

# Tables rondes Tarification Incitative

5 octobre 2023 – Région / Ademe / Citeo

Lieu : COLLECTEA/SEROC à Bayeux

## Présentation des intervenants :

<b>Communauté de Commune Cœur de Nacre</b>	<b>Communauté de Communes Bernay Terre de Normandie</b>	<b>Communauté d'Agglomération Saint-Lo Agglo</b>
M. Thierry Lefort = Président Claire Marry = responsable du service déchets	M. Valéry Beuriot = Vice-Président délégué aux déchets ménagers pour la CC et VP au SDOMODE (syndicat) en charge de la tarification incitative et des solutions de tri à la source des biodéchets.  Maud Farge = responsable du service déchets	M. Claude Javalet = vice-président en charge de la collecte et de la valorisation des déchets Dominique Loyant = DGST

## Présentation des territoires :

<b>Communauté de Communes Cœur de Nacre</b>	<b>Communauté de Communes Bernay Terre de Normandie</b>	<b>Communauté d'Agglomération Saint-Lo Agglo</b>
Typologie d'habitat : Mixte Nombre d'habitants (INSEE et DGF) : 24 278 hab INSEE 30 201 hab DGF Production d'OMR : 5626.94T Production de DMA : 22 300 T (OM compris) Tarification : REOMI puis TEOMI Répartition : 25 % incitatif / 75% part fixe. Nombre d'ETP sur la TI : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en œuvre : +1 ETP pour le service</li> <li>- Fonctionnement normal : 2 pour l'ensemble du service déchets – pas de chargé de mission spécifique</li> </ul>	Typologie d'habitat : Rural avec une commune plus urbaine (Bernay) Nombre d'habitants (INSEE et DGF) : 58 695 Production d'OMR : 12600T soir 225kg/hab Production de DMA : Tarification : TEOM puis TEOMI Répartition : non définie Nombre d'ETP sur la TI : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en œuvre : 12</li> <li>- Fonctionnement : prévu : 6</li> </ul>	Typologie d'habitat : Mixte Nombre d'habitant (INSEE et DGF) : 80 000 hab Production d'OMR : 10 000 T/AN Production de DMA : 15 000 T Tarification : REOM + TEOM puis REOMI Nombre d'ETP sur la TI : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en œuvre = 10 ETP</li> <li>- Fonctionnement normal : 6 ETP</li> </ul>

## Séquence 1 : La Phase d'Etude et de Conviction

### QUESTIONS :

Les origines : pourquoi les élus se sont intéressés à ce mode de financement ? quelles ont été les motivations pour lancer l'étude ?

Comment avez-vous convaincu le conseil/bureau d'adopter ce mode de financement ?

Quelles ont été les étapes de la validation politique ?

### **M. Lefort**

Décision essentiellement politique. En 2014 nous avons commencé par mettre en place la Redevance Incitative, nous avons lancé un marché en 2015 en prenant en compte cette redevance incitative.

Nous avons ensuite doté nos usagers en bacs et nous avons pucé les bacs encore utilisables. C'était une étape fondamentale car c'est à ce moment que nous avons rencontré, en porte à porte, tous les usagers pour leur expliquer la tarification et les doter en bacs pucés. (Communication importante).

Suite à la Loi Notre, notre territoire a été modifié, nous avons accueilli la commune de Courseulles ; commune touristique qui produit environ autant de déchets que l'ensemble des autres communes du territoire (la moitié de tous les déchets produits par les 10 communes historiques).

Les retours usagers : nous avons reçu un certain nombre de remarques sur le cout et notamment ceux qui avaient une valeur locative très basse qui ne payaient pas beaucoup de TEOM avant.

Le problème soulevé par les élus sur la REOMI = aspect d'ordre social + équilibre territorial plus complexe avec l'arrivée de Courseulles.

TEOMI = choix qui équilibre au mieux les trois piliers du DD (économie / social / environnement).

Les usagers doivent se responsabiliser. Il faut que chacun des usagers comprennent que la vraie solution c'est de changer son comportement quotidien.

Pour nous la TEOMI est l'occasion d'aider les personnes qui ne font rien pour réduire leurs déchets de pouvoir changer leur comportement. C'est aussi l'occasion aussi de récompenser les plus vertueux. Et il faut aussi orienter la communication en ce sens.

