

### Edito: AU COEUR DU MÉTIER

Régulièrement attaquée pour « antivalvitalisme », l'association Bien Vivre à Montbrun estime qu'en tant que partenaire de longue date, Valvital doit respecter la totalité de ses engagements contractuels, notamment la qualité des soins dispensés et l'entretien des installations, mais aussi dans la perspective d'un projet d'agrandissement respecter les intérêts vitaux de la commune de Montbrun.

BVM n'est pas opposée au développement du thermalisme à Montbrun mais estime que les résultats de l'étude sur la recherche en eau thermale sont un préalable à l'élaboration de tout projet d'agrandissement.

On rappellera ici que le «cœur de métier» de la commune est de garantir la préservation des atouts qui permettent au village et au territoire de se développer dans toute sa diversité.

### UNE OFFRE AMICALE ET GÉNÉREUSE ?

La seule avancée du dossier aujourd'hui est la réception en mairie, de l'offre de rachat de Valvital, dont le courrier a été lu par M. le Maire en conseil municipal du 7 juin 2018.

B. Riach (PDG de la Cie Européenne des Bains) propose de racheter les thermes de Montbrun pour un montant de 1 650 000€ (estimation des Domaines) et les terrains adjacents à 45€ le m2 (offre unilatérale et non débattue). Il précise que le montant de l'investissement pour la rénovation de l'actuel bâtiment et la construction d'un espace «bien-être» (REF remise en forme) représente « un budget d'investissement d'environ 3 500 000€ ».

Nous rappelons que le projet initial présenté à la Région (dossier de candidature au plan thermal régional) prévoyait un budget d'investissement de 5 187 000 € soit une baisse notable de 1 700 000 €. Lorsque nous avons émis l'hypothèse que la présentation d'un montant élevé permettait d'écarter la commune de tout financement propre de ce projet, nous n'avions certainement pas tort. Il précise par ailleurs que la « concrétisation de ce projet et de cette offre est conditionnée à :

- L'intervention en tant que co-investisseur de la Caisse des Dépôts.
- L'octroi par le Conseil régional d'une subvention de 1 000 000€... »

Une erreur de chiffres avait échappée à notre vigilance (mais pas à celle d'un de nos lecteurs) elle est donc corrigée dans cette 2ème édition..

Nous savons que la Région, soumise à respecter la réglementation européenne, ne peut pas, à ce jour et dans ce cadre, octroyer une telle subvention puisque deux critères de l'accord cadre européen qui règlemente les aides aux entreprises écartent à la fois le groupe Valvital et la CDC d'un tel dispositif. Que deviendra alors le projet ?

Il y a fort à parier que Valvital sera quand même acquéreur et qu'il prendra comme argument, le fait de ne pas avoir perçu cette subvention, pour ne pas réaliser le projet. Dans ce cas, la commune aura perdu le contrôle de l'outil thermal et le projet d'agrandissement ne se fera pas.

### TROIS SCÉNARIOS POUR UN FILM

Dans un esprit d'ouverture, et parce qu'à ce jour la municipalité n'a produit aucune étude sérieuse validant son projet unilatéral de vente des installations thermales, BVM fait l'effort de produire une étude chiffrée des alternatives en développant trois scénarios différents, construits autour de deux éléments factuels incontournables : le business-plan de Valvital inscrit dans le dossier de candidature au plan thermal régional (voté en conseil municipal du 30 mars 2017) et le montant d'une redevance revue et corrigée (sur la base de ce qui se pratique dans les communes qui soignent leurs intérêts comme à Bourbonne-les-Bains par exemple), sur une période de huit ans (modèle dossier plan thermal régional).

Trois options sont envisagées:

**Option 1:** la commune est porteuse de projet et construit le nouveau bâtiment «bien-être» exploité sous Délégation de Service Public (DSP)

**Option 2:** la commune est porteuse de projet mais délègue par concession la

construction et l'exploitation du bâtiment à l'exploitant qui en supporte l'investissement.

