



La Redevance Incitative

EME – 11.06.10



Pourquoi un partenariat gagnant-gagnant ?



- ▶ Prestataire au cœur du système
- ▶ Des risques nouveaux à maîtriser
- ▶ Gage du meilleur rapport qualité / prix
- ▶ Partenariat fait partie des facteurs clé de succès d'un projet RI

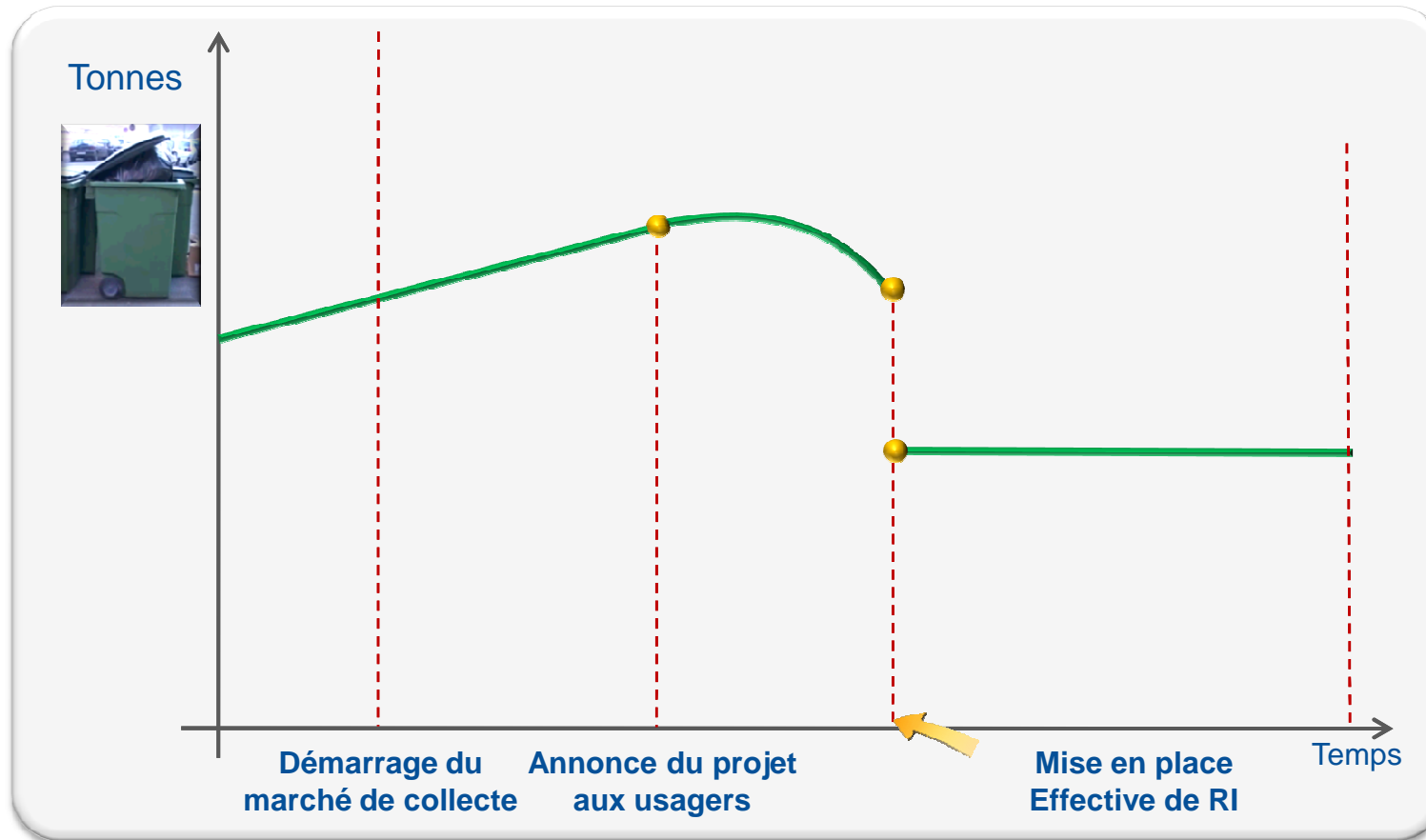


Quelques préconisations



- ▶ **Quel modèle de rémunération du prestataire ?**
- ▶ **Quelle durée pour le marché ?**
- ▶ **Quel allotissement ?**

Quel modèle de rémunération du prestataire?



Le tonnage des OM ne peut pas être le paramètre principal du contrat

Quel modèle de rémunération du prestataire?



Trouver le bon mode de chiffrage pour le marché de collecte dans le cadre d'un passage RI ?

Structure des coûts réelle



Sur-estimation de la baisse de tonnage



Perdant - Perdant

Sous-estimation de la baisse de tonnage



Modèle cible



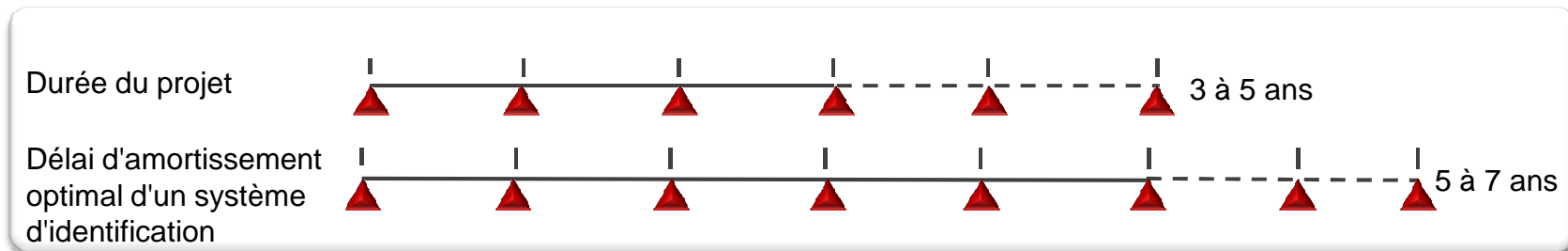
- Coût fixe/partie forfaitaire
- Coût variable/Partie variable (quantitatif)

Quelle durée pour le marché ?



