

La tarification incitative dans les démarches zéro déchet

Sommaire :

Introduction	3
Contexte et Encadrement juridique de la TI	3
Partie I – Construire son projet de tarification incitative	5
Mettre en place une Redevance incitative	5
1 ^{ère} étape : Etude préalable et concertation	5
2 ^{ème} étape : Le choix du dispositif	6
La facturation en fonction du volume des bacs	6
La facturation à la levée	6
La facturation au poids	7
Les variations possibles	7
Exemples de grille tarifaire :	7
3 ^{ème} étape : La préparation à la mise en œuvre	9
La constitution du fichier des redevables	9
La phase de test	10
4 ^{ème} étape : La mise en œuvre	10
Mettre en place la TEOMI	11
Contexte de l'introduction de la TEOMI	11
Etapas de mise en place	11
1 ^{ère} étape : Etudes préalables et concertation :	11
2 ^{ème} étape : Choix du dispositif	11
3 ^{ème} étape : Préparation à la mise en place	12
Partie 2 : La Tarification Incitative en habitat collectif	13
Modalités de mise en œuvre de la tarification incitative : les différentes possibilités ..	13

La pré-collecte en bacs individuels	14
Collecte en bac collectif :	14
La pré-collecte des OMR en colonne d'apport volontaire	15
La pré-collecte en sacs payants :	17
La mise en œuvre de la TI en habitat collectif :.....	18
Partie 3 – Communiquer autour de la tarification incitative.....	19
Les objectifs de la communication	19
Les arguments en faveur de la TI	20
La méthode.....	20
Partie 4 : Bilan et conséquences de la tarification incitative	21
Impact sur les tonnages.....	21
Impact sur les coûts.....	21
Craintes/risques	22
Partie 5 : L'incitation des commerçants et des administrations : redevance incitative et redevance spéciale	23
Pour aller plus loin :	24



Introduction

La démarche « Zero Waste » est un projet de territoire. En se fixant un objectif “zéro déchet, zéro gaspillage” à long terme, l'idée est de s'engager à progresser continuellement et rapidement dans la réduction et la valorisation matière des déchets, pour réduire au maximum la part de déchets éliminés en décharge ou en incinérateurs. La démarche constitue une remise à plat complète de la politique de gestion des déchets, fondée sur trois principes : produire et consommer sobrement, optimiser et allonger la durée de vie et d'usage des produits et préserver la matière.

Les collectivités européennes et américaines ayant mis en place une démarche zero waste¹ s'appuient systématiquement sur deux mesures structurelles qui produisent le plus d'effets à court terme sur les tonnages de déchets résiduels :

- La collecte séparée d'un maximum de flux de déchets, notamment les biodéchets.
- La tarification incitative (TI)

Pour les collectivités ZW, la TI ne sert pas seulement à améliorer le tri et le recyclage, mais aussi à prévenir la quantité de déchets produite. A San Francisco et à Capannori par exemple, tous les flux de déchets sont payants (recyclables, biodéchets) mais les tarifs sont adaptés pour garantir à la fois une incitation au tri et une incitation à la prévention.

Au niveau français, l'impact de la TI, dont il existe différentes modalités, s'observe aussi sur les collectivités qui ont adopté ce système.

Contexte et Encadrement juridique de la TI

Il existe 3 modes de financement du service public de gestion des déchets :

- **La TEOM** (taxe d'enlèvement des ordures ménagères) → Ce régime de financement est fixé par le code des impôts. Il consiste à appliquer une taxe à tous les producteurs de déchets utilisant le service public de gestion des déchets. Cette taxe, dont le pourcentage varie d'une collectivité à l'autre, est construite sur la même base que la taxe foncière, en fonction de la valeur locative des terrains.
- **La REOM** (redevance pour l'enlèvement des ordures ménagères) → Ce régime est fixé par le code général des collectivités territoriales. Le système de redevance fonctionne sur la logique du paiement pour service rendu. Les producteurs de déchets utilisant le service payent une somme calculée en fonction de critères qui peuvent varier d'une collectivité à l'autre (nombre de personnes par foyers, taille du bac, type de producteurs). Le service doit être à l'équilibre entre les recettes de la redevance et les dépenses.
- **Le Budget général** → les collectivités peuvent choisir de ne lever aucune taxe pour le financement du service public et de le financer via le budget général de la collectivité.

¹ Trévis, San Fransisco, Hernani, Capannori...

La tarification incitative désigne un mode de tarification du service public de gestion des déchets qui dépend au moins en partie de la quantité de déchets produite. Jusqu'en 2010, la tarification incitative n'était possible qu'à partir d'un système de REOM. Il suffisait alors de choisir comme critère pour déterminer le montant à payer par les usagers du service la quantité de déchets produite pour rendre la redevance incitative. Avant 2010, seule une trentaine de collectivités avaient mis en place la REOMI.

Depuis, le législateur a cherché à encourager le développement de la TI :

- Ainsi, l'article 46 de la loi Grenelle 1² dispose que la REOM et la TEOM « *devront intégrer, dans un délai de cinq ans, une part variable incitative devant prendre en compte la nature et le poids et/ou le volume et/ou le nombre d'enlèvements des déchets* ». > Si la formulation de cet article pouvait laisser penser que le passage à la TI serait obligatoire à partir de 2015, il n'en est rien et les lois ultérieures ont montré qu'il s'agissait d'une recommandation non contraignante et non d'une obligation juridique.
- La Loi Grenelle 2 introduit la possibilité pour les communes d'expérimenter, pendant une durée de cinq ans à compter du 13 juillet 2010, une TEOM avec part variable incitative sur tout ou partie du territoire (TEOMI).
- En 2012, la loi de Finance vient fixer le cadre de la TEOMI et un décret de 2012³ détaille les conditions de mise en place de cette part incitative et permet aux premières collectivités de sortir des phases de test et de la mettre véritablement en place.
- La dernière loi de transition énergétique⁴, publiée le 17 août 2015, dispose que « *les collectivités territoriales progressent vers la généralisation d'une tarification incitative en matière de déchets, avec pour objectif que quinze millions d'habitants soient couverts par cette dernière en 2020 et vingt-cinq millions en 2025* »

Ainsi, si le législateur essaye d'encourager cette pratique, la TI est pour l'instant peu répandue. En 2014, 150 collectivités avaient adopté la tarification incitative dont 147 en REOMI et 3 en TEOMI.

