



Objectifs de déploiement fixés par la LTEPCV : **15 millions d'habitants en 2020 et 25 millions en 2025**

La tarification incitative fait-elle partie de votre stratégie déchets?

53% des participants ont répondu **OUI**

Vos questions en quelques mots-clés



NORMANDIE : de **3%** (population couverte par la TI en 2018) à **30%** (objectif 2025) : **AU BOULOT !**

« La tarification incitative peut-être le levier de la transformation d'une politique globale des déchets en vue de déployer une dynamique d'économie circulaire pour votre territoire »

Séverine VILLABESSAIS, Conseil régional de Normandie

« La Tarification incitative fait partie des actions prioritaires de notre PRPGD. Nous allons engager des études de faisabilité (...) C'est le point de départ d'une réflexion à mener sur la mise en place du tri à la source des biodéchets ». Les deux approches sont liées et nous accompagnerons ces dynamiques.

Le **portage** est un point clé pour la réussite du projet car il s'intègre dans un programme qui dépasse la TI. Attention aux mille et un détails à traiter.

Bien communiquer sur le projet

Ne pas se tromper de message, ne pas faire de promesses qu'on ne pourra pas tenir (par ex : ne pas dire qu'avec la TI, les habitants vont payer moins si on ne peut pas garantir que ça sera le cas pour tous).

C'est mieux de communiquer sur un message généraliste « nouvelle approche de la gestion des déchets avec point spécifique sur la tarification »

Apporter de l'info régulièrement

Sensibilisation des élus, bien les préparer en amont. Séances de présentation par le Président à tous les conseillers communautaires.

Arguments élus : progrès pour le territoire, rayonnement, territoire innovant

Arguments services : à rassurer sur le mode opératoire

La TI peut être aussi une force entraînant sur une communication globale.

CONSEIL !

D'abord **la concertation** : pour améliorer la qualité du projet, pour faciliter l'acceptation future, pour démocratiser la décision publique.

Ensuite, **la communication** : au rythme du déploiement, une pédagogie sur le nouveau dispositif, accompagner les changements, outils variés et adaptés aux différentes cibles, avec une équipe structurée en interne.

Vous avez exprimé les raisons pour que la TI soit le moteur d'un nouveau projet de service public de prévention et de gestion des déchets

A word cloud with 'baisse tonnages' as the largest word. Other prominent words include 'gestion déchets', 'prévention', 'responsabilisation', 'pollueur payeur', 'maîtrise coût', 'recyclage', 'collecte', 'préservation', 'volonté politique', and 'réflexion'.

Une condition de succès pour réussir votre passage à la TI ?

A word cloud with 'communiquer' and 'volonté politique' as the largest words. Other words include 'élus', 'habitants', 'temps', 'impliquer', 'sensibiliser', 'usagers', 'mobiliser', 'convaincre', 'conviction', 'réflexion', 'accompagnement', and 'préparer'.

La tarification incitative s'inscrit dans la stratégie globale du service

Elle est le volet financier d'une organisation technique aboutie.

Son impact sur le comportement des usagers est indéniable.

Mais elle conduit à des bouleversements importants tant pour l'utilisateur (au niveau de sa facture) que pour la collectivité compétente ;

Ces bouleversements doivent être anticipés pour être maîtrisés ;

La communication auprès des usagers joue un rôle fondamental pour son acceptation.

Ils ont lancé la TI sur leur territoire

Christine SALMON, Pré-bocage Intercom : « il faut une forte implication des élus, beaucoup de pédagogie et de la communication (...) La TI permet une maîtrise des coûts mais pas une baisse des coûts. C'est un leurre. Il vaut mieux leur faire prendre conscience qu'il y a un enjeu pour l'environnement et les coûts de traitements.

Le système est équitable car on paie pour ce que l'on a produit ». **Sophie BIANCHI, Pré-Bocage Intercom** : « nous avons rapidement abouti à une merveilleuse baisse des tonnages (-41% des OMR entre 2005 et 2017).

Il ne faut pas négliger l'impact logistique des bacs. Autres points à bien piloter : la trésorerie ainsi que des fichiers fiables. Plus le fichier est fiable, mieux on assure une tarification exacte ».

René DEVIN, CC des 4 Rivières : « la « facture » est restée stable pour 50% des usagers, a augmenté pour 25% et a diminué pour 25% (...) Il ne faut pas se précipiter dans la démarche. Il faut prendre son temps ».

Nathalie LATRON, CC des 4 Rivières : « Beaucoup d'habitants pensaient que les poubelles, c'était gratuit. Il faut bien communiquer en amont. Les gens font attention à ce qu'ils mettent dans leur poubelle mais attention à l'envol de tonnages en déchèteries. Je préconise aussi une année de facturation à blanc et une période de test auprès des usagers ».

En fin de journée, à la question « en avez-vous envie », 96,2% des participants ont répondu OUI

« L'ADEME fait de la tarification incitative une priorité pour la région Normande. Nous mettons à disposition d'importants dispositifs d'aides financières et d'accompagnement ».

