

« Le modèle économique historique des opérateurs de l'eau, assis sur la facturation à l'utilisateur des volumes d'eau consommés, est en crise puisque les consommations d'eau ne cessent de diminuer, au rythme de 1 à 2% par an depuis une vingtaine d'années. Dès lors la rentabilité des délégations de service public (DSP), cadre juridique dans lequel Véolia, Suez et Saur prenaient en charge la production et la distribution de l'eau et l'assainissement des eaux usées pour le compte des collectivités locales ne cesse de diminuer, situation aggravée par le retour en gestion publique de nombreuses collectivités. Ces activités étaient souvent décrites comme le « petit cycle de l'eau ».

Pour faire face à cette crise systémique, les entreprises du secteur ont commencé à lorgner de près la gestion du « grand cycle de l'eau » qui recouvre toutes les actions de gestion et de protection de la ressource : protection des captages, préservation de la biodiversité, gestion des eaux de baignades, des zones humides, lutte contre les pollutions diffuses d'origine agricole ou industrielle, mise en place des schémas territoriaux de gestion de la ressource en eau (CLE, SAGE, SDAGE), lutte contre les inondations, nouvelle ingénierie environnementale avec la montée en puissance du lien eau énergie (méthanisation, récupération de la chaleur des eaux usées)

Autant d'interventions et de compétences qui ressortissaient traditionnellement de la sphère publique, qui n'a cessé dans le même temps, comme l'a parfaitement incarné la RGPP (Réforme Générale des Politiques Publiques), de voir ses capacités d'intervention réduites à peau de chagrin. Il ne restait plus dès lors aux multinationales de l'eau qu'à « siphonner » l'information, les capacités de recherche, le savoir faire, les compétences liés à la gestion du « grand cycle de l'eau » pour réaliser, à moindres frais, une OPA parfaite et poser les fondements d'un nouveau modèle économique qu'elles entendent bien rentabiliser dans les meilleurs délais. »