**Option 3:** la commune vend les installations actuelles et les terrain adjacents à l'exploitant qui devient le porteur de projet. Elle conserve la propriété des sources et se charge de fournir l'eau thermale à l'exploitant.

Ces hypothèses sont bien sûr à affiner mais donnent une vue générale de la problématique. L'enjeu pour la commune est important et mérite une large réflexion. Il convient de préciser que la décision prise n'impactera que les ressources propres de la commune, via la perception ou non d'une redevance **puisque les effets induits liés à l'augmentation de l'activité seront les mêmes quelle que soit l'option choisie.**

L'Etat, la Région, le Département, la Communauté de Communes bénéficieront dans tous les cas de ces effets induits et ne seront pas impactés par la décision qui va être prise. **La commune est donc seule face à cette décision.**

### LES AVENTURES DU FANTÔME DE CHARLES DU PUY MONTBRUN



# Option 1: LA COMMUNE EST PORTEUSE DU PROJET ET RÉALISE LES INVESTISSEMENTS

La commune reste propriétaire de l'actuel bâtiment et le réaménagement pour une utilisation dédiée aux cures médicalisées. Elle construit un bâtiment totalement indépendant dédié au bien-être. Elle délègue l'exploitation de ces 2 activités par 2 DSP:

- la première serait une modification par avenant de la DSP en cours (augmentation de la redevance). Elle ne concernerait que les cures médicalisées dans le bâtiment actuel. Juridiquement il est possible de modifier cette DSP par avenant puisqu'il n'y aura pas de gros investissements à réaliser sur ce bâtiment.
- la deuxième serait une nouvelle DSP concernant l'exploitation de l'activité bien-être dans le nouveau bâtiment. Il serait souhaitable de déterminer une durée pour cette DSP qui coïncide avec la fin de la DSP cure actuelle soit 2026.

## Avantages:

La commune reste propriétaire des installations thermales et en garde la maîtrise sur le long terme. Elle pérennise une ressource annuelle via la perception de redevances. **Elle n'a aucune difficulté à obtenir la subvention régionale de 1 000 000€.** La construction d'un bâtiment indépendant, même relié de manière simple permettrait :

- de ne pas fermer le bâtiment existant pendant la durée des travaux
- d'envisager facilement une période d'ouverture élargie sur le bâtiment bien-être mieux adapté à une utilisation en période hivernale (chauffage...)

## Inconvénients:

La commune doit étaler et réorienter, en fonction des priorités, les aménagements du village (ce qui en l'état d'avancement des projets est faisable).

## Procédures de mise en oeuvre:

Négociation avec Valvital du rééquilibrage de la DSP en cours: les vices juridiques constatés sur l'actuelle DSP (durée trop longue, déséquilibre de rentabilité...) donnent des arguments pour engager cette négociation même si Valvital développe actuellement une stratégie d'acquisition (Saint Jean d'Angely-La Dixence...).

**La position et la volonté des élus pour défendre cette option est déterminante. Elle ne peut pas être défendue tant que la vente reste une alternative envisageable.** Obligation de mettre en place une mise en concurrence pour la DSP «bien-être». La commune est maître d'ouvrage sur le projet d'extension et devra se faire aider par un Assistant Maître d'Ouvrage pour suivre les travaux.

## 1- Montant de l'investissement et financement

Réaménagement ancien bâtiment	500 000 €
Investissements Spa	3 000 000 €
Subvention régionale	<u>-1 000 000 €</u>
Reste à financer par emprunt	<b>2 500 000 €</b>

## 2- Calcul des annuités d'emprunt

Dans le cadre de cette opération, la CDC peut intervenir comme organisme prêteur mais tout autre banque peut être consultée, **La capacité d'autofinancement de la commune doit être recalculée en prenant en compte les recettes supplémentaires générées par ce projet.** La simulation montre que la perception de la redevance couvre très largement les annuités d'emprunt. D'après les taux en vigueur sur le marché pour un emprunt à taux fixe avec amortissement linéaire du capital pour un montant emprunté de **2 500 000 €**

sur 15 ans à -1,18% =	181 932 €
sur 20 ans à -1,44% =	143 928 €
Pour la suite des calculs de cette option, un amortissement linéaire sur 20 ans à taux fixe (1,44) sera utilisé soit une annuité de <b>143 928 €</b>	