² Loi n° 2009-967 du 3 août 2009 de programmation relative à la mise en œuvre du Grenelle de l'environnement

³ Le cadre de référence pour comprendre la TEOMI est la loi Finance de 2012 du Code Général des Impôts ainsi que le décret n° 2012-1407 du 17 décembre 2012 pris en application de l'article 1522 bis du code général des impôts et relatif aux modalités de communication des données concernant la part incitative de la taxe d'enlèvement des ordures ménagères.

⁴ Loi n° 2015-992 du 17 août 2015 relative à la transition énergétique pour la croissance verte.

Partie I – Construire son projet de tarification incitative

Mettre en place une Redevance incitative

La mise en place de la redevance incitative (REOMI) implique une série d'étapes que l'on peut diviser en quatre grandes phases :

- 1) Les études préalables et la consultation
- 2) Le choix du dispositif
- 3) La préparation (enquête, expérimentation)
- 4) La mise en œuvre effective.

1^{ère} étape : Etude préalable et concertation

Il s'agit :

- De faire un **état des lieux** du fonctionnement du service.
- **D'identifier les objectifs à atteindre** (Les objectifs peuvent être divers mais il faut les définir et les **prioriser**).
- D'imaginer et d'étudier les **différents scénarii** de tarification.

Ces études peuvent être parfois assez longues. Elles sont souvent déléguées, mais il est possible de les faire en interne et l'ADEME propose un accompagnement.

Dans le cadre d'une démarche zéro déchet, il est essentiel de **co-construire le projet** et de mettre en place un système de pilotage et de gouvernance suffisamment ouvert et légitime.

Concrètement, il s'agit :

- De **recueillir l'avis du plus grand nombre d'acteurs** suffisamment en amont (Gestionnaires d'immeubles et bailleurs sociaux, usagers, associations locales, commerçants, professionnels, collectivités...). Ceux qui risquent d'être réticents au projet doivent être intégrés dès le départ dans le projet afin d'éviter la structuration d'un mouvement de contestation en désamorçant les conflits et en faisant des compromis. Il faut donc cibler les acteurs clés et recueillir dès le départ leurs remarques, s'assurer de leur participation à la construction du projet.
ex : La communauté urbaine de Besançon a enrôlé des métronomes du territoire dans le projet pour s'assurer sur son système de pesées ne soit pas contesté.
- **D'organiser des groupes de travail** en interne qui soient capables de porter le projet jusqu'à la fin. Plusieurs formes et organisation des groupes de travail sont possible. Toutefois, il est essentiel que les membres du/des groupe soit **représentatifs** des différents acteurs impliqués, **légitimes** dans la prise de décision et suffisamment **disponibles** pour suivre la mise en œuvre du projet.

2^{ème} étape : Le choix du dispositif

Le « dispositif » ne correspond pas uniquement à l'établissement d'une grille tarifaire mais suppose toute une série de décisions à prendre suffisamment en amont :

- La grille tarifaire.
- Le calendrier prévisionnel de mise en place de la TI.
- Les mesures d'accompagnement et les politiques de prévention (comment le dispositif de facturation s'intègre dans un système et une stratégie plus globale ?)
- La stratégie de communication.
- Les modalités de pilotage du projet.

La grille tarifaire :

En TI, les possibilités de modulation de la grille tarifaire sont infinies. Bien construire la grille en fonction des objectifs et priorités fixés par la collectivité est important car les modalités de facturation vont déterminer le niveau d'incitation.

La part fixe

Dans la loi, il n'existe **aucune obligation de conserver une part fixe**. Elle permet néanmoins **d'assurer un revenu fixe**, notamment au début de la mise en œuvre de la tarification incitative, dans un contexte d'incertitude quant aux revenus futurs et au comportement des usagers. Cette part fixe apparaît par ailleurs justifiée puisque l'on peut considérer qu'elle couvre les coûts fixes du SPED (déchèteries, collectes des recyclables, maintenance des bacs, politiques de prévention...)

Dans les collectivités françaises, la part fixe correspond dans la plupart du temps à un ratio entre 40% et 60% du montant total de la tarification.

La part variable

Les 40% ou 60% restant constituent la part variable. Le calcul de cette part peut être basé sur plusieurs critères :

La facturation en fonction du volume des bacs

= le montant à payer dépend de la taille du bac choisi.

Elle est plus facile à gérer par la collectivité car elle ne **nécessite pas un dispositif technique de calcul de la production de déchets lors de la collecte**. Toutefois, elle est **faiblement incitative** car une fois le volume du bac choisi, la facture ne bouge plus, à moins de demander à en changer.

Pour la collectivité, il y a quand même un impact sur la gestion : celui du remplacement des bacs, assez fréquent dans les premières années de la nouvelle facturation, quand les particuliers souhaitent changer de volume pour payer moins (estimation de 15-20% de changement de bac lors des deux premières années).

La facturation à la levée

= le montant à payer dépend **du nombre de levées** des bacs par le camion de collecte.

L'identification des bacs se fait par une puce RFID apposée sur le bac, que le camion-benne reconnaît et les levées sont ajoutées automatiquement sur le compte des usagers. Il existe plusieurs moyens pour facturer ces levées. Par exemple, un nombre de levées « prépayées » peut être inclus dans la part fixe pour éviter les comportements d'évitement de la part des usagers (dépôts sauvages, etc.). Il faut, dans ce cas-là, bien orienter la communication car ce mode de facturation peut apparaître pour les usagers

comme un seuil à ne pas dépasser et il est préférable de prévoir un seuil de levées qui soit suffisamment incitatif en lui-même.

Coûts :

Chaque bac doit être équipé d'une puce (2 euros la puce), Les camions-bennes doivent être équipés d'un système de reconnaissance des puces. Il n'existe que deux types de puces. Les lecteurs sont donc interchangeables et un changement de puce n'engage pas un rééquipement nécessaire des camions-bennes.

Les camions n'ont pas besoin d'être sophistiqués, mais certains, très anciens, peuvent ne pas être adaptés au passage à cette technologie.

