

Ministère de l'Industrie,
des Postes et Télécommunications
et du Commerce extérieur

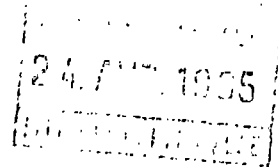
DOCUMENT PUBLIC

LES EAUX MINÉRALES EN FRANCE :

**Les ressources
Le marché
Ses perspectives**

R. BISCALDI
M. LOPOUKHINE
M. LE CLEZIO (stagiaire)

Septembre 1994



38103



Étude réalisée dans le cadre des
actions de Service public du BRGM

BRGM
Département Utilisation et
Protection de l'Espace Géologique
Centre Thématique Eaux Thermominérales
29, Bd du 11 Novembre - BP 2059
69616 - VILLEURBANNE Cedex

RESUME

Cette étude a été menée dans le cadre des actions de Service Public du BRGM, à la demande du Ministère de l'Industrie, des Postes et Télécommunications et du Commerce Extérieur.

Elle englobe les deux exploitations traditionnelles des eaux minérales (thermalisme et embouteillage) et s'attache à partir de l'analyse du passé et du présent, à dégager les perspectives d'évolution du marché de chacune des deux industries.

On s'aperçoit ainsi que le thermalisme, tout en ayant un impact indiscutable en termes économiques au plan régional, est trop lié à la politique nationale de maîtrise des dépenses de santé pour que des perspectives réelles de développement puissent être dégagées.

Les choses sont plus claires par contre pour les eaux conditionnées ; les perspectives d'évolution du marché interne et surtout des marchés à l'export, devraient permettre un développement soutenu de cette activité dans le futur.

LES EAUX MINÉRALES EN FRANCE :

**Les ressources
Le marché
Ses perspectives**

SOMMAIRE

AVANT PROPOS	3
L INTRODUCTION	3
L1 DEFINITIONS	3
I.1.1 LES EAUX EMBOUTEILLEES	3
I.1.2 LE THERMALISME	4
II LE THERMALISME	5
II.1 GENERALITES.....	5
II.2 LA FREQUENTATION THERMALE FRANCAISE	6
II.2.1 L'EVOLUTION DEPUIS L'APRES-GUERRE A AUJOURD'HUI.....	6
II.2.2 LE THERMALISME AU NIVEAU REGIONAL	7
II.2.3 L'EVOLUTION DES STATIONS.....	8
II.3 LE THERMALISME, QU'EST-CE-QUE C'EST?.....	9
II.3.1 RELATION AVEC LA SECURITE SOCIALE.....	9
II.3.2 L'ASPECT MEDICAL.....	10
II.3.3 QUI SONT LES CURISTES ?	11
II.3.4 LE THERMALISME ET L'EMPLOI	12
II.3.5 LES PRINCIPAUX ACTEURS DU THERMALISME.....	13
II.4 LES PERSPECTIVES.....	14
II.4.1 FACTEURS INFLUENCANT L'OFFRE.....	14
II.4.2 LES SCENARIIS POSSIBLES	19
II.4.3 EVALUATION CHIFFREE DE CES DIFFERENTES PERSPECTIVES	22
II.5 CONCLUSION SUR LE THERMALISME.....	22
III LES EAUX EMBOUTEILLEES	23
III.1 GENERALITES	23
III.2 HISTORIQUE	23
III.3.REPARTITION DES EAUX MINERALES EN FRANCE	23
III.3.1 MASSIFS ANCIENS ET LEURS RESSOURCES EN EAUX MINERALES.....	23
III.3.2 MONTAGNES ALPINES ET LEURS RESSOURCES EN EAUX MINERALES.....	24
III.3.3 PLATEAUX CALCAIRES ET GRESEUX, FORMANT DES COURONNES DE RESERVOIRS, ET LEURS RESSOURCES EN EAUX MINERALES.....	25
III.3.4 GRANDS BASSINS SEDIMENTAIRES ET LEURS RESSOURCES EN EAUX MINERALES	25
III.4 LA REGLEMENTATION	27
III.4.1 DEFINITION DES EAUX.....	27
III.4.2 AUTORISATION D'EXPLOITER.....	27
III.4.3 DECLARATION D'INTERET PUBLIC	27
III.4.4 PERIMETRES DE PROTECTION.....	28
III.4.5 AUTORISATION D'EMBOUTEILLAGE	28
III.4.6 EMBOUTEILLAGE A LA SOURCE	28
CONTROLE DE LA QUALITE.....	28
III.4.7 SANCTIONS	28
III.4.8 TRAITEMENT DE L'EAU ET ADJONCTIONS AUTORISEES.....	29
III.4.9 CONTROLE DES RECIPIENTS.....	29
III.4.10 AFFICHAGE DE LA COMPOSITION DE L'EAU.....	29
III.4.11 DENOMINATIONS DE VENTE	29
III.4.12 APPELLATIONS DES EAUX	30
III.5 LES PRODUCTEURS	31
III.5.1 HISTORIQUE	31
III.5.2 LE TOURNANT DE 1992.....	31
III.5.3 LES "AUTRES PRODUCTEURS"	33
III.6 LA PRODUCTION	34
III.6.1 EVOLUTION DE LA PRODUCTION :	34

III.7 L'IMPORT-EXPORT	35
III.7.1 IMPORTATIONS.....	35
III.7.2 EXPORTATIONS.....	36
III.7.3 BALANCE COMMERCIALE.....	38
III.8 LE MARCHÉ INTERIEUR	39
III.8.1 EAUX MINÉRALES.....	39
III.8.2 EAUX DE SOURCE	41
III.8.3 EAUX RENDUES POTABLES PAR TRAITEMENTS	42
III.8.4 CIRCUITS DE DISTRIBUTION.....	42
III.9 ORGANISATION DU PRIX D'UNE EAU EMBOUTEILLÉE	43
III.9.1 ÉLÉMENTS DE PRIX.....	43
III.9.2 QUELQUES LOGIQUES COMMERCIALES.....	44
III.10 LES EAUX EMBOUTEILLÉES ET L'EMPLOI	45
IV. ANALYSE DE L'ÉVOLUTION RÉCENTE DU MARCHÉ DES EAUX EMBOUTEILLÉES	45
V. ANALYSES DES PERSPECTIVES PAR TYPE D'EAU	47
VI. CONCLUSION CONCERNANT LES PERSPECTIVES DES EAUX EMBOUTEILLÉES	49
VII. BIBLIOGRAPHIE	49
VIII. ANNEXE	

LES EAUX MINÉRALES EN FRANCE

AVANT PROPOS

Les principaux problèmes rencontrés lors de l'élaboration de cette étude ont été de rassembler un volume d'information suffisant puis de le trier de façon critique afin d'en faire un ensemble homogène et exploitable.

I. INTRODUCTION

Cette étude concerne le thermalisme et les eaux de boissons en France. Des activités basées sur les qualités particulières de certaines eaux. Aujourd'hui on ne va plus "aux eaux ". Si l'on se rend dans les stations thermales pour se soigner, on y va également dans un but de maintien ou préservation de son corps. De même on n'est plus obligé de se rendre dans une station thermale pour consommer des eaux minérales.

Thermalisme et embouteillage sont deux activités importantes tant sur le plan de l'économie, mais quelles sont leurs importances respectives localement ou nationalement en termes d'emplois, de ressources, d'impact sur l'activité d'une région donnée, sur les comptes nationaux ?

La France dispose d'une des premières industries d'eaux conditionnées au monde, ce qui n'est pas le moindre paradoxe pour un des premiers producteurs de vins. Pourquoi notre pays est-il si bien placé ?

La législation nationale a ces dernières années évolué, notamment avec la prise en compte des textes européens. Quelle est-elle aujourd'hui ?

Après une analyse des évolutions des dernières décennies favorables au thermalisme et aux eaux conditionnées, ainsi que des marchés actuels on tentera de pressentir ce que sera cette situation dans les années à venir .

I.1 DEFINITIONS

I.1.1 LES EAUX EMBOUTEILLÉES

En France trois catégories d'eaux conditionnées sont distinguées par la loi :

a) *L'eau minérale naturelle* : Il s'agit d'une eau possédant un ensemble de caractéristiques qui sont de nature à lui apporter ses propriétés favorables à la santé.

Elle se distingue nettement des autres eaux destinées à la consommation humaine :

← par sa nature, caractérisée par sa teneur en minéraux, oligo-éléments ou autres constituants et par ses effets;

← par sa pureté originelle.

L'une et l'autre caractéristiques ayant été conservées intactes en raison de l'origine souterraine de cette eau qui a été tenue à l'abri de tout risque de pollution.

Elle provient d'une nappe ou d'un gisement souterrain exploité à partir d'une ou plusieurs émergences naturelles ou forcés.

Elle témoigne, dans le cadre des fluctuations naturelles connues, d'une stabilité de ses caractéristiques essentielles, notamment de sa température à l'émergence, qui n'est pas affectée par le débit de l'eau prélevée.

Elle est mise en vente après avoir été agréée par le Ministère de la Santé.

c) *L'eau de source* : Il s'agit d'une eau d'origine souterraine microbiologiquement saine et protégée contre les risques de pollution, apte à la consommation humaine sans traitements ni adjonctions autres que :

- ← la décantation ou la filtration des matières en suspension;
- ← l'incorporation de gaz carbonique.

Elle est mise en vente après autorisation préfectorale.

d) *L'eau rendue potable par traitement* : Il s'agit d'une eau d'origine quelconque (pas forcément souterraine) et traitée pour être rendue potable. Cette appellation remplace l'ancienne dénomination "d'eau de table". Ce type d'eau ayant tendance à disparaître du marché.

I.1.2 LE THERMALISME

Il s'agit de la fréquentation des sources minérales et des sources thermales, à des fins thérapeutiques. Nous ne reviendrons pas sur l'historique de cette activité qui remonte à la plus haute antiquité.

a) *La crénothérapie* : ou thérapeutique thermale représente une réponse adaptée à bon nombre de pathologies. Les maladies chroniques auxquelles la pharmacologie n'apporte pas de solution satisfaisante (rhumatologie et O.R.L. par exemple) en sont les indications les plus répandues. Le fait hydrominéral est, de tous les faits thérapeutiques, le plus ancien et le plus général. Il repose sur des observations cliniques millénaires et universelles.

Les diminutions de la consommation de médicaments et la baisse de l'absentéisme, chez des patients ayant suivi un traitement thermal, ont été mises en évidence lors d'une enquête statistique de la Caisse Nationale d'Assurance Maladie (voir fig. 1). Le traitement thermal tient donc un rôle non négligeable en matière de maîtrise des dépenses de santé.

b) *L'eau thermale* : Cette dénomination ne répond pas à une définition précise et officielle. Dans le langage courant il s'agit d'une eau employée dans un établissement thermal, et ce quelle que soit sa température. Pour certains auteurs, une eau thermale est une eau dont la température dépasse 35°C. Etymologiquement c'est une eau dont la température est supérieure à celle des eaux de la nappe phréatique d'une région donnée.

Il convient donc de ne pas employer cette appellation assez floue.

c) *L'eau thermominérale* : Cette dénomination bien que très employée, est peu précise. Pour certains il s'agit des eaux qui se distinguent par leur température et/ou leur minéralisation, des eaux des nappes phréatiques d'une région donnée. D'autres l'emploient comme synonyme d'*eau minérale* (Moret, 1946; Castany, 1963).

d) *L'eau médicinale* : Il s'agit de préparations pharmaceutiques telles que l'*Eau de Dalibour*, l'*Eau de Botot* par exemple. Il ne faut pas confondre ces eaux avec les *eaux minérales*.

e) *L'eau minérale* : La définition de cette eau demeure identique à celle de la première partie de cette étude concernant les eaux conditionnées. Les eaux employées dans les établissements thermaux sont des *eaux minérales*.

f) *Le curiste* : On doit inclure sous ce vocable, les personnes traitées dans les établissements thermaux pendant une période donnée (généralement entre 18 et 21 jours) et qui y reçoivent des soins.

Leur nombre est facile à répertorier dans les stations qui pratiquent les bains, douches, massages et autres techniques. Certains peuvent y ajouter comme curistes, les buveurs d'eau inscrits aux buvettes (cette catégorie forme souvent un gros contingent de la fréquentation des stations, même si ce ne sont pas toujours des malades au sens pathologique du terme).

Comme on le voit, il existe un certain flou sur la notion de curiste. Ce manque de clarté se retrouve dans les chiffres, selon l'origine des données. On ne considérera donc que les chiffres fournis par les associations de professionnels.

Avant guerre, on pouvait considérer comme curistes les accompagnants, c'est à dire toute personne effectuant un séjour dans la station. Certains comptaient pour chaque type d'affection soignée un curiste. Celui ci pouvait donc être comptabilisé plusieurs fois s'il était traité pour plusieurs indications.

On s'interdira donc de comparer les chiffres de fréquentation des stations d'avant 1945 avec ceux d'aujourd'hui, car les populations comptabilisées ne répondent pas aux mêmes définitions. Il est en effet bien difficile de comparer les 150 000 visiteurs de Vichy en 1938 et les 13 500 curistes de 1993!

f) *Les stations* : dans cette étude nous considérons comme station thermale uniquement les stations, qui possèdent des établissements de soins et qui sont reconnus comme tels. La station comprend une ou plusieurs sources.

En ce qui concerne la France, la situation est assez claire quant au nombre de stations (104), et au nombre de curistes (600 000 par an). Cette clarté n'est pas toujours évidente chez nos voisins européens, où l'on peut parfois confondre tourisme et thermalisme.

II. LE THERMALISME

II.1 GENERALITES

La France compte actuellement 104 stations thermales reconnues (plus de 600 000 curistes par an). Elles participent à l'économie de 17 régions métropolitaines et de 2 départements d'Outre-mer (Guadeloupe et Réunion).

Le thermalisme ne se borne pas à contribuer à l'équipement des stations en moyens d'accueils et infrastructures pour les loisirs. Il est souvent l'un des principaux moteurs économiques de régions généralement dépourvues de fortes industries ou autres activités. D'où son rôle important, ne serait-ce qu'en raison des emplois qu'il génère et du chiffre d'affaires qu'il réalise. Les secteurs concernés par l'apport indirect sont d'abord les installations médicales et hospitalières, auxquelles s'ajoutent désormais les centres de rééducation fonctionnelle, mais la partie essentielle est constituée par le commerce; il s'y ajoute, également, des services, publics plus que privés, et même une industrie: celle de l'embouteillage. La fonction thermique contribue au maintien d'activités dans des régions souvent défavorisées.

Le thermalisme français est surtout un thermalisme curatif. La fréquentation thermique n'est plus comme au début de ce siècle, principalement le fait de classes aisées faisant du "tourisme thermal de santé" en "allant aux eaux". La Sécurité Sociale a très fortement démocratisé la cure, et lui a rendu son aspect de produit médical.

Le thermalisme est source d'activités dans nombre de régions où il demeure une ressource non négligeable. Il s'agit d'un produit médical avant tout.

II.2 LA FREQUENTATION THERMALE FRANCAISE

II.2.1 L'EVOLUTION DEPUIS L'APRES-GUERRE A AUJOURD'HUI

La définition actuelle du thermalisme s'inscrit dans le contexte de reconstruction sociale de la fin de la seconde guerre mondiale. En 1945 la Sécurité Sociale est créée, elle est obligatoire pour tous les salariés. Il est cependant difficile d'obtenir des chiffres de fréquentation fiable avant 1950.

De 340 000 curistes en 1958 on est passé à près de 640 000 curistes en 1993, soit un doublement de la fréquentation en 35 ans. Cette progression des curistes semble dans l'ensemble lente et assez régulière. Elle est en fait recoupée de phases de recul ou de stagnation qui lui confèrent une allure saccadée dans le détail. (voir fig. 2)

La croissance moyenne annuelle du nombre de curiste ces 35 dernières années était de 1,9% (plus de 3% par an de 1959 à 1986). Il s'agit là de rythme annuel assez faible si on le compare avec les indicateurs de croissance de l'économie française à la même époque.

En fait l'évolution de la fréquentation n'est pas constante. Avant 1958 le rythme de croissance est fort (8,4% l'an de 1952 à 1958; près de 20% par an de 1950 à 1953). La législation sociale à partir de 1947 met la cure à la portée d'un plus grand nombre. Il s'agit là de la création véritable du thermalisme social.

La première crise survient en 1959. Cette année marque un arrêt brutal de la dynamique de fréquentation des stations thermale. La responsabilité de l'élimination de la moitié des assurés sociaux incombe au ministère Pinay qui, à la suite de ce qu'il croit être des abus dans la pratique de la prise en charge, revient sur les textes de 1947 par l'ordonnance du 30 décembre 1958. Le résultat est un net recul de la fréquentation. En 1959 celle-ci chute de plus de 13% et dépasse 20% pour certaines stations. Le record appartient à Morsbronn-les Bains avec une chute de 79% en un an de sa fréquentation, Brides-les-Bains voit sa fréquentation baisser de 39%, Luchon perd 31% de ses curistes !

Le tollé soulevé par cette mesure entraîne un amendement en 1960, qui annule une bonne partie des mesures Pinay. La fréquentation ne retrouvera son niveau de 1958 qu'en 1962, mais il en est fini des fortes croissances.

De 1959 à 1967 le rythme de croissance annuel est proche de 6% par an pour l'ensemble du parc thermal.

1968 marque la seconde crise du thermalisme d'après-guerre. Le 27 août 1967 est parait une nouvelle ordonnance (dite ordonnance Jeanneney) dont les effets se font ressentir à la saison suivante. L'ordonnance revient sur les modalités de prise en charge des cures. Le ticket modérateur passe de 20 à 30% et les indemnités journalières des arrêts de travaux prescrits à l'occasion d'une cure ne seront plus payées. Le résultat en est une chute de près de 8% de la fréquentation en 1968 suivit d'une stagnation pour les années qui suivent. Le record de chute de fréquentation entre 1967 et 1968 est détenu par Bourbon Lancy avec -31% !

La protestation engendrée par ses mesures entraîne en 1969 (par un décret) et en 1970 (par un arrêté) une révision de cette ordonnance. L'élan thermal est néanmoins brisé. Il faut en effet attendre 1974 pour dépasser la fréquentation de 1967. Le rythme moyen de croissance n'est plus que de 2,8% l'an sur la période 1968-1986. Le retour à la législation d'avant 1967 ne suffit pas à redonner sa dynamique de croissance au thermalisme.

1986 marque une nouvelle ère dans le thermalisme français : celle d'une stagnation plus durable de la fréquentation (Voir fig. 2). Ceci même si l'évolution de certaines stations contredit la tendance générale. De 1986 à 1993 on observe même une légère récession de la fréquentation : -0,3% par an en moyenne.

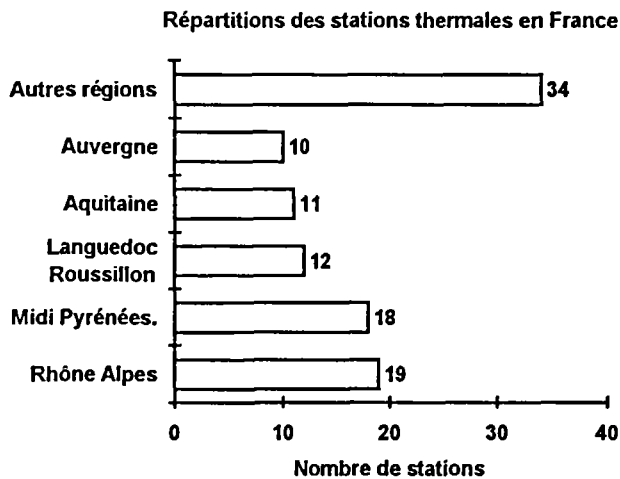
Cette stagnation de la fréquentation est à mettre en parallèle avec divers faits. Tout d'abord la crise économique, qui se poursuit (cependant le thermalisme avait jusqu'à présent montré une relative insensibilité aux crises économique). L'insuffisance de la recherche, la faiblesse sinon l'arrêt de

l'enseignement de la thérapeutique thermique, les défauts de communication des acteurs du thermalisme, l'apparition de nouvelles techniques de remise en forme (thalassothérapie et autres), qui laissent aux stations thermales une image vieillissante. Enfin un marché, qui dans sa conception actuelle, arrive peut être à saturation.

On constate la forte relation entre la législation de la Sécurité Sociale et le comportement de la fréquentation. Cette dernière obéit très fortement à des signaux qui ne sont pas d'ordre économique mais politique. On observe depuis 1986 une relative stabilité du nombre de curistes.

II.2.2 LE THERMALISME AU NIVEAU REGIONAL

Avec 17 régions thermales et deux départements d'Outre-mer, l'activité thermique se concentre surtout au sud d'une ligne allant du Nord à la Charente Maritime. N'ont pas d'établissements thermaux : la Bretagne, le Centre, la Haute-Normandie, les Pays de Loire, la Picardie, la Guyane et la Martinique.



Cinq régions en France représentent 67,3% (70 stations sur 104) du parc thermal français et plus de 75% de la fréquentation thermique en 1993 (voir fig. 5). Cet état des lieux n'a pratiquement pas évolué depuis 1987. La principale explication de ces concentrations est la suivante :

Les eaux minérales (que l'on utilise dans les stations) se rencontrent de préférence dans des régions affectées par une tectonique récente, voire actuelle, et très souvent elles sont associées à des roches anciennes.

Il existe des régions de tradition thermique ancienne comme le Massif central, et d'autres de vocation plus récente comme les Alpes du Sud. Cette région "jeune" a connu un progrès rapide ces dernières années. Les Alpes représentaient de 1958 à 1986 le tiers des gains totaux du thermalisme français.

Première région tant pour sa fréquentation que pour son équipement : Rhône-Alpes, qui accueille près de 18% des curistes en 1993 (voir fig. 5 et 6). Depuis 1987 la place de cette région sur le marché français est stable. Sa fréquentation était pour 1993 de 112 900 curistes. C'est surtout après la crise de 1968 que la région s'est bien développée pour devenir chef de file dans les années 80.

Parmi les grandes régions thermales, l'Auvergne est celle qui montre un recul le plus net de sa part de marché de la fréquentation thermique française (voir fig. 6). Le recul est de 2,2% en 6 ans (15,25% de part de marché en 1993 contre 17,45% en 1987). Ce recul équivaut pour la région à une perte de 15 900 curistes. La région en 1987 disputait la première place avec Rhône -Alpes, aujourd'hui avec 97 200 curistes si elle est toujours seconde, cette place lui est de plus en plus contestée par Midi-Pyrénées. La

région a particulièrement souffert des crises passées, et le redémarrage après celle de 1968 n'est pas très net. Il s'est installé une période de long et lent déclin.

Midi-Pyrénées troisième région en part de marché (14,78% en 1993), subit une lente érosion de sa position au plan national. Ce phénomène est surtout net de puis 1990. 94 200 curistes avaient fréquenté ses stations en 1993. Ces trois dernières années la région a perdu près de 7 800 curistes.

Le Languedoc-Roussillon et l'Aquitaine sont deux régions dynamiques, en assez forte progression sur le plan national. Respectivement quatrième et cinquième en 1993 (14,10% et 13,89% du marché), elles se disputent depuis 1987 ces places. On peut même prévoir que si rien ne modifie les tendances actuelles, ces deux régions pourraient rapidement occuper le second et troisième rang français.

La région Provence Alpes Côtes d'Azur, sixième région pour sa fréquentation, a accueilli en 1993 41900 curistes. La part de marché de la région PACA, tend à se stabiliser depuis 1988 autour de 6,50%, après avoir, auparavant, fortement reculé. Ce maintien est assez remarquable, on peut même parler de redressement. En effet malgré la fermeture depuis 1991 de la grande station d'Aix en Provence pour rénovation, la région ne cède plus de part de marché.

La région Poitou-Charentes, septième pour sa fréquentation (3,80% de part de marché en 1993 avec 24200 curistes), est en constante progression. Elle conteste de plus en plus la sixième place de la région Lorraine, et devrait dans peu de temps lui ravir sa position si rien ne change. Cette dernière présente une grande stabilité de sa part de marché avec 4,22% en 1993 ce qui représentait 26 900 curistes.

L'ensemble des autres régions est stable et ne progresse pas ou peu vis à vis de celles citées ci-dessus.

Les causes de sclérose ou de dynamisme, sont certainement différentes d'une région à l'autre. Le "relatif déclin" de certaines régions n'est pas uniquement la rançon de la précocité de l'aménagement. Il faut aussi tenir compte de la relative faiblesse de l'investissement ou de son retard actuel. Trop souvent on n'a principalement investi que sur les thermes. Il faut noter que ce recul est souvent associé aux régions "vieillissantes" (Auvergne par exemple). Les régions en progrès sont aussi souvent celles qui ont fait de gros efforts pour développer leurs infrastructures. Ainsi les efforts pour faciliter les communications, accroître l'intérêt touristique dans une région comme Rhône-Alpes, ne sont certainement pas étrangers à la place actuelle de la région.

**Première région pour sa fréquentation, Rhône-Alpes, maintient sa position. L'Auvergne, victime d'une longue et lente régression, risque de perdre sa deuxième place, au profit de Midi-Pyrénées voire du Languedoc-Roussillon ou de l'Aquitaine. Ces deux régions sont actuellement les plus dynamiques.
La France des régions n'offre pas une image homogène du thermalisme.**

II.2.3 L'EVOLUTION DES STATIONS

Les dix premières stations thermales françaises représentent en 1993 près de 44,9% de la fréquentation française. Cette forte concentration tend cependant à reculer (47,2% en 1987). En chiffres absolus on est passé de 305 900 curistes en 1987 à 289 500 dans ces stations.

Première station française, Dax (voir fig. 8) accueille en 1993 près de 54 600 curistes (8,6% de la fréquentation nationale). Elle est une véritable locomotive pour le thermalisme dans sa région et au-delà. Elle est l'image même de la station dynamique, qui bénéficie du fruit de ses investissements. En 1988 plus des trois quarts des hôtels-établissements thermaux de la Compagnie Thermale de Dax (société mixte) étaient refaits à neuf ou en cours de rénovation. Le résultat : de 1987 à 1993 la station a gagné plus de 2 800 curistes ; sur la même période, la fréquentation en France a baissé de plus de 10 500 curistes. Cette politique de développement se poursuit depuis 1968 avec la création de la société Thermes-Adour.

Seconde, Aix les Bains avec 43 000 curistes en 1993 (6,8% de part de marché), subit par contre une lente dégradation de sa fréquentation. En 6 ans la station a perdu près de 7 900 curistes. Aujourd'hui

Aix les bains n'est plus en mesure de contester la première place à Dax. La station "s'essouffle" malgré l'action précoce de l'actionnaire, l'Etat, dans l'investissement pour son patrimoine.

Ces deux stations réalisent ensemble 15,4% de la fréquentation thermale, et se détachent nettement du reste des autres stations.

Balaruc les Bains occupe la troisième place avec 33 900 curistes en 1993. C'est l'une des stations françaises les plus dynamiques (sa fréquentation a augmenté de près de 6 800 curistes en 6 ans, soit une progression de 25%). Elle a même pris à Amélie les Bains sa place en 1991, malgré le dynamisme de cette dernière. L'origine de la bonne santé de cette station remonte à 1965, avec la création d'une régie municipale. En 1969 sont construits de nouveaux thermes ultramodernes, à l'articulation du vieux bourg et d'une zone en projet d'urbanisation. L'opération est financée grâce à un emprunt sur 15 ans garanti par la commune. En 1986 l'opération a été reconduite.

La plupart des établissements datent pour leur gros oeuvre, de la fin du XIX^e siècle. Depuis 1945 les travaux étaient rares. Aussi les stations qui dès les années 60 ont su anticiper la généralisation de l'investissement des années 70 et 80, ont été les premières à terminer leurs rénovations. Elles ont ainsi offert avant les autres des produits plus sécurisants et confortables, et capté ainsi une fraction significative de la clientèle.

Au cours de la dernière décennie, les établissements thermaux de 77 stations thermales ont été rénovés, restructurés ou ont donné lieu à des extensions.

Il ne faut cependant pas oublier les aspirations touristiques de la part de la clientèle, qui tend à favoriser les stations du sud de la France.

Les stations les plus dynamiques, sont souvent celles qui ont fait les premiers efforts d'investissements, les plus importants, pour renouveler et moderniser un patrimoine souvent ancien. La position de Dax, station n°1 en France suit cette logique.

II.3 LE THERMALISME, QU'EST-CE-QUE C'EST?

II.3.1 RELATION AVEC LA SECURITE SOCIALE

Il faut savoir qu'un Français sur cinq fera une cure dans sa vie, et que chaque année un peu plus de 1% des Français partent en cure. Parmi ces curistes, la part des assurés sociaux est d'une façon générale croissante depuis la création de la Sécurité Sociale. On passe ainsi de 55% d'assurés sociaux en 1958 à 95% en 1992. La barre des 90% est franchie en 1982. Les curistes "libres" (ceux qui ne sont pas pris en charge par la Sécurité Sociale) sont, eux, de moins en moins nombreux. Ils étaient près de 153 000 en 1958 et ne sont plus que 32 200 en 1992.

Cette clientèle "libre" qui a "disparu" se retrouve pour partie dans les nouveaux assurés sociaux. Mais cette clientèle, généralement plus aisée, s'est très certainement tournée aussi pour partie vers les nouvelles techniques de remise en forme, qui sont apparues (thalasso-thérapie et autres). Ces "curistes" sont pour beaucoup des retraités, ayant un souci de prévention et à la recherche d'un encadrement de qualité. Nombre de nos compatriotes qui composaient cette clientèle, se sont également dirigés vers un thermalisme en dehors de nos frontières (l'attrait touristique allié à la cure). Ainsi 80 000 Français auraient suivi une cure à l'étranger en 1985 (ce qui est très supérieur au nombre de curistes "libres" en France, de cette année là).

Le coût des soins dispensés dans les établissements thermaux variait de 850 à 6500 Francs en 1990, soit une moyenne de 2300 Francs. Malgré un forfait de surveillance médicale applicable aux médecins thermaux (400 Francs en 1990) pour la durée de la cure, un forfait hébergement, et le remboursement du transport sur la base du tarif SNCF en place assise seconde classe, les remboursements ne couvrent environ que le quart du coût réel du séjour (26% en 1990).

Le thermalisme représente 1,04% des dépenses de santé des français (6,23 Milliards de Francs en 1992). Sa part dans les dépenses de la Sécurité Sociale (remboursements) n'est par contre que de 0,35% (1,26 Milliards de Francs en 1992).

La cure ne peut donc pas être comparée, à des "vacances payées" par la Sécurité Sociale, car elle est prise aux 3/4 en charge par l'assuré lui même. Ce déséquilibre provient principalement de l'hébergement qui représente les 2/3 du coût de la cure.

Comme on l'a déjà montré, l'influence de la Sécurité Sociale sur la fréquentation est considérable. On peut même affirmer que son rôle est de plus en plus grand, tant la part des assurés sociaux est devenue grande. Ces dernières années le pourcentage de refus (définitifs) de prise en charge par la Sécurité Sociale à même diminué (98,8% d'accords en 1991). La Sécurité Sociale continue donc d'être le principal support du thermalisme.

Avec de plus en plus d'assurés sociaux et de moins en moins de curistes "libres", le thermalisme se retrouve de plus en plus lié à la Sécurité Sociale. 25% du chiffre d'affaires du thermalisme provient directement de l'Assurance Maladie par les remboursements.

II.3.2 L'ASPECT MEDICAL

Les indications thérapeutiques pour lesquelles une prise en charge peut être accordée si l'établissement thermal est agréé et conventionné sont les suivantes :

-Les affections des muqueuses bucco-linguales, dermatologiques, gynécologiques, les maladies de l'appareil urinaire et les maladies métaboliques, les maladies de l'appareil digestif, les maladies cardio-artérielles, les troubles neurologiques, les maladies de la phlébologie, les troubles du développement de l'enfant, les maladies des voies respiratoires et les problèmes de rhumatologie ainsi que les séquelles de traumatismes ostéoarticulaires.