## 3- Calcul de la redevance

Le taux de redevance de 13% est le taux actuellement pratiqué par la commune de Bourbonne pour l'exploitation des thermes par Valvital (il représente un taux minimal à appliquer puisque Valvital a participé aux investissements à Bourbonne et que ce n'est pas le cas à Montbrun). Ce taux peut donc être revu à la hausse et pour cette étude, le taux de 14,5% est retenu. La progression de Chiffre d'Affaire retenue (+6% plan thermal) pourrait être plus importante puisque les listes d'attente de curistes qui ne peuvent pas être accueillis est conséquente. Les retombées économiques pourraient donc être plus rapides.

	CA cures	CA REF	Redevance cures 14,50%	Redevance REF 13%	Total redevance annuelle
N	1 440 000 €	665 000 €	208 800 €	86 450 €	295 250 €
N+1	1 526 400 €	691 600 €	221 328 €	89 908 €	311 236 €
N+2	1 617 984 €	719 264 €	234 608 €	93 504 €	328 112 €
N+3	1 715 063 €	748 035 €	248 684 €	97 244 €	345 929 €
N+4	1 817 967 €	777 956 €	263 605 €	101 134 €	364 739 €
N+5	1 927 045 €	809 074 €	279 422 €	105 180 €	384 601 €
N+6	2 042 668 €	841 437 €	296 187 €	109 387 €	405 574 €
N+7	2 165 228 €	875 095 €	313 958 €	113 762 €	<u>427 720 €</u>
<b>total sur 8 ans</b>					<b>2 863 161 €</b>

## 4- Soutenabilité pour Valvital (d'après les données fournies par l'exploitant dans le dossier thermal régional)

Valvital dégage un excédent brut d'exploitation qui reste supérieur à la moyenne du secteur.

	Cash flow d'exploitation avant redevance	Redevance	Cash flow d'exploitation après redevance
N	342 676 €	295 250 €	47 426 €
N+1	356 954 €	311 236 €	45 718 €
N+2	534 171 €	328 112 €	206 059 €
N+3	631 490 €	345 929 €	285 561 €
N+4	657 653 €	364 739 €	292 914 €
N+5	675 491 €	384 601 €	290 890 €
N+6	693 497 €	405 574 €	287 923 €
N+7	<u>711 672 €</u>	<u>427 720 €</u>	<u>283 952 €</u>
<b>total</b>	<b>4 603 604 €</b>	<b>2 863 161 €</b>	<b>1 740 443 €</b>

## 5- Soutenabilité pour la commune (sur 8 ans)

La commune dégage chaque année un excédent de fonctionnement (le réaménagement de l'actuel bâtiment (500 000€) est budgétisé dans cette option). Les remboursements liés à l'aboutissement du dossier contentieux (pour mémoire ≈ entre 160 000 et 400 000€ de rentrées pour la commune) ne sont pas pris en compte dans ce calcul.

	Annuité nouvel emprunt	Annuité ancien emprunt	Redevance	Cash dégage
N	143 928 €	50 000 €	295 250 €	101 322 €
N+1	143 928 €	50 000 €	311 236 €	117 308 €
N+2	143 928 €	50 000 €	328 112 €	134 184 €
N+3	143 928 €	50 000 €	345 929 €	152 001 €
N+4	143 928 €	50 000 €	364 739 €	170 811 €
N+5	143 928 €	50 000 €	384 601 €	190 673 €
N+6	143 928 €	50 000 €	405 574 €	211 646 €
N+7	<u>143 928 €</u>	<u>50 000 €</u>	<u>427 720 €</u>	<u>233 792 €</u>
<b>total</b>	<b>1 151 424 €</b>	<b>400 000 €</b>	<b>2 863 161 €</b>	<b>1 311 737 €</b>

