



**OPERATION  
PUISSANCE TRI**



# La Redevance Incitative

**RENNES, le 11 juin 2010**

**Christophe BLANVILLAIN  
Responsable Collecte / RI**

**PARTIE 2**



# Redevance incitative : Historique



❶ Généralisation de la REOM en 2003



❷ La REOM incitative 3<sup>ème</sup> collectivité en France



5 communes pilotes  
en 2006 et 2007



Généralisation aux 42  
communes en 2008

## Facturation

Une **part fixe** d'abonnement  
au service du SICTOM



Une **part variable**, indexée  
sur le nombre d'habitants au  
foyer et le nombre de  
présentations du conteneur  
vert (ordures ménagères) sur  
l'année N-1

**Moins l'utilisateur présente son conteneur OMR,  
moins il paie !**

# Redevance incitative

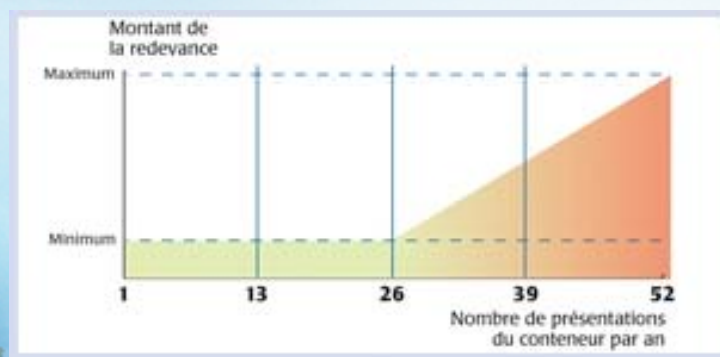


Facturation des particuliers en février :

**Une part fixe** par foyer :  
**82,60 €**

+

**Une part variable** au  
nombre de personnes dans le  
foyer (écrêtement à 5) :  
**31,05 €/hab.**



**Remise sur la part variable**  
en fonction du nombre de présentation de  
l'année N-1 du conteneur Ordures  
Ménagères Résiduelles :  
**-13 % maximum**

+

**Une part TGAP** (Taxe Générale sur les Activités Polluantes) : **1,55 €/habitant**

# Redevance incitative



**Limitation de la remise  
à un seuil de 26 présentations**



**Équilibrer  
le budget**



**Eviter les abus de  
non-présentation et  
les effets pervers  
éventuels**



# Redevance pour les professionnels



## Aucune obligation pour les professionnels

3 possibilités laissées au choix :

❶ 100 % entreprise privée  
OU  
Pas de déchets professionnels

**CONSTAT DE REFUS  
DE SERVICE**

❷ 100 %  
Services du  
SICTOM

**CONTRAT / DEVIS**

❸ Mixte  
SICTOM/Privé

# Redevance pour les professionnels



**Facturation incitative des professionnels au semestre échu :**

**Une part fixe (abonnement)**

identique à celle des particuliers : **82,60 €**

+

**Une part location + maintenance du ou des conteneurs à puce** : le prix au litre/an pour les conteneurs

OMR et DEM : **0,17 €/L/an**

+

**Une part variable à la présentation :**

en €/litre/enlèvement (conteneurs OMR + DEM) :

- **0,014 €/L/enlèvement OMR**

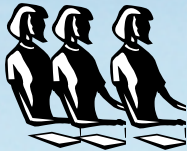
- **0,007 €/L/enlèvement DEM** (50% du tarif OMR)

+

**Une part TGAP** (Taxe Générale sur les Activités Polluantes) :

**4,00 €/an/professionnel**

# Redevance incitative : Moyens humains



**3 agents ETP en 2002  
pendant 5 mois pour la  
création du fichier des  
42 communes**



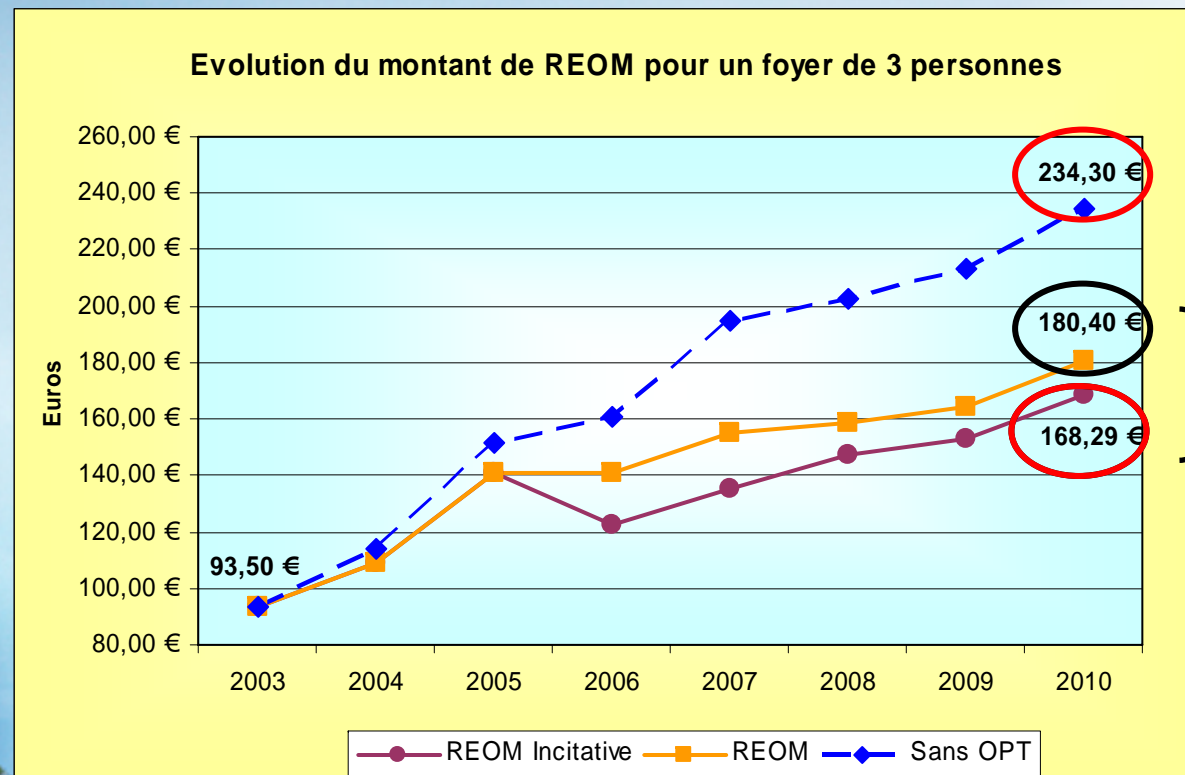
**2,5 agents ETP pour la  
gestion de la REOM**