Aucune station ne traite plus de quatre indications ; il y va de la crédibilité du thermalisme (fig. 10).

Le marché de la crénothérapie se répartit au plan national, selon les indications thérapeutiques de la façon suivante :

Rhumatologie et séquelles de traumatisme ostéoarticulaire	51%
Voies respiratoires-ORL	24%
Phlébologie	7%
Affections digestives et maladies métaboliques	7%
Maladies cardio-artérielles	3,7%
Dermatologie et affections des muqueuses bucco-linguales	2,6%
Affections urinaires et maladies métaboliques	2%
Maladies psychosomatiques	1,6%
Gynécologie	0,65%
Neurologie	0,24%
Trouble de la croissance	0,21%

LIVRE BLANC POUR UNE POLITIQUE REGIONALE EN FAVEUR DU THERMALISME; Docteur J. DARY; Février 1991-Conseil Régional Midi-Pyrénées.

On note depuis plusieurs années, une progression des parts de marché en Rhumatologie. Le vieillissement de la population française en est la principale cause. Cette tendance devrait se poursuivre avec une démographie de plus en plus âgée. La Rhumatologie est aussi la principale indication des stations thermales. 72 stations sur 104 possèdent cette orientation thérapeutique.

L'O.R.L., régresse, notamment pour les soins apportés aux enfants, même si son efficacité est incontestable. Ceci est lié à l'apparition sur le marché des traitements de désensibilisation. On doit aussi penser aux conséquences des vacances scolaires sur le marché de l'ORL enfant. Celles-ci réduisent assez fortement la saison pour ce type de cure. La perspective d'envoyer ses enfants en "vacance" dans des établissements de soins, est un frein pour les parents. Il faut que le séjour en Maison d'Enfant soit attractif.

La Phlébologie est en progression. L'origine de cette évolution est comme pour le thermalisme à rechercher dans le vieillissement de la population. Le mal s'aggrave avec l'âge.

Les Affections Digestives ont fortement reculé dans la période 1970-1980. Les progrès de la pharmacologie ne sont pas étrangers à ceci. Cependant le marché s'ouvre à nouveau.

Les affections Urinaires connaissent un recul net. L'apparition de nouveaux traitements contre les calculs et de nouveaux médicaments, sont responsables de cet état. Cependant il faut souligner que la cure conserve son intérêt dans la phase post-hospitalière d'évacuation.

Les Maladies Psychosomatiques, ne représentent qu'une petite part de marché. L'intérêt de cette indication est cependant grand pour les médecins. La cure offre en effet une alternative au patient et lui permet de rompre un état de pharmacodépendance. Cette indication est très certainement appelée à connaître une progression avec l'évolution des maladies dites de civilisation.

La Dermatologie, les Affections Bucco-Linguales, les Maladies Cardio-Artérielles et la Neurologie se positionnent sur des marchés étroits. Ces affections revêtent un caractère de spécialisation médicale très prononcée.

La Gynécologie et les Troubles de la Croissance sont des indications en voie de disparition.

La thérapeutique thermale est une médecine alternative. Elle est une des réponses à certains cas de pharmacodépendance, ou aux effets secondaires toxiques de nombre de médicaments. On peut souligner que la crénothérapie se distingue des médecines douces par l'assise médicale et scientifique sur laquelle elle repose. C'est enfin une médecine peu onéreuse.

La Rhumatologie est la principale orientation thérapeutique des stations thermales. L'accroissement de ses parts de marché est lié au vieillissement de la population.

II.3.3 QUI SONT LES CURISTES ?

Un fait est avéré, la population française vieillit. Ceci se retrouve dans la fréquentation des établissements thermaux et a tendance à s'aggraver. Selon l'UNCASS (fig. 11) les enfants représentent 20,2% des curistes en 1958. Ce nombre était de 10,3% en 1983 et de 9 % en 1986 et doit être encore plus faible aujourd'hui.

La moyenne d'âge du curiste est supérieure à 40 ans. La part du troisième âge varie entre 1/4 et 3/4 des curistes selon les stations. La clientèle thermale présente des affinités avec la clientèle du tourisme de retraite. Le profil des tranches d'âge est en effet très proche du tourisme hivernal sur la Côte d'Azur. Il est par contre inverse de la clientèle des stations de sport d'hiver.

La cause de ce fait, est, comme nous l'avons déjà souligné, la relation existant entre l'âge et certaines affections traitées (les rhumatismes par exemple) : "le mal s'aggrave avec l'âge".

Les femmes dominent chez les curistes, et ceci est encore plus net aujourd'hui qu'hier. Elles composaient 57,1% des curistes en 1958 (85% des femmes étaient adultes) contre 62.5% en 1986 (94% d'entre elles étaient adultes), et 63,9% en 1989. La part féminine de la fréquentation s'établit entre 30 et 86% suivant les stations.

Les affections les plus féminisées sont à l'évidence la phlébologie (souvent associée à la gynécologie). Suivent les affections de l'appareil réno-urinaire, les maladies du système nerveux et les affections psychosomatiques.

Outre le fait que les femmes soient peut être plus attirées vers le thermalisme que les hommes, d'autres causes peuvent expliquer ce fait. Tout d'abord dans une population âgée (comme celle qui suit des cures) le "sexe ratio" est en faveur des femmes (parmi les plus de 60 ans, la proportion de femmes est voisine de 60%). La féminisation est une traduction de la démographie des classes âgées. Une autre cause réside dans le fait que les femmes travaillent moins que les hommes et ont par conséquent plus de temps à consacrer au thermalisme (même si ceci est de moins en moins vrai). Enfin la part de plus en faible des enfants chez les curistes, favorise la féminisation. En effet les garçons sont depuis toujours plus nombreux que les filles à suivre des cures.

Il est difficile de donner le profil social du curiste. Christian JAMOT ("THERMALISME ET VILLES THERMALES EN FRANCE" - Institut d'Etude du Massif Central-1988), donne ses propres estimations :

- Professions libérales, cadres supérieurs et patrons de l'industrie et du commerce : près de 20% des curistes
- Cadres moyens et employés : près de 50% des curistes.
- Ouvriers : entre 10 et 15% de la clientèle.
- Agriculteurs et salariés agricoles : entre 2 et 4% des curistes

On constate que la clientèle actuelle, tout en n'étant plus la clientèle aisée d'avant-guerre, a cependant conservé une certaine aisance.

On peut souligner que les stations françaises n'attirent que très peu les curistes des autres pays. Il s'agit d'une fréquentation marginale: de l'ordre de 1% de la totalité des curistes.

Le curiste : une vieille dame, de la classe moyenne...

II.3.4 LE THERMALISME ET L'EMPLOI

Les chiffres sur l'emploi sont variables suivant l'origine des données. Les différentes sources n'ont pas la même méthodologie de comptage.

Le docteur Jacques DARY ("LIVRE BLANC POUR UNE POLITIQUE REGIONALE EN FAVEUR DU THERMALISME" - Conseil Régional de Midi Pyrénées - Février 1991) cite des chiffres provenant du BIPE : 70 000 emplois dont 18 000 permanents.

Christian JAMOT ("THERMALISME ET VILLES THERMALES EN FRANCE" - Institut d'Etude du Massif Central-1988), donne ses propres estimations (fig. 12 et 13). Selon lui le thermalisme crée un minimum de 46 000 emplois dont 29 600 permanents (65% des emplois). Il estime à 13% les emplois provenant des établissements thermaux (6000), et précise qu'un quart de ces emplois sont permanents (ils représentent 5% des emplois permanents).

Si l'on considère les chiffres de C. JAMOT, on constate la part dominante de l'hôtellerie et du commerce dans les stations thermales. Le commerce est d'un poids équivalent aux hôtels, restaurants et café (HORECA) (de 34 et 35% pour la totalité des emplois, de 41 et 38% des emplois permanents). Le troisième poste de travail est constitué par les hôpitaux, les centres de rééducation fonctionnelle et le paramédical. Les établissements thermaux ne viennent qu'en quatrième position (6000 emplois dont 1500 permanents).

Un emploi dans un établissement thermal génère au moins 7 autres postes de travail. Les commerces en moyenne comptent 2 emplois, les hôtels environ 6 emplois, les hôpitaux 3 emplois pour 4 lits et le paramédical 1 emploi pour 5 lits. Dans les stations purement thermales il faut 25 clients pour créer un emploi.

L'impact économique du thermalisme est beaucoup plus régional que national ; en effet les stations sont souvent concentrées dans des régions économiquement déshéritées. Enfin il s'agit souvent de la principale industrie des villes thermales. L'illustration de cette importance peut être donnée par l'impact du thermalisme sur le commerce local (fig. 14). Entre 14 et 45% du commerce local dépendraient de la fonction thermique d'une façon générale.

Toutes les activités bénéficiant du thermalisme ne sont pas comptabilisées dans l'étude de C. JAMOT, comme par exemple les transports et le secteur du Bâtiment et Travaux Publics.

Plus de 58% des postes de travail créés par le thermalisme sont occupés par des femmes. Le secteur des services marchands est le plus féminisé (63%). Le secteur HORECA vient en second (58%), le commerce de détail est occupé à près de 56% par des femmes. Cependant comme dans le reste de la société les femmes ont tendance à occuper les emplois les moins qualifiés et les moins rémunérés.

Le thermalisme représente quelques dizaines de milliers d'emplois, pas toujours permanents. Son rôle est, par contre, beaucoup plus local que national. Il y a une féminisation de cet emploi, pas toujours qualifié.

II.3.5 LES PRINCIPAUX ACTEURS DU THERMALISME

Les stations thermales se répartissent entre secteur privé, secteur public et secteur mixte. L'Etat peut être propriétaire de stations (ex. Aix les Bains). D'autres sont gérées par des régies municipales (Royat Balaruc par exemple).

II.3.5.1 Les groupements d'exploitation privés

La Chaîne Thermale du Soleil (S.A. à Directoire et Conseil de surveillance) compte 13 stations représentant environ 15 % de la fréquentation totale.

Eurothermes (GIE) gère 9 stations en France et une au Portugal. Chaque station est exploitée par une S.A. contrôlée majoritairement par le groupe. Eurothermes représente 12,5 % de la fréquentation Nationale.

Promothermes, société anonyme, possède ou gère 6 stations représentant 4,5 % de la fréquentation totale.

Société Européenne de thermalisme, société anonyme gérant 5 stations thermales représentant 4 % de la fréquentation totale.

Thermafrance, GIE gérant trois stations représentant environ 4 % de la clientèle.

Cise, société en nom collectif, filiale à 100 % de St Gobain. Elle gère par l'intermédiaire d'une filiale à 100 %, la SAGET, une station thermique dans les Pyrénées.

Sogethermes, de création récente, exploite en affermage, deux stations thermales.

Compagnie Européenne des Bains, SARL de création récente également, gère un établissement thermal.

Autres : Certaines autres stations, sans appartenir à un groupement, sont propriété privée (ex. La Roche Posay).

On peut évaluer à environ 45 % la part du marché du thermalisme contrôlée par des intérêts privés.

II.3.5.2 Les stations appartenant à des collectivités ou à l'Etat

Le solde (55 %) correspond à des stations appartenant à des collectivités ou à l'Etat, et exploitée soit par des régies municipales, soit en régime d'économie mixte.

II.3.5.3 Les Associations Professionnelles

Thermalliance : association loi de 1901, regroupe des stations d'économie publique ou mixte dans le but de promouvoir des conceptions modernes et claires du thermalisme.

Thermauvergne : regroupement de deux syndicats intercommunaux dédié à la promotion et au développement du thermalisme en région Auvergne.

Fédération thermale et climatique : association loi de 1901, regroupant les organismes professionnels thermaux, maires des villes thermales, universitaires et médecins. Elle est dédiée à représenter la profession auprès des pouvoirs publics, et à la coordination des actions de communication.

Fédérations régionales associatives : Parmi elles, Rhône-Alpes Thermal est la plus active, son but est la promotion et le développement de l'activité thermale en région Rhône-Alpes.

II.3.5.4 Les Syndicats Thermaux

Le Syndicat National des Etablissements Thermaux (SNET) regroupe 63 stations.

L'Union Nationale des Etablissements Thermaux (UNET) regroupe 24 stations.

Le Syndicat Autonome du Thermalisme regroupe les 13 stations de la Chaîne Thermale du Soleil.

Chacun de ces syndicats a pour but la défense des intérêts de ses adhérents ainsi qu'un rôle de représentation auprès des pouvoirs publics

II.4 PERSPECTIVES D'EVOLUTION DU THERMALISME EN FRANCE

Les perspectives sont difficiles à évaluer, car dépendantes d'un trop grand nombre de facteurs externes, dont le moindre n'est pas la politique de l'Etat en matière de dépense de santé dans les années à venir.

C'est pourquoi, nous nous bornerons à reproduire in extenso, avec l'accord des auteurs, un extrait du Livre blanc pour un 4ème plan thermal, réalisé par Thermauvergne en janvier 1994.

II.4.1 FACTEURS INFLUENCANT L'OFFRE

- Le marché

Peut-on parler de marché pour une activité qui touche d'aussi près à la santé ? L'opinion qui prévaut généralement est que les biens et services de santé ne relèvent pas de l'économie marchande et ne peuvent être soumis sans restriction aux mécanismes naturels de l'offre et de la demande.

Ainsi définie, "l'exception sanitaire" ne saurait être appliquée au thermalisme qui, pour recruter sa clientèle, doit utiliser des méthodes plus proches de celles d'une activité commerciale à vocation nationale (voire internationale) que d'un service public de santé, même si l'interventionnisme croissant de l'Etat et des régimes de protection sociale a progressivement restreint et faussé le jeu du marché.

L'intéressante étude réalisée à la demande du Conseil Economique et Social d'Auvergne a d'ailleurs clairement montré l'ambivalence du produit thermal, dans sa double fonction de consommation médicale d'une part et touristique de l'autre, mais aussi à la limite du domaine médical et de ce qui ne l'est pas.

La même étude a mis en évidence la relation étroite qui existe entre la prise en charge des frais de traitement par la Sécurité Sociale, décidée au début des années 50, et la "médicalisation" des cures thermales.

Cette évolution récente, autant subie que voulue, constamment encouragée par le Corps Médical des stations soucieux d'être reconnu, a engendré la situation actuelle qui se caractérise par quatre tendances marquées.

- Une définition restrictive du marché, limité par le choix des orientations thérapeutiques (2 à 3 au maximum par station), parfois même par celui des affections traitées, conduisant à faire de la cure thermale un traitement de l'affection alors qu'elle voudrait être un traitement de terrain s'adressant à "... une pathologie chronique multifactorielle, sans spécificité étiologique, liée pour une large part à des erreurs de comportement individuel (tabac, alcool, erreurs alimentaires...), à l'environnement et aux conditions de vie..., à des facteurs psychosomatiques".

- Une perte d'identité du produit thermal due à la volonté de l'assimiler à un médicament pour renforcer sa crédibilité thérapeutique. Cette assimilation a eu, dans la plupart des cas, un résultat contraire car :

. les preuves scientifiques de son efficacité n'ont que très rarement été indiscutablement établies selon les critères habituellement retenus pour le médicament,

. l'action lente et limitée du traitement thermal a été progressivement dévalorisée par l'arrivée sur le marché de thérapeutiques à effet de plus en plus rapide et puissant,

. pour une indication thérapeutique donnée, le décalage s'est continuellement accentué entre le traitement thermal, figé dans toutes ses composantes, et les autres possibilités de soigner, en constante évolution.

- Un produit jamais remis en cause : les rigidités administratives du contrôle de l'offre exercé par la Sécurité Sociale d'une part, et l'absence de recherche-développement d'autre part (presque tous les efforts de recherche ayant été consacrés à des tentatives d'explication du mécanisme d'action des eaux thermales) ont freiné toute possibilité d'évolution du traitement thermal en vue d'une meilleure adaptation à son(ses) marché(s).

C'est ainsi que peu d'initiatives ont été prises pour :

. remettre en cause la durée standard de la cure thermale, en la couplant éventuellement avec une modulation de l'intensité des soins,

. mettre en oeuvre de nouvelles techniques de soins capables d'optimiser les effets recherchés,

. associer au traitement thermal classique d'autres types de prestations (éducation sanitaire, cure antitabac, exercice physique, initiation à la diététique, et...) susceptibles d'en prolonger ou d'en renforcer l'action.

- Un mauvais positionnement du produit sur son(ses) marché(s) : en la présentant très fréquemment comme un traitement de base ou de première intention, la cure thermale a été placée dans une situation de concurrence difficile face à des thérapies plus performantes alors qu'un positionnement plus réaliste de type "traitement complémentaire" ou "traitement d'accompagnement" aurait permis d'éviter cette confrontation.

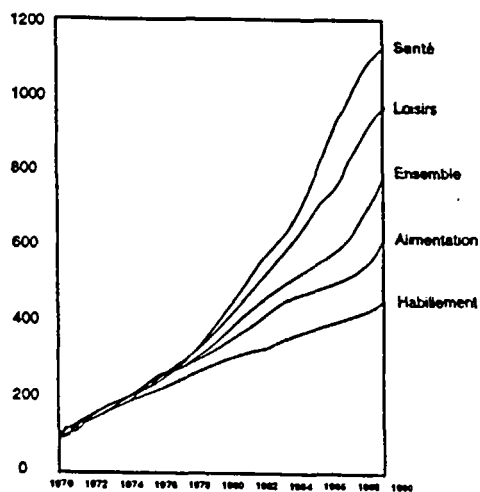
Ces aspects négatifs ne condamnent pas forcément pour autant l'avenir du thermalisme mais ils doivent être pris en compte pour guider les choix de nouvelles stratégies.

- Les tendances porteuses pour l'avenir

Nous en distinguons quatre qui se rejoignent :

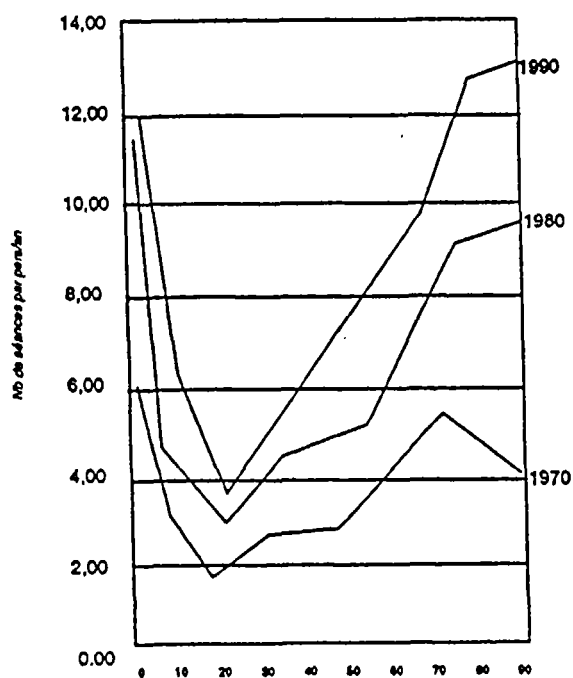
- La composante "hygiène et soins" est celle qui connaît la plus forte croissance dans la consommation des ménages.

Evolution de la consommation par grandes fonctions
France 1970-1990



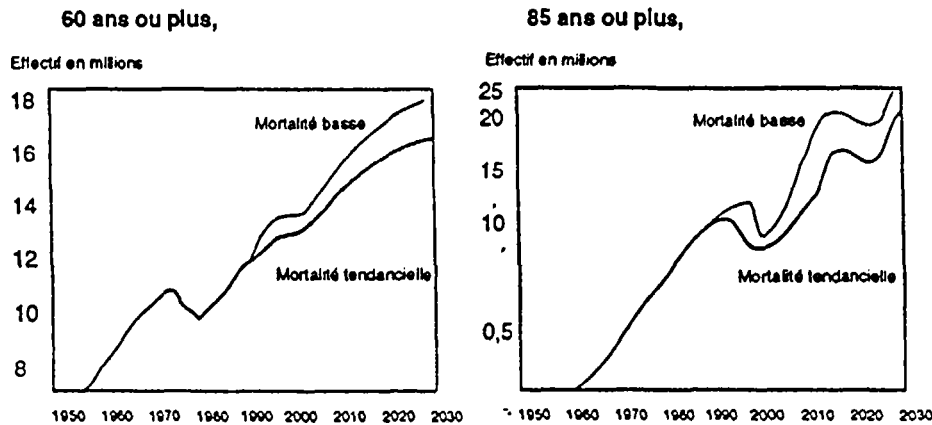
- La consommation médicale, en constante progression, est proportionnellement plus importante pour les enfants et les personnes âgées.

séances de médecins par âge
ESSM 1970-1980 - ESPS 1990



- Le pourcentage de personnes âgées dans la population française (et européenne) va s'accroître considérablement dans la première moitié du 21ème siècle.

Evolution et projection de la population
des 60 ans ou plus, et 85 ans ou plus



- Un des enjeux importants des politiques de santé dans l'avenir sera d'améliorer les conditions de vie des personnes âgées en luttant contre les maladies chroniques, génératrices d'incapacités, dont elles sont atteintes, sans médicalisation excessive engendrant des gaspillages, et en retardant la perte d'autonomie.

Par ses caractéristiques, le traitement thermal, dont l'offre est déjà fortement orientée vers les catégories sociales concernées par ces évolutions, peut trouver de nouvelles possibilités de développement s'il sait s'adapter à ces marchés.

- Les adaptations nécessaires

Les responsables des stations devront s'attacher rapidement à corriger les aspects négatifs évoqués ci-dessus en mettant en oeuvre des nouveaux choix stratégiques visant à :

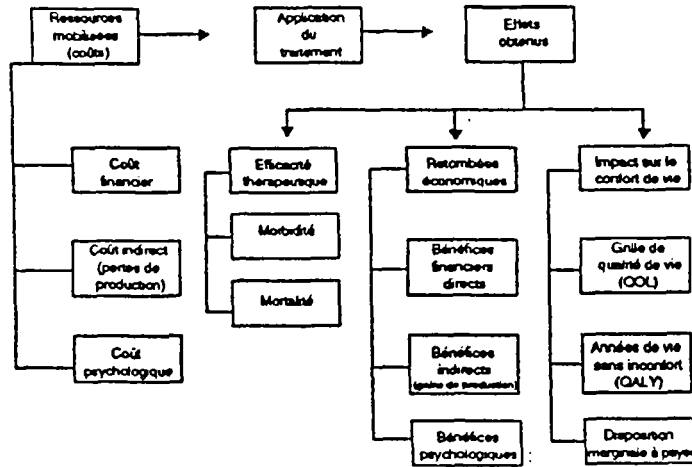
- Ouvrir et diversifier leur(s) marché(s) en l'(es) axant sur les catégories sociales fortes consommatrices de soins, notamment les personnes âgées, sans remettre en cause la vocation médicale des stations.

Une telle approche devrait avoir pour objet d'atténuer la spécialisation en recherchant les diversifications et les complémentarités possibles (indications associées), et de développer en priorité les indications porteuses (rhumatologie).

Parallèlement, une offre bien structurée de traitements préventifs associant aux soins thermaux classiques des prestations complémentaires d'éducation sanitaire et d'hygiène de vie (cure antitabac, diététique, exercices physiques, relaxation, etc...) devrait être préférée à la remise en forme, qui a une connotation "loisirs" trop fortement marquée.

- Redonner une spécificité au produit thermal en utilisant, notamment, certains critères d'appréciation comme l'impact du traitement sur le confort de vie, ou les retombées économiques, qui figurent dans les nouvelles grilles d'analyse proposées pour toute thérapie.

Les nouvelles voies d'évaluation médicales après l'A.M.M.



- Adopter un positionnement sur le marché encadrant les autres thérapies sans entrer en concurrence directe avec elles. Ce positionnement devrait permettre, d'une manière générale, de situer le traitement thermal :

- . avant ou au début d'une affection, comme thérapie préventive du terrain comme indiqué au paragraphe ci-dessus,
- . en synergie ou en consolidation des résultats d'autres thérapies comme thérapie d'accompagnement,
- . dans les affections chroniques pour lesquelles aucun traitement curatif ne permet d'obtenir la guérison, comme thérapie de réhabilitation ou de maintien.

- Faire "vivre" le produit thermal :

- . en modulant la durée en fonction des effets recherchés,
- . en créant une véritable recherche-développement susceptible de favoriser l'innovation en matière de techniques de soins,
- . en recherchant une meilleure intégration de ses composants (hébergement, soins, surveillance médicale, animation) pour éviter la commercialisation "morcelée" du produit.

- La politique gouvernementale en matière de santé publique et de Sécurité Sociale

Dans son avant-propos introductif au rapport SANTE 2010, Monsieur DE FOUCAULD, Commissaire au Plan, rappelle "Parce que la santé répond à l'une des aspirations individuelles les plus profondes et qu'elle correspond à ce que les économistes appellent un "bien supérieur", c'est-à-dire un bien dont le poids au sein de la consommation s'élève au fur et à mesure que le niveau de richesse collective progresse, l'accroissement des ressources qui lui sont affectées en France paraît irrésistible".

Il ajoute cependant que "...la prolongation des tendances actuelles serait lourde de conséquences. Notre pays n'aurait d'autre choix qu'osciller entre l'accroissement des prélèvements -avec ses risques économiques- et la diminution de la prise en charge collective -avec ses dangers pour la cohésion

sociale- tout en conservant finalement un système peu efficace dont la dérive naturelle ôterait aux pouvoirs publics toute marge de manœuvre ...".

Comme toutes les autres professions de santé, le thermalisme n'échappe pas à ces enjeux opposés, avec un handicap supplémentaire, celui d'une utilité médicale contestée.

Néanmoins, comme le note le rapport SOUBIE dans le paragraphe traitant de l'évolution des besoins de santé : "...maladies de la dégénérescence, maladies chroniques, recrudescence des maladies infectieuses : la morbidité des années futures délimite les grands domaines des besoins de santé ...".

"La perspective d'un vieillissement de la population se présente à la fois comme l'évolution la plus certaine, et celle dont les effets sur la morbidité peuvent être anticipés..., sans oublier les pressions qu'exerceront sur le noyau dur du système médical les sujets adultes, jeunes, désireux de conserver le plus longtemps possible un "corps performant".

Ce constat ouvre pour l'activité thermale un immense champ d'action.

Cet espoir se trouve conforté par l'idée, fréquemment reprise, d'un rééquilibrage de la politique de santé, comme l'exprime Madame Yannick MOREAU dans son rapport au Premier Ministre "...moins de confiance aveugle dans la possibilité de guérir, plus d'intérêt pour la prévention, plus d'intérêt pour ce que la médecine peut apporter dans l'accompagnement des états chroniques...".

"... tous les pays développés vont devoir assurer des reconversions hospitalières pour accueillir les personnes âgées dépendantes. Ils vont devoir aussi adapter leur médecine de ville. Les soins donnés aux personnes âgées relèvent souvent plus de l'accompagnement des problèmes chroniques que du traitement d'affections aiguës. L'essentiel des dépenses concernera non pas, comme on le dit souvent, des personnes âgées dépendantes mais le maintien en forme "des bien-portants médicalement traités" atteints de maladies chroniques ou dégénératives...".

Mais ces nombreuses possibilités ne seront offertes au thermalisme que dans la mesure où il saura évoluer et s'adapter.

Il n'échappera pas, en effet, à l'évaluation médicalisée, à laquelle il doit se préparer, pas plus qu'à la maîtrise des dépenses, dont les pouvoirs publics ne pourront ajourner longtemps la véritable mise en œuvre.

Le loi quinquennale en préparation devrait, à cet égard, apporter des orientations significatives.

Le risque n'est pas nul de voir, à moyen terme, la Sécurité Sociale se désengager si la preuve de l'utilité médicale et sociale du thermalisme n'a pas été irréfutablement établie.

Plus que dans une vaine et interminable tentative d'explication du mécanisme d'action des eaux, c'est sur ces deux points que devrait porter désormais tout l'effort de recherche concernant le thermalisme.

II.4.2 LES SCENARI POSSIBLES

- L'avenir du thermalisme social

La prospective thermale au niveau national est liée à l'avenir de la prise en charge des cures thermales par la Sécurité Sociale. Les perspectives pour la protection sociale en France -comme dans les autres pays- sont préoccupantes. Cette étude n'a pas à aborder cette question fondamentale mais à tirer les conséquences des réponses qui seront données par les pouvoirs public pour le thermalisme dans le cadre de cette évolution.

La profession attend avec intérêt les conclusions de la mission confiée par Madame le Ministre de la Santé au Docteur Guy EBRARD, Président de la Fédération Thermal et Climatique Française.

Nous l'avons constaté, le thermalisme représente peu dans le budget de la Sécurité Sociale (0,35 % des dépenses). En outre, si la tendance constatée entre 1986 et 1991 se confirme, sa part relative dans le

budget décroît. Cela a été provoqué par un blocage tarifaire (le taux directeur de réévaluation des tarifs a accusé un retard de 30 % en 10 ans par rapport à l'indice des prix, voir rapport AG de l'UNET de 1991).

Malgré cette faiblesse relative et cette tendance à la baisse, il n'est pas exclu que certains songent à faire des économies en portant d'autres atteintes au thermalisme (le rapport du professeur BERAUD en est l'une des dernières illustrations). Les esprits en tout cas y sont préparés. Malheureusement ! Malheureusement, car il est clair que dans de tels projets n'entrent nullement en compte ni l'intérêt du thermalisme pour la santé publique, ni son impact sur l'économie de santé.

Et ce ne sont pas les résultats pourtant encourageants de l'étude menée de 1983 à 1986 intitulé "Suivi d'une cohorte de 3 000 curistes" (étude du Service National du Contrôle Médical) qui pourront y changer quelque chose. Pas plus que ceux qui seraient enclins à prendre des mesures de réduction des dépenses à l'encontre du thermalisme n'ont évalué le risque économique lui-même. **Faut-il rappeler que la TVA collectée dans les stations thermales, ajoutée aux cotisations sociales payées par les intervenants du thermalisme, représente l'équivalent de ce que rembourse la Sécurité Sociale.**

La perspective concernant le thermalisme doit tenir compte de deux autres facteurs :

- l'attitude du corps médical en général,
- le comportement de la profession thermale elle-même.

Concernant le premier sujet, tout a été dit. Le recul de la formation est la principale raison du doute des (jeunes) médecins.

S'agissant du second, il paraît très dangereux de rester sur des positions archaïques s'agissant de :

- l'hygiène (notamment des boues et des piscines),
- la diffusion de l'information,
- la place des salariés dans les entreprises thermales,

pour n'aborder que les questions les plus brûlantes.

En effet, ces positions ne peuvent que donner une image négative et des armes aux détracteurs du thermalisme.

Parmi les éléments qui permettent de poser une prospective, il faut aborder la question de la concurrence étrangère.

Une évidence : il y a plus de Français dans les stations étrangères qu'il n'y a d'étrangers dans les nôtres. L'Acte Unique n'a pas abouti à l'abolition des "frontières thermales". En ce qui concerne donc le thermalisme médical et social, il n'y a pas de changement à attendre pour les prochaines années (au niveau de cette concurrence étrangère).

En revanche, un recul des prises en charge pourrait inciter une partie de nos compatriotes à joindre l'utile au dépaysement, notamment en se rendant dans des stations étrangères dont les prix sont très avantageux. Les stations de Hongrie, Roumanie, Pologne, Tchécoslovaquie et Bulgarie présentent sans aucune doute ce type d'avantage en raison de la faiblesse des coûts salariaux et, à moyen terme, peuvent se trouver en concurrence avec nos stations.

Pour en terminer avec les facteurs pouvant influencer la "consommation" de thermalisme, il y a l'opinion des curistes eux-mêmes.

Celle-ci est conditionnée par :

- l'évolution du mode de vie,
- les phénomènes de mode,
- l'avis du médecin,
- la médicalisation plus ou moins importante de l'activité,
- et, bien entendu, le niveau de vie.