**6- Conclusion: Valvital et la commune se partagent équitablement les bénéfices. La commune conserve les installations thermales et porte les risques liés à la maîtrise d'oeuvre..**

# Option 2: LA COMMUNE EST PORTEUSE DU PROJET ET L'EXPLOITANT RÉALISE LES INVESTISSEMENTS

La commune délègue par une nouvelle DSP, la construction du bâtiment «Remise en Forme» à l'exploitant. Ce bâtiment, financé par l'exploitant revient en fin de DSP à la commune. L'actuelle DSP est résiliée, une mise en concurrence est mise en place par laquelle l'exploitant s'engage à effectuer les travaux de réaménagement de l'actuel bâtiment et de construction du bâtiment bien-être. c'est une véritable concession qui est mise en place.

## Avantages:

La commune reste propriétaire des installations thermales et en garde la maîtrise sur le long terme. Elle pérennise une ressource annuelle via la perception de redevances. Elle n'aura aucune difficulté à obtenir la subvention régionale et à la transmettre à l'exploitant pour construction puisqu'il y a DSP. La construction d'un bâtiment indépendant, même relié de manière simple

permettrait:

- de ne pas fermer le bâtiment existant pendant la durée des travaux
- d'envisager facilement une période d'ouverture plus élargie sur le bâtiment bien-être plus adapté à une utilisation hivernale (chauffage...)

L'exploitant gère les travaux et leur financement. **Un droit d'entrée pourrait être négocié, qui dégagerait un montant de cash immédiat pour la commune, permettant de rembourser l'emprunt restant sur l'actuel bâtiment.**

Cette opération contrairement à la cession ne permet pas au groupe de conforter son actif immobilisé (patrimoine foncier, matériels...) mais lui assure quand même une bonne rentabilité par rapport au secteur. Si une DSP était mise en place et que le groupe envisage une sortie à 7 ou 8 ans, **la seule valeur de reprise des immobilisations, à négocier**

et à anticiper dans la DSP lui permettrait même de réaliser une opération financière satisfaisante.

## Inconvénients:

L'exploitant ne pourra pas avoir recours à une SCI pour construire. La CDC ne pourra pas intervenir en fonds propres mais peut conserver son rôle d'organisme prêteur. L'obligation d'une mise en concurrence peut écarter Valvital s'il se positionne mal.

Valvital pourrait engager un recours pour résiliation de la DSP existante avant son terme, mais les vices de fond constatés (cf. les deux analyses juridiques: rapports Adamas et LLC) permettent de l'envisager sans risque d'indemnité de résiliation. S'il n'y avait pas de négociation entre le bailleur et l'exploitant, la justice trancherait. Ce risque pourrait être couvert, en l'incluant au cahier des charges de la nouvelle DSP, comme étant à la charge du repreneur.

## 1- Montant des investissements à réaliser par l'exploitant

Droit d'entrée (remboursement de l'emprunt actuel)	400 000 €
Invest nouveau bâtiment	3 000 000 €
Rénovation ancien bâtiment	500 000 €
<b>Total à financer</b>	<b>3 900 000 €</b>

## 2- Financement

Fonds propres Valvital	1 000 000 €
(la CDC ne pourra sans doute pas participer en haut de bilan)	
Emprunt	1 900 000 €
Subvention régionale	1 000 000 €
(apportée par la commune dans le cadre d'une DSP)	
<b>Total</b>	<b>3 900 000 €</b>

## 3- Calcul des annuités d'emprunt pour Valvital

Ce calcul reprend la dégressivité des amortissements en capital et le taux pratiqués par Valvital (source dossier plan thermal régional page 9)