La facturation au poids

= Le montant de la facture dépend du poids des poubelles.

Comme pour la levée, une puce est nécessaire. Les bacs sont pesés pour déterminer la production de déchets en termes de **poids**. Le système est **plus précis** mais plus compliqué à mettre en œuvre car il demande des **équipements de pesée dynamique embarquée**. De plus, un **cadre légal stricte** entoure le dispositif (métrologie légale⁵). Si elle apparaît plus juste, la facturation au poids est parfois plus difficile à faire passer car les usagers ont peur de « triche » de la part des voisins.

Coûts :

Équipement des camions-bennes en système de pesées + coût des vérifications périodiques et remises aux normes le cas échéant.

Les variations possibles

Il existe une multitude de variations possibles quant aux choix de facturation. Certaines collectivités appliquent des tarifs selon les profils d'usagers, les services additionnels qu'elles peuvent proposer ou proposent des réductions sur la facture pour les usagers adoptant des comportements de prévention (comme le compostage domestique par exemple)

Exemples de grille tarifaire :

Le système de remise (Sictom Loir et Sarthe)

Le Sictom a mis en place pour les ménages, une tarification comprenant deux parts :

- une part fixe, identique à tous les usagers
- une part variable, fonction du taux de présentation et du nombre de personnes dans le foyer.

L'incitation se fait sous forme de remise. Pour chaque usager, le syndicat applique un pourcentage de remise sur la part variable qui est fonction du taux de présentation du bac d'ordures ménagères résiduelles, dans la limite de 2 présentations par an (remise de 0,5% par non présentation ; la remise maximale est de 13%). Ce dispositif encourage les usagers à limiter la présentation de leur bac d'ordures ménagères résiduelles au maximum une fois tous les 15 jours et donc parallèlement, à trier davantage et à composter la fraction fermentescible des déchets. La réduction étant appliquée l'année

⁵ La métrologie légale est un dispositif par lequel l'Etat intervient sur les instruments de mesure réglementés.

suivante, le SICTOM peut anticiper l'impact de cette mesure sur ses recettes, sans mettre en péril l'équilibre financier du service déchets.

La tarification au poids et à la levée (Grand Besançon) :

Le Grand Besançon a un système de facturation au poids (40% de la part variable) et à la levée (10%). Le critère de la levée permet d'inciter les usagers à présenter moins souvent les bacs car même s'ils ne sont pas pleins, chaque levée est facturée. Sur la période 2008-2014 : les OMR ont baissé de 30% sur la totalité du territoire du syndicat de traitement.

Une remise, en fonction des éco-gestes (Trévis):

A Treviso, en Italie, tous les flux de déchets sont facturés. La tarification incitative comprend une part fixe, une part variable ainsi qu'un système de remise sur les déchets organiques en cas de compostage domestique.



La redevance fixe selon le litre de déchet (Gand) :

Gand a été la première ville d'Europe à facturer ses prestations "déchets" selon le principe du pollueur-payeur. La ville fonctionne avec un système de redevance 100% variable, calculée selon un prix constant au litre. En habitat collectif dense, les usagers fonctionnent avec des sacs prépayés. En habitat individuel, les usagers ont des bacs et le tarif dépend du nombre de levées et du volume du bac (ils doivent recharger la puce en pré-payant des levées).

Pour les conteneurs de déchets organiques : un seul volume, 60 L., facturé avec un tarif constant au litre. La collecte du plastique et métal se fait en sac (prix unitaire). La collecte des papiers, cartons et verre (en apport volontaire) n'est pas facturée. La Ville a développé un système de distribution de sacs gratuits ou de recharges gratuites de la puce en fonction de statuts légaux des ménages et de la taille des ménages concernés (via la réception d'un bon échangeable contre des sacs ou des crédits pour les

puces). Entre 1995 et 2011, la production annuelle moyenne par habitant est passée d'environ 310 kg à environ 188 kg, soit une diminution de 39%.

3ème étape : La préparation à la mise en œuvre

Une fois réalisé le choix du dispositif, plusieurs actions sont nécessaires avant de pouvoir mettre en œuvre la nouvelle facturation :

- Constitution du fichier des redevables et enquête de dotation des bacs
- Phase Test

La constitution du fichier des redevables

Pour appliquer la TI, il faut constituer le fichier sur lequel sera basé la facturation (= identifier et rattacher des usagers à une adresse et à un bac pucé pour pouvoir ensuite calculer leur production de déchets et les facturer en fonction de cette production).

Cette étape est essentielle et doit être réalisée avec soin puisqu'elle détermine ensuite le succès de la mise en place de la TI. La collecte de ces données est cependant une tâche fastidieuse pour la collectivité.

Pour commencer, la collectivité peut mobiliser des fichiers existants :

- **Fichier des usagers de la REOM** (pour les collectivités qui sont déjà à la REOM) > Si ce fichier est suffisamment à jour, il peut permettre de se passer d'enquête de terrain.
- **Fichier de dotation des bacs** (qui existe normalement quasiment tout le temps quand la collectivité fonctionne avec une collecte en porte à porte) > il offre une première base mais il doit être mis à jour.
- **Fichier des professionnels assujettis à la redevance spéciale** (il n'existe que quand la collectivité a déjà mis en place ce dispositif) > il offre une base de données importante concernant les professionnels du territoire qui utilisent le service public de gestion des déchets.

➔ *D'autres fichiers permettent de réunir des informations concernant les usagers mais il faut être vigilant à l'encadrement de l'utilisation des données personnelles prévues par la CNIL. En effet, toute constitution de fichier doit faire l'objet d'une déclaration. Une fois réunies, les données collectées ne peuvent être utilisées dans un autre but que celui pour lequel elles ont été prises. La collectivité ne peut pas non plus transmettre ces données personnelles à d'autres entités, à moins de n'envoyer qu'une partie des informations pour ne pas permettre l'identification des personnes.*

La plupart du temps, une enquête de terrain est nécessaire pour compléter les informations existantes. C'est une tâche fastidieuse et qui demande des ressources financières et humaines importantes pour la collectivité. Cependant, cette enquête est aussi un moment important de communication et de sensibilisation pour la collectivité. Elle peut s'effectuer en même temps que l'enquête de dotation des bacs.