L'écologie, l'intérêt pour des thérapies moins agressives, l'évolution vers le tourisme à thèmes, constituent des bases en faveur du thermalisme et des stations. Toutefois, ce que nous avons dit à propos des prescripteurs, le goût prononcé des médias pour la thalassothérapie et la remise en forme, jouent au contraire contre le thermalisme.

Pour combattre ces tendances et pour renforcer les autres, l'action de la profession est indispensable pour transformer l'image de l'activité.

Ces conditions préliminaires étant posées, quels scénarii sont possibles pour l'avenir du thermalisme dans les dix années à venir ?

- Premier scénario : très optimiste (voire utopique?)

Il serait la conséquence d'une reconnaissance du rôle réel joué par le thermalisme dans la santé publique. Les pouvoirs publics mettraient en oeuvre une réforme tarifaire, donneraient à la crénothérapie sa place dans le cursus des études médicales.

De plus, la profession thermale elle-même mènerait à bien la démarche de modernisation des "esprits" et des structures lui permettant par la même d'être offensive dans tous les domaines. Enfin, les revenus des ménages reprendraient leur croissance interrompue par la crise.

Dans ce cas, on peut penser que le taux de départ en cure, qui est aujourd'hui de 1,15 pourrait atteindre 1,85 (comme en Suisse par exemple). Le Million de curistes serait atteint en dix ans. De façon différenciée certes mais en suivant une progression, la plupart des orientations en profiteraient.

- Deuxième scénario : relativement confiant

Tout reste en l'état et bon an, mal an, la fréquentation progresse de 1 à 2 %.

Du fait de la crise, on constate que certains clients de la thalassothérapie reviennent vers le thermalisme qui perd lui-même des clients défavorisés sur la plan social. Les indications thérapeutiques qui croissent sont les mêmes qu'aujourd'hui.

- Troisième scénario : pessimiste

Au lendemain des prochaines élections présidentielles et dès 1996, on assiste à un déremboursement partiel des cures thermales. Quelle pourrait en être la conséquence ?

On a constaté après les ordonnances de 1959, de 1967 et après les mesures de 1988 que toute atteinte de ce type avait des répercussions immédiates. De 30 à 40 % pour les deux premières, de quelques points seulement pour la dernière. On peut penser que dans ce cas, les personnes touchées n'étaient déjà plus utilisatrices de thermalisme du fait de la crise économique. Par contre, un effet durable a été ressenti sur les stations déjà fragilisées dans leur développement.

Nous faisons donc le pronostic que l'impact sera une réduction de l'ordre de 20 % de la fréquentation en rhumatologie, 30 % en voies respiratoires. La remontée peut se faire sur 2 ou 3 ans si la crise économique elle-même est jugulée en 1995/1996. Par la suite, il peut y avoir une reprise de l'évolution antérieure (qui dépendrait aussi de l'attitude de la profession).

- Quatrième scénario : très pessimiste

En 1996 a lieu cette diminution du taux de prise en charge et en 1999 par exemple, cette dernière est totalement supprimée. Cette deuxième atteinte aurait des conséquences plus graves si cet événement se conjugait avec la baisse des pensions de retraite annoncée pour les années suivant le nouveau millénaire. Le thermalisme se trouverait dans l'obligation de concevoir des produits totalement différents en termes de durée, de nature des prestations, de prix et de mode de commercialisation.

On peut établir que l'année de la suppression des remboursements, entre 40 et 60 % de la clientèle ne ferait pas sa cure. La reprise ensuite se ferait encore plus difficilement que dans le scénario précédent car le déremboursement induirait une perte totale de crédibilité.

N.B. : Cette atteinte conjuguée à une permanence (voire une aggravation) de la crise aurait des conséquences encore plus désastreuses que celles estimées dans cette partie.

Ces différents scénarii sont tout à fait tributaires de l'évolution du système de protection sociale français. De fait, l'évolution défavorable des ressources financières de la Sécurité Sociale a pour effet de marginaliser -à tort croyons-nous- toutes les thérapeutiques ne visant pas les affections à pronostic vital et, parmi elles, le thermalisme.

II.4.3 EVALUATION CHIFFREE DE CES DIFFERENTES PERSPECTIVES

Données chiffrées :

- . un curiste représente, toutes dépenses confondues, un "flux" monétaire moyen de 8000 F ;
- . un accompagnant, 4000 F (on compte en moyenne 0,6 accompagnant par curiste) ;
- . Ces données appliquées aux différentes hypothèses, donnent les valeurs suivantes :

1993	2000 Scénario 1	2000 Scénario 2
Nombre de curistes 643 000	1 064 000	739 000
Chiffre d'affaires 6,7 milliards de francs	11	7,7
Emplois 68 000	110 000	78 000

NB : Ces chiffres, notamment ceux concernant les emplois générés, ne doivent être considérés que comme des ordres de grandeurs ; ils sont néanmoins utiles, notamment, pour apprécier l'impact socio-économique de l'activité thermale, dans des zones souvent montagneuses, et en général dépourvues d'autres ressources importantes.

Il est évident à ce titre, que la réalisation des deux scénarios pessimistes, générés par l'hypothèse d'une évolution de la position de l'Etat concernant la prise en charge des frais de cures, aurait des effets catastrophiques au plan local.

II.5 CONCLUSION SUR LE THERMALISME

Responsable du développement du thermalisme depuis l'après-guerre, la sécurité sociale en est devenue le principal soutien, maintenant la principale limite. Cette situation est une véritable "épée de Damoclès" pour l'activité thermale qui est ainsi soumise non seulement à la conjoncture économique, mais à l'humeur des responsables de notre système de protection social vis à vis du thermalisme. Cette activité, reconnue sur le plan médical, ne représente pourtant qu'une faible partie des dépenses de santé (0,35 %), et peut être source d'économie.

L'influence du thermalisme est tout aussi importante sur le plan économique que de l'emploi. Il est même fondamental pour nombre de stations et leur région. Il s'agit souvent d'une monoactivité, contribuant fortement à assurer les budgets locaux. A cette activité est parfois associée une industrie d'embouteillage d'eau minérale, elle aussi pourvoyeuse d'emplois et de recettes. Tout recul de cette activité aurait de grave conséquence sur les économies des régions thermales, souvent assez défavorisées par rapport au plan national.

Les acteurs du thermalisme devront donc rester vigilants et poursuivre leurs efforts de modernisation déjà entrepris depuis près de trente ans. Le maintien et le développement de cette activité passe en effet par une évolution et une adaptation continues aux nouvelles tendances de la médicalisation, à la maîtrise sans cesse plus importante des dépenses de santé et aux aspirations de sa clientèle.

III. LES EAUX MINÉRALES EMBOUTEILLÉES:

III.1 GENERALITES

Parmi les premiers producteurs mondiaux d'eaux embouteillées, parmi les premiers buveurs d'eaux conditionnées du monde et aussi parmi les premiers exportateurs, les Français possèdent l'une des plus anciennes traditions dans ce domaine. La France est aussi l'un des pays d'Europe possédant le plus grand nombre de sources "reconnues" (plus de 1200). Ces chiffres suffisent à expliquer la grande diversité des eaux de notre pays. La France c'est aussi 60 marques d'eaux minérales, plus de 100 eaux de source exploitées par près de 50 sociétés, de grands groupes nationaux comme BSN et CASTEL, ainsi que la présence du géant suisse de l'agro-alimentaire : NESTLE.

Les eaux minérales sont aujourd'hui devenues un produit de consommation courante, une boisson aussi courante que la bière, vin, thé, café, ou autre boisson sans alcool. Elles ne sont plus comme dans le passé étroitement associées à la cure thermique. Ces eaux sont devenues banales bien qu'elles ne le soient pas. Si elles sont bien connues des scientifiques, le public consomme ces eaux sans les connaître. Il distingue certes, les eaux gazeuses des eaux plates, mais à part la différence de prix il n'est pas toujours capable de distinguer une eau de source d'une eau minérale.

**La France dans les premières
places...**

III.2 HISTORIQUE

L'histoire des eaux minérales embouteillées se confond avec celle du thermalisme. Les autorités ont très tôt compris l'importance de réglementer les eaux. Un historique des principaux textes de la législation française est joint en annexe. L'industrie des eaux minérales voit le jour vers le milieu du XIX^{ème} siècle. Elle apparaît donc avec la révolution industrielle française. L'introduction des techniques de sondage, déclenche une "guerre des sources". En 1840 la première boucheuse automatique est mise au point à Vichy. L'embouteillage devient de plus en plus rapide et efficace. Les communications s'améliorent (essor du chemin de fer), l'exploitation industrielle des sources s'accélère.

III.3. REPARTITION DES EAUX MINÉRALES EN FRANCE

Près de 1200 sources sont ou ont été officiellement reconnues en France, mais elles ne sont pas toutes en exploitation. Ce nombre pourrait être bien plus grand, car notre pays dispose d'un grand potentiel, encore inexploité, et à découvrir.

La France est un assemblage complexe de massifs anciens, de montagnes plus récentes, de plateaux et de plaines. Cette géologie riche, associée aux différents climats, est responsable de nos paysages, mais aussi de la diversité et de la répartition des eaux françaises. Un très rapide résumé de la France géologique et hydrogéologique permet de distinguer :

III.3.1 LES MASSIFS ANCIENS ET LEURS RESSOURCES EN EAUX MINÉRALES

Dans le Massif Central, le Massif Armoricaïn (Bretagne, Cotentin, Vendée), les Ardennes, les Vosges et les Maures, on observe une dominance des terrains de socle cristallins et schisteux. Les aquifères productifs y sont généralement peu étendus. Les sources y sont généralement nombreuses, mais les débits y sont généralement assez faibles. Les fréquences des pluies pour des régions comme la Bretagne, le Cotentin ou bien l'Auvergne, est assez trompeuse sur les réelles ressources en eaux de ces régions (rappelons nous les sécheresses de 1976 et de ces derniers étés). Cependant ces terrains de part

leurs zones altérées ont des capacités de réserve et donc d'exploitation que l'on ne peut négliger. Les eaux de source sont beaucoup plus nombreuses à être exploitées que les eaux minérales.

Ainsi en Bretagne, riche en terrains granitiques et métamorphiques de l'ère primaire, seule la source de Plancoët dans les Côtes d'Armor (22) est reconnue "minérale" par l'Académie nationale de médecine. Sa production en 1989 était de 23,7 millions de cols (\approx 32 millions de litres).

L'Auvergne (dont le vieux socle essentiellement paléozoïque, a été fracturé par l'orogénèse alpine tertiaire et actuelle) avec ses 4 départements est nettement plus riche en eaux minérales. Tout d'abord l'Allier (03) avec ses 3 eaux minérales embouteillées (Charrier, Saint-Yorre, et Vichy) produisait en 1991 environ 230 millions de cols. Le Puy de Dôme (63) et ses 6 eaux minérales conditionnées (Volvic, S^t Maurice, Chateaudon, Chateauneuf les Bains, Hydroxidase à Le Breuil sur Couze et Beauregard-Vendon) avait en 1993 une production supérieure à 740 millions de litres. Deux départements, Cantal et Haute Loire, ne disposent pas d'industrie d'embouteillage.

Le département de la Loire se rattache à la bordure Est du Massif Central et à la limite de l'avant pays plissé alpin. Il comprend 6 sites d'embouteillage (Badoit à S^t Galmier, Sail les Bains, Montrond les Bains, Sail Sous Couzan, S^t Alban les Eaux, S^t Romain le Puy). Leurs réservoirs sont généralement associés à des terrains plutoniques, métamorphiques assez anciens, ou des séries volcaniques d'âge tertiaire. Comme pour les terrains situés plus à l'ouest, ces formations ont fortement subi les phases tectoniques alpines.

L'Ardèche est assez riche en sources minérales. Les terrains formant les réservoirs sont anciens : granites et gneiss d'âge antérieur au Trias (on est à la limite sud-est du Massif Central, dans les Cévennes). Les eaux y sont généralement Bicarbonatées. Les sources exploitées, Arcens, Asperjoc à Génestelle, Neyrac les Bains, Vals les bains, ont produit plus de 50 millions de litres en 1993.

Les Vosges sont formées de terrains granitiques et métamorphiques anciens, que l'orogénèse alpine a soulevés. Le département des Vosges (88) en Lorraine compte deux grandes eaux minérales conditionnées: Contrexéville et Vittel, dont les productions réunies avoisinaient les 1 880 millions de litres en 1989. Le département voisin du Haut Rhin (68) en Alsace compte lui trois sources d'eaux minérales embouteillées: (Ribeauvillé, Soultzbach les Bains et Soultzmat). La production du département était d'environ 3,15 millions de litres en 1989. Le Bas Rhin compte depuis peu une unité d'embouteillage à Wattwiller.

Au sud du massif cristallin des Maures (aux affleurements paléozoïques ayant subi la phase tectonique pyrénéo-provençale à l'Eocène), la source minérale de Le Luc dans le Var (83) est embouteillée. Il s'agit de la seule source de ce département, sa production atteignait 22,7 millions de litres en 1989.

III.3.2 LES MONTAGNES ALPINES ET LEURS RESSOURCES EN EAUX MINÉRALES

Il s'agit des Alpes (avec les Préalpes) des Pyrénées et du Jura. Leur géologie est très complexe. En simplifiant à l'extrême, on peut les décrire comme suit : Elles sont nées de l'orogénèse alpine, au début du Tertiaire (il y a environ 40 millions d'années pour les Pyrénées et 20 millions d'années pour les Alpes). Elles comportent en outre d'importants alignements structuraux, hérités de l'orogénèse hercynienne. Il résulte de ces importantes phases tectoniques qui ont donné nos massifs jeunes, une fracturation importante. Cette fracturation est pour une grande part responsable de l'étendue moyenne et du cloisonnement des aquifères. Ils sont d'autres parts assez nombreux. Les principaux aquifères sont surtout formés par des massifs calcaires karstiques, aux grands reliefs (exemple du Vercors ou du massif d'Arbailles). Souvent situés en haute altitude, ils reçoivent une forte alimentation météorique, mais l'estimation des réserves y est assez difficile. A ces réservoirs on peut ajouter ceux constitués par les terrains de couverture déposés par les glaciers et les torrents (moraine, cônes de déjection, terrasses). Ils permettent de réguler les écoulements. Ils forment des aquifères locaux peu étendus mais nombreux. Tous ces terrains sont riches en sources minéralisées.

Les Pyrénées produisaient seulement près de 8 millions de litres d'eau minérale embouteillée en 1989 (Ogeu les bains dans les Pyrénées Atlantiques et Le Boulou dans les Pyrénées Orientales). Le potentiel eau minérale conditionnée est très certainement supérieur, en comparaison de l'activité thermique. Le

département des Hautes Pyrénées illustre ceci : Neuf stations thermales sont actuellement en activité (du fait de la richesse en eaux minérales), mais il n'y a pas d'industrie d'embouteillage. Les régions de l'avant Pays Pyrénéen, ne sont guère mieux représentées avec 2 eaux embouteillées (Elvina à Dax et Alet les Bains dans l'Aude, avec près de 12 millions de litres embouteillés en 1984).

Les Alpes et leur avant pays plissé sont mieux pourvus en unité d'embouteillage. Cinq départements recouvrant ces régions et le Jura possèdent des unités d'embouteillages.

Tout d'abord le plus au nord : la Haute Savoie, qui compte deux eaux minérales embouteillées. Evian les Bains avec plus d'un millions de cols par jour, a produit à elle seule près de 1300 millions de litres en 1993 et Thonon les Bains avec près de 13 millions de litres, font de ce département le plus gros centre d'embouteillage de France. L'activité thermique y est à l'inverse de l'image Pyrénéenne, nettement moins développée que son industrie d'embouteillage.

La Savoie possède une seule source minérale embouteillée à Aix les Bains (30 millions de litres). De même pour l'Isère avec la source de Cornillon en Trièves et sa petite unité d'embouteillage (125 000 cols en 1990). Le département est pauvre en sources minérales. Les indices de sources minérales sont peu nombreux dans le département de la Drôme. Il n'y existait qu'une petite usine d'embouteillage à la source de Propiac (200 000 cols en 1989).

III.3.3 LES PLATEAUX CALCAIRES ET GRESEUX, FORMANT DES COURONNES DE RESERVOIRS, ET LEURS RESSOURCES EN EAUX MINERALES

Ils sont situés en bordure des massifs anciens et chaînes de montagnes plus récentes. Ces plateaux calcaires sont généralement d'âge Jurassique ou crétacé inférieur. Ils sont plus ou moins karstique ou parfois gréseux (d'âge Triasique en général dans ce cas). Ils constituent une suite de réservoirs en bordure des grands bassins sédimentaires, au contact des vieux massifs ou des chaînes de montagne. Ils ont plus ou moins subi la tectonique récente (ou moins récente) des massifs voisins. On les rencontre de la Lorraine à la Bourgogne, au Berry et au Poitou, du Quercy aux Causses et en Haute Provence.

Les aquifères y sont d'assez grande capacité et bien alimentés. Ils sont de bons régulateurs. Les circulations y sont souvent de type karstique (surtout dans la moitié sud de la France). Cet aspect peut rendre certain de ces aquifères assez vulnérable à d'éventuelles pollutions.

Peu de sources y ont le titre "eau minérale" et sont exploitées pour l'embouteillage, bien que nombre de sources minéralisées existent dans ces régions. A titre d'exemple le département du Lot dans le Quercy ; les deux centres d'embouteillage de Myers Alvig nac et de Saint Martin le Redon ont cessé leur activité.

III.3.4 LES GRANDS BASSINS SEDIMENTAIRES ET LEURS RESSOURCES EN EAUX MINERALES

Il s'agit en premier lieu des bassins de Paris et d'Aquitaine, et plus modestement des bassins de l'Artois, d'Alsace du Languedoc et le couloir Rhône-Saône. Ils sont généralement constitués d'une succession de niveaux perméables et imperméables d'origine sédimentaire (calcaire, sables et argiles principalement). Leur structure que l'on simplifie à l'extrême en parlant de "pile d'assiette", permet de distinguer trois grands types d'aquifères.

☞ **De grands aquifères simples à nappe libre**, qui sont formés principalement de roches carbonatées (Craie, Calcaires d'âge jurassique, crétacé ou tertiaire) mais aussi de roches siliceuses (sable et grès d'âge crétacé ou tertiaire) et alluviales (d'âge quaternaire). Les nappes les plus importantes sont celles de la craie dans le Nord de la France et une grande partie du bassin de Paris (Normandie, Picardie, Champagne, Senonais); la nappe de la Beauce (la plus vaste : 7 000 km² avec un débit global de l'ordre de 600 millions de m³/an \cong 19 m³/s); la nappe des alluvions de la plaine d'Alsace (1 milliard de m³/an \cong 32 m³/s).

Ces nappes sont très exploitées pour beaucoup d'usages. Plusieurs raisons expliquent l'intérêt qu'ont les exploitants à y puiser leurs besoins :

- Elles sont libres et les réservoirs ont de grandes capacités d'emmagasinement;
- Elles sont très étendues et possèdent de grandes aires d'alimentation;
- Elles sont généralement peu profondes;
- Les capacités de production y sont généralement grandes.

☞ **Des aquifères stratifiés**, qui sont très complexes et principalement formés par des sédiments d'âge tertiaire très variés et hétérogènes (niveaux sableux, s'alternant avec des formations calcaires, et/ou de couches d'argiles, superposées, juxtaposées, souvent en formant des biseaux). Ils se situent dans les régions centrales des Bassins de Paris et d'Aquitaine (Ile de France et Bordelais) et aussi dans des bassins de plus faibles extensions comme le Bassin d'Orchies, dans le Nord; ou bien le bassin d'Aix en Provence.

Ces aquifères sont des "multicouches", avec une nappe libre supérieure et en profondeur des nappes captives qui communiquent entre elles plus ou moins facilement. Certaines de ces nappes captives sont même localement artésiennes.

Les niveaux profonds sont ceux qui sont généralement les mieux exploités et exploitables.

☞ **De grand aquifères captifs et profonds**, qui sont très souvent sableux ou gréseux, (d'âge triasique, jurassique, crétacé) ou bien carbonaté (Calcaire carbonifère du Nord). L'alimentation et les débits sont faibles, mais leur capacité est grande. Ils peuvent contenir des eaux salées. Les cinq nappes captives les plus exploitées de France sont les suivantes : Les Grés vosgiens Trias inférieur de Lorraine; le Calcaire carbonifère du Nord; les Sables éocènes inférieurs d'Aquitaine; les Sables verts (Albien) du Bassin de Paris et les Sables cénomaniens de Touraine.

Le potentiel en eaux minéralisées de ces régions est assez important (voir le rang de l'Aquitaine sur le plan du thermalisme). Cependant peu d'eaux minérales sont mises en bouteille.

Le Languedoc-Roussillon avec la source Perrier à Vergèze, possède l'un des centres d'embouteillage les plus importants de France. Il faut souligner l'importance de la faille de Nîmes pour la minéralisation de cette eau et sa teneur en gaz. (Il est à noter la réouverture en 1989 de l'unité d'embouteillage de La Vernière, dans l'Hérault, dont l'eau est captée dans les micaschistes de la Montagne Noire ainsi que le lancement de l'embouteillage de La Salvetat). La production totale de la région était de 1050 millions de litres en 1993.).

L'Aquitaine est bien représentée sur le plan des eaux minérales embouteillées. Tout d'abord avec la source des Abatilles à Arcachon en Gironde dont la production s'élevait en 1989 à 12 millions de cols. Ensuite avec Elvina à Dax (à proximité du front nord pyrénéen et de ses grands accidents).

La région Centre ne possède qu'un centre d'embouteillage à Chambon la Forêt dans le Loiret (en Beauce). Il produisait en 1990 près de 6,7 millions de cols soit 9,6 millions de litres environ.

La région Nord pas de Calais abrite elle aussi un centre de conditionnement d'eau minérale. La source St Amand (associée à une tectonique profonde), site assez important, produisait 170 millions de cols en 1990.

III.4 LA REGLEMENTATION

III.4.1 LA DEFINITION DES EAUX

Les définitions en vigueur figurent dans l'article 2 du décret du 6 juin 1989 relatif aux eaux minérales naturelles et aux eaux potables préemballées (voir § I.1.1).

III.4.2 L'AUTORISATION D'EXPLOITER

Son instauration est antérieure à la révolution française, et a été confirmée dans notre législation par l'ordonnance de 1823. La loi du 14 juillet 1856, et de nombreux décrets postérieurs, ont officialisé le rôle déterminant de l'administration des Mines ou de son équivalent d'aujourd'hui (DRIRE) dans l'exploitation des sources.

La procédure de délivrance de l'autorisation d'exploiter est définie par le décret du 28 mars 1957. La demande doit être adressée par le propriétaire ou l'exploitant au préfet du département (décret de 1957). Celui-ci transmet la demande à la DRIRE, qui fait procéder à la visite des lieux, vérifier l'état des travaux et dresser un procès verbal de ces constatations.

Le captage et l'aménagement sont, s'il y a lieu, faits sous le contrôle de la DRIRE. La DRIRE peut exiger l'acquisition des droits de propriété ou de servitude sur les terrains nécessaires pour assurer les protections sanitaires du captage et de la canalisation de transport. Elle peut aussi demander l'installation de dispositifs permettant de contrôler ou de suivre l'évolution des caractéristiques principales de la source.

Quand les travaux sont terminés la DRIRE fait un nouveau constat des lieux et vérifie la conformité des travaux.

L'autorisation d'exploiter une eau minérale naturelle est subordonnée au respect des règles de l'annexe 1 du décret de 1989 :

- Des prescriptions applicables aux examens géologiques et hydrologiques.
- Des prescriptions applicables aux examens physiques, chimiques et physico-chimiques.
- Des critères applicables aux examens microbiologiques à l'émergence.
- Des prescriptions applicables aux examens cliniques et pharmacologiques.

Localement, les DRIRE ont un rôle important dans l'instruction de la procédure de demande d'autorisation, mais le ministère de la Santé est seul habilité à délivrer cette autorisation et statue après avis de l'Académie de médecine, par un arrêté publié au J.O..(pour une eau minérale naturelle).

Pour les eaux de source et les eaux rendues potables par traitement, l'utilisation en vue de la consommation humaine est autorisée par arrêté du préfet, pris après avis du conseil départemental d'hygiène.

III.4.3 LA DECLARATION D'INTERET PUBLIC

Suite aux nombreux conflits entre propriétaires de sources au siècle dernier, il devenait nécessaire d'organiser la législation afin d'offrir une protection aux exploitants. Le décret du 5 juillet 1856 fixa les modalités de la déclaration d'intérêt public d'une source d'eau minérale. L'esprit de ce texte est que ces sources constituent une ressource précieuse pour la santé publique et que l'Etat a le devoir d'en assurer la protection.

La demande est soumise, après enquête publique, à l'avis d'une commission départementale réunissant les autorités compétentes. Le préfet transmet l'avis de la commission au ministre de la Santé. Plusieurs autorités donnent un avis qui est statué en Conseil d'Etat.

III.4.4 LES PERIMETRES DE PROTECTION

Les sources déclarées d'intérêts publics peuvent être dotées d'un périmètre de protection à l'intérieur duquel certains travaux sont totalement interdits (Sondages, travaux souterrains,...). Le décret du 6 juin 1989 (article 2) précise que l'eau minérale est une eau qui a été tenue à l'abri de toute pollution. La loi du 3 janvier 1992 prévoit la définition de périmètres de protection particuliers pour les eaux minérales (article 14) permettant notamment de réglementer les activités de surface.

III.4.5 L'AUTORISATION D'EMBOUTEILLAGE

Cette autorisation est plus récente (1964). Elle était rendue nécessaire par le développement rapide de l'industrie d'embouteillage, et par les insuffisances de la réglementation jusque là en vigueur sur le conditionnement des eaux. Elle est définie par le décret du 11 décembre 1964 (complétés par deux arrêtés du ministère de la Santé, en date du 21 décembre 1964). L'article 1 stipule que seules peuvent être embouteillées comme eaux minérales les eaux dont l'exploitation est autorisée en application de l'article 1^{er} du décret du 28 mars 1957.

La demande est adressée par l'exploitant au préfet du département concerné.

L'autorisation est donnée par le Ministre de la santé après avis de la DDASS et de la DRIRE.

III.4.6 L'EMBOUTEILLAGE A LA SOURCE

Le conditionnement doit se faire au plus près du point d'émergence et directement dans les récipients destinés aux usagers. Si pour des raisons techniques les ateliers de conditionnement ne peuvent pas être implantés à proximité du captage, une demande d'autorisation de transport par canalisation (le seul qui puisse être autorisé) doit être faite. Le ministère de la Santé consulte l'Académie nationale de médecine avant d'autoriser les travaux. S'ils sont autorisés, la DRIRE doit les contrôler et doit *in fine*, certifier leur bonne exécution. Le transport par canalisation ne doit pas entraîner de modifications de la qualité de l'eau.

↳ LE CONTROLE DE LA QUALITE

En application de l'article 5 du décret du 11 décembre 1964 un contrôle de la qualité de l'eau doit être assuré au moins tous les deux mois en cours d'exploitation. Celui-ci se fait sous l'autorité de la DASS, par le laboratoire agréé chargé de la surveillance de la ou des sources, dont l'eau alimente l'installation. Les frais des contrôles sont à la charge des exploitants. Le préfet et ses représentants, les agents de la DASS, ceux de la DRIRE, du service de la répression des fraudes, ainsi que tout agent de service habilité par le ministre de la Santé ont librement accès aux lieux d'exploitations, pour procéder aux opérations prévues dans leurs attributions ou missions.

La nature des mesures de contrôle périodique des eaux minérales embouteillées figure dans l'article 6 de l'arrêté du 21 décembre 1964 relatif au contrôle de la qualité de l'eau.

III.4.6 LES SANCTIONS

La suspension de l'autorisation d'embouteillage peut être prononcée par le préfet ou par un arrêté ministériel, si la qualité de l'eau prélevée, l'aménagement de l'installation ou les conditions d'exploitation de l'embouteillage ne correspondent pas aux prescriptions des textes en vigueur et si l'exploitant ne prend pas les mesures nécessaires pour remédier aux défauts constatés (arrêté du 21 décembre 1964)

Des problèmes de rinçage peuvent suffire à interdire l'embouteillage. La surveillance de la qualité de l'eau de rinçage incombe à l'exploitant.

La levée de l'interdiction ne peut intervenir qu'après que les causes de la pollution aient été corrigées et que la bonne qualité de la production ait été constatée à nouveau de façon durable.

III.4.7 LE TRAITEMENT DE L'EAU ET LES ADJONCTIONS AUTORISEES

Le décret du 6 juin 1989 stipule que l'eau minérale naturelle, telle qu'elle se présente à l'émergence, ne peut faire l'objet d'aucun traitement ou adjonction autre que ceux autorisés (article 12), c'est-à-dire :

- La séparation des éléments instables, par décantation ou filtration, éventuellement précédée d'une oxygénation à condition de ne pas modifier la composition de l'eau dans ses constituants essentiels.
- L'élimination de gaz carbonique libre par des procédés exclusivement physiques.
- L'incorporation ou la réincorporation de gaz carbonique.

Les eaux de source ne peuvent subir comme traitements que ceux autorisés par l'article 14 du décret du 6 juin 1989 :

- La séparation des éléments instables, par décantation ou filtration.
- L'incorporation de gaz carbonique.

En revanche ces deux types d'eaux ne peuvent faire l'objet d'aucun traitement de désinfection, ou bactériostatique ou visant à modifier le microbisme de l'eau.

III.4.8 LE CONTROLE DES RECIPIENTS

Le décret de 1964 sur l'autorisation d'embouteiller, stipulait que les récipients autorisés étaient en verre, ou bien devaient être autorisés par le Ministre après avis du Conseil Supérieur de l'Hygiène. Les emballages plastiques, métal ou carton n'étaient pas encore à la mode. L'apparition de ces nouveaux matériaux a rendu nécessaire l'évolution de la législation. Ce décret sur les emballages a été modifié en 1969 puis par la circulaire du 16 juillet 1971 qui établit un protocole d'expertise du conditionnement des eaux minérales en matériau autre que le verre (annexe I).

Le volume maximum des récipients est de 2 litres.

III.4.9 L'AFFICHAGE DE LA COMPOSITION DE L'EAU

La composition de l'eau indiquée sur les emballages, étiquettes ou faite dans la publicité doit être conforme à une analyse officiellement reconnue.

III.4.10 LES DENOMINATIONS DE VENTE

Les dénominations actuellement en vigueur, sont celles issues de la législation européenne (voir décret du 6 juin 1989), après de longs débats entre les différents états. Elles sont en France :

→ La dénomination "*eau minérale naturelle*", ou "*eau minérale naturelle non gazeuse*", signifie une eau ne dégageant pas spontanément de gaz carbonique à l'émergence de façon perceptible dans des conditions normales.

→ La dénomination "*eau minérale naturelle gazeuse*" ou "*eau minérale naturelle naturellement gazeuse*", désigne des eaux effervescentes dont la teneur en gaz carbonique provenant de la source, après décantation éventuelle et embouteillage, est la même qu'à l'émergence. Ceci compte tenu, s'il y a lieu, de la réincorporation d'une quantité de gaz (qui provient du même gisement ou nappe), équivalente à celle du gaz libéré au cours de ces opérations.

→ La dénomination commerciale "*eau minérale naturelle renforcée au gaz de la source*" concerne les eaux effervescentes dont la teneur en gaz carbonique après décantation éventuelle et embouteillage est supérieure à celle constatée à l'émergence, à condition que le gaz carbonique utilisé provienne de la même nappe ou du même gisement.

→ La dénomination "*eau minérale naturelle avec adjonction de gaz carbonique*" désigne une eau rendue effervescente par l'addition de gaz carbonique d'une autre origine que la nappe ou le gisement dont elle provient.

→ La mention "*totalelement dégazéifiée*" signifie que ces eaux minérales naturelles ont fait l'objet d'un traitement d'élimination totale du gaz carbonique. Elle doit dans ce cas accompagner la dénomination de vente.