Il y a aussi le sujet des professionnels qui produisaient beaucoup de déchets, payés par les usagers. Ce qui n'est plus le cas maintenant avec la TEOMI.

Il y aura toujours des mécontents, mais il faut tenir bon et aller jusqu'au bout de la démarche.

Nous avons même baissé notre taux de TEOM.

### **M. Beuriot**

Nous sommes moins avancés que la CC Cœur de Nacre. Le démarrage de l'année à blanc est projeté au 1<sup>er</sup> janvier 2024.

Plusieurs obstacles et freins ont été identifiés comme les dépôts sauvages, nous avons fait des estimations et il a été jugé prudent de décaler le démarrage de l'année à blanc.

Aujourd'hui, nous avons pris la décision d'y aller suite à de nombreuses études et nous avons travaillé cette question avec notre syndicat le SDOMODE et les 6 adhérents. Nous allons tous ensemble sur cette politique.

Nous sommes en retour d'expérience continuuel avec nos collectivités voisines, Lieuvin Pays d'Auge et Roumois Seine présents dans la salle.

Les financeurs sont sur la même longueur d'onde ce qui nous rassure et l'élément important qui nous a amené à y aller c'est l'évolution à la hausse de la TGAP. Si nous ne faisons rien c'est 300 000€ d'augmentation supplémentaire d'ici 2025. Ces éléments ont été importants pour convaincre nos élus d'y aller. Pour le choix de la TEOMI il y a eu un consensus des maires. L'idée étant de se dire qu'il fallait réussir cette mise en œuvre tout en étant plus confortable au niveau des services, la facture étant gérée par l'état en TEOMI finalement. Et l'étude a montré que la TEOMI était socialement plus juste. Distorsion trop importante au regard des élus quelque soit les sensibilités politiques. Nous nous sommes engagés en 2021, l'étude a duré 9 mois. Nous avons profité aussi des retours d'expérience à partir de 2020 avec les évènements organisés par la Région/Citeo/Ademe. Fin de l'étude mai 2021, juin 2021 le conseil communautaire a lancé la feuille de route de mise en œuvre de la tarification incitative. Nous avons eu un peu de retard car nous avons décidé de mener l'enquête dans les 30 000 foyers de notre collectivité en régie. Je rejoins M. Lefort, je suis très confiant de l'acceptation par les contribuables de cette tarification.

Il y a quelques réfractaires que nous entendons beaucoup, mais les visites de quartier réalisées ont montré que globalement les usagers sont tout à fait contents de voir qu'ils vont être récompensés sur leurs pratiques plus vertueuses (tri, etc.).

#### **M. Javalet**

Contexte : harmonisation nécessaire dans le cadre de la loi. Sur notre territoire nous étions à 90% en TEOM et 10% en REOM. Nous avons fait une étude. Les couts de traitement augmentaient fortement (collectivité adhère au syndicat de traitement du point fort). La TGAP était à 19€ en 2018 et elle sera à 65€ en 2025. Nous avons également eu la volonté de rééquilibrer les factures payées par les usagers et les professionnels/administrations.

Recettes magiques pour convaincre les autres élus du territoire :

**M Lefort** : c'est par le bon sens que nous arrivons à convaincre les autres. C'est en montrant l'exemple.

Sur la REOMI, le vote n'avait pas été unanime. Mais il l'a été en TEOMI. A partir du moment où nous sommes convaincus et en accord avec ses discours, nous pouvons convaincre les autres élus. Majoritairement les élus sont en accord avec les questions environnementales. **Nous n'avons pas plus d'incivilités et de dépôts sauvages qu'auparavant. Nous ne pouvons pas décider des politiques en fonction des incivilités (risque de non collecte, dépôt sauvage, etc.)**

Les trois grosses communes ont décidé d'y aller et ont emporté les autres communes avec elles.

**M. Beuriot** : pas de recette miracle, l'élément important est la communication à tous les étages et plus précisément auprès des élus, car les élus vont être en contact direct avec les usagers. Une fois que nous avons pris la décision politique, régulièrement nous faisons des conférences des maires

pendant lesquelles nous parlons de la tarification incitative. C'est à ce moment que nos collègues peuvent nous interroger.