	<i>pour 3 000 000 € dossier plan thermal</i>	<i>pour 1 900 000 € retenu pour cette option au prorata</i>
N	202 169 €	128 040 €
N+1	206 243 €	130 621 €
N+2	210 399 €	133 253 €
N+3	214 639 €	135 938 €
N+4	218 964 €	138 677 €
N+5	223 376 €	141 471 €
N+6	227 877 €	144 322 €
N+7	232 649 €	147 344 €

## 4-Soutenabilité pour Valvital

	<i>Cash flow d'exploitation</i>	<i>Remboursement emprunt</i>	<i>Redevance</i>	<i>Cash flow après redevance et rbt emprunt</i>
N	342 676 €	128 040 €	169 710 €	44 925 €
N+1	356 954 €	130 621 €	179 494 €	46 840 €
N+2	534 171 €	133 253 €	189 848 €	211 070 €
N+3	631 490 €	135 938 €	200 808 €	294 744 €
N+4	657 653 €	138 677 €	212 407 €	306 569 €
N+5	675 491 €	141 471 €	224 685 €	309 335 €
N+6	693 497 €	144 322 €	237 681 €	311 494 €
N+7	711 672 €	147 344 €	251 437 €	312 891 €
<b>totaux</b>	<b>4 603 604 €</b>	<b>1 099 667 €</b>	<b>1 666 069 €</b>	<b>1 837 868 €</b>

**Cash dégagé pour Valvital sur 8 ans**

## 5- Calcul Taux de Rendement Interne

Que Valvital investisse 7 M€ (source dossier plan thermal régional, page 9) ou 3,9 M€ (cette option) le taux de rendement est équivalent.

		<i>TRI pour cette option</i>	<i>TRI dossier plan thermal</i>
Valeur résiduelle	N	-3 900 000 €	-7 000 000 €
<b>2 535 000 €</b>	N+1	172 966 €	182 044 €
Durée	N+2	177 460 €	356 954 €
amortissement	N+3	344 323 €	534 171 €
<b>20 ans</b>	N+4	430 682 €	631 490 €
	N+5	445 246 €	657 653 €
	N+6	450 806 €	675 491 €
	N+7	2 990 816 €	6 130 997 €
<b>TRI</b>		<b>4,46%</b>	<b>4,63%</b>

## 6- Calcul redevance perçue par la commune (en fonction des prévisions des chiffres d'affaires 2016 à 2023 d'après les données fournies par l'exploitant dans le dossier thermal régional)

Un taux différencié est appliqué pour distinguer l'activité «cures» pratiquée dans l'actuel bâtiment où Valvital n'aura investi que le réaménagement (500 000€) et l'activité «remise en forme» pratiquée dans le nouveau bâtiment où Valvital investirait 3 M€. Le taux de redevance sur l'activité «cures» est ramené à 10% (au lieu de 14,5% dans l'option précédente). Cette baisse est justifiée par l'effort financier réclamé à l'exploitant (apport de 1 000 000€ de fonds propres). Il est bien évidemment négociable à la hausse.

	<i>CA cure Progression≈6%</i>	<i>CA REF 4%</i>	<i>Redevance cure 10,00%</i>	<i>Redevance REF 3%</i>	<i>Total redevance annuelle</i>
N	1 497 600 €	665 000 €	149 760 €	19 950 €	169 710 €
N+1	1 587 456 €	691 600 €	158 746 €	20 748 €	179 494 €
N+2	1 682 703 €	719 264 €	168 270 €	21 578 €	189 848 €
N+3	1 783 666 €	748 035 €	178 367 €	22 441 €	200 808 €
N+4	1 890 685 €	777 956 €	189 069 €	23 339 €	212 407 €
N+5	2 004 127 €	809 074 €	200 413 €	24 272 €	224 685 €
N+6	2 124 374 €	841 437 €	212 437 €	25 243 €	237 681 €
N+7	2 251 837 €	875 095 €	225 184 €	26 253 €	251 437 €
<b>Cash dégagé pour la commune sur 8 ans</b>					<b>1 666 069 €</b>

**7- Conclusion:** Valvital augmente sa marge bénéficiaire et une possibilité de reprise d'immobilisation en fin de DSP qui rend l'opération intéressante. Valvital porte les risques liés à la maîtrise d'oeuvre. **La commune conserve une rente confortable, sa marge de manœuvre, et la propriété des installations thermales.**

# Option 3: LA VENTE DES INSTALLATIONS THERMALES

La commune vend les installations thermales actuelles et le terrain adjacent à une société civile (CEB+ CDC ?).