→ La mention "*partiellement dégazéifiée*" doit accompagner la dénomination de vente de l'eau minérale naturelle, si elle a fait l'objet d'un traitement d'élimination partiel de son gaz carbonique.

→ La dénomination "*eau de source*" désigne une eau répondant aux critères de l'article 13 du décret du 6 juin 1989.

→ La dénomination "*eau de source avec adjonction de gaz carbonique*" désigne une eau de source effervescente par addition de gaz carbonique.

→ La dénomination "*eau rendue potable par traitement*", désigne une eau répondant aux règles de l'article L51-1 du code de la santé publique. Cette dénomination doit être accompagnée de l'indication des traitements mis en oeuvre.

→ La dénomination "*eau rendue potable par traitements et adjonction de gaz carbonique*" désigne une eau rendue potable par traitements, préemballée, qui a été rendue effervescente par addition de gaz carbonique. Cette dénomination doit être complétée par l'indication des traitements mis en oeuvre.

III.4.11 LES APPELLATIONS DES EAUX

Les eaux minérales ne sont pas des produits alimentaires comme les autres. Leur appellation est réglementée de façon précise. Les règles suivantes doivent en particulier être respectées :

→ La mise en vente sous plusieurs désignations commerciales d'une eau minérale naturelle provenant d'une même source est interdite (décret du 6 juin 1989).

→ Chaque eau minérale doit être identifiée par le nom de la source (ou le nom attribué à un mélange d'eaux si celui ci a été autorisé) et par l'indication du lieu d'exploitation.

→ Le nom de la source est choisi librement par son exploitant lors du dépôt de la demande d'autorisation d'exploiter. Il doit être distinct du nom de toute autre source d'eau minérale autorisée, et il doit être choisi en dehors de toute dénomination géographique (décret du 28 mars 1957)

→ Le nom du lieu d'exploitation peut être une commune, ou un lieu-dit.

En ce qui concerne les eaux de source, la désignation commerciale peut être différente de celui de la source, ou du lieu de son exploitation (ce nom devra cependant figurer sur les étiquettes en caractères au moins comparables en taille à ceux de la désignation commerciale). Il est par contre interdit sur les emballages, étiquettes ou dans la publicité de créer une confusion avec la notion d'eau minérale (on ne doit pas faire mention d'aspects favorables à la santé par exemple).

Les eaux rendues potables par traitement ne doivent pas dans leur dénomination, marque ou image créer de confusion avec les deux types d'eaux précédemment cités (par l'utilisation des mots source ou minéral par exemple).

La réglementation française des eaux de consommation et minérales naturelles, est stricte et en conformité avec la directive européenne de 1980.

III.5 LES PRODUCTEURS

Cela fait déjà longtemps que l'exploitation des sources, pour le conditionnement de l'eau, n'est plus un petit monde marginal de l'industrie. L'explosion du marché de l'eau embouteillée a entraîné une concentration des producteurs en groupes puissants. Cette industrie non seulement est devenue une industrie à part entière, mais l'un des plus beaux fleurons de notre économie, jouissant d'une réputation mondiale.

III.5.1 HISTORIQUE

L'entrée dans la modernité, s'est faite après la seconde guerre mondiale (*Evian* dès 1947 se proclame eau de biberon, et mise sur le baby-boom des lendemains de guerre). Ainsi au cours des années 50-60 trois sociétés ont montré un fort dynamisme, rendant ces industries très compétitives.

Perrier, sous l'impulsion de Gustave LEVEN qui en 1950 lance les premières grandes campagnes de publicité et en 1954 rachète Contrexeville. Dans les années 60 son groupe rachète beaucoup de petites sources dans différentes régions (exemples : *Charrier, Rozana, Plancoët, Thonon, Carola*, pour les eaux minérales) et ouvre de nouvelles exploitations (exemples : *Les Ormes, Muret, Verdélais*). En 1966 *Perrier* prend le contrôle de *Saint Yorre* et obtient la concession de la *Compagnie fermière de Vichy*. Durant cette période *Perrier* s'est dirigé vers d'autres secteurs que celui de l'eau (1955 : lancement de *Pschitt*, 1962 : Licence *Pepsi-Cola*, 1970 : prend des parts des caves de *Roquefort*).

Vittel qui en 1955 regroupe l'ensemble de ses activités (*Vittel Grande Source* et *Hépar*) dans une usine moderne d'embouteillage, raccordé au réseau du chemin de fer. En 1959 *Vittel* se lance dans une politique d'acquisition de sources (exemples : *Les Abatilles, Pierval*).

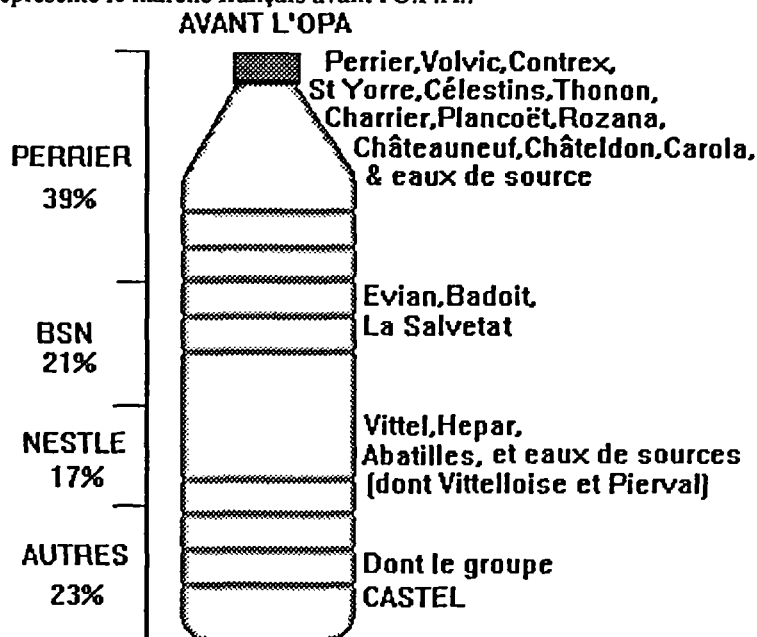
Evian en 1959 signe un accord avec *Badoit* et comme *Perrier* se diversifie : création de *Fruité* en 1961. En 1965 *Evian* prend le contrôle de *Badoit*.

Peu à peu ce marché de l'eau conditionnée intéresse les grands de l'agro-alimentaire. Ceci est d'autant plus vrai que les investissements nécessaires pour suivre la consommation deviennent de plus en plus lourds à supporter pour les seuls minéraliers, qui sont à la recherche d'appuis financiers. Ainsi en 1967 le suisse *Nestlé* prend une participation dans *Vittel*. En 1971 *BSN*, le groupe d'Antoine RIBOUD, s'empare d'*Evian-Badoit*. Cependant *Perrier* a continué son développement dans les années 70-80. En 1986, il prend le contrôle de *Volvic*. Tous ces regroupements étaient obligatoires dans la perspective de l'union des marchés de l'Europe.

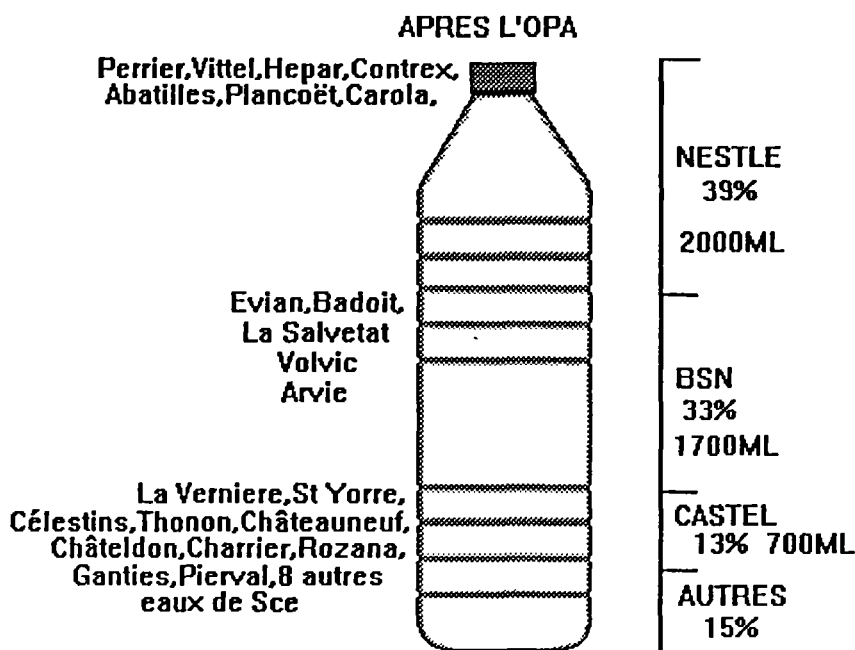
III.5.2 LE TOURNANT DE 1992

En 1992 l'O.P.A. sur le groupe *Perrier*, a entraîné une redistribution des eaux minérales du groupe, et une nouvelle répartition des concentrations dans le marché des eaux conditionnées, toujours en plein essor. Tout commence en novembre 1991 quand le groupe de l'italien Giovanni Agnelli, tente de contrôler *Exor* (35% des parts de *Perrier*), dont il détient déjà 13.5%. *BSN* et *Nestlé* s'allient pour contre attaquer.

La situation se présente ainsi avant 1992 : numéro 1 du marché français Perrier avec 33% des ventes d'eaux minérales embouteillées, second, *BSN* avec 21 % suivi de *Nestlé* qui pesait 17 % de part de marché. Le reste du marché était réparti entre divers autres producteurs de moindre taille (soit 23% du marché : distributeurs, petits exploitants, *Compagnie Générale des Eaux de Sources (Castel)*,...). Le schéma ci dessous représente le marché français avant l'O.P.A.:



Le groupe *Nestlé* rachète donc *Perrier* (valeur 15,5 milliard de francs) après son entente avec *BSN* (qui prend le contrôle d'un des fleurons de *Perrier* : *Volvic*). Cependant la Commission de Bruxelles oblige *Nestlé* à mettre en vente plusieurs sources de *Perrier* (1/5 des eaux minérales français, pour une valeur de 750 millions de francs à un acheteur unique et indépendant) afin d'éviter un risque de duopole (*BSN-Nestlé*). Un nouveau grand de l'eau apparaît avec le rachat de ces sources : *Castel*. Le dessin ci dessous illustre la nouvelle distribution du marché :



Le marché, au contraire de la concentration des groupes, voit une diversification des marques. Ainsi *BSN* doit trouver des solutions à la saturation de production de *Badoit* et à celle prévisible d'*Evian*. Ainsi pour répondre à une demande toujours plus grande, le groupe lance deux eaux du type *Badoit* sur le marché. D'une part pour pallier la consommation en hôtels/restaurant, il importe *Ferrarelle* une de ses eaux italiennes. D'autre part il relance en 1992 la production d'une source *La Salvetat* (Haut Languedoc), abandonnée depuis longtemps. *Nestlé* n'est pas en reste, avec *Vittel* et son eau de *Divonne les Bains* (eau de source qui pourrait obtenir le label "eau minérale"), et l'eau de *Thonon* qui était peu exploitée.

Outre les eaux françaises qu'ils possèdent, *Nestlé* et *BSN* contrôlent un nombre important de sources de par le monde. *Nestlé* possède ainsi :

- En Italie : San Pellegrino, Panna, Vera, San Brumauro, San Amiomo.
- En Espagne : Viladrau, San Narciso et Agua impérial.
- En Belgique : Etale et Valvert
- En Grande Bretagne : Buxton.
- Au Portugal : Castello, Pizoes, et Campilho.
- Aux USA : Poland Spring, Calistoga, Oasis, Zephyr Hills, Arrowhead, Great Bear, Ozarka et Ice Mountain.
- au Canada : Monclair.
- Au Brésil : São-Lourenço, Petropolis et Lindoia.
- En Egypte : Baraka.

Moins diversifié géographiquement que *Nestlé*, *BSN* contrôle cependant un grand nombre de source, par exemple :

- En Espagne : Font Vella et Lanjaron.
- En Italie : San Gemini et Ferrarelle.

Le chiffre d'affaires de l'eau minérale, s'élevait en 1992 à 10 milliards de francs. En 1990/1991 quatre marques dépassaient le milliard de francs de chiffre d'affaires (quatre eaux plates) :

CHIFFRES D'AFFAIRES EN MILLIONS DE FRANCS POUR LA PERIODE 90/91 :

	Eaux plates		Eaux gazeuses
Evian	1450	Perrier	770
Contrexéville	1450	Badoit	675
Volvic	1200	St Yorre	480
Vittel	1200	Vichy	170
Hépar	210	Vitteltoise	70

Référence : LSA n° 1272; 3 Octobre 1991.

Des chiffres d'affaires importants, comme les volumes, qui ont rendu nécessaires la présence des grands groupes de l'agro-alimentaire. Cela fait longtemps que le secteur de l'eau conditionnée, est une grande industrie.

Depuis l'OPA de 1992 : 3 grands groupes dominent le marché français. En premier Nestlé, suivi de BSN et enfin le nouveau géant, Castel.

III.5.3 LES "AUTRES PRODUCTEURS"

On ne saurait terminer ce panorama des producteurs d'eau minérale, dominé par trois grands groupes, sans mentionner l'existence des moyens et petits producteurs dont le volume total de production correspond à environ 15 % du marché et représente une vingtaine de marques différentes réparties sur autant de sites.

Ces producteurs indépendants, dont le niveau d'activité peut être extrêmement variable (Saint Amand les Eaux dans le Nord plus de 200 M/litres, certaines industries "artisanales" dans l'Ardèche) contribuent néanmoins activement au maintien d'une activité régionale.

Ces exploitations, parfois fragiles au plan financier, font, depuis quelques années, l'objet de rachats de la part de groupes souhaitant diversifier leurs investissements dans le secteur de l'eau conditionnée.

III.6 LA PRODUCTION

Toutes les eaux minérales ne sont pas embouteillables. Certaines perdent leurs propriétés au contact de la lumière, de l'air, des changements de température ou de pression en surface. Certaines sont trop minéralisées pour être longtemps stables ou simplement pour être "buvables". Les conditions les plus favorables pour l'exploitation, le transport, le stockage et enfin la vente, sont celles d'eau "froide" (inférieure à 18°C.) et bactériologiquement très pures.

III.6.1 L'EVOLUTION DE LA PRODUCTION :

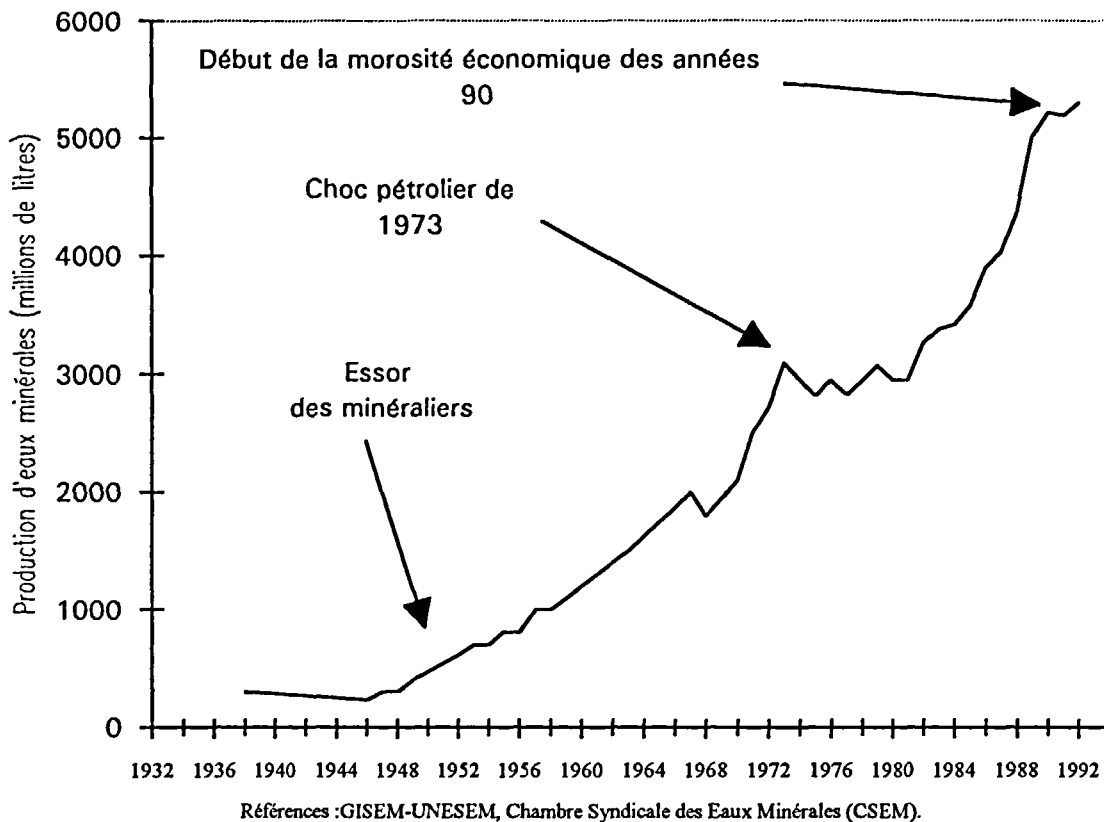
La figure 17 n° 1 illustre l'évolution de la production d'eaux minérales en France depuis la Seconde guerre à nos jours.

De 1948 à 1973 la production française d'eaux minérales a été multipliée par 10. Durant cette période la croissance s'établit à près de 9,8% par an, pour atteindre lors du premier choc pétrolier 3 097 millions de litres. En fait durant cette période trois phases sont perceptibles. De 1948 à 1958, on peut estimer que le rythme de croissance s'élevait à près de 12% l'an. L'industrie de l'eau minérale est en plein essor, nous sommes dans les "30 glorieuses". De 1958 à 1968 la production ralentissait son rythme de croissance à 6% l'an environ. Le marché avait besoin de reprendre son souffle, il s'agit d'une période de "consolidation". De 1968 à 1973 la croissance est repartie avec environ 11,5% d'augmentation annuelle de la production. Cette nouvelle phase "euphorique" est en partie liée à l'apparition des nouveaux produits que sont les emballages plastiques (*Vittel* lance en 1968 la bouteille PVC, suivie par *Evian* en 1969, *Badoit* en 1973 est la première eau gazeuse à être mise sous plastique). D'un poids environ 15 fois inférieur à l'équivalent en verre, la bouteille plastique, a énormément facilité l'achat et le transport.

1973, marque un palier dans la production, qui évolue en "dent de scie" jusqu'au début des années 80. La crise pétrolière, si elle coïncide avec le repli des années 74-75, ne peut à elle seule expliquer la stagnation de la production. Il faut aussi y voir pour partie l'influence des associations de consommateurs contre la soit disant nocivité de l'emballage plastique pour les aliments, et leurs efforts pour réhabiliter l'eau du robinet (réserves sur la consommation prolongée des eaux minérales). Parallèlement l'eau de source est appréciée par de plus en plus de consommateurs. A ceci s'ajoute la stagnation démographique du pays. On l'imagine, les causes sont multiples et fortement complexes.

La reprise marque la période 1982-1989 avec une croissance supérieure à 6% l'an environ. Il faut de nouveau répondre à une forte demande nationale mais aussi à celle des marchés extérieurs. Le label qualité porte le marché, alors que le consommateur devient méfiant vis à vis de l'eau du robinet, malgré l'écart de prix.

Figure 17 n° 1 : Evolution de la production française.



Cependant le début de la décennie 90 marque de nouveau un pas dans cette progression. Plusieurs causes s'accroissent, provoquant de nouveau une légère stagnation. Tout d'abord l'impact sur les consommateurs de l'affaire Perrier (affaire du benzène en 1990), en France et à l'étranger. A ceci s'ajoute l'adoption dans certains pays de mesures protectionnistes (en Allemagne par exemple, au nom de la protection de l'environnement, contre l'emballage perdu). Mais il y a aussi la forte morosité économique. On attend la reprise économique.

En moins de quarante années la France a multiplié sa production d'eau minérale par 7. En comparaison l'Allemagne multipliait sa production par 18, l'Italie par 30 sur la même période. La France n'est plus le n°1 des producteurs d'eaux minérales, mais le troisième.

Après avoir fortement progressé depuis la fin des années 40, et réussi à surmonter les lendemains de 1973, la production française d'eau minérale, a ralenti sa croissance depuis le début de cette décennie et a perdu sa place de leader.

III.7 L'IMPORT-EXPORT

III 7.1 LES IMPORTATIONS

Les importations sont encore marginales en France. Les eaux minérales étrangères sont mises en vente dans des circuits spécifiques (épicerie de luxe spécialisées dans les produits étrangers, ou dans les restaurants de cuisine étrangère), ou en appoint aux marques nationales en période de pointe de consommation. Parmi les eaux les plus connues on peut citer *Appolinaris* (Allemagne, 0.6 millions de litres en 1990), *San Péllegrino* (Italie, Nestlé, 10 millions de litres en 1990), *Ferrarelle* (Italie, BSN) et maintenant Valvert (Belgique Nestlé).

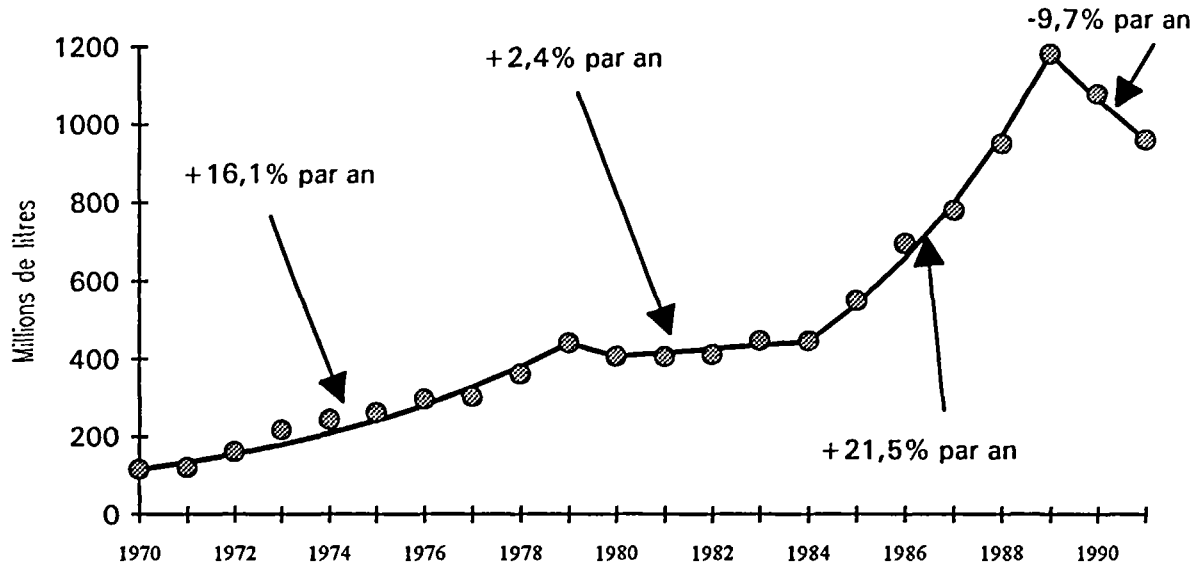
De plus celles qui sont le plus importées appartiennent en fait au deux premiers groupes du marché français (*Nestlé* et *BSN*).

III.7.2 LES EXPORTATIONS

III.7.2.1 La dynamique

Le graphique ci dessous montre l'évolution des exportations d'eaux minérales ces 20 dernières années.

Figure 18 : L'Evolution des exportations d'eaux minérales naturelles françaises



Références : GESEM-UNESM, CSEM

L'industrie française des eaux minérales est, comme le montre le graphique, très dynamique à l'exportation. En 1960 la France exportait autour de 50 millions de litre d'eau minérale en bouteille, le volume exporté aujourd'hui est supérieur au milliard de litres, soit 20 fois plus en 3 décennies ! La part des exportations dans la production a la fin des années cinquante était à peine supérieure à 5 %, alors qu'aujourd'hui elle avoisine 20 % (fig. 19)..

On comprend aisément que pour exporter il ne suffit pas d'être dynamique encore faut il que les marchés extérieurs s'ouvrent. La construction européenne est bien une des raisons de cette "fièvre d'exporter". En effet les membres fondateurs de la communauté, comptaient parmi les premiers grands débouchés de nos eaux (Allemagne, Bénélux par exemple). L'Union européenne absorbant en 1990 plus de 60% de nos exportations d'eaux minérales. Les autres pays de l'Europe extra communautaire, comptent aussi de grands clients, ainsi la Suisse qui représente plus de 5% des exportations de l'Hexagone.

La mise en place du marché commun, de législations similaires, la proximité de ces marchés, mais aussi les opinions favorables des consommateurs du vieux continent vis à vis des eaux conditionnées, ont fortement contribué au développement de nos exportations.

Mais il faut aussi louer le dynamisme des industriels sans qui un tel exemple de réussite économique n'aurait pas eu lieu. Ainsi le groupe *Perrier*, et son PDG d'alors, Gustave LEVEN, n'hésite pas dès le milieu des années 70 à s'orienter sur le marché nord américain (un marché particulièrement rude). Malgré les avis économiques défavorables de l'époque il lance *Perrier*, sur le marché des boissons rafraîchissantes, des cocktails (il a su jouer sur le prestige de la marque : ex fournisseur de feu sa majesté Edouard VII). En lançant "*the French Water*" avec des slogans tels que "*no sugar; no calories*", "*100 % naturel*", "*des bulles faites par la nature*", il a utilisé la vogue "*jogging*" de la forme et du bien être, à l'ère des "*Yuppies*" (Le succès de "*Perrier c'est fou !*"). L'eau française a même dépassé ses concurrentes américaines. Ce succès, encourage le minéralier à se diriger vers d'autres marchés comme l'Australie, le Sud Est Asiatique, pour devenir avant son rachat le n°1 mondial de l'eau minérale. Il exportait en 1989 près d'un milliard de bouteilles (dont 670 millions de *Perrier*).

BSN avec *Evian* a su pénétrer des marchés peu réceptifs à l'eau minérale plate. *Evian* s'exporte aujourd'hui dans plus de 80 pays à travers le monde grâce à *Evian International*. Pour mémoire on peut rappeler qu'*Evian* en 1901 était déjà implanté dans toute l'Europe, vendait 60 000 bouteilles en Egypte et commençait sa commercialisation en Argentine !

Vittel exporte aujourd'hui 20% de sa production, aux quatre coins du monde. *Volvic* exporte aussi 20% de sa production dans plus de 60 pays au monde. *Vichy* arrive même à combler son recul sur le marché français, par ses exportations.

Grâce à ce dynamisme la France exporte près de 20% aux USA et plus de 2% au Japon (fig. 20). La zone franc ne représentait plus que 11% des exportations en 1987.

La croissance des exportations a connu depuis 1970 quatre phases (fig. 22). Depuis 1970 le rythme de croissance s'élève à environ 16% par an. La demande chez nos voisins, principaux acheteurs, était forte. Beaucoup de pays voient en effet leur marché se créer ou s'accroître très vite (exemple de l'Italie). Chez nous la demande progresse certes mais de façon plus modérée. De ce fait la progression de la part des exportations par rapport à la production a constamment augmenté (fig. 19) pendant cette période. En 1979, 411 millions de litres sont exportés (13,4% de la production, contre 6% en 1972, avec 160 millions de litres). On peut souligner que les exportations françaises n'ont pas montré de réaction nette face au choc pétrolier de 1973 et compensent le recul du marché intérieur.

De 1979 à 1984 la croissance des exportations s'est fortement ralentie. Le second choc pétrolier (et le cours du dollar) frappe le coût de l'emballage plastique qui s'est généralisé. Mais cela ne suffit pas à expliquer cette stagnation. En France la consommation reprend une assez forte croissance, il faut donc répondre aussi au marché intérieur. Ceci se marque par une légère stagnation de la part des exportations. En 1984 12,4% de la production était exportée (477 millions de litres). Chez nos voisins l'industrie de l'eau minérale connaît son essor, et devient plus agressive, chez eux, mais aussi à l'export. L'eau de source est elle aussi une concurrente dans nombre de pays, pour qui la différence n'est pas claire entre ces deux types d'eaux. L'eau de source a bien sûr l'avantage d'être moins chère. Enfin la tentation protectionniste est grande pour certains pays afin de protéger une industrie récente chez eux.

1985 marque le retour à une très forte croissance. Elle s'établit à environ 21,5% par an de 1985 à 1989. Partout en Europe la consommation augmente. Le cours du dollar devient plus favorable. Les nouveaux marchés du continent nord américain et de l'Asie du Sud Est sont en forte expansion. L'industrie des eaux minérales française a su réagir à la période précédente en devenant plus compétitive.

L'exportation, c'est aussi exporter son savoir faire, ses techniques. *Evian* (*Evian international*) et *Vittel* par exemple proposent conseil et assistantat pour les boissons non alcoolisées, aussi bien en Afrique, Moyen Orient, Asie ou Amérique latine.

Les années 90 commencent par une forte récession des exportations (près de -10% par an!). Mais cet état s'explique par divers événements :

III.7.2.2 Le problème de Perrier

1990 c'est tout d'abord l'année de l'histoire du benzène aux USA pour *Perrier*. La presse américaine soupçonne la bouteille verte d'être fortement concentrée en benzène. En fait les 12 p.p.b. d'hydrocarbures contenus dans les bouteilles sont sans risque pour la santé. D'origine naturelle, la faible teneur n'était pas décelable par les techniques d'analyse en vigueur alors en France. Rude attaque pour le minéralier français obligé de détruire une part importante de sa production et de retirer de la vente des bouteilles dans nombre de pays (280 millions de bouteilles retirées du marché) et une perte sèche de 1,5 milliard de francs! Le contre coup touche *Perrier* et les autres eaux françaises.

III.7.2.3 Les emballages

Une deuxième difficulté tient aux choix nationaux en matière d'emballage, à la mise en place des politiques de protection de l'environnement, et dans ce cadre, aux réglementations concernant les déchets d'emballage ; ainsi en 1990, la Suisse interdit le conditionnement en PVC des boissons rafraichissantes et impose des quotas de recyclage par matériaux ; en 1991, l'ordonnance Töpfer

introduit en Allemagne l'obligation de collecter les emballages, avec pour effet pratique qu'il n'y a plus sur le marché de bouteille en plastique qui ne soit pas consignée ; en 1994, en Belgique, projet de mise en place d'une écotaxe sur certains emballages uniques et autres produits jetables : dans ce cadre, les bouteilles de PVC seraient soumises à une taxe additionnelle de 15 FB/l ; aux Pays Bas, l'utilisation du PVC est légalement admise mais soumise de fait à un boycott de la part des circuits de distribution. Ces mesures, justifiées partiellement par les émissions de chlore lors de l'incinération du PVC, affectent directement l'industrie française du conditionnement d'eau minérale, dans son activité d'exportation. Les industriels français qui, rappelons-le, ont massivement choisi le PVC depuis 1968, sont donc progressivement contraints de remplacer leurs outils de conditionnement par des lignes au P.E.T. réputé, peut être exagérément, moins nocif pour l'environnement.