- ❶ La gestion du fichier usagers (Navette avec mairies)
- ❷ La préparation, l'édition, l'envoi, et le suivi des factures
- ❸ La gestion automatisée des réclamations (délai de 72h)
- ❹ La gestion et l'envoi des cartes d'accès en déchèteries

⇒ **20 000 foyers facturés 1 fois/an en février**  
(Prélèvement automatique en 3 fois)

⇒ **800 professionnels facturés 2 fois/an**

# Redevance incitative : Le coût sans l'opération puissance tri



Ecart  
réel  
- 28%

Ecart  
affiché  
- 7%

⇒ Une sous-augmentation = remise cachée en cours de route et au final une remise affichée pas assez élevée

# Craintes et Critiques



Le fichier

Les réclamations

Les impayés, l'équilibre du budget

Les effets pervers

## A - Le fichier



**Le fichier REOM est le plus fiable  
et le plus à jour car :**

①

Il s'appuie sur le  
fichier conteneur :

Pas de conteneur à  
puce

=

pas de collecte

②

Le SICTOM connaît  
mieux les  
mouvements que  
les mairies :

Une dizaine  
d'appels par jour  
pour  
déménagement,  
naissance, départ  
d'un enfant...

## A - Le fichier



3

Contacts permanents entre le SICTOM et les 42 mairies :

Par téléphone, mail... mais aussi réunions régulières avec les collègues de Mairies

4

Possibilité de facturer directement le propriétaire ou le gestionnaire d'un collectif

L'utilisateur téléphone pour résilier son « contrat » comme pour l'eau ou l'électricité

## B - Les réclamations



**En 2010 :**  
**20 000 factures envoyées le 15/02/10**

	Nombre de réclamations 2010	%	Nombre de réclamations 2009	%	Nombre de réclamations 2008	%
<i>FOND</i>	166	0,8 %	271	1,4 %	550	2,7 %
<i>MATERIELLES</i>	864	4,3 %	841	4,2 %	1 673	8,3 %
<b>TOTAL</b>	<b>1 030</b>	<b>5,1 %</b>	<b>1 112</b>	<b>5,6 %</b>	<b>2 223</b>	<b>11,1 %</b>

## B - La gestion des réclamations



### → Procédure informatisée avec un logiciel maison :

- ✓ Gestion automatisée des réclamations avec une réponse < 72h (15h en moyenne en 2010)
- ✓ Argumentaire à l'écran pour chaque demande
- ✓ Réponses types avec 50 lettres types pré signées du Président
- ✓ Suivi de l'historique par usager
- ✓ Statistiques par communes, par com com, par types de réclamations...
- ✓ Envoi régulier ou à la demande des élus

## C - Les impayés



- ➔ **Facturation via les 5 communautés de communes pour majoration du CIF**  
+ 300 000 €/ an selon étude des services fiscaux
- ➔ **Avis unanime des 5 trésoreries : pas plus de mauvais payeurs que pour la cantine, la garderie... les mêmes**
- ➔ **Taux d'impayés < 1,5 %**

## C - Équilibre du budget et Trésorerie



- ➔ **Problème effectivement la 1<sup>ère</sup> année** : mais possibilité de subvention du budget annexe pendant 4 ans
- ➔ **Possibilité aussi d'un emprunt de trésorerie**
- ➔ **Encaissement par le SICTOM en février avec prélèvement automatique en 3 fois (20 % des foyers)** : Globalement mieux que le 1/12<sup>ème</sup> de la TEOM
- ➔ **En prenant comme référence le taux de présentation de l'année N-1** : connaissance exacte de la remise lors de l'élaboration du budget

## D - Les effets pervers



- ➔ **Pas de dépôts sauvages**  
→ Aucune réclamation des Maires
- ➔ **Les agriculteurs présentent maintenant le conteneur jaune emballages**
- ➔ **Pas d'export**  
→ Aucune réclamation des collectivités voisines

**... mais inutile de tricher, de se creuser les méninges pour trouver un biais car seuil à 26 présentations**  
**10, 15, 26 présentations = même facture**

# Conclusion



## La REOM incitative est possible si :

① Volonté politique largement partagée (indispensable)

② Vision globale multifilières

③ Importante communication préalable et suivie

④ Compétence et moyens nécessaires

⑤ Redevance incitative facilement compréhensible par l'utilisateur

⑥ Boîte à outils indispensable pour l'utilisateur.  
A lui de les utiliser ou non

# Conclusion



Merci de votre attention !