Eric PRUD'HOMME, directeur régional délégué.

Les facteurs clés qui favorisent la réussite des projets ?

Emmanuel SOUCASSE, CC Cœur Côte de Nacre : « Le temps... Il faut en faire un allié et non une contrainte. Ne pas être trop pressé, sinon, échec assuré. Il faut aussi bien souder les élus dans le projet car vous affronterez des tempêtes ! Je préconise une communication la plus large possible, en laissant la place à la concertation ». **Hervé CAILLOUEL, CC Roumois Seine** : « il faut un listing bien établi pour émettre la facturation. Nous sommes accompagnés par un bureau d'études pour la mise en place. Essayez aussi d'obtenir l'unanimité dans le vote du projet. Ce sera plus facile après. Donc, bien préparer le dossier en amont avec les collègues élus et les services ».

En résumé, vous placez en tête : la communication, la volonté politique et le temps.

Les enjeux de notre région

Ce sont des EPCI essentiellement ruraux qui ont mis en œuvre une TI. Au 01/01/17, 30 collectivités ont réalisé une étude préalable à la mise en place d'une TI avec le soutien financier de l'ADEME.

Les fusions observées en début d'année 2017 ont remodelé le paysage des EPCI et bien souvent stoppé les projets émergents.

2 communautés urbaines ont lancé des études préalables avec le soutien financier de l'ADEME :

- CUA, 54 366 habitants, une première étude TEOMI a été complétée par une étude RI
- Communauté Urbaine de Caen, 258 000 habitants, étude lancée fin 2017

2 EPCI Normands sont en phase de préparation de mise en œuvre

- CC Cœur de Nacre : 23 900 habitants
- CC Roumois Seine : 53 000 habitants

CONVICTION + CONCERTATION + COMMUNICATION = REUSSITE

Comment mobiliser les acteurs du territoire (hors collectivités) pour les associer à la concertation

Association commerçant et syndic de copropriété responsabilisés et étant acteurs • Recueillir par enquête leurs idées • organiser des rencontres • les clubs d'anciens, les conseils jeunes • Qu'ils se comportent en responsables • En leur démontrant qu'ils sont partie prenante, ou vecteur de communication • Actions concrètes visibles: chantiers propreté, discosoupes, communication régulière des progrès accomplis • Responsabilisation de chacun, visibilité des structures • En organisant des cafés de discussion • Forum de discussion • Réunion de travail à la genèse du projet • Comité d'usagers . Acteurs importants : associations, métiers de bouches, restauration, gros producteurs • en faisant participer les associations dans les réunions et autre • Via une enquête ou consultation sur internet en les invitant à s'exprimer • Impliquer les bailleurs dans la gestion des déchets de leurs locataires • Choix d'interlocuteurs assez proches du projet (constructifs) • Mise en place d'ateliers participatifs • Former des groupes de travail et de réflexion • Réseaux sociaux

Système d'aides ADEME

- **Mise en œuvre** : → contrat d'objectif
 - Maximum 6,6 €/hab DGF et 2 M€/projet pour le soutien à l'élaboration du fichier de suivi, à la communication, au pilotage du projet, etc.
 - Pour réorganiser le SPGD vers une incitation effective
- **Investissements** : soutien pour les investissements en habitat collectif et en habitat dense
 - 55 % maximum pour les tambours, badges ... (sauf bacs et contenants) (plafond d'assiette 1 000 000 €)
 - Pour l'équipement nécessaire à la mesure de la consommation individuelle du SPGD par les usagers en habitat dense (collectif ou centre ville)



DES IDEES CREATIVES POUR MOBILISER LES USAGERS

Préparer une palettisation de 250 kg d'ordures et montrer le volume produit par 1 habitant • Subvention pour les foyers qui changent de mode de consommation • Vie ma vie zéro déchet • Distribution bacs pucés lors d'une manifestation locale • Battle zéro déchet • Témoignage TV, radio, réseaux sociaux • Responsable déchets par quartier en ville pour communiquer à petite échelle • Pique-nique épiluchures • Comédiens de rue • Changer le vocabulaire et ne plus parler de déchets, faire de l'intergénération • Déclarer sa production de déchets comme ses revenus (appli ou portail internet) • faire faire des collectes par des comités de quartiers ou des associations • Jardin collectif • Calendriers fin d'année • Ateliers créatifs à partir de déchets avec des artistes • Spectacle + soupe maison apportée par chaque participant • Exposition de sculptures en emballages correspondant à la production moyenne d'un foyer • atelier de cuisine anti gaspillage • Des cafés à idées du type repair café • Faire un modécom public



JOURNÉES TECHNIQUES RÉGIONALES

POURQUOI *et* COMMENT LA METTRE EN ŒUVRE SUR VOTRE TERRITOIRE ?
Ceux qui le font vous disent tout !