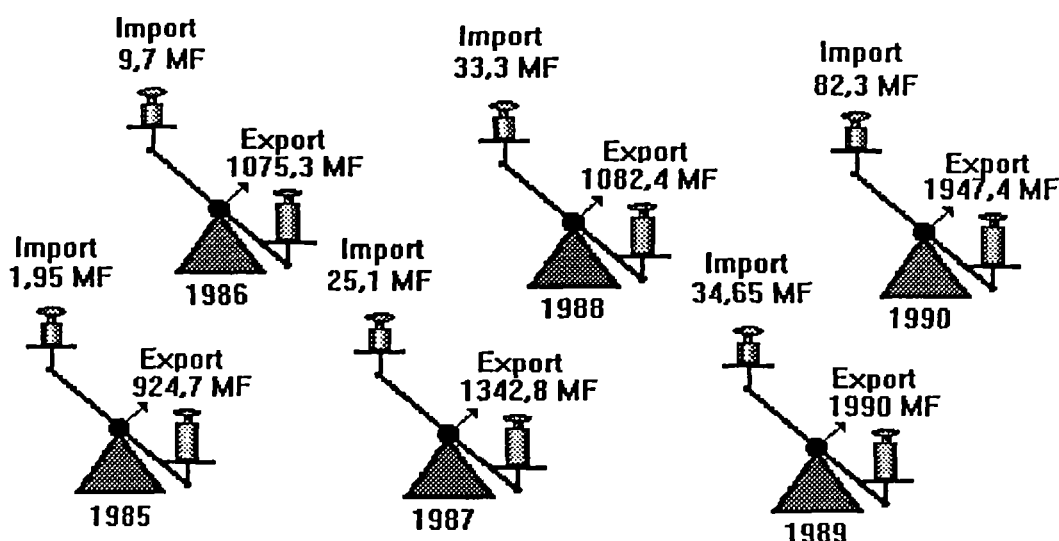
Ces mesures nationales, prises dans le désordre, au sein d'une Communauté Européenne dont l'un des objectifs est d'assurer la libre circulation des biens et marchandises, ont parfois des effets équivalents à des mesures protectionnistes : on pourrait en effet se demander quel consommateur allemand accepterait d'acheter une eau minérale française importée, en bouteille plastique, de surcroît consignée et "auréolée de sa mauvaise réputation écologique", alors qu'il a à sa disposition des eaux nationales conditionnées en bouteille de verre.

Un fort dynamisme, des précurseurs, les minéraliers ont fait de leur activité, une puissante industrie exportatrice. Cependant ces dernières années elle a subi en plus de la crise, des attaques protectionnistes.

III.7.3 LA BALANCE COMMERCIALE

Le dessin ci dessous illustre notre balance commerciale de 1985 à 1990 :

Balance commerciale des eaux minérales de la France :



Références : Douanes.

L'excédent est nettement en notre faveur. L'importation si elle progresse, reste quand même assez faible vis à vis des exportations (au mieux 4% en valeur de nos échanges en 1990). Le solde de notre commerce extérieur en matière d'eau minérale a avoisiné les 2 milliards de francs en 1989 (plus de 1 milliard de litres exportés). Il était près de 923 millions de francs en 1985, pour 1990 (près de 110 % de progression en 4 ans). Si le solde a régressé ces dernières années avec le recul des exportations, il est toujours nettement positif. De plus la majeure partie des importations est faite par les deux premiers du secteur français (Nestlé, BSN), qui vendent leurs eaux étrangères.

Sur l'ensemble des eaux, l'eau minérale est celle qui pèse le plus lourd dans la balance commerciale (les volumes sont plus élevés, pour cette catégorie d'eau, tout comme le prix).

Ce solde positif, devrait le rester longtemps encore. Le potentiel de production peut en effet en principe répondre à une augmentation de la demande. La diversité des eaux est grande et permet donc de satisfaire les attentes du consommateur. Enfin le prix d'une eau produite en dehors de nos frontières (souvent comparable sur le plan organoleptique et de sa composition, à une eau française), devra toujours intégrer le surcoût de son transport.

Un solde commercial nettement en notre faveur, et qui l'est pour longtemps encore probablement.

III.8 LE MARCHÉ INTERIEUR

Nous ne disposons pas des chiffres de 1992 dont la publication n'a pas été autorisée par la commission de Bruxelles du fait de l'O.P.A. sur Perrier. En 1991 la consommation totale en eaux minérales et de source représentait un volume de 5369 millions de litres. En 1992 et 1993, les chiffres, non consolidés, font état de 5300 millions de litres d'eau minérale.

III.8.1 LES EAUX MINÉRALES

En 1938 la totalité des eaux minérales consommées en France était de 278 millions de cols. Il faut attendre les lendemains de la Seconde guerre mondiale pour voir l'explosion de la consommation. Ainsi en 1947 celle-ci est environ de 307 millions de cols. 505 millions de cols, trois ans après en 1950, 700 en 1953 et le milliard de cols est dépassé en 1957.

En 1972 la consommation d'eaux minérales en France était de plus de 2,5 milliards de litres. En 1985 les 3 milliards sont dépassés, les 4 milliards le sont en 1990 (4,137 milliards de litres). (fig. 23 et 24). La part des eaux minérales dans la consommation d'eaux conditionnées est légèrement inférieure à 80% aujourd'hui, malgré un certain recul en faveur des eaux de source.

La tendance à une évolution de type exponentiel de la consommation se retrouve évidemment dans la consommation per capita d'eau minérale (fig. 25). Ainsi en 1963 celle-ci était de 27 l/an/hab. Dix ans plus tard elle est de 55 l/an/hab, en 1983 elle est de 56 l/an/hab, en 1993 elle dépasse les 80 l/an/hab.

Sur les vingt dernières années l'évolution de la consommation per capita se divise en trois périodes. De 1973 à 1981 l'évolution générale de cette consommation est en stagnation voire une lente érosion (-1.3% par an environ). La consommation suit la conjoncture économique après le choc pétrolier de 1973, et la crise mondiale. A ceci s'ajoutent des facteurs nationaux. La période 1982-1985 marque l'amorce de la reprise de la consommation (+1,2% par an environ). Celle-ci s'accélère après 1985 avec près de 5% par an jusqu'à aujourd'hui. En fait ce rythme de croissance a dépassé les 6% l'an de 1985 à 1990. La morosité économique du début des années 90, ramenant ce taux à près de 2,6% l'an de 1990 à 1992.

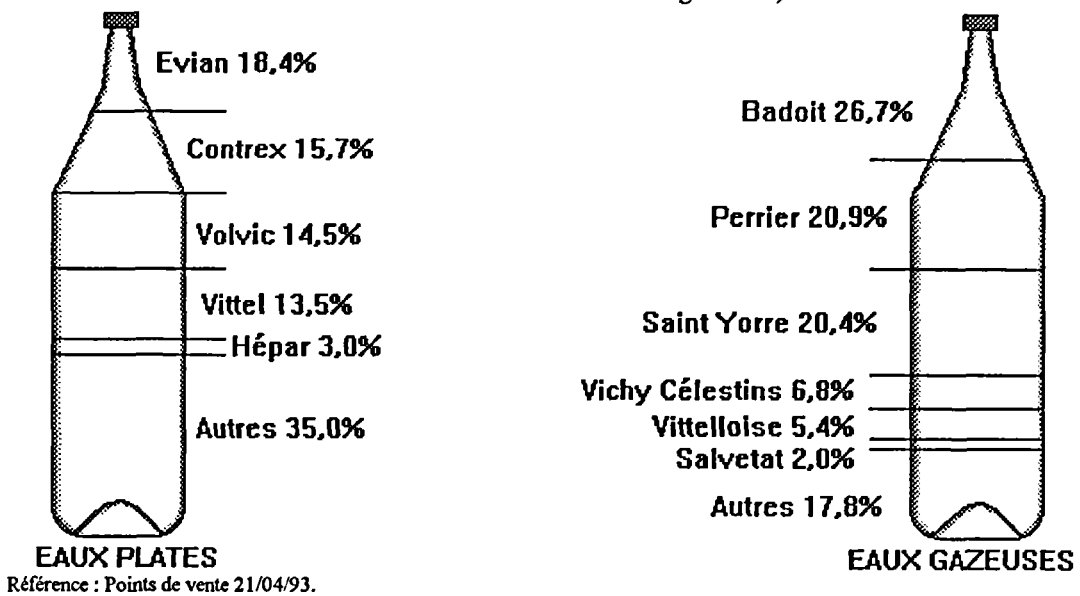
Cette croissance de la consommation per capita est nettement plus rapide que la croissance démographique de notre pays.

En France on consomme plutôt des eaux minérales plates (84% de la consommation d'eaux minérales en 1977, 81,6% en 1991) que des eaux minérales gazeuses. Selon SECODIP, 52% des foyers français consomment de l'eau gazeuse et 81% consomment de l'eau plate. Les eaux gazeuses progressent plus vite en volume que les eaux plates (près de 10% par an depuis 1977) ce qui se traduit évidemment dans les parts de chaque type d'eau. Ces eaux apparaissent plus typées au consommateur. Cette progression est aussi très certainement liée à des campagnes publicitaires très dynamiques (Perrier : "c'est fou !...", Badoit : "Il y a une vie après le repas...", St Yorre "Rend moi fort...", Vichy Célestins "Teint Célestins..."). Cependant le goût du consommateur prime. Perrier et Badoit ont ainsi multiplié leurs ventes par 5 à 6 depuis 1960 (Perrier 165 millions de bouteilles en 1960, 1169 en 1989; Badoit 40 millions de litres en 1960 contre 259 millions en 1989). Saint Yorre s'est maintenue (160 millions de bouteille en 1960, 186 millions en 1990), comme Vichy (62 millions de bouteilles en 1960, contre 58 millions en 1990). Cette constatation peut cependant être critiquée, d'une part on s'exprime en cols et de l'autre en volume. Les eaux gazeuses très minéralisées comme Saint Yorre semblent cependant moins appréciées du consommateur.

De plus, les minéraliers lancent de nouveaux produits : les eaux gazeuses aromatisées. Celles ci occupent un secteur qui était inexistant. En 1990 Perrier en a vendu 70 millions de litres, Volvic près de 20 millions de litres et 30 millions de litres de Vitteltoise ont été vendus cette année là. Badoit n'est pas en reste et ses ventes pour ce type d'eau sont du même ordre que pour Perrier.

Le dessin ci après illustre la répartition par marque du marché français actuellement. Pour les eaux plates les 5 premières marques réalisent les 3/4 du marché. Les eaux gazeuses sont représentées à plus des 4/5 par les 5 premières marques. On peut noter que Badoit, première eau gazeuse devrait voir ses parts diminuer (en pourcentage) avec l'accroissement de la consommation, car sa production plafonne depuis quelques années. Toutes les astuces sont bonnes pour faire face à cette pénurie face à la demande: réduire les volumes des récipients, et ainsi augmenter le nombre de cols vendus Badoit est ainsi passé de la bouteille de 1,25 l à 1 l (mais le prix est resté identique, ce qui donne une augmentation de 25%), la demi bouteille fait elle par contre 33 cl. Chez Perrier le quart fait 20 cl et le demi 33 cl aussi.

Parts de marché (volume) de la consommation française d'eaux minérales embouteillées
(NB : Il y a en France 60 marques environ d'eau minérale
Vitteltoise est une eau de source gazéifiée)



POURQUOI UN TEL ESSOR DE LA CONSOMMATION ?

Les raisons de l'explosion du marché des eaux minérales sont multiples :

Tout d'abord l'élévation du niveau de vie des Français, comme dans l'ensemble des pays industrialisés.

L'urbanisation croissante de la société française, ce qui entraîne des modifications du mode de vie. Le Parisien consommait en 1971, près de 3 fois plus d'eau embouteillée que l'habitant du Sud Ouest.

L'eau du robinet convient de moins en moins au consommateur. Celle ci est perçue comme de moins en moins "bonne". Les accidents de ces dernières années, associés à la prise de conscience de plus en plus grande de la dégradation de la qualité de l'environnement (le problème le plus souvent perçu étant celui des nitrates), rendent celle ci suspecte. Malgré le respect des normes sanitaires dans les réseaux français, le consommateur reproche souvent à cette eau son goût désagréable, qui peut persister en cas de traitement par chloration. Enfin le consommateur reçoit souvent à domicile une eau dont les origines sont floues pour lui (mélange de plusieurs eaux, sources d'approvisionnement changeant suivant la demande et l'offre du fait de l'interconnexion des réseaux...).

L'essor des eaux minérales, est aussi lié à celui du secteur de la distribution. Le commerce aujourd'hui ne ressemble en rien à celui des années 50. Les grandes surfaces ont disposé les eaux sur de grands étals, avec de grands choix de marques. On pourrait presque faire un parallèle entre l'accès à la télévision ou à la voiture et les eaux minérales sur les 40 dernières années, dans les modes de distributions.

Le plastique dans l'emballage, a aussi rendu plus facile l'achat de l'eau (problème du poids). Le PVC puis le PET permettent en outre de modifier plus facilement les formes des bouteilles que le verre. Ces dernières années les producteurs ont d'ailleurs multiplié les formes, volumes, et types de récipients, dans le souci de "coller" aux souhaits du consommateur.

Le consommateur est devenu attentif aux arguments de pureté, de forme, de santé ... On n'achète plus l'eau minérale pour se soigner. Les jeunes femmes sont les plus sensibles à cet argument, en 1971 leur consommation per capita était déjà de 71 l/an contre 43 l/an pour les hommes, chiffres qui sont largement dépassés aujourd'hui.

L'image "naturelle" et de "pureté", touche cependant tous les consommateurs. La publicité s'appuie donc et entretient cette sensibilité. Avant les années 60 elle vantait les vertus thérapeutiques des eaux minérales. Aujourd'hui la publicité met en évidence l'image de la forme ("l'équilibre est une force", d'Evian), du dynamisme (la "vitalité" de Vittel), du sportif (Perrier qui met en scène John Mac Enroe), de la réussite sociale (des personnalités qui prêtent leur image), de la nature (Valvert et son film publicitaire) et de la jeunesse (Volvic avec "un être s'éveille"). Bref toute une série de slogans, de campagnes publicitaires qui sont loin de "l'eau qui rince les reins" d'Evian dans les années 50.

Les eaux minérales représentent la part la plus importante des eaux conditionnées consommées. Leur consommation continue de suivre une forte croissance. De nombreuses raisons expliquent l'engouement des français pour ces eaux.

III.8.2 LES EAUX DE SOURCE

Les ventes en France ont quadruplé depuis 1977. Cette année là, le volume des ventes s'élevait à 311 millions de litres. Il était en 1992 de 1250 millions. Le rythme de croissance annuel est voisin de 10% l'an depuis le début des années 80 (fig. 24). Elles représentent plus de 21% de la consommation des eaux embouteillées aujourd'hui, contre moins de 11% en 1977. Cette progression des parts de marché s'est surtout réalisée au détriment de l'eau minérale plate (croissance deux fois plus lente environ). L'eau minérale gazeuse représente une part stable entre 14 et 15% de la consommation d'eaux embouteillées.

La consommation per capita était d'environ 23 l/hab/an en 1992 (pour une consommation de 103 l/an/hab d'eau conditionnée pour la même année).

Les eaux de sources présentent un avantage par rapport aux eaux minérales pour le consommateur : le prix. Celui ci est en effet en moyenne 2 fois moins élevé. A ceci s'ajoute le fait que le consommateur ne perçoit pas toujours bien la différence entre l'eau minérale et l'eau de source. On peut donc assez facilement comprendre le pourquoi de leur essor, en période de crise. Cet essor a été accentué par la création de Cristalline, GIE créé pour promouvoir, pour la première fois au plan National, plusieurs eaux de sources différentes regroupées sous une même dénomination commerciale.

Elles bénéficient aussi indirectement de la bonne image des eaux minérales, et les raisons de leur essor, sont sensiblement les mêmes, avec l'avantage du prix en plus.

Ces eaux connaissent un essor plus rapide que les eaux minérales et représentent près de 20% des eaux embouteillées vendues en France.

III.8.3 LES EAUX RENDUES POTABLES PAR TRAITEMENTS

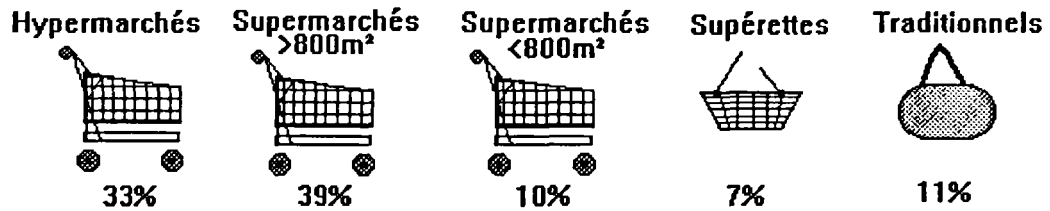
Ce type a tendance à disparaître du marché des eaux embouteillées. En 1989 il n'existait plus qu'une douzaine d'exploitants. Le consommateur est en effet de plus en plus conscient que cette eau ne présente guère de différence avec l'eau de son robinet qui est beaucoup moins chère et livrée à domicile. Le fait que l'on ne les appelle plus "eaux de table", mais "eaux rendues potable par traitements", n'est pas étranger au désintéressement croissant du consommateur et lui sera fatal. Le Nord de la France serait la région, où se vend le plus ce type d'eau.

De moins en moins présentes parmi les eaux embouteillées, leur part est négligeable.

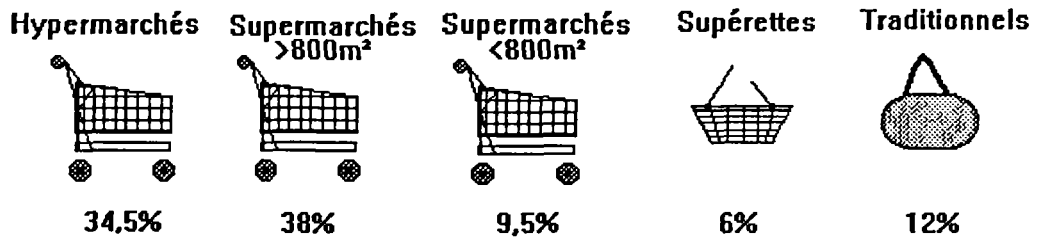
III.8.4 LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Les figures ci dessous illustrent pour l'année 1988 la répartition des ventes d'eaux minérales (eaux plates et eaux gazeuses), par type de circuit de distribution :

LES CIRCUITS DE DISTRIBUTIONS :



Répartition des ventes d'eaux minérales plates par circuits de distribution en 1988



Répartition des ventes d'eaux minérales gazeuses par circuits de distribution en 1988

Les hypermarchés et les grands supermarchés étaient en 1988 les principaux centres de distribution des eaux minérales (et il en était de même pour les eaux de sources). En 1992 ceci s'est encore accentué: près de 40% des eaux minérales (gazeuses et plates) sont vendues en hypermarchés, et 43% dans les grands supermarchés (85% de l'eau minérale est vendue par ces deux types de distributeurs).

Cette concentration de la distribution dans de grandes surfaces est l'image de l'évolution du mode de consommation de la société française. L'accès aux eaux minérales et de sources suit une évolution parallèle à celle de l'audiovisuel ou de l'automobile, rien à voir avec le petit commerce de détail des années 50.

Conséquence de la force des grands distributeurs : la naissance des marques réservées aux distributeurs. Ces premiers prix grignotent peu à peu les parts de marché des grandes eaux. Symbole du début des années 90, ces produits s'adressent à un consommateur, qui en ces temps de crise, recherche des prix toujours plus bas. Voici l'évolution des ventes d'eaux minérales chez les grands distributeurs :

	1974	1988	1993
Autres	27%	36%	43%
Distributeurs			12%
Volvic	3%	7%	10%
Vittel	15%	16%	11%
Contrexéville	29%	24%	12%
Evian	26%	17%	12%

Référence : LSA n°1373/1374- 25 novembre 1993

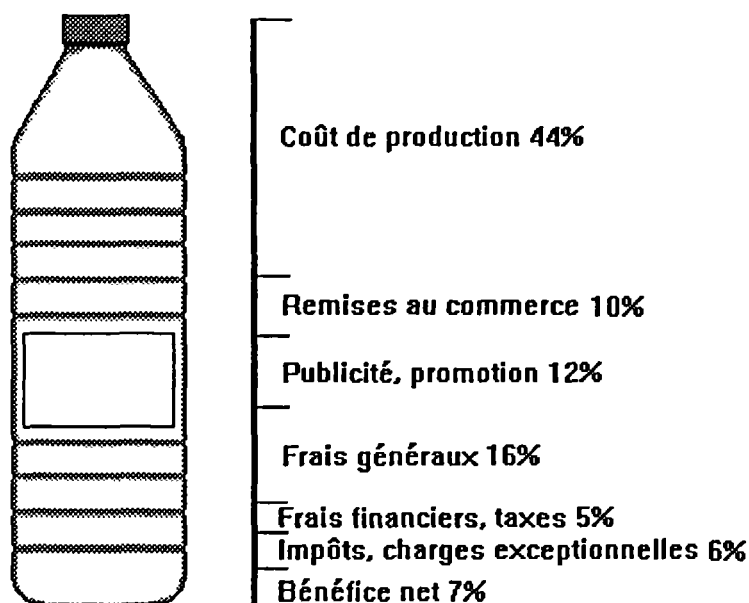
Néanmoins, ce phénomène a déjà montré ses limites commerciales avec d'autres produits. Il devrait en être de même pour les eaux conditionnées.

Les réseaux de distributions sont principalement les grandes surfaces, ces dernières ont récemment mis sur le marché des eaux, que l'on qualifie de premier prix.

III.9 ORGANISATION DU PRIX D'UNE EAU EMBOUTEILLÉE

III.9.1 ELEMENTS DE PRIX

Le schéma ci-dessous, publié dans la presse en 1992 illustre ce qu'était la décomposition du prix d'une bouteille d'eau minérale, de 1,5 l en 1991



Référence : L'express - 9 juillet 1992.

D'autres informations, pas forcément concordantes, ont également été publiées.

Dans la pratique, si l'on ne compte pas le coût de l'eau, trop variable suivant les sites, et en admettant que le contenu de chaque rubrique soit identique, il apparaîtrait que les coûts de production constituaient en 1991 de 34 à 44 % du prix d'une bouteille. Les remises faites au commerce environ 10 %. Les frais de promotion (publicité, sponsoring 8 ou 12 %), les frais généraux 16 à 17 %, les taxes (Etat, commune) de l'ordre de 2 à 5 % du prix total.

A ce propos, en sus de la TVA les eaux minérales sont assujetties à 2 taxes : un droit spécifique sur les boissons non alcoolisées perçu par l'Etat de 3,50 centimes par litre, et une surtaxe sur les eaux minérales perçue par la commune du site d'embouteillage.

Cette surtaxe, facultative, est plafonnée à 2,3 centimes par litre ou fraction de litre (perception au col produit).

En 1993 le prix à la sortie d'usine pour les 5 premières eaux minérales plates en bouteille PVC était le suivant :

MARQUES	PRIX (1993)	AUGMENTATION/AN DEPUIS 5 ANS (moyenne)
Contrex	2,56 F	5,70%
Hépar	2,55 F	5,70%
Evian	2,51 F	5,82%
Vittel	2,49 F	5,17%
Volvic	2,49 F	4,83%

Référence : LSA n°1350; 13 mai 1993.

Pour des eaux de sources le prix de sortie d'usine est environ deux fois plus bas (entre 1,24 et 1,30 F, la bouteille en moyenne).

III.9.2 QUELQUES LOGIQUES COMMERCIALES

Les éléments de prix ci-dessus, contiennent les clés permettant de comprendre comment sur ce marché peuvent coexister, par exemple, grands groupes producteurs et petits producteurs indépendants :

Les grands groupes servent en quelque sorte de locomotive : leurs campagnes de promotion, axées sur les grandes marques, contribuent activement à soutenir la croissance de la demande, et ils y consacrent en moyenne 12 % du coût unitaire de la bouteille, mais en ne laissant aux circuits de distribution qu'une possibilité de marge bénéficiaire relativement restreinte.

Les petits producteurs ont, eux, une logique différente : pas ou peu de budget de publicité, mais on profite de cette économie, pour proposer aux circuits de distribution des marges commerciales plus confortables ; ainsi, croissance du marché, et réflexe régionaliste aidant, certaines marques enregistrent des taux de progression tout à fait satisfaisants.

Enfin, un autre facteur y contribue : le caractère très saisonnier des ventes, pose évidemment des problèmes d'organisation extrêmement importants aux grandes marques nationales. En période de canicule, chaque rupture d'approvisionnement de grande marque profitera directement aux marques régionales.

Enfin un dernier point mérite d'être relevé : la percée récente des eaux de sources a obligé les grands groupes à repenser partiellement leur stratégie, afin d'occuper le terrain.

Cette action a été menée sur deux axes :

- investissement dans la création ou le rachat d'eaux de sources (BSN rachète l'eau de source du Mont Dore, Nestlé modernise Vitteltoise) ;

- création de nouvelles marques d'eau minérale dont le prix de vente se situe entre la moyenne des eaux minérales "de marque" et les eaux de sources.

Par ailleurs, on a assisté ces dernières années à l'apparition d'une catégorie d'eaux de sources dite "de montagne" bénéficiant de cette appellation au titre de la loi montagne de 1985. Ces eaux que certains distributeurs qualifient de "Haut de Gamme", contribuent elles à tirer le prix des eaux de sources vers le haut.

Le consommateur a donc maintenant le choix entre toute une palette de produits, aux caractéristiques et aux prix, harmonieusement répartis, pouvant couvrir pratiquement toutes les motivations d'achat identifiées.

III.10 LES EAUX EMBOUTEILLEES ET L'EMPLOI

Le GISEM/UNESEM situe à 30 000 le nombre d'emplois concernés par le secteur des eaux minérales, dont 13 000 directs en 1992. Ces chiffres sont supérieurs si l'on considère les eaux de sources que l'on n'a pas toutes comptabilisées. Si l'on se réfère aux bilans de gestion de fin d'année pour le secteur minéralier on décompte environ 9700 emplois directs en 1989, 9200 en 1988, et près de 9600 emplois directs en 1985 (fig. 27). Ces chiffres réels sont probablement supérieurs, car certaines petites entreprises n'ont pas été prises en compte. On peut cependant affirmer que le nombre d'emplois directs est stable et voisin de 10 000 auxquels il convient d'ajouter ceux de l'industrie des eaux de source, qui n'auraient pas été pris en compte. Ce qui revient à une production de plus de 500 000 l d'eaux conditionnées par an et par employé, soit la consommation de plus de 5000 Français en 1 an.

En 1990 le gros employeur était la S.A. Générale des Grandes Sources (groupe Perrier), avec 4 000 emplois, suivi par la S.A. Générale des Eaux de Vittel (1 600 emplois en 1989). La S.A. des Eaux Minérales d'Evian arrivant en troisième position avec 1500 emplois en 1989. Ces trois sociétés représentent environ les 3/4 des emplois directs du secteur.

Par contre le mouvement de redistribution des marques de 1992 s'est traduit en 1993/1994 par 600 suppressions d'emploi à Perrier sur le site de Vergèze, et 170 suppressions d'emploi à Saint Yorre.

De l'ordre de 10 000 emplois directs, soit environ 30 000 emplois concernés par les eaux conditionnées en France.

IV. ANALYSE DE L'EVOLUTION RECENTE DU MARCHE DES EAUX EMBOUTEILLEES

1. Taux moyen de progression des ventes sur le marché intérieur (fig. 7)

Marché intérieur	Période 1981-1991	Période 1986-1991
Eau minérale plate	+ 5,2 %	+ 5,4 %
Eau minérale gazeuse	+ 5,9 %	+ 7,7 %
Eau de source	+ 10 %	+ 7,7 %

2. Taux moyen de progression à l'export (fig. 18)

On a choisi de ne pas tenir compte des résultats 1990 et 1991, trop conjoncturels (effet cumulé sur les exportations de l'affaire Perrier aux Etats Unis, et de la période d'adaptation aux effets des décrets Töppfler en Allemagne, qui a provoqué une chute de 11 % des exportations).

	Période 1981-1989	Période 1985-1989
Export	+ 16,9 %	+ 21,7 %

Evolution prévisible du marché

1. Hypothèses choisies

Pour évaluer l'évolution probable du marché intérieur, on a pris comme base le taux de croissance moyen, calculé sur la période relativement homogène 1986-1991 et adopté deux hypothèses :

- Hypothèse basse : 1/4 de la croissance des 5 dernières années ;
- Hypothèse haute : 1/2 de la croissance enregistrée sur cette période.

En ce qui concerne les exportations, la période de référence choisie est la période 1985-1989, et les hypothèses de croissance ont, après validation par des professionnels de l'eau minérale, été choisies comme suit :

- Hypothèse basse : + 5 %
- Hypothèse haute : + 15 %

A noter que l'ensemble de ces chiffres est volontairement fixé très en-dessous des taux de croissance enregistrés ces dernières années.

Taux de croissance choisis pour la période 1992-2000

	Hypothèse basse	Hypothèse haute
Marché intérieur		
Eau minérale plate	+ 1,35 %	+ 2,7 %
Eau minérale gazeuse	+ 1,92 %	+ 3,85 %
Eau de source	+ 1,92 %	+ 3,85 %
Exportation d'eau minérale	+ 5 %	+ 15 %

Calcul de l'évolution de la demande (en millions de litres)

Les taux de croissance choisis sont appliqués aux derniers chiffres connus avec certitude, ceux de l'année 1991.

NB : Les chiffres consolidés en 1992, n'ont pas été rendus publics, la communauté européenne s'y était opposée tant que les négociations Nestlé-Castel n'étaient pas conclues ; le veto communautaire n'a pas encore été levé.

Hypothèse basse :

		Marché intérieur		Export
	<i>Eau de source</i>	<i>Eau minérale plate</i>	<i>Eau minérale gazeuse</i>	
1991	1250 (en 1992)	3450	779	963
2000	1455	3892	924	1494

Hypothèse haute :

		Marché intérieur		Export
	<i>Eau de source</i>	<i>Eau minérale plate</i>	<i>Eau minérale gazeuse</i>	
1991	1250 (en 1992)	3450	779	963
2000	1691	4385	1094	3388

Calcul du ratio eaux minérales plates - eaux minérales gazeuses à l'export

En 1989, dernière année de la période de référence des calculs, les exportations d'eau minérale plate (Evian, Vittel, Volvic) représentaient les 2/3 du total. On admet donc le même ration pour la suite des calculs :

- Eaux minérales plates à l'export : 2/3
- Eaux minérales gazeuses : 1/3

Accroissement de la demande en l'an 2000, en millions de litres

	Hypothèse basse	Hypothèse haute
	Hypothèse basse	Hypothèse Haute
<i>Marché intérieur</i>		
Eaux de sources	+ 255	+ 441
Eaux minérales plates	+ 442	+ 935
Eaux minérales gazeuses	+ 145	+ 315
<i>Exportation</i>		
Eaux minérales plates	+ 354	+ 1618
Eaux minérales gazeuses	+ 177	+ 808

Ce qui implique

- Une augmentation de production d'eau minérale plate comprise entre 796 millions de litres (dont 345 pour l'export) et 2553 millions de litres (dont 1618 pour l'export) ;
- En eau minérale gazeuse, une augmentation comprise entre 322 millions de litres (dont 177 à l'export) et 1123 millions de litres (dont 808 à l'export) ;
- En eau de source, une augmentation comprise entre 255 et 441 millions de litres.

V. ANALYSES DES PERSPECTIVES PAR TYPE D'EAU

1. Perspectives concernant les eaux de sources

La demande en eau de sources concerne presque exclusivement le marché intérieur (en 1991, les exportations n'ont été que de 150 millions de litres).

L'accroissement prévisible (+ 255 à + 441 ML) devrait pouvoir être couvert par les marques existantes, (notamment Cristalline - GIE regroupant plusieurs sources sous un même nom commercial - et le Mont Dore, récemment acquise par BSN et disposant d'un fort potentiel de développement).

2. Perspectives concernant les eaux minérales gazeuses

L'accroissement prévisible de la demande des eaux gazeuses est compris entre 322 et 1123 millions de litres, dont 177 à 808 pour l'exportation et 145 à 315 millions de litres pour le marché intérieur.

1. Exportation : on peut admettre comme principe que seules les grandes marques françaises peuvent prétendre être exportées : Badoit arrivant à peine à couvrir la demande française, Vichy et St Yorre ayant des chiffres d'exportation marginaux. Cette perspective a priori ne peut concerner que Perrier qui doit donc adapter son outil de production dans cette perspective de reconquête du marché.

2. Marché Intérieur : l'évolution prévisible du marché intérieur français, se situe pour les eaux minérales gazeuses entre 145 et 315 millions de litres.