La commune s'engage à fournir de l'eau thermale au nouveau propriétaire dans une quantité limitée et pour un prix négocié

## Avantages:

La commune perçoit immédiatement les liquidités résultant de la vente

La commune perçoit une redevance sur la fourniture en eau thermale

La commune se décharge de tous les problèmes liés aux thermes.

## Inconvénients:

Aspect définitif de la décision et perte d'une ressource annuelle (la redevance).

**Perte de la maîtrise de l'activité thermique (activité majeure du village)**

- dans sa mission de service public (accès à tous dans les mêmes conditions)

- en cas de défaillance du propriétaire (faillite ou vente du groupe par exemple...)

Difficulté pour percevoir la subvention régionale car le groupe Valvital ne remplit pas les critères d'attribution des aides en faveur des PME règlementés par l'accord cadre européen SA 40453.

**Une fois la vente signée, il n'y aura aucune certitude que l'extension soit réalisée.** Toute clause allant dans ce sens lors de la signature de la vente entraînerait une mise en concurrence obligatoire.

**La responsabilité de la fourniture en eau thermale est supportée par la commune contre une redevance minimale (de 0,35 à 1 € le m<sup>3</sup> ?).**

## Problèmes juridiques

- vente d'un bien public, à ce titre, inaliénable

- conflits d'intérêt au sein du Conseil Municipal.

## 1- Liquidités immédiates encaissées («cash») par la commune

Bâtiments existant (estimation France Domaines)	1 650 000 €
Terrain adjacent	150 000 €
Remboursement (emprunt restant bâtiment actuel)	-400 000 €
<b>CASH</b>	<b>1 400 000 €</b>

## 2- Redevance annuelle reçue pour fourniture d'eau thermale

Dans son offre d'achat, Valvital propose de payer une redevance sur l'eau thermale en fonction du nombre de curistes, soit 14000€/an pour la fréquentation actuelle (2500 curistes) jusqu'à 40 000€/an pour 4000 curistes. Tout en consommant exactement la même quantité d'eau journalière (160m<sup>3</sup>/jour pour mémoire)?

	2500 curistes	4000 curistes
Redevance annuelle	14 000 €	40 000 €
Redevance sur 8 ans	112 000 €	320 000 €

## 3- Ressources perçues par la commune sur 8 ans

Sur 8 ans, la commune dégage entre 112 000 € et 320 000 € et a perdu son patrimoine foncier et l'outil de production thermal.

## 4- Rentabilité pour Valvital

Le plan de trésorerie de Valvital en cas de vente est présentée page 9 et 10 du plan thermal, il fait ressortir :

un cash flow d'exploitation sur 8 ans de remboursement emprunts	4 442 972 €
sur 8 ans, valvital dégage	-1 736 136 €
	<b>2 706 836 €</b>

et est propriétaire des installations thermales.

**6- Conclusion:** très belle opération pour l'exploitant qui rachète au meilleur prix un bâtiment financé entièrement sur fonds publics (entretenu à grands frais par la commune pendant dix ans), et qui encaisse l'intégralité des futurs bénéfices. **La commune n'a plus aucun contrôle sur sa principale activité économique et supporte tous les risques liés à la fourniture d'eau thermale.**

**Synthèse** (pour rappel, les effets induits sont identiques pour toutes ces options)

**Option 1 :** la commune est porteuse de projet et réalise l'investissement. Avenant sur l'actuelle DSP et nouvelle DSP sur l'extension.