Considérations à prendre en compte :

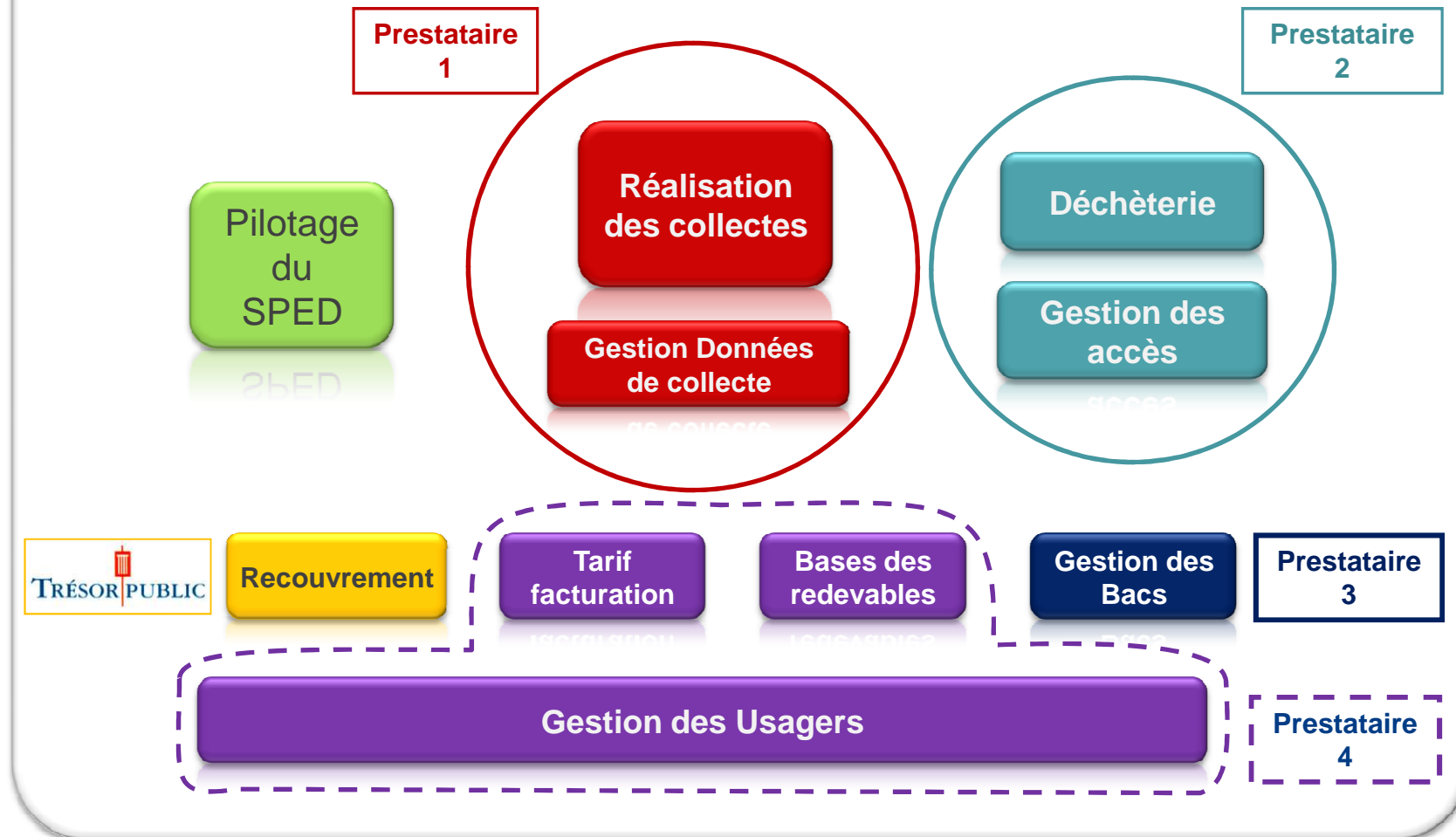
- ▶ Un contrat qui couvre toutes la période de mise en œuvre, à savoir, un projet sur une échelle de 3 à 5 ans
- ▶ Un amortissement sur une base de 5 à 7 ans (informatique embarquée)



Quel allotissement ?



Définir un allotissement cohérent pour chaque prestation



Quel allotissement ?



► Pourquoi un lot unique « Collecte + Gestion des données »

	Qualité de service	Technique
Avantages	+ Responsabilité de la qualité des données assumée intégralement par le collecteur	+ Comptabilité garantie des matériels + Facilite la gestion du parc matériels

Nos références



- ▶ **CC de Cernay et Environs (68)** : volume
- ▶ **CC du Pays de Thann (68)** : volume
- ▶ **CC de la Vallée de Saint Amarin (68)** : sacs prépayés
- ▶ **CC du Pays Coulangeois (89)** : volume + levée
- ▶ **SMIRGEOMES (72)** : volume + levée (en cours de mise en place)