L'ampleur de la tâche dépend :

- De la typologie du territoire (densité, type d'habitat, etc.)
- De la préexistence de certains fichiers
- Du niveau d'individualisation souhaité par la collectivité (surtout en habitat collectif)
- De l'accomplissement de cette tâche en régie ou non.

Cette enquête ne doit pas être négligée et nécessite un suivi constant de la collectivité. Pour limiter les erreurs, il est préférable de confier aux enquêteurs un fichier pré-complété à corriger plutôt qu'un fichier vierge. Si la prestation est effectuée par un prestataire privé, il est possible de fixer des durées minimum de visites par foyer et de s'accorder sur le niveau de formation des « enquêteurs ».

La constitution du fichier des redevables est une dépense exceptionnelle qui peut être étalée sur plusieurs années. De plus, des aides existent pour réaliser cette étape (ADEME).

La phase de test

Il est intéressant de mener une première phase de test, avec possiblement une facturation « à blanc ». Cela permet :

- De s'assurer que le matériel fonctionne bien.
- D'appréhender le comportement des usagers (en général, l'effet d'annonce entraîne un changement immédiat des comportements et des tonnages. L'année test permet à la collectivité de ne pas risquer de déséquilibrer son budget tout en ayant une première vision de l'impact que la mesure va avoir sur les comportements).
- D'habituer les usagers aux nouvelles modalités et répondre aux inquiétudes en matière de tarif.

La possibilité d'expérimentation pilote :

Il est aussi possible de lancer une expérimentation pilote à l'échelle d'un quartier ou d'une commune avant de l'étendre, en profitant du volontarisme de certains territoires. Les expériences positives permettent ensuite d'étendre le dispositif plus facilement (→ Ex : le Sictom loir et Sarthe a testé son dispositif sur 5 communes pilotes ...)

Il faut cependant être vigilant sur le principe d'égalité devant le service public, qui peut rendre illégale certaines expérimentations pilotes (par exemple si une partie d'une même Communauté de communes passe en REOMI alors que l'autre reste en TEOM).

4ème étape : La mise en œuvre

La mise en œuvre effective de la TI nécessite une action importante de la collectivité en termes de communication et de sensibilisation lors des premières années. Il faut également s'assurer que des alternatives sont disponibles pour les habitants (bacs de tri dans tous les immeubles, composteurs, ressourceries...)

La mise en place de la REOMI nécessite également une gestion quotidienne. Pour la gestion du fichier (mise à jour, facturation, etc...), l'estimation est de 1 à 4 ETP selon si la collectivité gère cette mission en régie ou l'a déléguée. Ces nouvelles charges en ressources humaines, qui sont liées au système de redevance (indépendamment du fait qu'elle soit incitative ou non), peuvent être compensées par l'absence de prélèvement d'une partie de la taxe par le Trésor Public (exclusivement en TEOM).

Mettre en place la TEOMI

Contexte de l'introduction de la TEOMI

Peu de collectivités étant passées en RI, la TEOMI a été conçue pour surmonter les obstacles qu'un passage à la RI représente :

- La TEOM incitative combine deux logiques : la logique de solidarité devant l'impôt (la part fixe de la TEOM étant adossée à la taxe foncière) et la logique de redevance pour service rendu (la part variable étant assise sur la quantité de déchets produits) → Elle peut donc permettre **plus de « justice sociale » et une certaine solidarité** entre les usagers du service public (*l'argument est cependant contestable puisque la taxe foncière sur laquelle est assise la TEOM n'est pas souvent révisée et ne correspond pas forcément au niveau de vie des habitants.*)
- La TEOM peut sembler « **plus simple** » à mettre en place : pas besoin de réaliser une base de données « usagers », pas besoin de gérer la facturation et le recouvrement des impayés, etc...

Les grandes étapes de mises en œuvre de la part incitative de la TEOM sont proches de celles de la REOMI, mais il existe des différences, notamment dans la constitution d'une base de données, qui exige des allers-retours avec le Trésor public.

Etapes de mise en place

1^{ère} étape : Etudes préalables et concertation :

Ce sont les mêmes que pour un passage en REOMI, mais il est important de se rapprocher des centres des finances publiques et des Direction Générales des Finances publiques (DGFIP) dès la phase d'étude pour obtenir les informations fiscales utiles.

2^{ème} étape : Choix du dispositif

La réglementation précise quelques éléments concernant la part incitative de la TEOMI :

- Le tarif de la part incitative doit être fixé de manière à ce que son produit soit **compris entre 10 % et 45 % du produit total de la taxe** (article 1522 bis du Code général des impôts).
- Lors de la première année de mise en place d'une TEOMI, le produit global de la TEOMI (part fixe + variable) ne doit pas excéder celui de l'année précédente.
- La part variable est calculée en fonction de la production de déchet et éventuellement de la nature des déchets. Comme pour la REOMI, il est donc possible d'organiser la facturation au poids, au volume, à la levée et/ou de combiner les différents systèmes. Il est aussi possible de facturer différemment les différents types de flux.

- Le montant de la part fixe et de la part variable doit être décidé chaque année par délibération.

3^{ème} étape : Préparation à la mise en place

L'application d'une part incitative en TEOM implique pour la collectivité de constituer un fichier d'appel. Lors d'un passage en TEOMI, la DGFip transmet un fichier d'appel à la collectivité qu'il faut compléter.

Cet exercice doit permettre de mettre en cohérence le fichier d'appel transmis par la DGFip (qui répertorie les bases locatives soumises à la TEOM et donc les propriétaires contribuables) avec les éléments permettant d'identifier les producteurs de déchets (rattachés à un bac et à une adresse).

Dans le fichier transmis par la DGFip, l'identification des locaux fonciers est faite grâce à **un numéro invariant** (et parfois par un numéro PEV pour distinguer plusieurs constructions sur une même parcelle). La constitution du fichier suppose donc d'ajouter au fichier répertoriant les producteurs de déchet ce numéro invariant afin que celui-ci devienne le point d'identification principale du producteur, donc facilement fiable au fichier contribuables.