Tous les retours d'expérience que nous avons eu des autres collectivités sur les dépôts sauvages sont positifs ; elles n'ont pas enregistré plus de dépôts sauvages après leur passage en tarification incitative. A l'échelle individuelle, il faut être en mesure de proposer des solutions adaptées pour les cas particuliers (cf. assistantes maternelles). 5 réunions spécifiques élus dans les bassins de vie. Réunion assez suivies où nous avons levé de nombreuses questions. Et s'il faut prendre plus de temps, nous le prendrons.

**M. Javalet :** Nous avons fait le tour des 60 communes. Nous avons reçu des retours positifs et ça nous incité à proposer cette politique en commission. Tous les mois, il y a une réunion des maires pendant laquelle nous pouvons répondre aux interrogations sur la tarification incitative.

### Questions de la salle

1-CC Coutance Mer et Bocage – nous sommes dans la même situation que la CC Cœur de Nacre avec 48 communes sur notre territoire et 50% de résidences secondaires. Comment avez-vous solutionné la problématique des résidences secondaires ?

Réponse de M. Lefort : Nous avons mis un / des points d'apport volontaire dans chacune des communes littorales. Ils ne remplacent pas le porte à porte, c'est un complément. Ça répond aussi à la problématique des fruits de mer. (75€ le plateau de fruit de mer et prix d'apport de la poubelle en PAV = moins d'1€.) Ce sont des tambours à badge accueillant des sacs de 60L.

2-Pour beaucoup, vous étiez en TEOM et nous nous sommes en REOM, les élus hésitent à passer en TEOM. Pourquoi avoir choisi la TEOMI ?

Réponse de M. Lefort : personnellement j'étais plutôt partisan de la REOM. Il s'est avéré que sur le plan social, la Redevance prenait moins en compte l'aspect social. L'arrivée de la commune de Courseulles, grosse productrice de déchets et touristique. La TEOMi était plus sécurisant pour le budget. Ce qui compte c'est l'objectif, nous avons baissé notre production de déchets.

## Séquence 2 : Les phases de Préparation et de Test

**Quelles ont été les étapes de la mise en œuvre ? combien de temps ça vous a pris ? Quels moyens humains ?**

**Maud Farge :** nous avons fait le choix de faire les enquêtes de dotation en régie pour insister sur la communication des usagers et garder la main. En nombre d'ETP, un chargé de mission, une assistante administrative et 9 enquêteurs ont été embauchés.

30 000 foyers enquêtés en 18 mois. Un travail compliqué car certaines personnes n'ont pas été enquêtées, mais nous les aurons lorsque nous arrêterons de collecter leur bac au moment de la période à blanc.

Nous ne faisons pas une dotation globale, nous puçons les bacs déjà existants et en bon état. Pour répondre à la problématique des impasses et des résidences secondaires, nous avons mis en place aussi des points d'apport volontaire.

**Focus sur l'aménagement du service : avez-vous apporté des modifications à votre service de collecte ? (Réduction fréquence, passage collecte de proximité / densification de bornes, contrôle d'accès en déchèterie, biodéchets, prévention ?)**

**Dominique Loyant** : Particularité de Saint-Lô avant la mise en place de la REOMI : 43 modes de collecte différents. Nous avons donc fait le choix d'harmoniser le schéma de collecte et de doter tous les habitants en bacs. Investissements de près de 2 millions d'euros. Nous avons aussi des PAV et pour 1% de la population des sacs prépayés transparents. La direction des déchets a été complètement reformatée, à la cellule RI il y a 4 agents. Nous sommes en année de démarrage de la redevance et nous avons encore du personnel pour doter la centaine d'usagers restants.

**Avez-vous procédé à une facturation test ? Si oui, combien de temps a-t-elle duré ?**

**Claire Marry** : 2016 : année de mise en place des bacs pucés et 2017 = phase test, nous avons comptabilisé les levées de Janvier à Novembre et la facture à blanc a été proratisée pour obtenir une année complète. **En RI on parle de facture, en TEOMI on parle d'avis foncier. On parle de répercussion sur l'avis foncier.**

**M. Beuriot** : nous sommes en train d'imaginer comment l'utilisateur peut piloter sa facture déchets et agir sur sa part variable. La facture arrive un an après la production effective de déchets. Nous sommes en train de regarder comment mettre en place un simulateur pour que les usagers puissent voir combien ils vont payer en TEOMI.