Sur 8 ans, la commune dégage **1 311 737 €** et conserve son patrimoine thermal

Sur 8 ans, Valvital dégage **1 740 443 €** de cash flow d'exploitation

**Option 2 :** la commune est porteuse du projet et l'exploitant réalise l'extension. Renégociation d'une nouvelle DSP avec véritable concession, investissements réalisés par l'exploitant.

La 1ère année, la commune reçoit **400 000 €** de droit d'entrée

puis sur 8 ans, elle dégage **1 666 069 €** de redevance et conserve son patrimoine thermal

Sur 8 ans, Valvital dégage: **1 837 868 €** de cash flow d'exploitation et la reprise de ses immobilisations

**Option 3 :** Vente de la station thermique, l'exploitant est porteur de projet

la 1ère année, la commune reçoit **1 400 000 €** vente du bâtiment et des terrains (moins le remboursement de l'emprunt en cours)

puis sur 8 ans, elle dégage **105 000 € à 320 000 €** et a perdu son patrimoine thermal

Sur 8 ans, Valvital dégage : **2 706 836 €** de cash flow d'exploitation\* et a acquis le patrimoine thermal

(\*source dossier plan thermal régional)

**Conclusion :** après une année et huit numéros de «l'écho des calades», nous avons fait notre maximum pour vous tenir informés des différents aspects juridiques et financiers de ce dossier. **C'est donc à vous de conclure, chers adhérents, chers lecteurs, en défendant la meilleure opportunité pour le village ou tout simplement l'intérêt général, et de décider enfin, ce qui à votre avis représente la véritable « ruine de la commune ». Quel développement ? Pourquoi ? Pour qui ? Comment ? A quel prix ? Où va l'argent ?**

**LA CITATION  
DU JOUR**

« Tu ne jetteras point le bébé avec l'eau des Bains » Moïse, prophète  
11ème commandement

contact : [bienvivreamontbrun26@gmail.com](mailto:bienvivreamontbrun26@gmail.com) I.P.N.S. ne pas jeter sur la voie publique

### PETITES ANNONCES

Depuis l'assemblée générale et la réunion publique du 15/06/2018, nous avons appris par voie de presse (Le Dauphiné Libéré du 16 juin 2018) qu' « *un conseil municipal aura lieu début juillet pour entériner le choix, de la vente ou non, des thermes de Montbrun* » suite à la réunion du 20 juin 2018, en mairie, qui avait comme objectif de « *décider sous quelle forme l'utilisation des locaux des thermes se fera dans le futur* » (réunion avec le cabinet Stratorial sur laquelle nous revenons ci-dessous). Pourtant, M. le maire avait promis une réunion publique pour informer les montbrunois avant cette prise de décision (La Tribune du 13 juillet 2017 « *le temps de la consultation viendra* ») mais cet article ne l'annonce pas. Aura-t-elle lieu ?

### ENCORE UNE ETUDE BIDON ?

Comme avec l'étude des *Maîtres du rêve*, c'est avec une grande déception que les élus ont reçu les conclusions de l'étude financière des thermes suite à l'exposé de M. Bejjaji, consultant, lors de la réunion avec le cabinet Stratorial Finance, le mercredi 20 juin dernier.

Comme d'habitude, c'est le point de vue du commanditaire (*la Caisse des Dépôts*) qui est avancé, toute la présentation va dans le sens de l'exploitant (*Valvital*) avec la menace du chiffon rouge habituel : les indemnités à payer à l'exploitant en cas de résiliation de la DSP.

En s'appuyant sur les conclusions de deux études juridiques (pour rappel, la durée de la concession et le montant de la redevance ne sont ni équilibrés, ni justifiés par rapport aux investissements qui n'ont pas été réalisés par l'exploitant) BVM a déjà répondu et a même proposé dans son option 2 (*écho n°8, page 3*), des solutions pour neutraliser ce risque. La présentation des différentes solutions juridiques de l'étude Stratorial n'avait pour objet que de favoriser la solution