Si l'on analyse le comportement des marques sur la période 1977-1989 on s'aperçoit que : Badoit a multiplié sa production d'un facteur 5, mais plafonne depuis quelques années. Perrier d'un facteur 2,5. Par contre, les ventes de St Yorre sont en légère régression et Vichy a régressé nettement.

Pour ce qui concerne St Yorre et Vichy, il est a priori peu probable que le goût du consommateur évolue notablement ; le rôle de ces marques ne pourra donc pas être très différent de celui qu'elles ont aujourd'hui.

L'accroissement de la demande du marché intérieur ne pourra donc être absorbé que par Perrier et la Salvétat (lancée en 1992 et dont le potentiel de production pourrait a priori croître notablement).

Par ailleurs, aussi bien Nestlé que BSN ont en portefeuille des eaux minérales gazeuses ; le premier en Lozère (source Diva dont le lancement est prévu en juin 1995), le second dans le Puy-de-Dôme (Arvie récemment mise sur le marché).

Il semble donc que la croissance du marché intérieur pourrait être satisfaite, à l'horizon 2000.

3. Perspectives concernant les eaux minérales plates

En adoptant la même hypothèse selon laquelle le marché export ne peut concerner notablement que les marques déjà exportatrices, il est intéressant de voir comment se répartira l'évolution à l'an 2000 pour chacune des marques.

En 1989, les exportations d'eau minérale plate se répartissaient approximativement en : Evian 50 % du total, Vittel 30 % et Volvic 20 %.

Les mêmes ratios appliqués aux perspectives à l'an 2000 donnent :

- Evian de + 177 à + 890 millions de litres ;
- Vittel de + 106 à + 485 millions de litres ;
- Volvic de + 71 à + 323 millions de litres.

Ces demandes jointes à la couverture nécessaire du marché intérieur (de + 442 à + 935 millions de litres) pourront elles être satisfaites par les marques existantes ?

Dans l'hypothèse basse probablement, mais dans l'hypothèse haute, c'est douteux. Dans ce cas, le lancement de deux nouvelles marques paraît nécessaire et ce, très rapidement, compte-tenu des délais de montée en puissance, au plan commercial.

A noter cependant plusieurs facteurs qui pourraient peut-être pondérer ce scénario :

- l'eau minérale de Valvert, lancée depuis environ 1 an, au plan Européen, par le groupe Nestlé, et qui représente semble-t-il un potentiel de développement important, bénéficiera-t-elle d'une bonne acceptation de la part du consommateur français et européen ?
- La société Fiée des Lois (filiale du groupe Intermarché) a débuté au printemps 1994 la commercialisation de l'eau minérale plate de la source Lapadé de Bagnères de Luchon (31), qui serait donc distribuée au plan national par le réseau Intermarché (objectif à terme : 100 millions de litres).
- On a dit plus haut que depuis plusieurs années on observait sur le marché français une érosion des parts des grandes marques au profit des marques plus petites ou régionales ; comment évoluera cette tendance ? Comment les petites marques sauront-elles s'adapter à cette conjoncture favorable sur le marché français ?

VI. CONCLUSIONS CONCERNANT LES PERSPECTIVES DES EAUX EMBOUTEILLÉES

Les taux de croissance adoptés, dans les différentes hypothèses, tout en restant volontairement très en deçà des taux de croissance moyens observés ces dernières années, préfigurent des perspectives importantes de croissance de la demande en eau minérale.

Ces perspectives sont particulièrement importantes concernant le marché à l'exportation, dont les principales cibles géographiques seraient d'après les professionnels :

- en Europe
 - le Royaume Uni (eau plate et eau gazeuse)
 - l'Allemagne (eau plate)
- Hors Europe
 - l'ensemble Etats Unis, Canada, Mexique (eaux plates et eaux gazeuses)
 - un certain nombre de pays Asiatiques (Japon, Corée, Chine)

Ces perspectives à l'exportation, concernant essentiellement les grandes marques françaises, qui sont par ailleurs les seules à pouvoir soutenir l'effort de promotion nécessaire, on peut imaginer pour les prochaines années une tendance à la redistribution des parts de marché en France.

Quoi qu'il en soit, les hypothèses développées, traduites en termes de chiffre d'affaires, donnent les valeurs suivantes calculées en francs constants, et sur la base des prix actuels :

Chiffre d'affaires 1992	Chiffre d'affaires en l'an 2000
10 milliards de francs	12 à 16,5 milliards de francs

VII. BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

LISTE DES OUVRAGES CONSULTÉS

- 📖 **AUBY J.F.:** *Les eaux minérales.* Collection Que Sais Je?, n°2802 - Presse Universitaire de France, Paris, 1994.
- 📖 **BIGOU A. & MARCHAL J.P.:** *Les eaux minérales. Stage formation continue, initiation aux activités ex "DII".* - ENS des Techniques Industrielles et des Mines d'Ales, mars 1988.
- 📖 **BODELLE J. & MARGAT J.:** *L'Eau souterraine en France* - Collection Les Objectifs Scientifiques de Demain, n°7 - Masson, Paris 1980.
- 📖 **BORDIER P.:** *Les eaux minérales naturelles embouteillées en Europe 1972-1982.* - GESEM/UNESM, Paris 1983.
- 📖 **CASTANY G.** *Prospection et exploration des eaux souterraines.* - Dunod, Paris 1968.
Traité pratique des eaux souterraines. - Dunod, Paris 1965.
- 📖 *Colloque Géologie et Santé. Communications et table ronde.* - AGSO/BRGM/UPS, Toulouse 14-17 Mai 1991.
- 📖 *Compte rendu des journées eaux thermales et minérales.* - BRGM, Orléans La Source, 28 & 29 Janvier 1986.
- 📖 **CUSTODIO E. & LLAMAS M.R.:** *Hidrologia subterránea*, Tome I & II - Editions Omega, Barcelone 1975.
- 📖 **DARY J.:** *Livre blanc pour une politique régionale en faveur du thermalisme.* - Région Midi Pyrénées/Conseil Régional, Toulouse 1991.
- 📖 **DUHOT E. & FONTAN M.:** *Le thermalisme.* Collection Que Sais Je?, n°229 - Presse Universitaire de France, Paris 1963.
- 📖 **GUEVEL V., MOTYCKA B. & RICHARD L.:** *Le pétrole blanc français : Les eaux conditionnées.* - Rapport de projet France, ISCID. Juin 1993
- 📖 **IUNDT F.:** *Le marché des eaux embouteillées. I-Producteurs et distributeurs.* NT 93 EAU 034. - BRGM Direction Technique Eau (Service d'Ingénierie d'Exploitation) Novembre 1993.
- 📖 **JAMOT C.:** *Thermalisme et villes thermales en France.* - Institut d'Etudes du Massif Central - Fascicule XXXII - Clermont-Ferrand, 1988.
- 📖 **JEAN Ph. & SOULE J.C.:** *Programme de recherche finalisée thermalisme : eaux sulfurées des Pyrénées.* Rapport de synthèse final. R 30881 MPY 4S 90. - BRGM Midi Pyrénées, Toulouse Avril 1990.
- 📖 *L'industrie des eaux minérales naturelles en Europe, 40^{ème} anniversaire de la fondation du GISEM 1953/1993* - ANEABE, Madrid 1993
- 📖 *Les eaux minérales et les eaux de sources de l'Ardèche, un potentiel à découvrir.* - Conseil Général de l'Ardèche/BRGM Rhône Alpes, 1988.
- 📖 *Livre blanc pour le 4^{ème} plan thermal.* - Thermauvergne, Janvier 1994.
- 📖 **LOPOUKHINE M.:** *Potentialités du thermalisme français.* R34779 ETM 4S 92. -. BRGM Rhône Alpes, Mars 1992.
- 📖 *Market direction report 2.2, mineral water* - Euromonitor Market Direction, Octobre 1990.
- 📖 **MERCIER-BATARD F.:** *Documents à fournir en vue d'une "demande d'autorisation d'exploitation d'une source d'eaux minérales naturelles".* 86 AUV 007. - BRGM Auvergne, Avril 1986.
- 📖 **MORET L.:** *Les sources thermominérales* - Masson & Cie, Paris 1946.
- 📖 **POMEROL c. & RICOUR J.:** *Terroirs et thermalisme de France* - Edition du BRGM, Orléans 1992.
- 📖 **SUSTRAC G. & Al.:** *Les travaux du BRGM dans le domaine des eaux thermales et minérales. Rétrospective des études de cas , développements méthodologiques et scientifiques. Perspectives.* DS n°165 confidentiel. - BRGM, Juin 1988.

LISTE DES REVUES CONSULTEES

- 📖 *Eaux minérales et boissons sans alcool. Les grands groupes s'achètent les meilleures positions.* Par S. AUBRIL. - **LSA** n°1350, 13 Mai 1993, p.77 à 102.
- 📖 *Eaux minérales & thermales.* - **Bulletin du BRGM. Hydrogéologie Géologie de l'Ingénieur.** Section III, n°2, 1979.
- 📖 *Eaux Minérales : Bruxelles redistribue les cartes.* Par J.M. LAHORS. - **HYDROPLUS**, n°26, Septembre 1992, p.32 à 33.
- 📖 *Eaux minérales : La grande guerre des "minéraliers".* Par P. GENET. - **LE POINT**, n°1016, 7 Mars 1992, p.56 à 57.
- 📖 *Europe du thermalisme et des eaux minérales.* Par V.GAUTHIER & V. MONZONIS-CALVET. - **HYDROPLUS** n°26, Septembre 1992, p.20 à 31.
- 📖 *Evolution des conditionnements et emballages sur le marché des boissons (eaux minérales, BRSA, bières, vins et spiritueux).* - **BIOS**, vol.23, n°10, Octobre 1992, p.25 à 40.
- 📖 *L'eau minérale, une industrie minérale.* Par M.DERAIN. - **Mines et Carrières/Industrie Minérale**, Avril 1993, p.53 à 58.
- 📖 *La bouteille à l'encre des eaux en bouteille.* Par J. DENIS-LEMPEREUR. - **Science et Vie**, Mai 1990, p.86 à 97 et 172.
- 📖 *La mal aimée des linéaires. L'eau ne veut plus être "la flotte".* Par S. AUBRIL. - **LSA**, n°1272, 3 octobre 1991, p.62 à 66.
- 📖 *La Salvetat, une histoire d'eau.* Par S. SANTINI. - **L'EXPANSION**, 1^{er}/14 octobre 1992, p.78 à 79.
- 📖 *Les boissons en chiffres.* - **BIOS**, vol.23, n°1-2, Janvier/Février 1992, p.32 à 66.
- 📖 *Pause sur le marché des eaux de source. Grandes soifs, petits prix* Par E. EVINA. - **LSA** n°1270, 19 Septembre 1991, p.54 à 55.
- 📖 *Sources : la ruée vers l'eau.* Par C.SCEMAMA. - **L'EXPRESS**, 9 Juillet 1992, p. 79 à 83.
- 📖 *Un atout économique négligé : le thermalisme.* Par G. VALAT. - **Economie Méridionale**, n°115, p. 71 à 80.

AUTRES DOCUMENTS CONSULTÉS

- 📖 Code permanent, environnement et nuisances. - **Editions législatives**, Tome I et II.
- 📖 RISLER J.J. & Al.: *Carte des eaux minérales et thermales de la France.* - **BRGM**, 1973.

Annexe

FIGURES

VOIES RESPIRATOIRES ET O.R.L.

Figure 1

Montant de la pharmacie moyenne remboursée chaque année pour la population consommante

- selon que la cure a été suivie
- ou non suivie.....

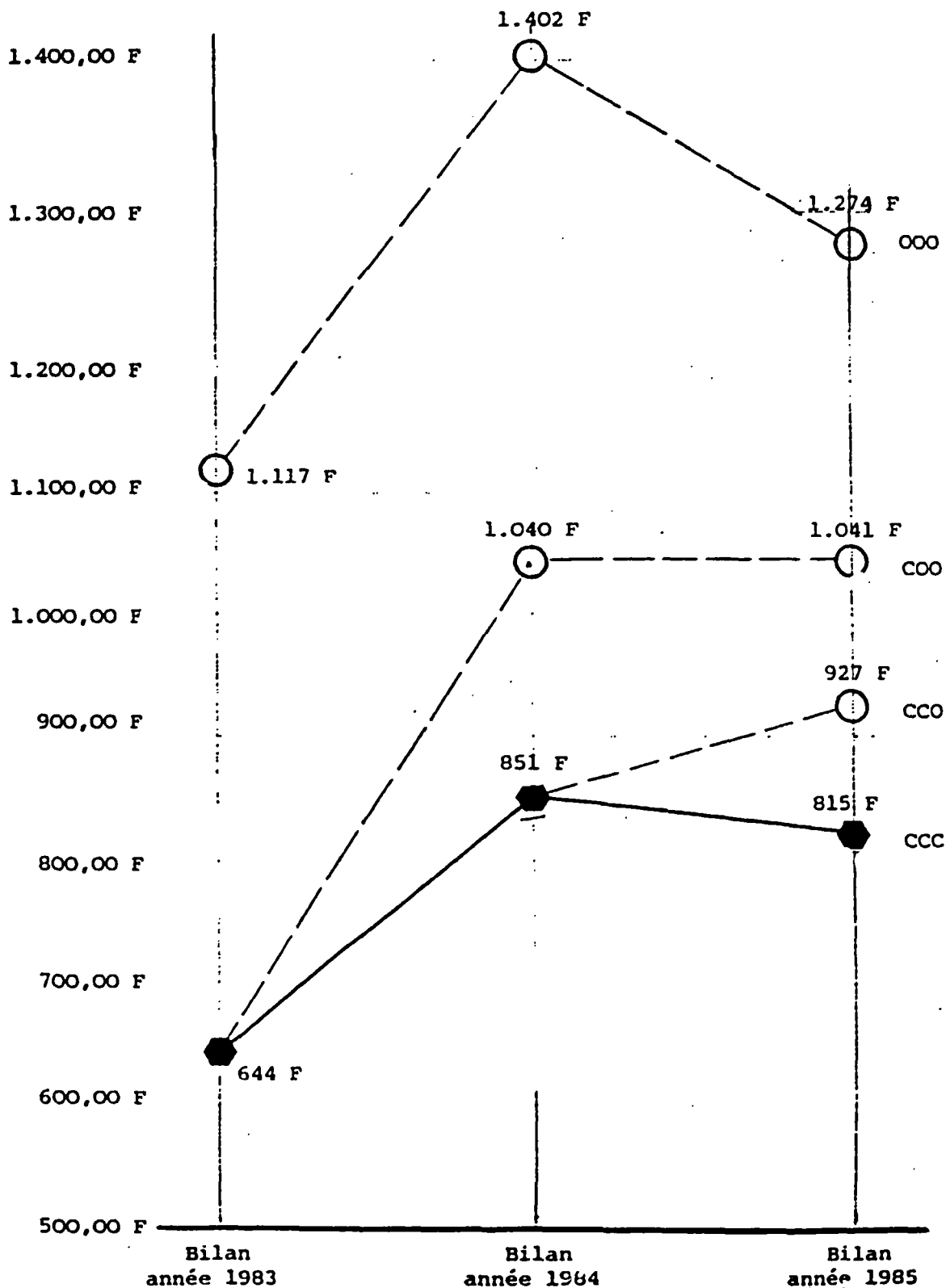
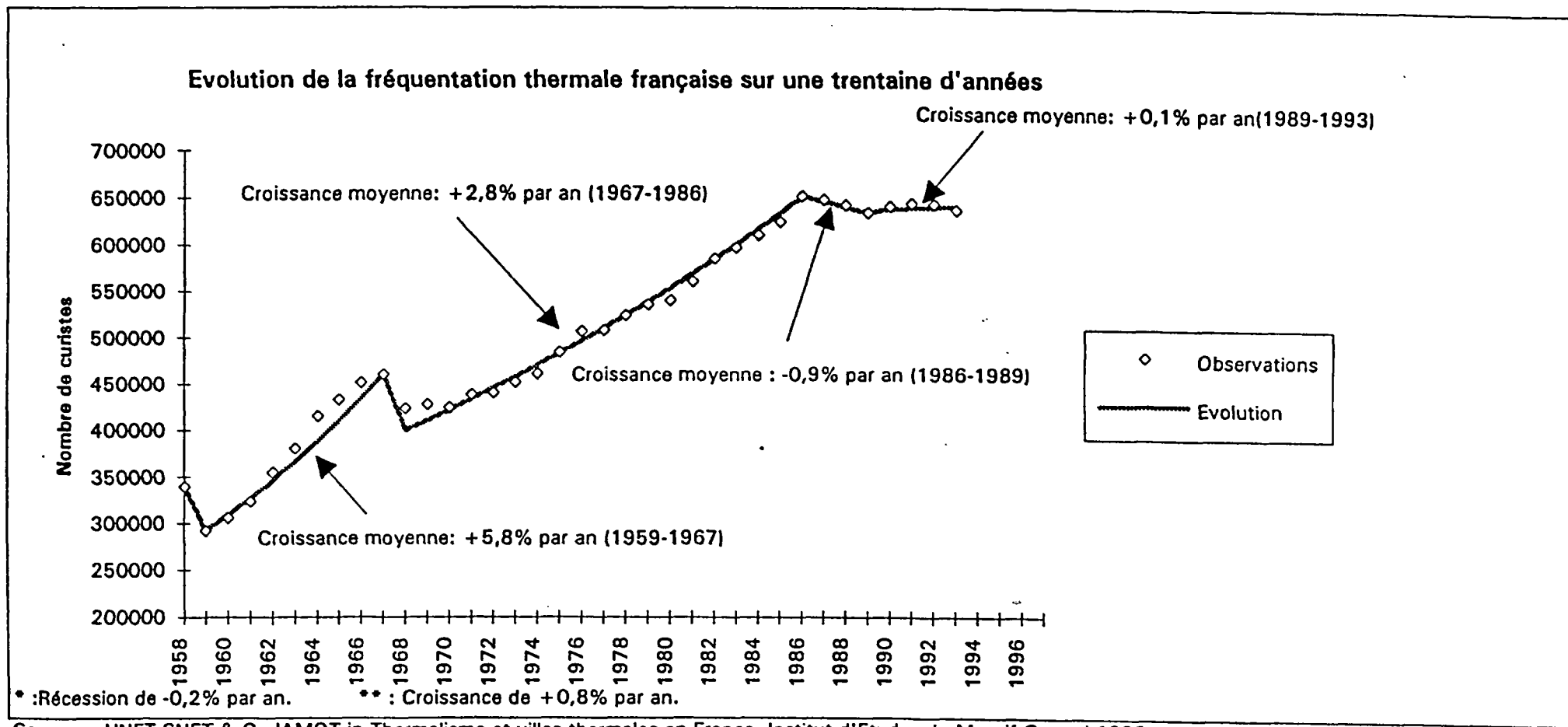


Figure 2



Sources : UNET-SNET & C. JAMOT in Thermalisme et villes thermales en France. Institut d'Etudes du Massif Central. 1988

Figure 3

EVOLUTION DU THERMALISME EN FRANCE
(en nombre de curistes par an sur une trentaine d'années)

Années	Observations
1958	339924
1959	292373
1960	305965
1961	323725
1962	354664
1963	380481
1964	415322
1965	432822
1966	451693
1967	459979
1968	423464
1969	427447
1970	424108
1971	438266
1972	439959
1973	451931
1974	461099
1975	484646
1976	506751
1977	507951
1978	524245
1979	536197
1980	540352
1981	560913
1982	585419
1983	597160
1984	610921
1985	624820
1986	652231
1987	647966
1988	642669
1989	634773
1990	641295
1991	644439
1992	643256
1993	637443

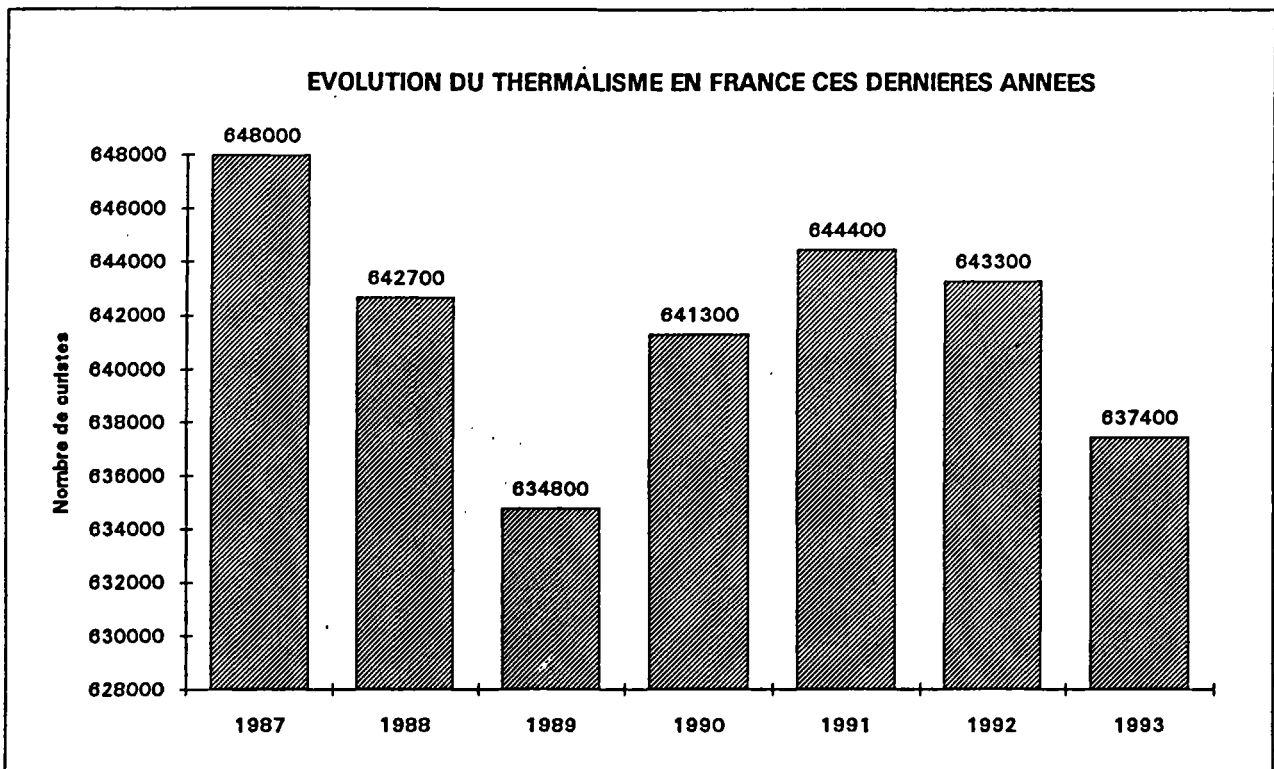
LES CRISES DU THERMALISME FRANCAIS

- ⇒ 1959 :
Le recul net de la fréquentation des assurés sociaux est lié à l'ordonnance du ministre Pinay du 30 décembre 1958. Elle restreint la prise en charge et des conditions draconiennes pour bénéficier d'une prise en charge à 100% et de congé maladie.
- ⇒ 1960 :
La réaction du mouvement thermal, permet un amendement des mesures Pinay.
- ⇒ 1968 :
La seconde crise est la conséquence de l'ordonnance Jeanneney du 27 août 1967 qui remet en cause les modalités de prise en charge des cures.
- ⇒ 1969 et 1970 :
Les mesures de 1968 sont atténuées par un décret (février 1969) et un arrêté (1970).
- ⇒ 1986 :
Cette année marque jusqu'en 1989 un léger replis du thermalisme, année où la croissance redevient positive. En fait on observe une stagnation de la fréquentation.

Les nombres de curistes* sont ceux de C. JAMOT
(in Thermalisme et ville thermale en France
- Inst. d'Etudes du Massif Central - 1988)
jusqu'à 1986, après il s'agit des Chiffres UNET & SNET

* : Observés

Figure 4



Source : UNET & SNET

REPARTITION DE LA FREQUENTATION DES STATIONS THERMALES FRANCAISES

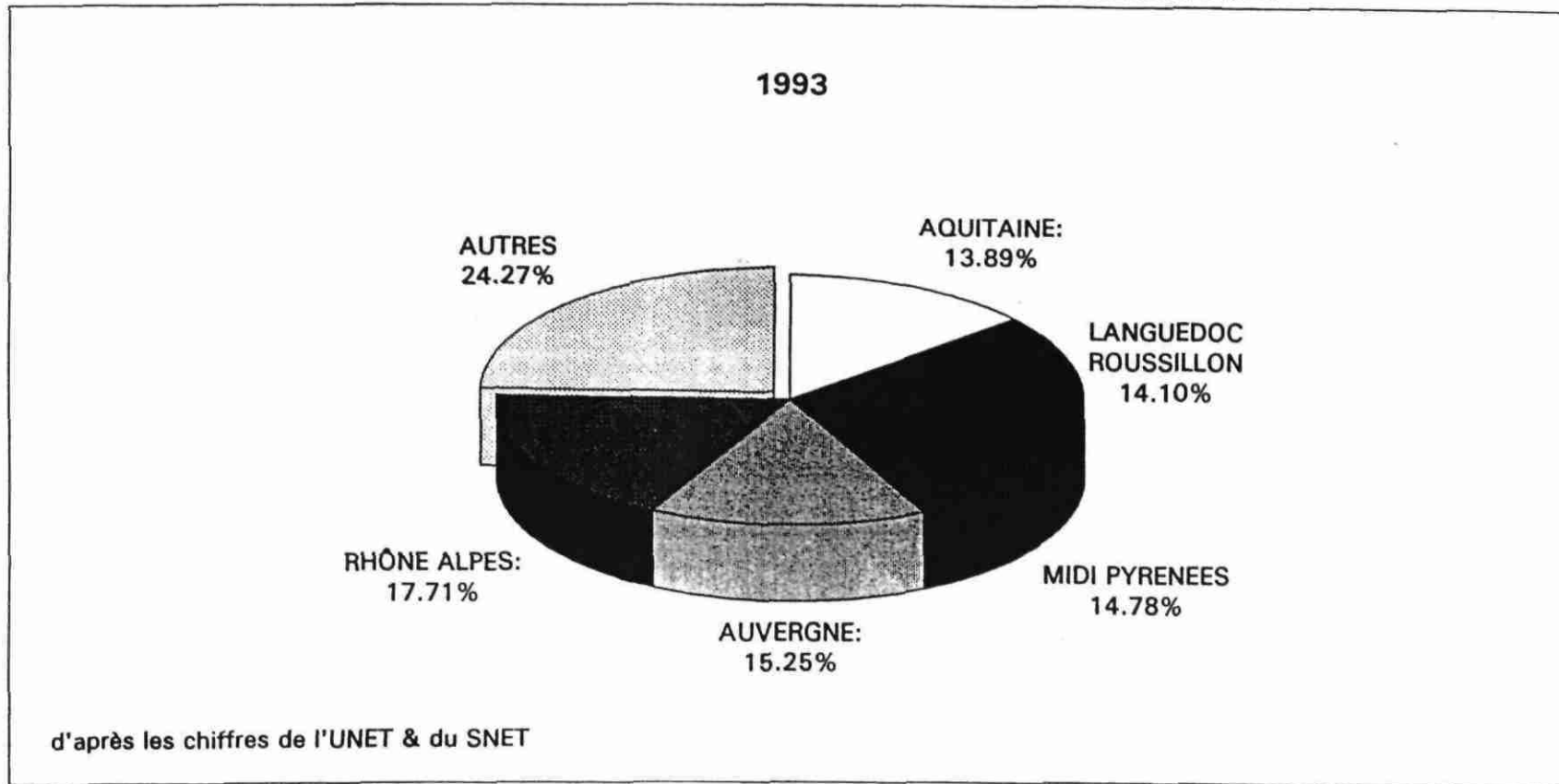
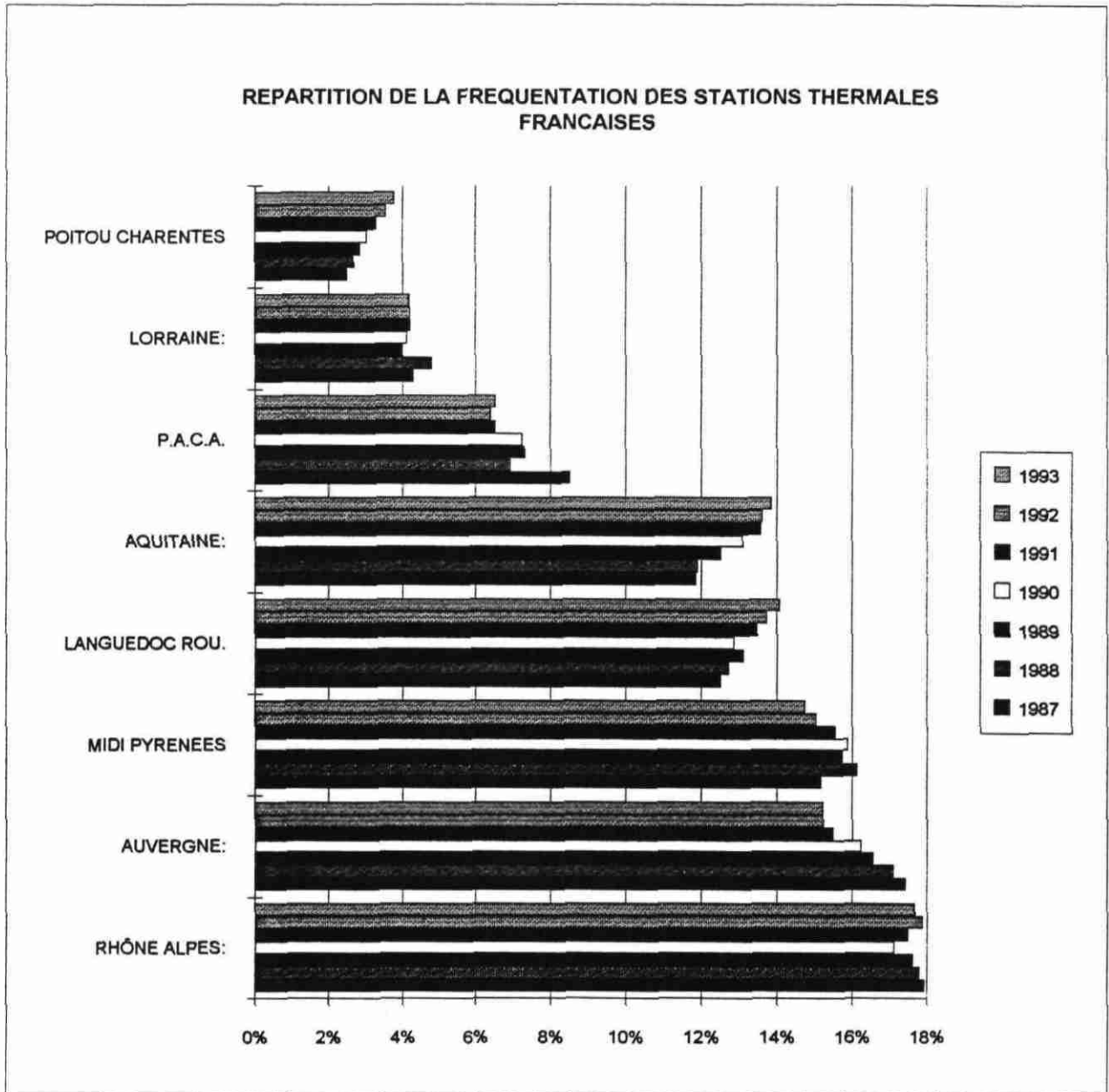