Dans notre prise de décision, il y a la perspective de l'obligation du tri à la source des biodéchets. Aujourd'hui, nous connaissons les seuils, il ne faut pas dépasser 140kg par an et par hab. dans les zones rurales. 160kg en zone urbaine. Nous allons donc déployer des points d'apport volontaire biodéchets dans chacune des communes du territoire du SDOMODE et nous allons maîtriser toute la chaîne ; de la collecte au traitement. Il faut faire en sorte que chacun s'approprie l'idée que la gestion des déchets n'est pas gratuite. Nous ne pouvons pas parler de baisse mais plutôt de maîtrise des coûts.

**Dominique Loyant** : année à blanc en 2022 car la majorité des usagers avait leur bac. La base des données n'était pas complète car nous sommes passé par un prestataire pour l'enquête, prestataire qui n'a pas honoré l'ensemble de sa mission.

Pendant l'année à blanc, nous avons facturé 26 000 usagers sur 30 000. C'est surtout au moment de la présentation du schéma de collecte modifié que nous avons eu des retours négatifs, plus que sur la mise en place de redevance incitative.

### **Questions de la salle**

-Adele Garcia (Lisieux Normandie) – quel dimensionnement des ETP à Saint-Lo Agglo ?

**Dominique Loyant** : 4 agents facturation, relation usager et relation facturation comptable + 3 agents de terrain qui sont en lien avec les agents de la redevance incitative pour doter ou changer les bacs.

4 ETP est un nombre insuffisant pour la phase de fonctionnement de la tarification incitative. En déploiement faudrait être le double, soit 8 ETP.

-Daniel Lemousseu (CC Seules Terre et Mer) – vous dites que les usagers ne savent pas ce qu'ils payent ? Je ne suis pas tout à fait d'accord car cette année nous avons eu une augmentation et nous avons des retours des usagers.

Nous ne savons pas ce que finance la hausse de la TGAP. Quelles sont les aides de l'état ?

**Damien Grebot** : nous apportons une aide équivalente à 30% du montant total de l'investissement de la tarification incitative auprès de COLLECTEA. Donc l'état aide les collectivités pour la mise en œuvre de la tarification incitative.

**Dominique Loyant** : 3 millions d'euros avec 750 000 € d'aide (Ademe/Région/citéo) sur un budget global annuelle de 11 millions d'euros et nous avons enregistré cette année une baisse de 200 000 € de coûts de traitement de notre budget avec la mise en œuvre redevance incitative.

**M. Beuriot** : baisse de 10% des Omr grâce à la mise en place de la communication sans avoir commencé la phase de test (année à blanc), puis 10% la 2<sup>ème</sup> année d'enquêtes.

Le syndicat l'année dernière nous a rendu 120 000 € grâce à notre baisse des Omr.

**Mickael Poirier** : Ce qui est intéressant c'est de regarder la prospective d'évolution de votre budget avec la mise en place de la TI et sans la TI. Et de comparer les résultats.

CC Coutances Mer et Bocage : Quelle est votre production annuelle d'OMR avant la mise en place de la tarification incitative ?

**Dominique Loyant** : nous étions à 190kg/hab/an et là nous sommes à 130kg/hab/an. Ce qui est intéressant c'est la baisse de 20% des Omr sur la commune de Saint-Lô. Nous avons aussi réduit nos fréquences de collectes - passage en C0,5 sur quasi tout le territoire. Les habitants reconnaissent que nous sommes dans une bonne dynamique. Il y a 60kg/hab/an qui ne vont plus à l'enfouissement.

**M. Beuriot** : Extension des consignes de tri en juin 2020 – nous avons vu nos tonnages Omr diminuer mais pas de façon significative. Il fallait que nous trouvions d'autres leviers. Nous avons renouvelé notre marché de collecte en 2022. Nous avons concocté un marché de collecte prenant en compte les évolutions à venir (biodéchets et tarification incitative). J'ai plutôt été habitué à des hausses entre 10 et 20% à chaque renouvellement de marché, et là c'est la première fois que nous avons une baisse significative sur la collecte.