La corrélation des deux fichiers peut se faire de différentes manières :

- Lors d'une enquête à part qui permet de constituer le fichier des redevables et déterminer leur dotation en bac.
- Lors de la distribution des bacs.
- Par corrélation informatique avec d'autres fichiers (fichiers des redevables en redevance, fichier de taxes foncière, etc...).

Parfois en TEOMI, la collectivité préfère n'identifier que les propriétaires, qui sont déjà ceux figurant dans les bases de données fiscales. Cependant dans ce cas, l'effet incitatif est moindre car il n'y a pas de responsabilisation directe du producteur de déchets. De plus, toutes les démarches (changement de bac, etc...) doivent être entreprises par le propriétaire, ce qui complique les mises à jour des fichiers et rend la tâche plus complexe pour les utilisateurs. Enfin, n'identifier que les propriétaires ne permet pas de s'exonérer complètement de la phase d'enquête et de constitution du fichier. La TEOMI requiert de faire le tri dans les informations reçues par le Trésor Public entre les parcelles identifiées où des déchets sont produits et celles qui n'en produisent pas. Il y a forcément un travail d'identification à faire.

Partie 2 : La Tarification Incitative en habitat collectif

L'efficacité de la tarification incitative réside dans la responsabilisation de l'utilisateur, issue du lien entre son comportement et le montant de sa facture. Alors que 43% des logements sont de l'habitat collectif, le déploiement de ce dispositif à ce type d'habitat pose la question du niveau d'individualisation du comportement nécessaire pour que la dimension incitative du dispositif de tarification prenne tout son sens.

Ainsi, l'objectif est d'organiser un système de pré-collecte et de collecte qui soit suffisamment **simple, logique, et adapté** au type d'habitat concerné, tout en étant incitatif et juste par rapport aux autres usagers du service.

Le choix des modalités d'application de la tarification incitative et de sa mise en œuvre recouvre donc de nombreux enjeux techniques, juridiques, économiques et sociaux.

Si le dispositif mis en place doit permettre l'application d'une incitation financière à la réduction des déchets, il doit également s'intégrer dans une vision plus large tournée vers l'atteinte de différents objectifs constitutifs des démarches « zéro déchet, zéro gaspillage » : sensibilisation des habitants à la problématique des déchets, lancement de dynamiques collectives à l'échelle des immeubles, amélioration de la propreté et de l'attractivité des lieux, etc...

Modalités de mise en œuvre de la tarification incitative : les différentes possibilités

Si l'organisation de la pré-collecte est de la responsabilité du gestionnaire d'immeuble, le règlement de collecte permet quant à lui aux collectivités territoriales compétentes de réglementer la présentation et les conditions de remise des déchets au service de collecte. Par ce biais, les collectivités peuvent donc imposer aux gestionnaires d'habitat collectif l'achat et la mise en place de dispositifs particuliers de pré-collecte nécessaires à l'exécution du service public.

Plusieurs dispositifs sont envisageables, qui permettent d'individualiser plus ou moins les tarifs et donc d'avoir un effet plus ou moins incitatif sur les comportements.

Par ailleurs, en matière de facturation, la réglementation prévoit qu'en habitat collectif, le gestionnaire de l'immeuble peut être considéré comme le producteur de déchets.

- Pour la TEOMi : La loi Grenelle II qui a instauré la possibilité de TEOMI précise que pour l'habitat collectif, l'utilisateur du service public est la personne chargée de la gestion de l'immeuble, qui le répercute ensuite sur les locataires.
- Pour la REOMi : l'article L2333-76 du CGCT prévoit que « *Ce tarif peut (...) prévoir, pour les résidences constituées en habitat vertical ou pavillonnaire, une redevance globale calculée en fonction du nombre de résidents ou de la masse des déchets produits exprimée en volume ou en poids. La personne morale ou physique chargée de la gestion de la résidence est alors considérée comme l'utilisateur du service public et procède à la répartition de la redevance globale entre les foyers.* »

La pré-collecte en bacs individuels

- **Fonctionnement** : le dispositif fonctionne comme pour l'habitat individuel. Les bacs à code-barres ou pucés sont entreposés dans un local dédié. Les bacs doivent être équipés de cadenas pour éviter les dépôts extérieurs s'ils sont entreposés dans un espace collectif de l'immeuble ou à l'extérieur.
- **Modalités de facturation** : Chaque usager est directement facturé par la collectivité selon sa propre production de déchet, dans les mêmes conditions qu'en habitat individuel (à la pesée, levée ou au volume). Le cas échéant, il paye également une partie des charges au gestionnaire d'immeuble pour la pré-collecte des déchets (entretien du local, salaire du gardien chargé de présenter les bacs à la collecte, etc.).
- **Coût du dispositif** : achat de bacs de petite contenance (13 à 50€/bac) + puces + équipement des bennes de collecte
- **Avantages** :
 - Individualisation de la facture donc incitation égale à celle des ménages en habitat individuel.
 - Permet un suivi des performances de tri et donc potentiellement une action ciblée en direction d'un foyer particulier.
 - Egalité de traitement entre usagers en habitat collectif et en habitat individuel.
- **Inconvénients** :
 - Manutention importante pour le personnel chargé de la sortie des bacs et augmentation du temps de collecte car plusieurs bacs individuels à gérer.
 - Coût de la dotation en bacs individuels
 - Nécessité de constituer et de gérer un fichier de redevables pour la collectivité (→ l'échange d'information entre gestionnaire d'immeuble et collectivité doit être efficace pour permettre ce suivi).
 - Besoin d'avoir suffisamment d'espace pour stocker les bacs individuels. Correspond surtout à du petit habitat collectif à faible densité.

Exemples d'application

Province de Trévis (Italie): Les habitants sont équipés de bacs individuels de taille réduite (30 litres) et superposables les uns sur les autres pour gagner de la place. Ils peuvent être vidés très facilement par les agents de collecte. Quand il n'est pas possible de stocker des bacs, la collectivité distribue des sacs comportant un code-barres pour les rendre identifiables lors de la collecte.

Collecte en bac collectif :

- **Fonctionnement** : La collecte se fait à partir de bacs collectifs de grande contenance pucés dans lesquels les usagers amènent le contenu de leur sac ou bac individuel. Si le bac collectif est stocké sur la voie publique, il faut placer une serrure sur ces bacs pour éviter les dépôts par des personnes extérieures à l'immeuble (ce qui veut dire distribuer une clé à chacun et compter sur les habitants pour fermer le bac après usage).