de la vente des thermes. La non-mise en concurrence de l'exploitant et la perception immédiate de « cash » pour la commune sont les uniques arguments avancés dans cette étude. Rien de nouveau, mais la promesse faite aux montbrunois (lors du vote pour le dépôt de candidature au Plan Thermal Régional, le 30 mars 2017) « *d'étudier toutes les possibilités* » n'a pas été honorée, puisqu'en effet le montage concessif simple (en vigueur actuellement) a été purement et simplement ignoré, et le montage concessif séparé (commune porteuse de projet et investissements de l'exploitant sur l'agrandissement) ni chiffré, ni étudié. Parmi les options retenues par le cabinet Stratorial, la solution d'un bail emphytéotique d'une durée de 60 ans ou plus, ressemble à un « cheval de Troie » et n'est rien de plus qu'une **vente déguisée** (voir encadré).

Curieusement, l'étude financière de Stratorial est inexistante. Aucune étude chiffrée n'a été réalisée, donc les conseillers n'ont aucun outil à leur

disposition pour comparer les différents montages. Par contre, les options chiffrées de BVM ont été dénoncées par un conseiller comme de la propagande pour intoxiquer les montbrunois.

Que les études de BVM (Réunion publique et Echo n°8) soient remises en question n'est pas un problème. Nous avons largement précisé, en réunion, que l'option 1 n'était pas notre choix, avons expliqué pourquoi et que l'option 2 restait la meilleure alternative pour participer au plan thermal (qui semble hélas bien compromis). Nous souhaitons que des arguments chiffrés leur soient opposés. **Et qu'on nous démontre qu'à moyen et long terme, la vente répond à l'intérêt général de la commune !**

Concernant un contrat de fourniture d'eau thermale, à priori, il faudrait une nouvelle DSP sur la fourniture d'eau, et donc une mise en concurrence (qui tout à coup ne pose plus de problème à Valvital ?), ou bien un autre contrat mais lequel ? La qualité très évasive des réponses rendues aux conseillers démontre le niveau d'impréparation de l'analyse, sur une question pourtant cruciale.

Lors de cette réunion, à la question du 1er adjoint « *est ce que vous (l'association BVM) voulez le statu quo ?* » (c'est-à-dire renoncer aux financements du plan thermal), le conseiller Loyau a répondu que « **cette question, c'est aux montbrunois qu'il faut la poser. Sur le principe, BVM ne s'oppose pas au développement du village, mais pas à n'importe quel prix. Faites donc une consultation populaire, et vous aurez la réponse.** »

En conclusion, le bureau de BVM reste opposé à la privatisation des thermes, et souligne une fois de plus que tant que l'option de la vente restera sur la table aucune négociation ne sera possible.

#### LE BAIL EMPHYTÉOTIQUE DE TYPE CODE RURAL

**Présenté dans le rapport Stratorial comme une solution alternative à la vente avec comme avantages supposés :**

-L'équipement reviendrait à la commune au terme du bail, c'est-à-dire 60 à 99 ans.

-Pas de mise en concurrence pour l'instant

-Redevance annuelle qui pourrait être payée d'avance (pour satisfaire le besoin de cash nécessaire à la réalisation des aménagements du village) pas de chiffre dans le rapport mais une annonce verbale pour un montant de 1 650 000€ (estimation actuelle du bâtiment par France Domaines).

**Nous avons rejeté cette option car les thermes font partie des biens publics de la commune et que ce bail sans mise en concurrence n'est pas envisageable dans ce cadre.**

**Le temps de la commune est certes un temps long mais il y a des limites: 60 à 99 ans avec aucune possibilité d'intervention de la commune sur cette durée, c'est une vente déguisée (il est utilisé pour contourner l'impossibilité de vendre, dans le cas où une collectivité a reçu un leg de bien immobilier avec obligation de le conserver dans le patrimoine communal). Le bail emphytéotique ne peut, sous peine de requalification, contenir de clause limitant l'usage auquel le preneur peut affecter les lieux loués.**

**Le preneur à bail emphytéotique est tenu à titre principal d'améliorer le bien, et non d'édifier des constructions.**