Une fois la tarification incitative mise en œuvre, nous baisserons nos fréquences. Et nous espérons gagner aussi grâce à la baisse des Omr, baisse des refus de collecte, et ambition d'un retour à la terre de ce que l'on fera des collectes des biodéchets. Le contrat est en négociation avec les méthaniseurs pour percevoir aussi des recettes sur ce flux.

**Claire Marry** : le SYVEDAC mène depuis 2018 des campagnes de caractérisation. En 2018 nous avions 23% de véritable Omr, le restant aurait dû être valorisé. Aujourd'hui cette part d'Omr est à 50% environ.

Nous sommes passé en extension des consignes de tri en 2020 – ce qui a été vécu comme un « cadeau » à l'utilisateur.

-CUA Alençon = avez-vous mis en place au préalable les sacs translucides ? Non pour les trois collectivités.

Combien faut-il de personnes pour gérer la tarification incitative ?

**Claire Marry** : Pour le fonctionnement en TEOMI : au moins une personne

Enquête dans le cadre du marché de collecte avec le prestataire.

**Maud Farge** : il y a aussi l'importance du territoire, de votre point de départ et là où vous souhaitez aller. Il y a aussi le type d'habitat à prendre en compte.

Les moyens humains en amont et sur la première partie de mise en œuvre sont très importants.

**Dominique Loyant** : la mise en place de la tarification incitative permet aussi de monter en compétence les agents grâce à des nouveaux outils, notamment des outils numériques très intéressants. Nous maîtrisons bien mieux la collecte qu'avant.

### Séquence 3 : Les Relations à l'Usager

#### **Quelles actions avez-vous menées pour gérer les incivilités ? Quelle a été l'évolution de vos refus ?**

**Claire Mary** : Les dépôts sauvages = avant nous ne les caractérisions pas, car tout était collecté. Et nous n'étions pas en bacs. Maintenant, il y en a notamment sur les communes touristiques au pied des points d'apport volontaire. Car si le touriste n'a pas le badge, il dépose son sac en pied de point d'apport volontaire. Nous travaillons avec la police municipale ce qui fonctionne.

Et pour les hébergements touristiques, nous croisons la taxe « touristique » avec note base pour s'assurer que chaque hébergement est bien listé.

Le pouvoir de police appartient au maire et c'est chaque commune qui fait le choix ou non de mettre des amendes.

RGPD : Echange de données entre collectivités = vous pouvez échanger des données si l'utilisateur est informé. Il faut donc bien penser à informer l'utilisateur.

Nous regardons les informations données sur la production de déchets des bacs en liant avec l'adresse du logement.

#### **Concertation avec les bailleurs sociaux ? Avez-vous des contacts directs avec les locataires et quels types de questionnements avez-vous eu ?**

**Dominique Loyant** : l'habitat vertical est un sujet. Les élus se sont rapprochés du principal bailleur social et nous nous sommes appuyés sur le retour d'expérience de Besançon. Pour la redevance fixe : le bailleur social répartira la part fixe entre les usagers et pour la part variable, elle sera facturée à l'utilisateur grâce à un badge et des points d'apport volontaire. Le badge est attaché à l'appartement, l'utilisateur s'il déménage laisse son badge au locataire qui arrive dans le logement.

Distribution de badge : via des drives et permanences.

2024 : lancer une communication en s'appuyant sur le document rédigé par l'EPCI de l'île d'Oléron.

**Maud Farge** : nous allons communiquer au moment où nous allons mettre en place le portail usager pour qu'ils puissent voir en direct le nombre de passages. Nous communiquerons sur les résultats

attendus de la tarification incitative et pour leur donner les moyens de suivre la facturation et les performances liées à la tarification incitative.

### **Questions de la salle**

-SYGOM – Natalia Catherine – dans votre cas, mettez-vous la tarification incitative en déchèterie ? Si oui comment ? Avez-vous enregistré plus d'apports en déchèterie ?

**M. Beuriot** : cette réflexion est menée avec notre syndicat.

Il peut y avoir des mouvements vers les déchèteries. Pour le moment nous avons pris la décision de ne pas facturer ou limiter les passages en déchèteries. Mais nous nous donnons les moyens pour pouvoir mettre en place la TI en mettant en place des badges et des contrôles d'accès.