- **Modalités de facturation** : la plupart du temps, la collectivité adresse la facture au gestionnaire de l'immeuble, qui se charge de répartir ensuite les charges entre les usagers selon une clé de répartition qu'il définit. La facturation peut correspondre aux déchets produits par l'ensemble du parc d'immeuble, par un immeuble, ou par une cage d'escalier. Plus l'échelle est réduite, plus l'incitation peut être forte et plus les usagers peuvent s'engager collectivement pour réduire leurs déchets.
Dans certains cas, la facture peut être adressée directement aux usagers par la collectivité. Cela implique alors d'identifier tous les occupants et de définir une clé de répartition entre eux (nombre de personnes du foyer, volume du bac individuel choisi, etc...). En cas de facturation individualisée, l'incitation et la responsabilisation est plus forte.
- **Coût** : Bacs de grande contenance (50 à 150€/bac) + puce + équipement des Bennes d'un système d'identification.
- **Avantages** :
 - Facile à mettre en place. Ne demande pas d'équipements techniques spécifiques ni d'espaces particulièrement grands.
- **Inconvénients** :
 - Pas d'individualisation de la facture donc pas de responsabilisation des usagers. Pour être efficace et s'inscrire dans une démarche vertueuse, ce système demande donc des mesures d'accompagnement et un effort dans les politiques de prévention et de sensibilisation. Si le gardien est bien formé, que le bailleur met en place certaines actions, que le bac collectif correspond à une seule cage d'escalier, il est alors possible d'engager une dynamique collective qui permet non seulement d'obtenir des résultats en termes de baisse des tonnages mais également de renforcer le lien social dans les habitants.
 - Système inégal par rapport aux usagers en habitat individuel.

Retour d'expérience :

Le Grand Besançon : La collectivité collecte les déchets en bacs collectifs (qui sont identifiés et pesés) et adresse la facture aux gestionnaires d'immeuble. Pour obtenir un effet incitatif, elle encourage les bailleurs à faire ouvrir **des contrats de facturation par cage d'escalier** plutôt que sur des parcs d'immeubles entiers.

Le Syndicat Mixte de Thann-Cernay : La collectivité collecte les déchets dans des bacs collectifs dont la taille correspond à la somme du volume des bacs individuels demandés par chaque usager lors de l'enquête de dotation. La facture est donc individualisée et dépend du volume de bac attribué à chaque foyer.

La pré-collecte des OMR en colonne d'apport volontaire

- **Fonctionnement** : Déchets déposés dans une borne aérienne ou dans une colonne enterrée ou semi-enterrée de grande contenance, équipée d'un tambour et d'un système d'ouverture via identification par badge ou clé de chaque usager. Chaque dépôt est ainsi comptabilisé (pesée ou levée) individuellement et rattaché au propriétaire du badge. Certains systèmes peuvent envoyer des informations au logiciel de collecte quand la colonne est remplie. le point d'apport volontaire est considéré comme du mobilier urbain. Il n'a donc pas à faire l'objet d'un permis de construire mais la mairie doit tout de même délivrer une autorisation de voirie. Selon que la

colonne est implantée sur le domaine public ou privé, l'installation et les travaux seront à la charge du bailleur ou de la collectivité

- **Modalités de facturation** : la facture est individualisée et correspond au nombre d'utilisation du service ou au poids des déchets déposés. Elle est envoyée directement par la collectivité aux usagers. Il est également possible d'envisager un système où le service serait payé à l'avance via l'achat de « crédit » affecté au badge d'ouverture par chaque usager par exemple.
- **Coût** : 1000 à 7000€ pour l'installation des colonnes (génie civil), 3000 à 5000€ pour la fourniture, 1500 € pour les tambours et badges, 100€/an pour la maintenance de chaque colonne et la désinfection.
- **Avantages** :
 - Individualisation de la facture et donc incitation forte
 - Adapté à tout type d'habitat collectif (sauf si rue très étroites ou gros volume de déchet du fait de commerce alentour par exemple)
 - Baisse des coûts de collecte puisque les déchets sont regroupés à un endroit.
 - Libération des espaces à poubelle à l'intérieur des immeubles (possibilité de les transformer en zone de don, local à encombrant, etc...)
- **Inconvénients** :
 - Les équipements sont relativement coûteux.
 - La maintenance technique doit être assurée continuellement par la collectivité (Nécessite de bons moyens de suivi et un système efficace de remontée d'informations entre le gestionnaire de l'immeuble et la collectivité)
 - Les colonnes sont plus éloignées des habitants et ne s'ouvrent que grâce à un badge, ce qui peut favoriser les dépôts sauvages → Nécessité d'être vigilants et souvent présents sur place au début de la mise en place du dispositif → Comme pour les locaux à poubelle, l'accessibilité et le caractère attractif conditionnent grandement la réussite de ce dispositif.

Retour d'expérience :

Lamballe communauté : Dans la collectivité, l'habitat collectif représente 5% des habitations et concerne 3 000 habitants répartis en 1 500 foyers. Pour l'installation, l'un des principes était que la distance entre son habitat et la colonne enterrée ne dépasse pas 150 m.

Contrainte : pour créer le système enterré, il fallait prendre en compte à la fois la voirie mais aussi la morphologie du sous-sol. L'une des difficultés a été de trouver des emplacements où le sous-sol n'était pas rempli de tuyaux. Il a donc été nécessaire de faire appel au génie civil, de travailler avec le syndic lorsque le territoire appartenait au domaine privé, d'obtenir l'avis positif d'un architecte du bâtiment, de recenser les habitats collectifs et les aires piétonnières où les camions-bennes ne pouvaient pas passer...

La mise en place des colonnes a donc pris beaucoup de temps.

D'un point de vue technique, les colonnes enterrées mesurent 5m³ pour 70 logements et une obligation réglementaire fixe la collecte à un passage par semaine. Les tombereaux sont nettoyés régulièrement ce qui évite les odeurs et les colonnes sont visibles (Il n'y avait pas de volonté de les cacher).