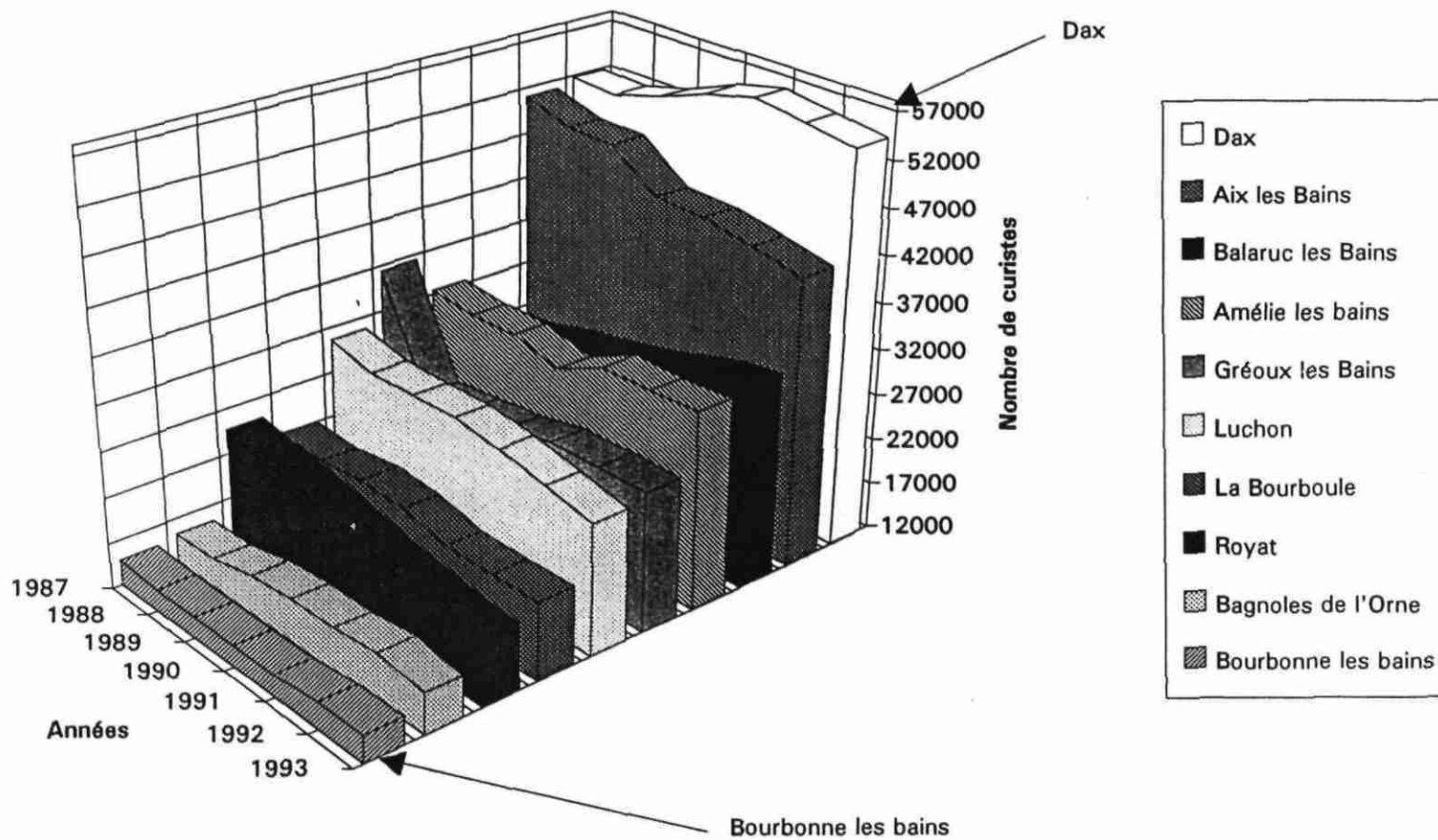
Figure 6



d'après les chiffres de l'UNET & du SNET

Figure 8

EVOLUTION DE LA FREQUENTATION DES DIX PREMIERES STATIONS THERMALES FRANCAISES



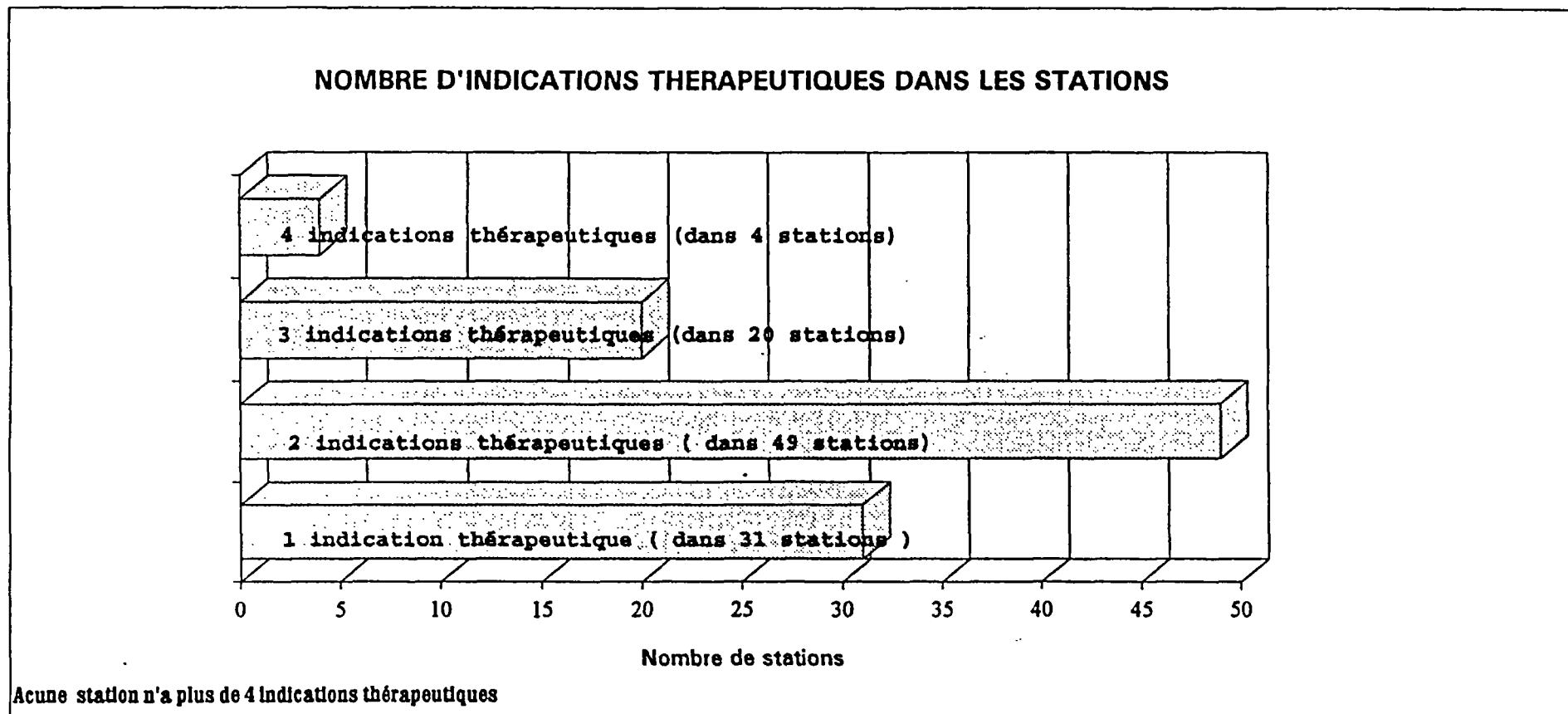
Source : UNET-SNET

Source : UNET-SNET

Les 10 plus grosses stations en France (nombre de curistes)

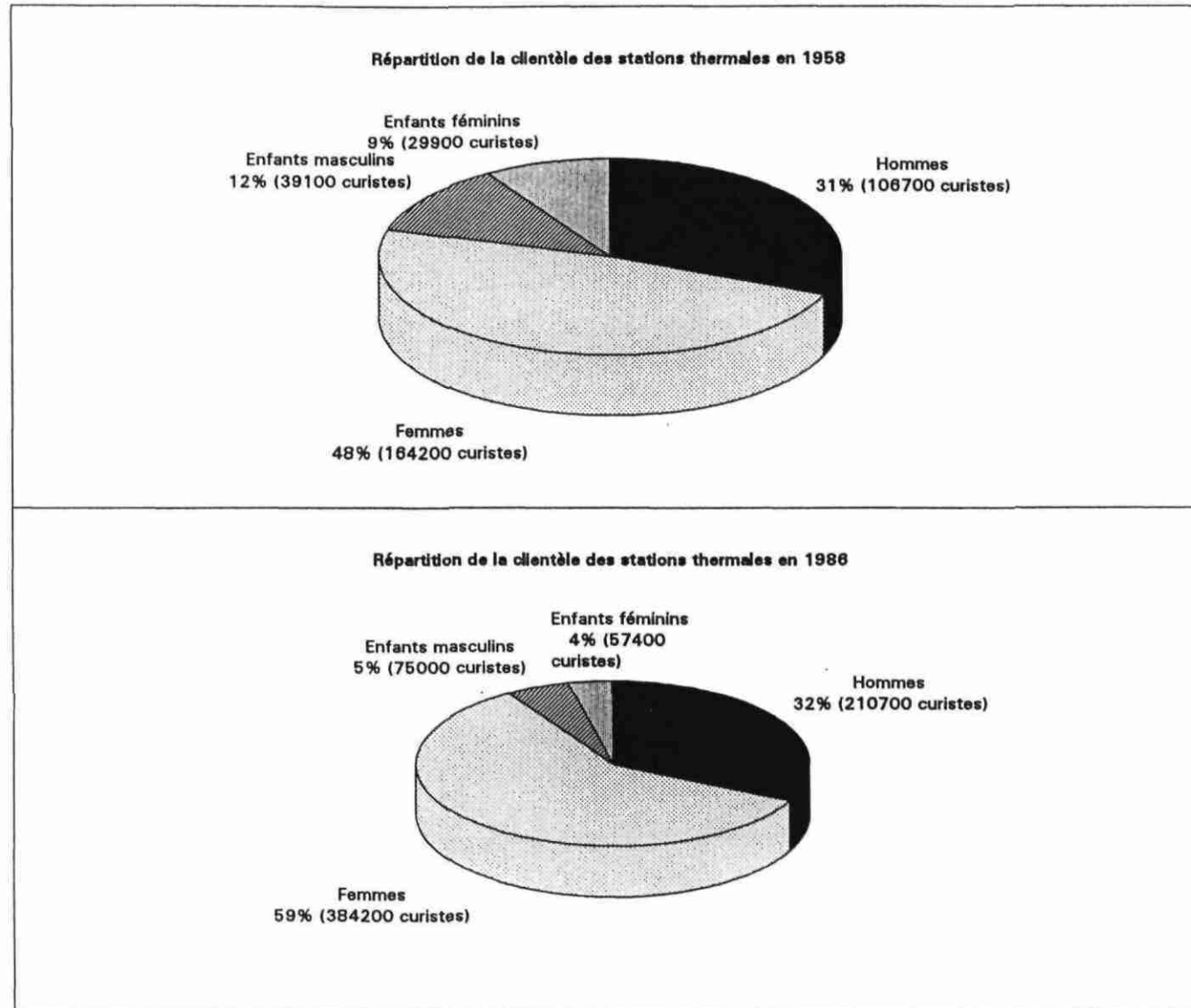
STATIONS	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987
Dax	54590	55426	56203	54978	52924	51514	51779
Aix les Bains	43045	44135	45321	45527	49286	49399	50937
Balaruc les Bains	33905	33122	31444	30144	29270	27855	27137
Amélie les bains	33385	33051	33122	30575	31913	31910	32374
Gréoux les Bains	27127	27198	27168	26013	25553	24962	36393
Luchon	26300	27458	28585	29418	29302	29327	30633
La Bourboule	20588	20536	20681	21814	22181	21631	21981
Royat	19159	19804	20651	21811	22904	23660	24655
Bagnoles de l'Orne	16400	17376	16894	16888	16469	15360	15205
Bourbonne les bains	14973	14921	14443	14380	14398	14386	14766
TOTAL	289472	293027	294512	291548	294200	290004	305860
PART en % par rapport à la France de ces stations	44.92%	45.55%	45.70%	45.46%	46.35%	45.12%	47.20%
Dax	8.47%	8.62%	8.72%	8.57%	8.34%	8.02%	7.99%
Aix les Bains	6.68%	6.86%	7.03%	7.10%	7.76%	7.69%	7.86%

Figure 10



Source : TERROIR & THERMALISME DE FRANCE par J. RICOUR. Editions du BRGM, 1992.

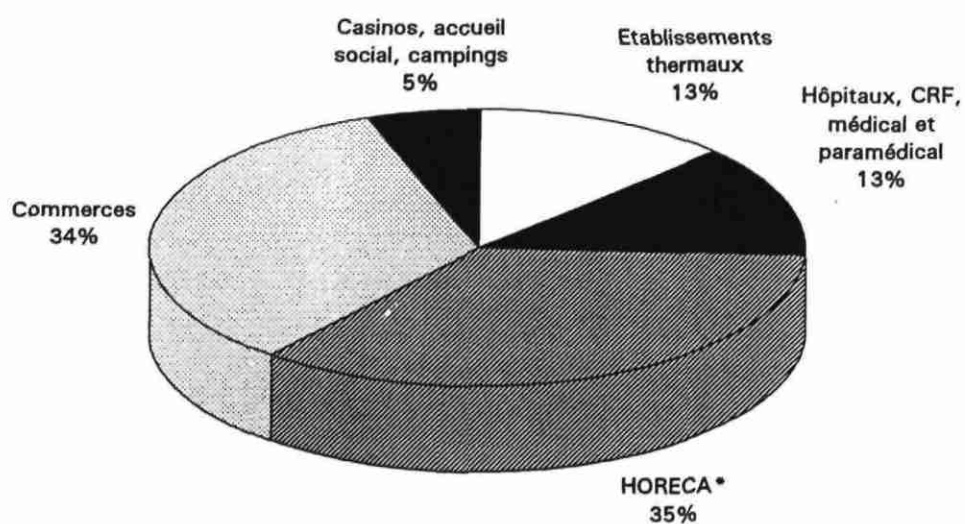
Figure 11



Source : UNCASS (in Thermalisme & villes thermales en France, par C.JAMOT. Institut d'Etudes du Massif Central. 1988)

Figure 12

Les emplois induits par le thermalisme (1987). (Par type de secteur)



* : hôtels, restaurants, cafés

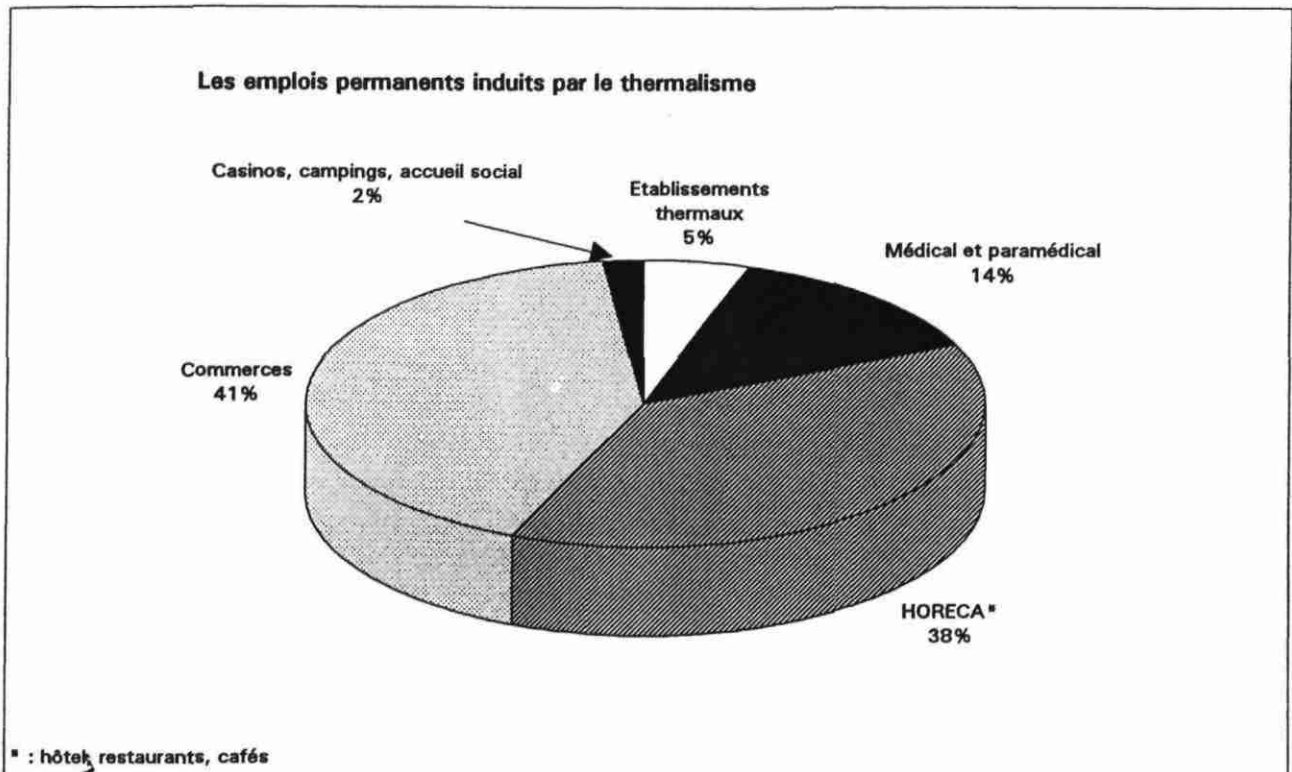
Entre 54 et 70 % des emplois sont occupés par des femmes (suivant les stations)

Les emplois fournis par le thermalisme (1987)

	emplois
Etablissement thermaux	6000
Hôpitaux, CRF, médical et paramédical	6000
dont médecins	1000
HORECA	16000
Commerces	15500
Casinos, accueil social, campings	2500
Total	46000

d'après C. Jamot, in Thermalisme et villes thermales en France. Inst. d'études du Massif Central. 1988

Figure 13



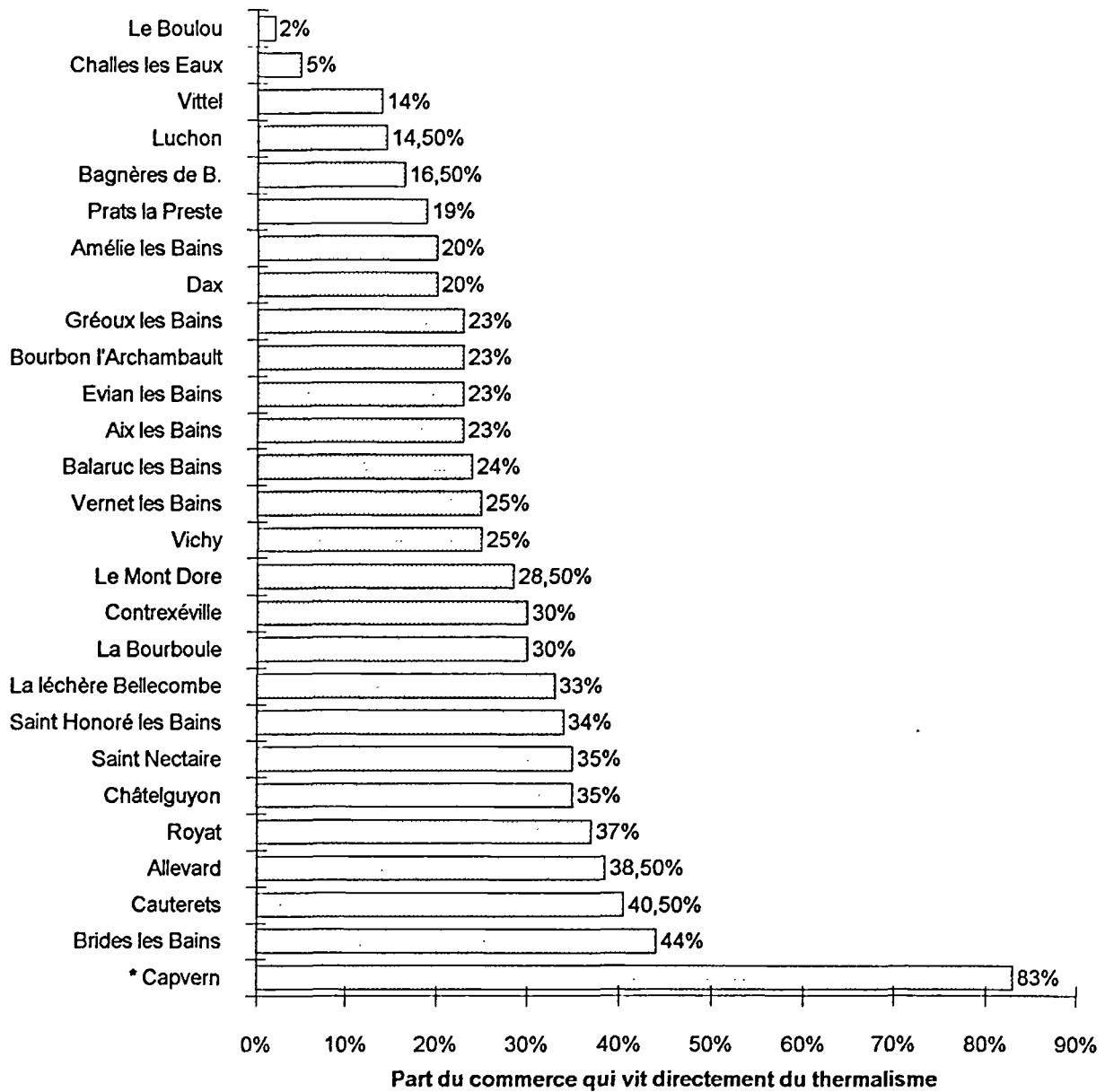
Les emplois permanents du thermalisme (1987)

	emplois	permanence
Etablissements thermaux	1500	25%
Médical et paramédical	4000	66%
dont médecins	400	40%
HORECA	11200	70%
Commerces	12400	80%
Casinos, accueil social, campings	500	20%
Total	29800	65%

d'après C. Jamot, in Thermalisme et villes thermales en France. Inst. d'études du Massif Central. 1988

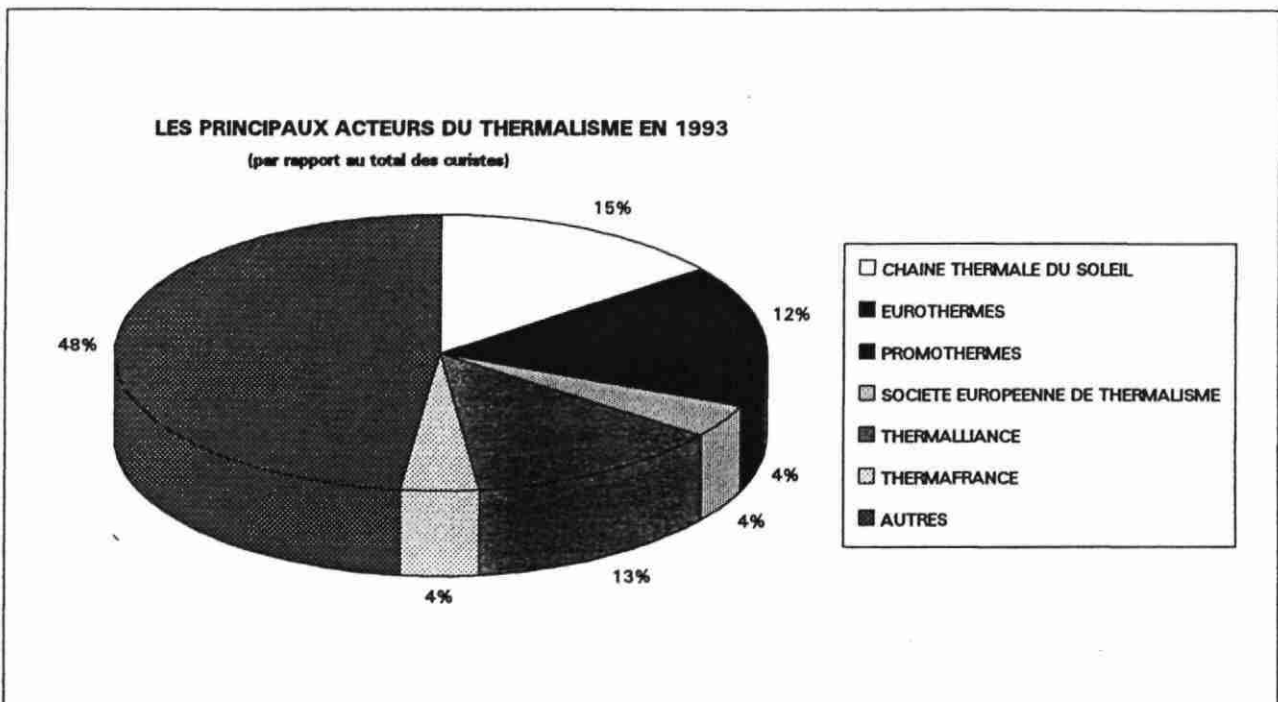
Figure 14

PART DU "COMMERCE THERMAL" EN 1987



* : Ici il y a une adaptation à la clientèle estivale

Figure 15



d'après les chiffres de l'UNET & du SNET

Evolution des parts de marché (en pourcentage de curistes)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
CHAINE THERMALE DU SOLEIL	16.00%	15.25%	14.74%	14.56%	14.91%	14.65%	14.90%
EUROTHERMES	13.45%	13.49%	13.72%	13.50%	12.45%	12.27%	12.35%
PROMOTHERMES	4.43%	4.46%	4.62%	4.59%	4.49%	4.43%	4.35%
SOCIETE EUROPEENNE DE THERMALISME	3.45%	3.33%	3.63%	3.58%	3.65%	3.83%	3.75%
THERMALLIANCE	12.22%	12.23%	12.69%	12.78%	12.85%	12.92%	12.88%
THERMAFRANCE	3.81%	3.72%	3.76%	3.71%	3.71%	3.77%	3.75%
AUTRES	46.63%	47.53%	46.84%	47.27%	47.95%	48.13%	48.02%

d'après les chiffres de l'UNET & du SNET

Figure 16

FREQUENTATION DES ETABLISSEMENTS THERMAUX

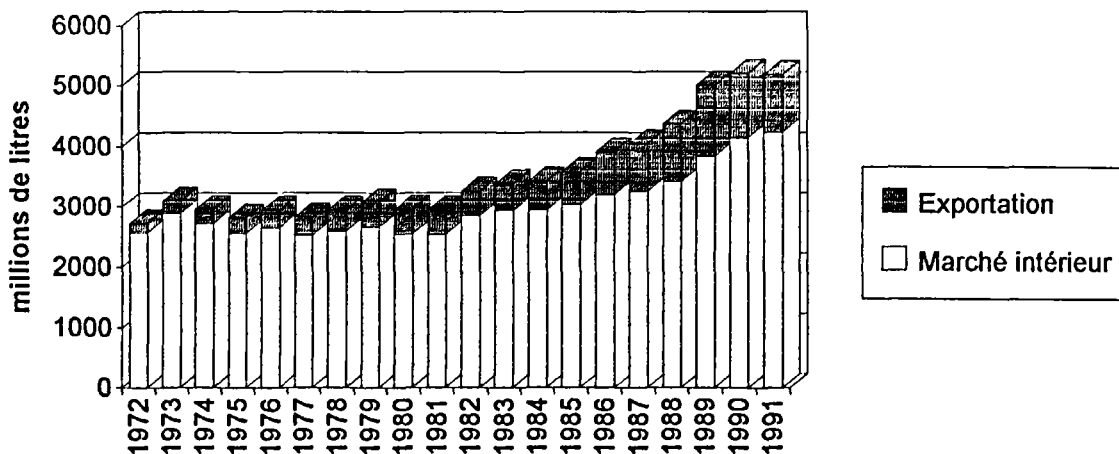
(en ordre décroissant par rapport à l'année 1993)

STATIONS	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Dax	61779	51514	52924	54978	56203	55420	54590
Aix les Bains	50937	48389	49298	45527	45321	44135	43045
Bellemeule les Bains	27137	27058	28270	30144	31444	33123	33906
Archie les Bains	33774	31810	31813	30578	33122	33061	33386
Groseau les Bains	36393	24982	25553	28013	27188	27189	27127
Luchon	30833	29327	29202	29418	28585	27468	28300
La Bourboule	21981	21831	22181	21814	20881	20838	20688
Roos	24858	23980	22904	21811	20851	19804	19189
Barbotan les Thermes	22304	20220	22823	22882	21377	19131	18809
Beaumont de L'Orne	15205	15380	16489	16888	16884	17378	16400
Bourbonne les Bains	14768	14388	14388	14380	14443	14921	14973
Châtel Guyon	18731	17812	17125	16883	15374	14377	13702
Vichy	18432	17253	17268	13303	12784	13399	13563
Brides les Bains	11195	10875	12495	12281	12817	13972	13143
Armenville	8418	8502	10328	11888	12708	13106	13131
Le Mont Doré	13827	13973	14241	14212	13848	13188	12748
Saint Paul les Dax	8283	8009	8852	8028	8557	8988	10828
Cauterets	12374	12340	12519	12184	11478	11182	10717
Dioules les Bains	8093	8272	10338	11840	10289	9704	9908
Aux Joux Terrées	8957	8747	10018	10170	10138	9848	8389
Rochefort	8008	8344	8554	7148	8184	8900	8342
Aignacq les Bains	8988	8583	8458	8183	8231	8524	8184
La Roche Puy	8577	8638	8778	8028	8283	8188	8134
La Luchère	8140	8330	8754	7442	8250	8831	8953
Aix les Thermes	8389	10149	7058	7024	7188	7382	7722
Uriage	8008	4882	8378	8230	7000	7281	7728
Méris les Bains	6730	6935	6807	7174	7385	7357	7340
Beaunes de Bièvre	8808	8230	8448	8827	8888	8912	7102
Morbihan	8400	8318	8213	8188	8582	8104	8514
Carlebo les Bains	4552	4841	4964	8487	8884	8831	8318
Cabourg les Bains	8482	8183	8024	8980	8988	8784	8580
Pompières	8842	8887	8488	8255	8252	8887	8474
Bourbon l'Archambault	8152	4850	8218	8311	8384	8404	8318
Esperance les Bains	3381	3888	3817	4284	4831	4837	8084
Lantiers les Bains	4041	4388	4488	4528	4883	4712	4828
Saint Honoré les Bains	8407	8198	8220	8123	8008	8030	4778
Jonzac	1081	1882	2104	2487	2720	3784	4481
Vercors les Bains	4183	4013	4188	4114	4481	4488	4418
Saint Germain	3919	3870	3718	3728	3802	4188	4412
Challes les Eaux	8117	8282	4777	4887	4888	4870	4408
Mandres	3788	4101	4122	4248	4348	4408	4334
Viridol	7852	7884	4438	4824	4482	4421	4308
Les Carmoises	4400	4180	4288	4188	4084	3728	3708
Bourbon Lancy	2822	2840	2888	3120	3315	3382	3444
Divonne les Bains	4871	4311	4218	3978	3782	3848	3527
La Fresse les Bains	4428	4187	3808	3818	3427	3380	3283
Vahls les Bains	2708	2754	2877	3081	3208	3221	3147
Les Fumades	2813	2784	2847	2878	2787	2828	2838
Bains les Bains	2704	2880	2438	2388	2341	2402	2817
Barbès Bains	1810	1888	1931	2200	2530	2838	2787
Sables du Béarn	2842	2118	2128	2288	2387	2808	2788
Cransac	1888	2108	2107	2218	2401	2488	2831
Chaudes Aigues	2137	2172	2278	2331	2384	2380	2428
Lucas les Bains	1840	2011	2082	2284	2438	2487	2308
Ussel les Bains	1282	2074	2872	2813	2888	2882	2241
Saint Lary		281	1274	1881	1880	2038	2228
Ambert les Bains	102	208	450	854	1323	1784	2187
Saint Amant les Bains	1812	1884	1984	2024	2138	2108	2147
Evans les Bains	2084	1888	2108	2210	2308	2448	2138
Tarbes les Bains	2370	2278	2178	2228	2278	2207	2038
Les Eaux Chaudes	1748	1437	1881	1730	1820	1804	1878
Lumbert les Bains	2388	2280	2380	2588	2540	2111	1877
Evans les Bains	2287	2288	1788	1807	2200	2138	1871
Bagnols les Bains	1488	1874	1883	1883	1788	1780	1772
Sables du Puy	1888	1742	1844	1888	1828	1888	1882
Les Bains	1888	2071	1870	1803	1701	1888	1881
Les Bains	848	880	1204	1388	1870	1880	1880
Préchamps les Bains	1828	1881	1888	1921	1888	1741	1887
Saint-Bas	1313	1348	1382	1241	1387	1387	1488
Nervac les Bains	430	877	781	838	1170	1388	1484
Agnès les Bains	1121	1017	1031	1278	1388	1478	1488
Nervac les Bains	1238	1414	1877	1813	1808	1328	1428
Les Eaux Bordeuses	1280	1280	1188	1208	1187	1148	1384
Ménils les Bains	1384	1481	1417	1373	1428	1288	1380
Erstein les Bains	3041	3048	3138	3524	3580	1808	1288
Erstein	831	780	837	873	1137	1220	1238
Cotignac	8088	8450	1788	1784	1818	1300	1181
Berchemont	818	1083	1117	1101	780	823	1132
Saint Laurent	840	888	888	888	878	887	1128
Sables les Bains	881	1080	1000	880	888	1044	1082
Saint Nectaire	800	848	1038	1011	1017	1018	1043
Availles les Bains	108	117	180	338	558	712	818
Beaumont	782	711	782	781	804	803	828
Thionn les Bains	1881	788	811	783	707	808	878
Châtillon	808	872	833	848	858	844	887
Morbihan les Bains	102	212	418	482	481	481	488
Saint Christieu	888	818	781	888	703	848	480
Châlon		222	400	400	508	504	422
Cauters Verdun	840	478	808	482	323	380	380
Aude les Bains	78	80	81	184	273	378	388
Pietrès	347	301	321	338	338	338	303
Barbier		380	410	401	338	308	281
Quercy les Bains		180	240	244	323	280	288
Alzet les Bains	140	188	208	283	128	112	118
Zillères		120	101	121	128	138	80
Charbonnières	783	881	858	800	1010	1180	Fermée
Puchelbron	882	882	838	800	840	422	Fermée
Auzan		112	183	180	187	188	NC
St Claude Marilhac		108	124	108		122	NC
Sartres	128	128	147	181	237	NC	NC
Propiac les Bains	148	108		83	140	Fermée	Fermée
Aix en Provence	887	828	8308	8844	Début rénov.	Fermée	Fermée
Meilhères	152	182	181	Début rénov.	Fermée	Fermée	Fermée
Sail les Bains	188	184	188	Début rénov.	Fermée	Fermée	Fermée
TOTAL	647808	642688	634773	641286	644438	642268	637443

Source : UNET-SNT

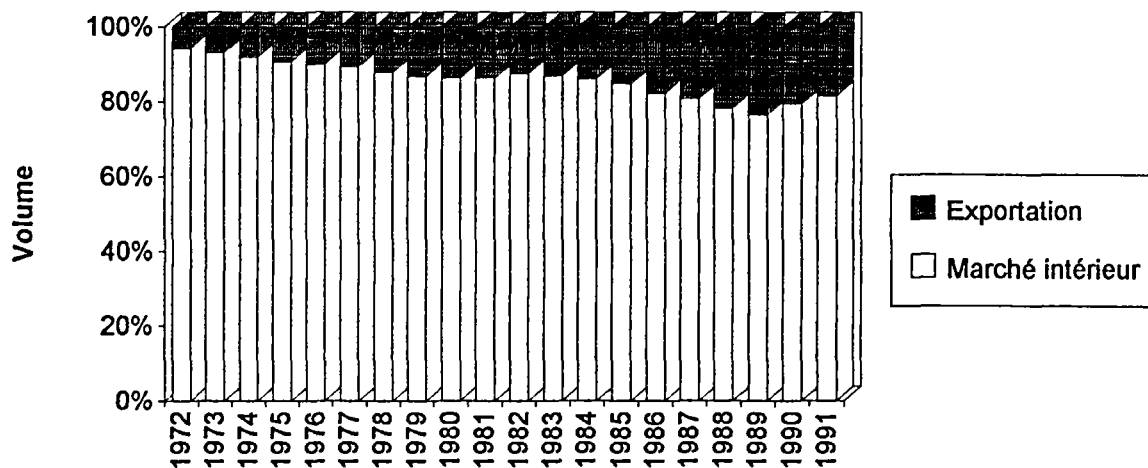
Figure 19

Production d'eaux minérales embouteillées (en millions de litres)



Nb: la production totale de 1992 est estimée à 5,3 milliards de litres.