**Dominique Loyant** : le syndicat de traitement (Le Point Fort) à mis en place un contrôle d'accès en déchèterie – 18 passages sans pénalité financière pour les passages supplémentaires. Nous avons déjà enregistré -25% d'apport en encombrant et -25% en apport de déchets verts.

M. Pecot (Roumois Seine) : sur les déchets verts il peut y avoir des solutions. Mais que deviennent les encombrants ?

**Dominique Loyant** = nous ne savons pas encore.

**Claire Marry** : pas vraiment de transfert des déchets. Le vrai sujet ce sont les professionnels.

Limitation aussi des personnes qui viennent aussi des collectivités limitrophes.

Point Fort : limitation des passages des habitants du territoire. Baisse de 45% sur certaines déchèteries. En plus des badges, mise en place de deux gardiens pour qu'il y ait une vraie sensibilisation pour mieux maîtriser les flux de déchets, la baisse des encombrants est expliquée aussi par cette sensibilisation des gardiens qui orientent mieux les habitants et leurs flux de déchets pouvant être valorisés. 90% de la population a fait moins de 10 passages.

Natalia Catherine (SYGOM) : quel taux de part variable et comment cela se traduit avec le service des impôts ?

**Claire Marry** : le taux est voté par le conseil communautaire en fonction du budget. En TEOMI le montant de la part incitative sont les levées de l'année N-1. En décembre je vais pouvoir avoir le cout des levés. Et nous adaptons ensuite au mois de mars le taux de TEOM.

Un bac 120 litre : 2,10€ / Dépôt en PAV (sac de 60l) = 88cts

Les relations avec la trésorerie : nous avons très peu de relation maintenant. En janvier nous recevons le fichier d'appel sur le portail des finances publiques. Et le 15 avril nous leur renvoyons le fichier avec la part incitative. Le SAV est géré souvent par la collectivité et nous leur expliquons leur avis foncier.

Le traitement se fait bien.

**Dominique Loyant** : 230€ pour 12 levées par an pour un petit bac et 4,20€ la levée supplémentaire.



Il n'y a que 10% des usagers qui mettent plus de 12 fois leur bac par an.

Certains pensent qu'en présentant moins leur bac ils payeront moins ce qui n'est pas le cas car les 12 levées sont obligatoirement payées pas les usagers.

### Quels sont vos logiciels de facturation ?

**Claire Mary** : Ecocito / tradim

**Dominique oyant** : Gesbac

**Maud Farge** : Trackoé

### Séquence 4 : Le bilan

**Claire Marry** : nous nous laisserons plus de temps et nous communiquerons davantage.

**Maud Farge** : se laisser le temps, avoir un bon engagement des élus au départ. Convaincre les maires pour qu'ils puissent convaincre les usagers. Il faut prendre le temps pour réaliser correctement toutes les étapes de la mise en œuvre.

**M. Beuriot** : bien cadrer le temps, commencer sur l'acceptation politique de la tarification incitative en début de mandat. Il faut se libérer de toutes les contingences qu'ont les élus en fin de mandat.

**Dominique Loyant** : l'aspect politique est prépondérant. La ferme volonté du président qui doit être partie prenante. Mise en place de COPIL/COTECH qui se réunissent tous les deux mois et qui regroupent toutes les parties prenantes.

Il faut sans cesse adapter le projet de mise en œuvre. Il faut une véritable gestion de projets professionnelle. Il faut savoir libérer du temps d'agent. Avoir un chargé de projet sur la mise en œuvre.

**M. Javalet** : nous avons peut-être avancé un peu vite, et nous revenons en arrière en reprenant la communication pour mieux informer les usagers.

### Questions de la salle

Est-ce qu'en complément de la part incitative, avez-vous mis en place la redevance spéciale ?

**Claire Marry** : chantier 2024

**Dominique Loyant** : grilles avec beaucoup d'options. Pas de RS en REOMI.

Si vous aviez la possibilité de revenir à la TEOM est-ce que vous le feriez ?

**Dominique Loyant** : non la redevance est le moyen pour amener un tarif unique et un service unique comme pour l'assainissement et l'eau potable. L'objectif de -35% d'OMR en REOMI est très intéressant.