Chaque usager a un badge d'accès qui lui a été donné par un ambassadeur du tri. La distribution de ces badges s'est faite en porte à porte pour assurer la sensibilisation et l'information sur le nouveau système.

Les usagers ont droit à 52 accès par an à la colonne enterrée dont l'accès est contrôlé par le badge. Cela représente un dépôt par semaine pour un foyer en moyenne composé de 2 à 3 personnes..

Il n'y a pas eu d'augmentation des dépôts sauvages, au contraire. Avant l'installation des colonnes, les bacs individuels étaient déposés sur la voie publique attirant des dépôts sauvages de sacs à proximité. A la fin de la première année avec le système de colonnes enterrées, une diminution est observée. Au bout de quatre ans d'adoption de ce système, il n'y a presque plus aucun dépôt. Souvent, les personnes qui déposent sont des nouveaux arrivants sur le territoire, pas encore inscrits ou encore les personnels de ménage à domicile qui n'avaient pas bien compris le système.

En termes de RH, une équipe de gestion des abonnés a été créée. Elle a pour mission de nettoyer les colonnes et de les laver entièrement deux fois par an. Le temps de travail pour le lavage hebdomadaire représente 1h30 multiplié par 52 semaines.

Au début, il y a eu des difficultés. La colonne enterrée s'ouvrait avec les puces des cartes bancaires par exemple. Finalement, il y a eu un appel d'offre et il a été demandé au prestataire de travailler sur certains badges autorisés, qui ne soient pas interchangeables avec d'autres objets « pucés » du quotidien. Un dysfonctionnement du badge peut être dû à plusieurs choses. Lorsque les colonnes n'ont plus de batteries ou qu'il y a un problème technique, on fait appel à un service de maintenance. Si le problème vient du badge lui-même, on contacte l'utilisateur pour le prévenir. Grâce au système informatique, l'information est transmise immédiatement et une mise à jour quotidienne est opérée.

La pré-collecte en sacs payants :

- **Fonctionnement** : les usagers doivent acheter des sacs auprès de la collectivité dont le prix unitaire correspond au coût du service (collecte + traitement). Seuls ces sacs sont collectés. Ils peuvent être ensuite entreposés dans des bacs collectifs dans l'immeuble ou bien déposer dans la rue.
- **Modalités de facturation** : le service est facturé via l'achat des sacs.
- **Avantages** :
 - Pas besoin de constituer de fichier des redevables et de gérer un dispositif de facturation (à moins que le paiement des sacs s'accompagne d'un abonnement forfaitaire pour couvrir les coûts fixes du service).
 - Le pré-paiement permet d'avoir une visibilité sur le budget du service.
 - L'utilisateur peut suivre très précisément son utilisation du service.
- **Inconvénients** :
 - Difficile à généraliser du fait des recommandations de la CNAM qui préconise de supprimer la collecte par sac (système adapté à des zones où il est particulièrement complexe de fonctionner avec des bacs). Il est possible que les sacs pré-payés soient ensuite déposés dans des bacs collectifs mais cela demanderait de vérifier le contenu des bacs au moment de la collecte, ce qui est très fastidieux.
 - Difficile à mettre en place dans le grand collectif car le nombre important de sac peut entraver le passage sur les trottoirs et ralenti la collecte.
 - Risque de dépôt de sacs non-conformes ou de développement d'un marché parallèle du sac.

- ➔ Peut-être une opportunité pour les centres historiques ou les zones touristiques où d'autres techniques de pré-collecte ne sont pas forcément envisageables.

Retour d'expérience :

Canton de Vaud (Suisse) : Les usagers doivent acheter des sacs spécifiques pour les OMR. Les sacs sont ensuite collectés dans des bacs collectifs ou déposés directement dans la rue. Des contrôles ont eu lieu régulièrement lors de la mise en place du dispositif pour vérifier que les sacs présents dans les bacs étaient bien des sacs payants.

La mise en œuvre de la TI en habitat collectif :

Pour la mise en œuvre de la TI en habitat collectif, il est nécessaire d'agir en lien avec différents acteurs qui permettront la réussite du dispositif à toutes les étapes de la mise en œuvre :

1. Au moment de choisir un dispositif de collecte et de pré-collecte en habitat collectif :

- Consulter les gestionnaires d'habitat collectif pour connaître les spécificités et les contraintes de chaque espace et choisir le meilleur système possible. Les habitants peuvent également être consultés et sont souvent les plus à même de proposer des dispositifs adaptés à leur lieu de vie (ex : CC des Portes d'Alsace).
- Associer ces acteurs à la réflexion sur les mesures d'accompagnement du passage à la TI à mettre en place (actions de sensibilisation, développement d'alternatives pour réduire les déchets (plateforme de compostage, local « seconde vie », etc.), communication autour du nouveau dispositif...).

2. Au moment de l'installation du dispositif (dotation en bac, installation de PAV)

- En cas d'installation de colonnes enterrées ou semi-enterrées ou de bornes, il faut par exemple conclure une convention avec le gestionnaire de l'habitat collectif pour déterminer les conditions d'intervention de chacune des parties (nettoyage, maintenance...). La répartition des tâches dépendra notamment du lieu d'implantation de la borne (domaine public ou privé).
- Travailler avec le service propreté/nettoyement : définir qui est responsable de la collecte des déchets déposés autour des colonnes, ou encore d'identifier les auteurs de dépôts sauvages et les raisons de ces gestes.

3. Une fois le dispositif en place :

- Travailler avec le service urbanisme pour que celui-ci définisse des prescriptions liées aux déchets à intégrer aux nouvelles constructions ou réaménagement.
- Désigner une personne référente au sein de la collectivité pour répondre aux problèmes de pré-collecte (dotation de bacs, etc.) et aux questions des gardiens sur l'organisation de la collecte.
- Travailler avec les gestionnaires d'habitat collectif pour organiser le suivi et la mise à jour du fichier des redevables si la facture est individualisée (déménagement, changement de la constitution du foyer... Ce type d'échange d'information est cependant limité du fait des règles de la CNIL).