Production d'eaux minérales embouteillées



Production d'eaux minérales embouteillées (en millions de litres)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Marché intérieur	2561	2879	2711	2552	2653	2524	2585	2663	2548	2538	2848	2933	2945
Exportation	160	218	244	262	297	303	360	411	406	407	411	447	477
Total produit	2721	3097	2955	2814	2950	2827	2945	3074	2954	2945	3259	3380	3422

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Marché intérieur	3030	3204	3252	3417	3829	4137	4229	>4300
Exportation	551	696	781	953	1182	1080	963	>1000
Total produit	3581	3900	4033	4370	5011	5217	5192	>5300

Sources : GESEM-UNESSEM-CSEM

Figure 20

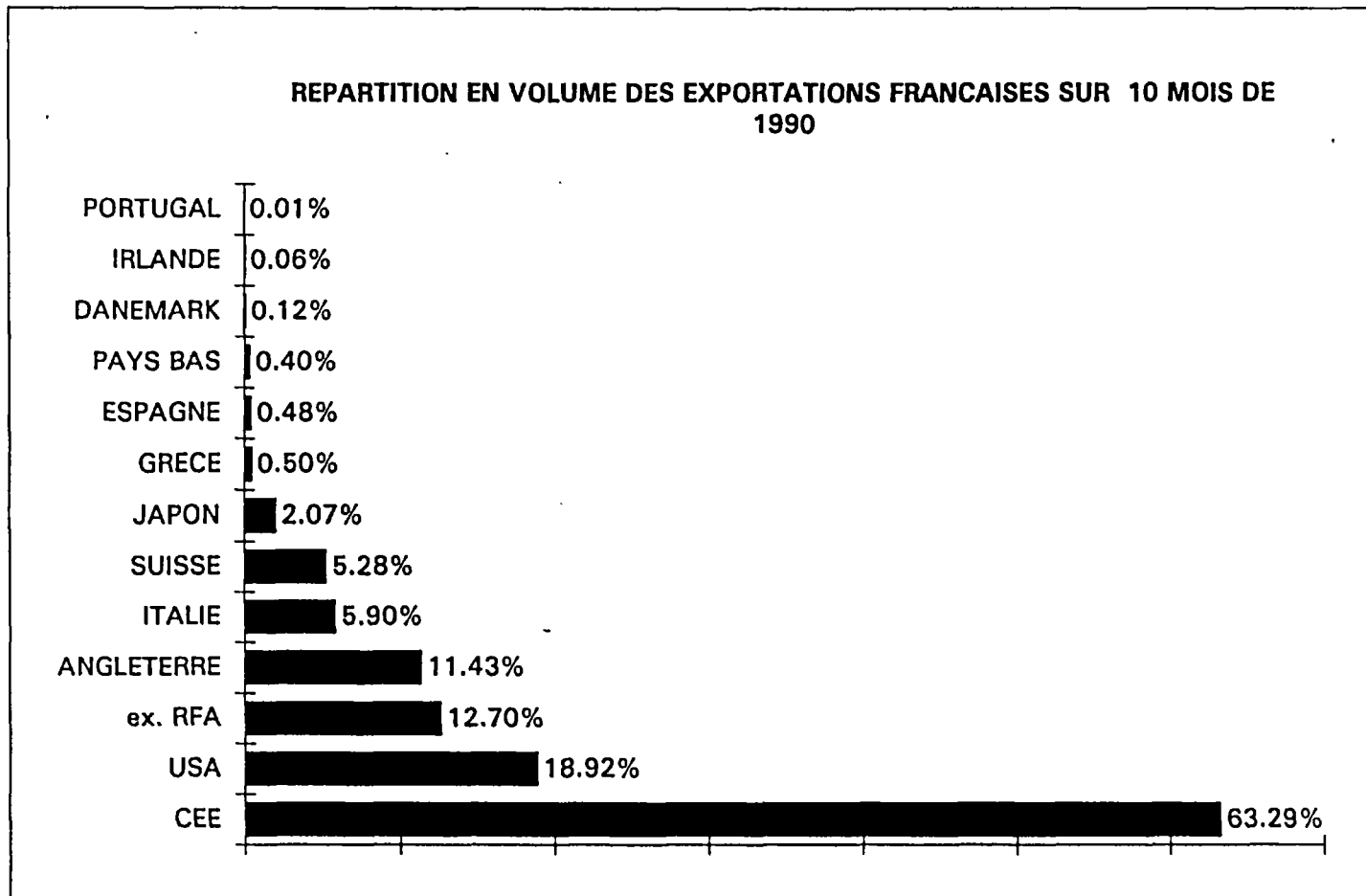
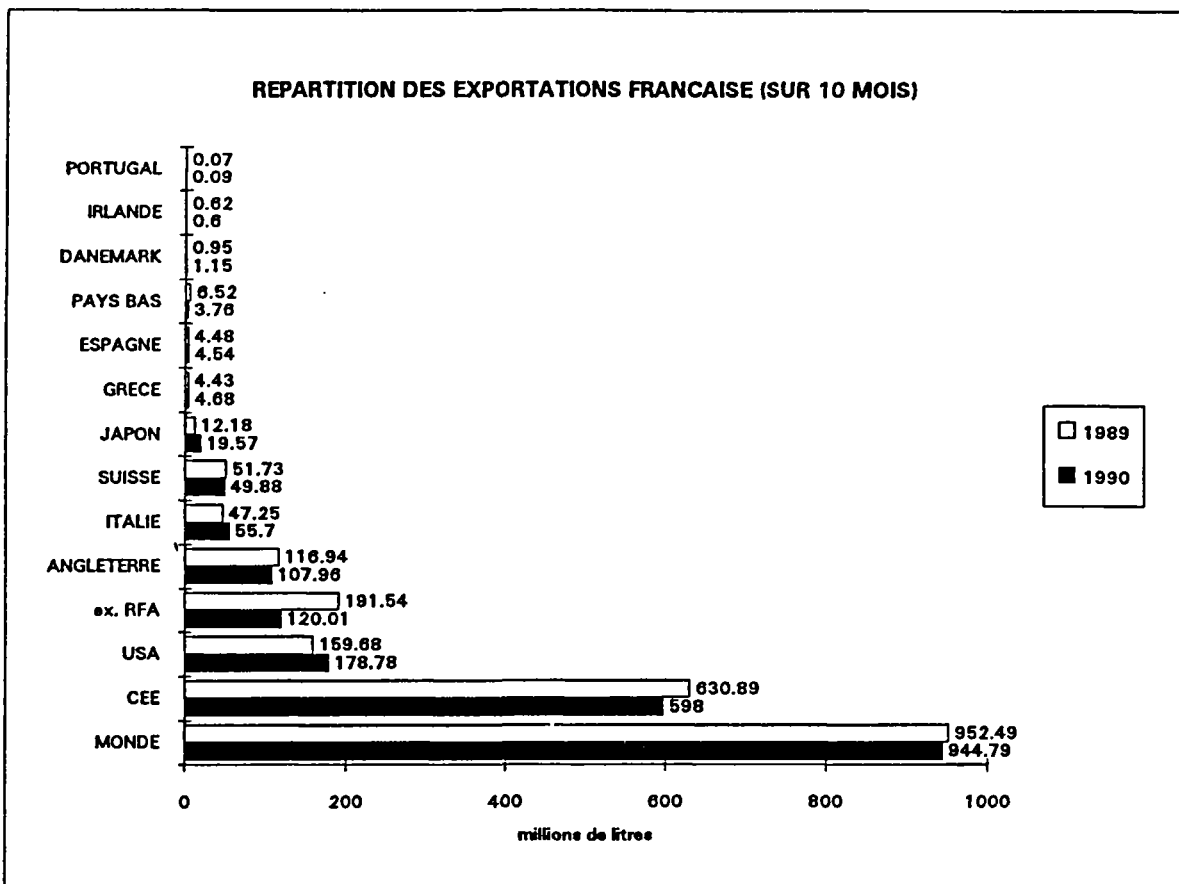
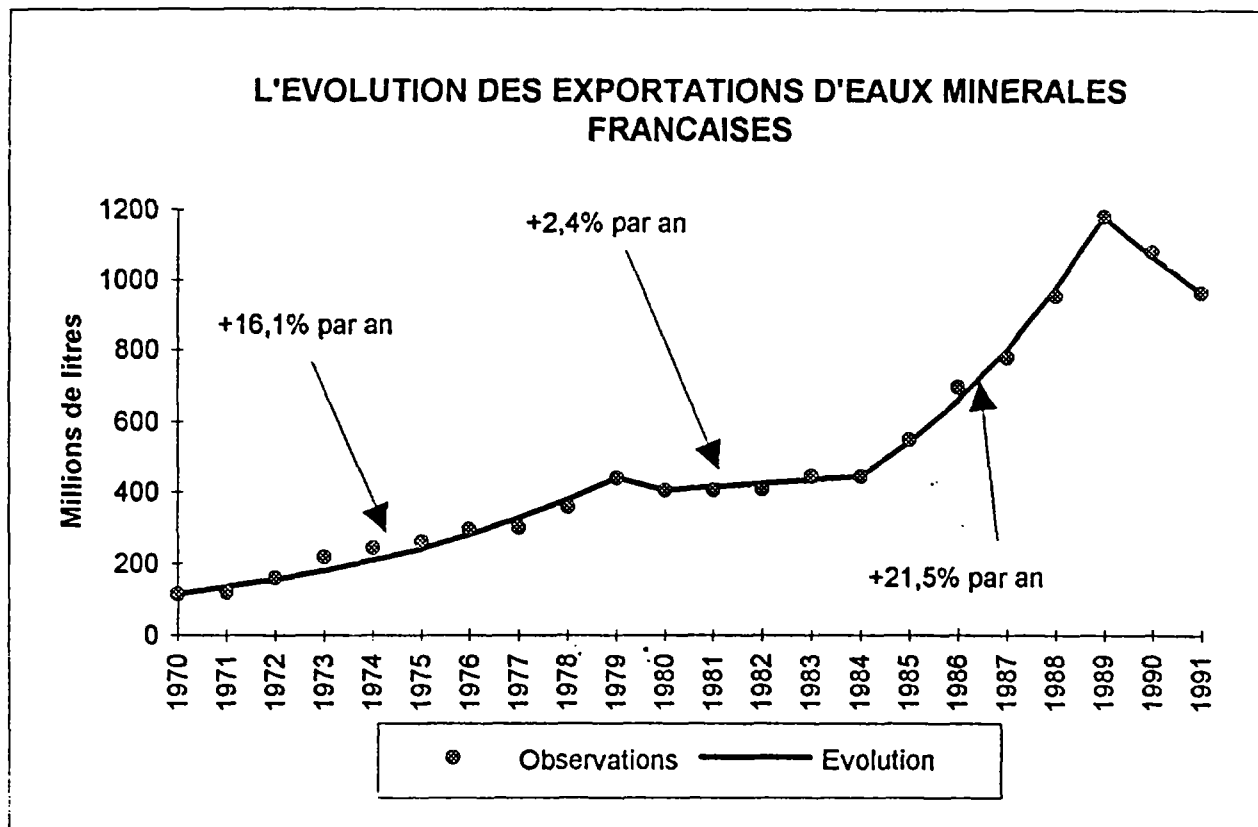


Figure 21





Exportations d'eaux minérales françaises (millions de litres)

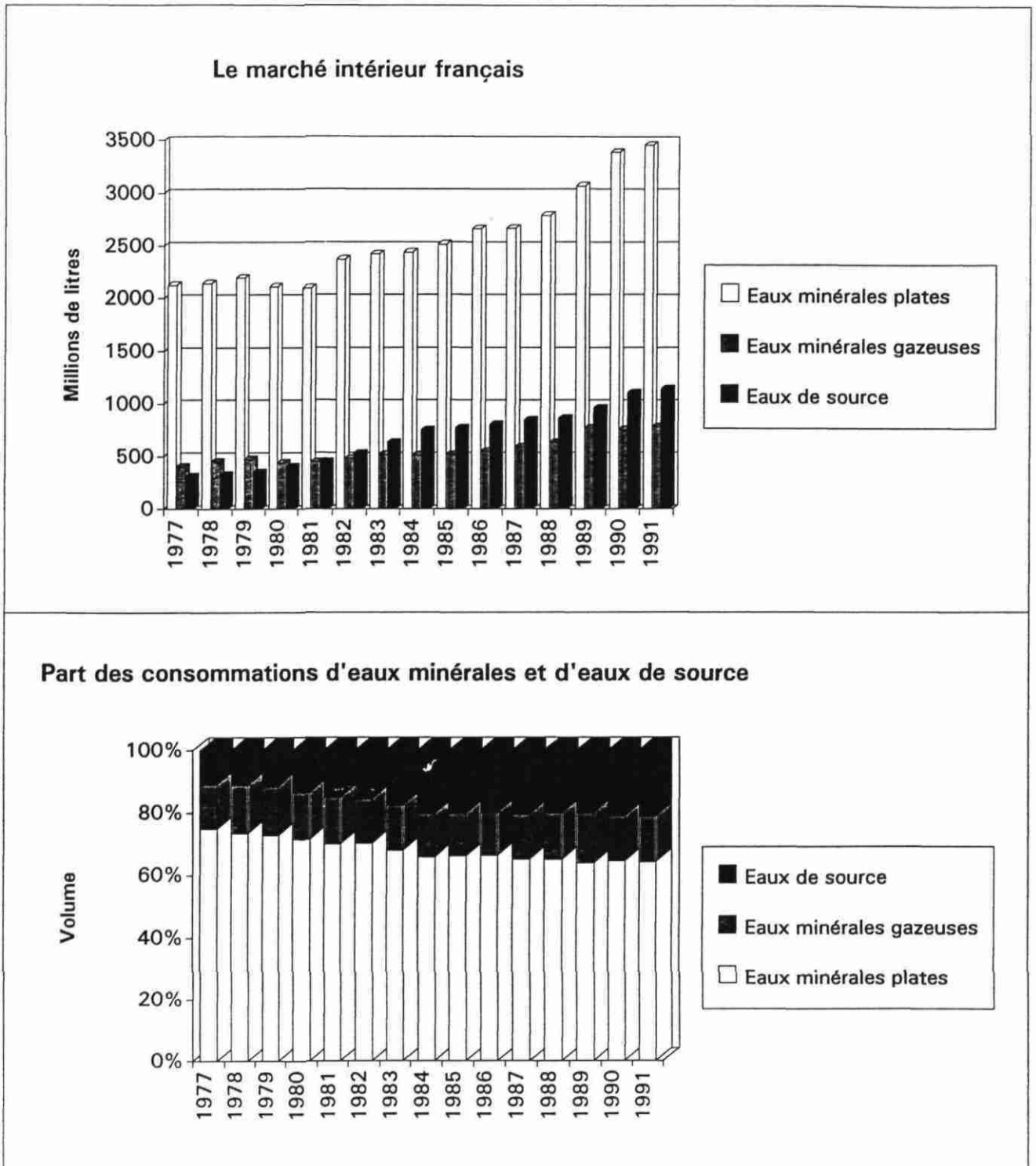
1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
115	120	160	218	244	262	297	303	360	441	406	407

1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
411	447	447	551	696	781	953	1182	1080	963

* : La récession est liée en partie à des mesures protectionnistes (ex : Allemagne), ou au contre coup de l'affaire Perrier.

Sources : GESEM-UNESSEM-CSEM

Figure 23



Sources : GESEM-UNESEM-CSEM

**Marchés intérieurs français des eaux minérales naturelles & de source.
(en millions de litres)**

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Eaux minérales plates	2122	2136	2192	2109	2093	2370	2420	2437	2514	2659
Evolution *	-3,2%	0,7%	2,6%	-3,8%	-0,8%	13,2%	2,1%	0,7%	3,2%	5,8%
Eaux minérales gazeuses	402	449	471	439	445	478	513	508	516	544
Evolution *	-12,6%	11,7%	4,9%	-6,8%	1,4%	7,4%	7,3%	-1,0%	1,6%	5,4%
Total eaux minérales	2524	2585	2663	2548	2538	2848	2933	2945	3030	3204
Eaux de source	311	322	347	399	451	525	630	750	770	800
Evolution *		3,4%	7,2%	13,0%	11,5%	14,1%	16,7%	16,0%	2,6%	3,8%

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Eaux minérales plates	2665	2786	3063	3384	3450	
Evolution *	0,2%	4,5%	9,9%	10,5%	2,0%	
Eaux minérales gazeuses	587	631	766	753	779	
Evolution *	7,9%	7,5%	21,4%	-1,7%	3,5%	
Total eaux minérales	3252	3417	3829	4137	4229	
Eaux de source	842	860	960	1104	1140	1250
Evolution *	5,3%	2,1%	10,4%	13,0%	3,2%	8,8%

Période 1981-1991:

- Evolution des eaux minérales : +5,2% pa

- Evolution des eaux de source: +9,8% pa

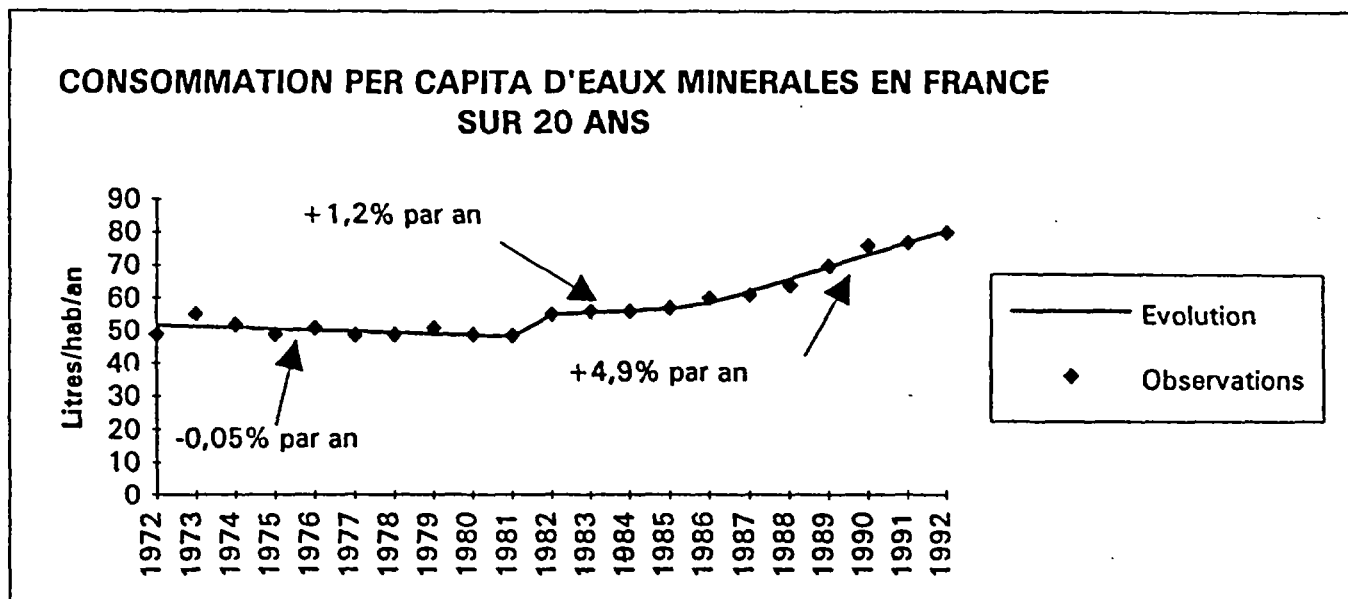
Période 1986-1991:

- Evolution des eaux minérales : +5,7% pa

- Evolution des eaux de source: +7,4% pa

* :par rapport à l'année précédente

Figure 25



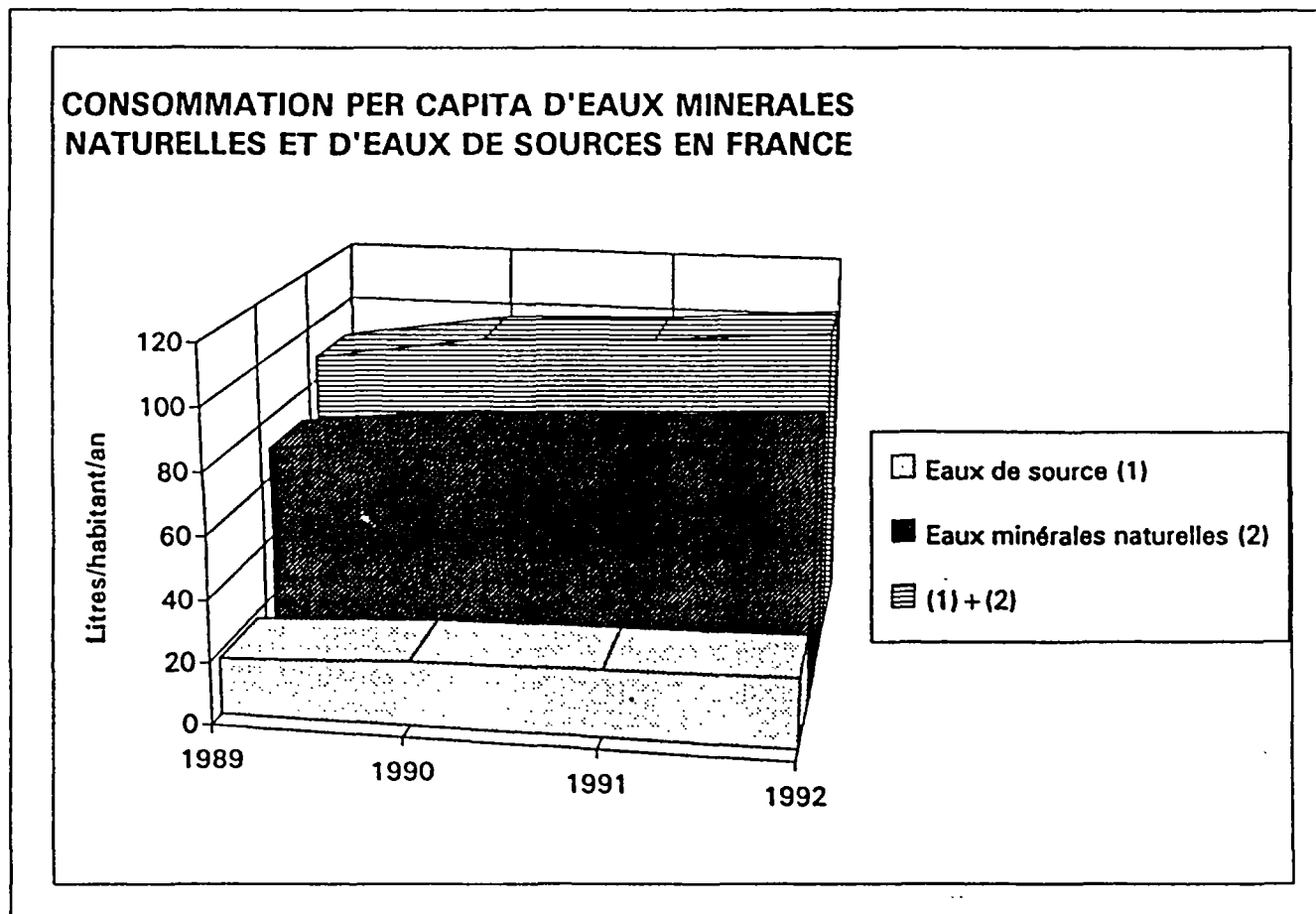
Consommation d'eaux minérales naturelles per capita (l/hab/an).

1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
49	55	52	49	51	48.5	49	51	49	48.8	55	56	56	57

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
60	61	64	70	76	77	80

Sources : GESEM-UNSEM-CSEM

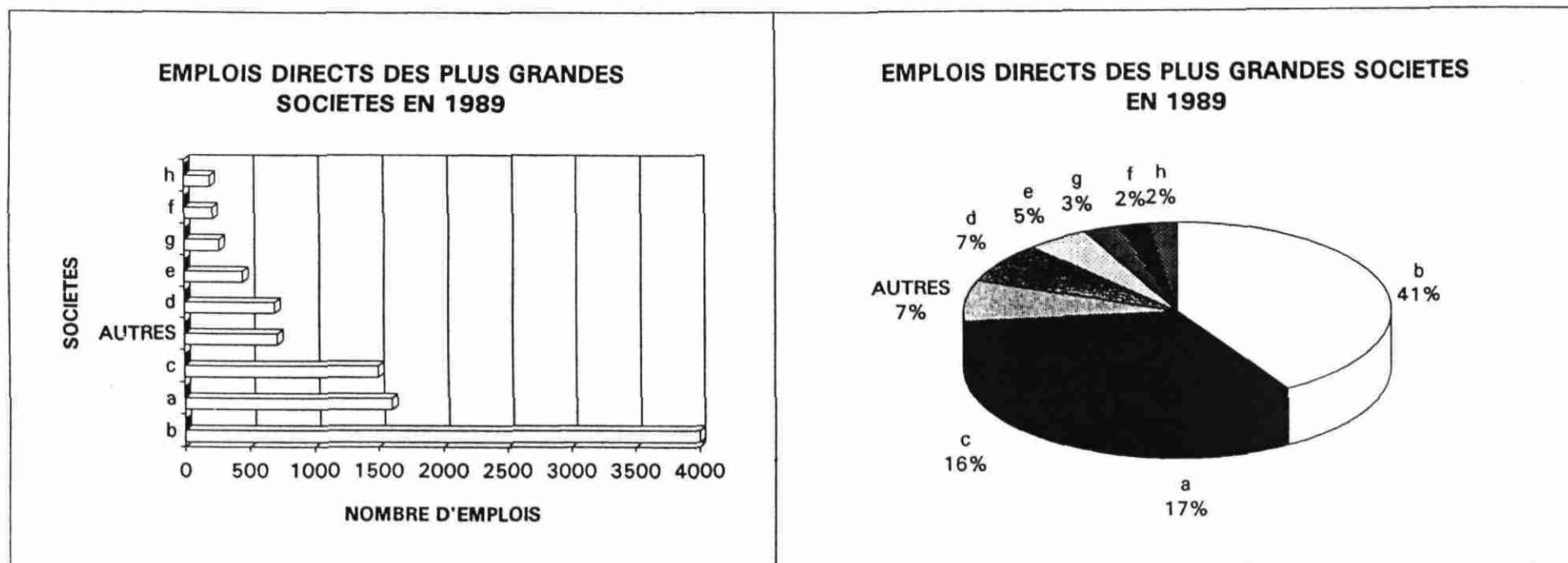
Figure 26



*Consommation d'eaux minérales naturelles (1) & d'eaux de sources (2)
per capita (l/hab/an)*

	1989	1990	1991	1992
(2)	70	76	77	80
(1)	18	21	22	23
(1) + (2)	88	97	99	103

Source : CSEM



- a = STE GLE DES EAUX MINERALES DE VITTEL
- b = GENERALE DES GRANDES SOURCES
- c = SA DES EAUX MINERALES D'EVIAN
- d = STE DES EAUX DE VOLVIC
- e = STE COMMERCIALE D'EAUX MINERALES DU BASSIN DE VICHY
- f = CIE GENERALE DES EAUX DE LA SOURCE
- g = CIE FERMIERE DE L'ETABLISSEMENT THERMAL DE VICHY
- h = CIE VOLVIC OASIS

Nb: Le secteur des eaux embouteillées représentait :
 9660 emplois directs en 1989. 32 entreprises
 9200 emplois directs en 1988. 31 entreprises
 9620 emplois directs en 1985.