe politique, mystification scientifique* » dans L'Espace géographique, 1993
- B. Pecqueur, *le développement local, Alternatives économiques*, syros alternatives, 2000, Paris
- B. Pecqueur, « *Des pôles de croissance aux pôles de compétitivité : un nouveau partage des ressources cognitives* », dans Réalités industrielles, mai 2007
- B. Pecqueur, « *Le tournant territorial de l'économie globale* », dans Espaces et sociétés, n°124-125, 2006

- B. Pecqueur, « *les terroirs constituent-ils un objet économique ?* », La mode du terroir et les produits alimentaires
- B. Pecqueur, M. Hirczak, M. Moalla, A. Mollard, M. Rambonilaza, D. Vollet, « *Le modèle du panier de biens : Grille d'analyse et observations de terrain* », dans *Économie rurale*, 2008/6 (n° 308),
- B. Pecqueur, A. Mollard, « *De l'hypothèse au modèle du panier de biens et de services : Histoire succincte d'une recherche* », dans *Économie rurale*, 2007/4 (n° 300)
- B. Pecqueur, J.-B. Zimmermann, *Economie de Proximités*, Germes, Lavoisier, Paris, 2004
- A. Pégorier, S. Lejeune, E. Calvarin, *Les noms des lieux en France : glossaire des termes dialectaux*, Commission de toponymie, Institut Géographique National, 2006
- M. Pichon « *Espace vécu, perceptions, cartes mentales : l'émergence d'un intérêt pour les représentations symboliques dans la géographie française (1966-1985)* », Dans *Bulletin de l'Association de Géographes Français*, 92-1, 2015
- C. Pierre, « *Du tourisme industriel à la visite d'entreprise* », dans *Lettre de l'OCIM*, 2005
- A. Pinto et B. Pleven, « *Territoires et fictions. De la construction à la réception et à l'appropriation : processus croisés* » dans colloque du CIST 2018 Représenter les territoires.
- F. Plassard, *Transport et territoire*, La Documentation française / Predit, 2003
- C. Raffestin, « *territorialité : concept ou paradigme de la géographie sociale ?* » dans *Geographica Helvética*, n°2, 1986
- Région Wallonie, *Carte hydrogéologique de Wallonie, Louveigné - Spa 49/3-4*, SPW éditions,
- A. Reynaud, « *L'intérêt de la démarche comparative en géographie* », dans *L'espace en société. Géographie d'aujourd'hui, Espaces Temps : réfléchir les sciences sociales*, 1984
- A. Riboud, *PDG de BSN, Rapport au premier ministre, La modernisation des entreprises*, collection 10/18/UGE, 1987,
- C. Rochette, C. Zumbo-Lebrument, P. Féliès, « *Identification des enjeux pour les parties prenantes et les acteurs engagés dans la construction d'une marque région : le cas de la marque Auvergne Nouveau Monde* », dans *AIRMAP, Gestion et management public*, Volume 4, n°3, Janvier 2016
- G. Rotillon, *Economie des ressources naturelles*, repère, la découverte, 2005
- P. Roudier « *le terroir, mythes ou réalités ?* », dans *Acte du colloque « Terroirs, caractéristion, développement territorial et gouvernance*, Aix-en-Provence, novembre 2006, 2007
- S. Scheffer, *Qu'est-ce qu'un produit alimentaire lié à une origine ?*, Thèse de Géographie, Université Paris I, Panthéon – Sorbonne, UFR de Géographie, 2002

- M. Tabacchi, « *Le tourisme de santé aux Etats-Unis* », Dans Revue Espaces, n°72, Décembre 2001
- D. Torny, *Gérer une pollution durable : le cas du chlordécone aux Antilles françaises*, INRA, courrier de l'environnement n°59, octobre 2010
- A. Torre, « *Du bon usage des conflits : l'expression des désaccords au cœur des dynamiques territoriales* », dans Métropolitiques, 20 juin 2011
- A. Torre « *Les conflits d'usage et de voisinage de l'espace. Bilan d'un programme de recherche pluridisciplinaire* », Dans L'Information géographique 2016/4 (Vol. 80)
- A. Torre, « *Retour sur la notion de Proximité Géographique* », dans Géographie, Economie, Société, 2009/1 (Vol. 11)
- P. Veltz, « *D'une géographie des coûts à une géographie de l'organisation. Quelques thèses sur l'évolution des rapports entreprises/territoires* », Dans Revue économique, 1993, 44-4
- C. Villar et M. David, *La résilience, un outil pour les territoires ?*, Dans Séminaire International GdRI INTI IT-GO Rosko 2014
- C. Villar et M. David, *Vers une intelligence durable des territoires : les échelles de la résilience*, UMR 7144 CNRS-UPMC, Roscoff (Finistère) – 22-23 mai 2014.
- Ville de Vittel, *Compte rendu du conseil municipal du 5 février 2008* 95
- Ville de Vittel, *Compte rendu du conseil municipal du 10 décembre 2009*
- J-B. Zimmermann, « *Construction territoriale et dynamiques productives* », Rapport final, Décembre 1998, Convention d'Etudes N°18/1997 du Commissariat Général du Plan

Sites internet

<http://antiamiante-niederbronn.fr> Site internet du collectif, , consulté le 30 août 2017

<http://www.avenirdalet.free.fr> , Site internet de l'association Avenir d'Alet, consulté le 15/02/2018

<http://www.france-libertes.org> Site internet de Fondation France Liberté, consulté le 15/02/2018

<https://www.groupebarriere.com/fr/> Dossier de presse, Ressort Barrière de Ribeauvillé

www.insee.fr/fr/metadonnees/definition , Site internet de l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (INSEE), consulté le 23/09/2019.

<https://www.leaquimord.com> , Site internet du Collectif Eau 88, consulté le 15 décembre 2019

www.legifrance.gouv.fr

<http://www.lesagencesdeleau.fr/>

<https://www.picuki.com/profile/stopembouteillagedivonne> , Site internet du collectif Stop Embouteillage Divonne, consulté le 7 janvier 2020

www.thermes-sextius.com Site internet du concessionnaire Partouche, consulté le 11 mars 2018

<https://whc.unesco.org/fr/list/428/> , Site internet de l'Organisation des Nations Unies pour l'Education, la Science et la Culture (UNESCO), ville de Bath, consulté le 16/08/2020.