Partie 3 – Communiquer autour de la tarification incitative

Pour engager tous les acteurs du territoire ainsi que la population dans une refonte de la tarification, la communication est un outil essentiel. Elle peut permettre d'expliquer aux habitants les nouvelles modalités de la tarification, mais peut servir également d'autres buts (sensibiliser la population à la réduction des déchets, mieux faire connaître l'EPCI en charge de la collecte, mobiliser autour d'une démarche Zero Waste...).

Les objectifs de la communication

- Expliquer la TI et les nouveaux tarifs :

- Les messages concernant la grille tarifaire et l'évolution des tarifs doivent être clairs et réalistes.
- Il faut être réactif en cas de fausses informations ou rumeurs diffusées dans la presse et être transparent quant à l'évolution de la réflexion au sein de la collectivité.
- Faire attention à la dénomination. Le terme de « tarification » par exemple est souvent perçu négativement. En Belgique le terme « le coût vérité » est parfois employé.

- Sensibiliser aux alternatives à la poubelle grise :

- Il est important de caractériser les déchets sur le territoire et de pouvoir communiquer sur des chiffres précis et récents → permet de donner un sens aux objectifs d'amélioration sur les erreurs de tri.
- La TI doit être un des aspects d'un projet plus large et plus positif → Par exemple lorsque la tarification incitative répond à la volonté de trouver une alternative à une décharge ou à un incinérateur et porte l'idée d'une démarche zéro déchet, le contexte est de facto plutôt favorable et fédérateur. Un simple objectif de régulations fiscales ne mobilise pas autant.
- Adapter la communication aux alternatives possibles sur le territoire. Parfois, les collectivités reprennent les gestes simples promus au niveau national mais qui ne s'adaptent pas forcément au territoire.

- Incarner le projet de TI :

- S'assurer que la collectivité soit bien identifiée, surtout si il s'agit d'une inter-co ou d'un syndicat (important que l'utilisateur sache vers qui se tourner en cas de problème)
- Alimenter ou restaurer la confiance des usagers dans la collectivité. Les oppositions aux projets de TI de la part des habitants naissent souvent d'un problème de confiance envers la collectivité, alimentée par des difficultés passées ou par une mauvaise communication autour de la TI
- La collectivité doit apparaître comme un service public, avec un projet politique derrière (par exemple : une démarche zéro déchet plus globale).
- Faire en sorte que les élus portent le même message.

Les arguments en faveur de la TI

- **La maîtrise des coûts** → attention à ne pas parler de « baisse », la baisse ne sera pas tangible sur le court terme pour les usagers et peut décevoir. Par contre, la maîtrise des coûts est démontrée pour chaque collectivité passée à la TI.

- **La responsabilisation/possibilité d’agir de chacun** → Il est possible de mettre en avant l’idée d’un citoyen acteur, qui a une influence sur sa facture et sur l’environnement, qui connaît sa production de déchets et les moyens de la réduire (Il est alors important de donner aux habitants les moyens de suivre leur production par exemple via un compte individuel en ligne qui leur permet de visualiser la production de déchet et le montant de leur facture).

- **La protection de l’environnement et la baisse des nuisances** → A rattacher aux arguments plus globaux en faveur d’une démarche zero waste (baisse des pollutions et des nuisances, préservation des ressources, création d’emplois). Ne pas se focaliser que sur l’intérêt du tri, mais mettre l’accent aussi sur le cadre de vie, sur le fait que le passage des camions sera moindre, etc.

La méthode

Dès le départ :

- S’assurer du portage politique du projet, faire des réunions et des formations avec les élus et les techniciens dès le départ et tout au long du processus du passage à la TI, se mettre d’accord sur des éléments de langage.
- Création d’une identité visuelle (certaines collectivités utilisent une mascotte)
- Définir les cibles et les messages (et penser aux cibles spécifiques au territoire : vacanciers, étrangers, étudiants...)

Au moment de l’enquête :

Profiter du moment de l’enquête (parfois couplé à la dotation des bacs) pour communiquer auprès des habitants. Il est important d’avoir de bons supports à distribuer et des agents enquêteurs formés pour répondre aux questions.

Les canaux de communication :

- Bulletin municipal, encarts publicitaires...
- Porte à porte très important
- Réunion publiques
- Espace web et réseaux sociaux

Partie 4 : Bilan et conséquences de la tarification incitative

Les différents retours d'expérience collectés montrent des disparités en termes de coûts, de gestion, d'appropriation par les habitants, de satisfaction des usagers et de transfert des flux vers d'autres exutoires. On peut tout de même noter que la tarification incitative entraîne systématiquement une baisse des ordures ménagères et qu'elle pousse les usagers à s'emparer des solutions alternatives existantes (compostage de proximité, ressourceries...) si celles-ci existent. En termes de coût, sur le long terme, la TI entraîne une maîtrise voir une baisse significative des coûts.

Impact sur les tonnages

La tarification incitative, dès l'annonce du dispositif, entraîne une baisse souvent importante des OMR (-30 à -50% en moyenne)

Cette baisse des OMR n'entraîne pas systématiquement une baisse des tonnages globaux (80% des collectivités connaissent cependant une diminution de l'ensemble des déchets ménagers et assimilés collectés par le service public, pouvant aller jusqu'à - 20%.), mais une partie du flux d'OMR peut être transféré vers un autre flux, où ils sont mieux traités:

- Compostage de proximité
- Collecte sélective (sans que la qualité du tri s'en ressente dans la majorité des cas).
- Déchèteries (Le rapport n'est toutefois pas automatique)

En moyenne, les collectivités ayant mis en place la RI produisent 131 kg/hab/an d'OMR, 102 kg/hab/an de collectes sélectives et la majorité de leurs déchets sont collectés en déchèteries avec des apports moyens de 290 kg/hab/an.⁶

Impact sur les coûts

Le passage à la REOMI ou TEOMI représente un investissement qu'il faut lisser sur plusieurs années.

Augmentation des coûts :

- Coûts de gestion (surtout en REOMI) > Mais cette augmentation peut être équilibrée par le fait que le trésor public ne prélève plus 8% de la taxe comme c'est le cas en TEOM.
- Coût de gestion du parc de pré-collecte (bac, équipement) > Les équipements présentent un investissement au départ. Ils doivent ensuite être entretenus de manière régulière pour éviter les erreurs dans la facturation.
- Coût de traitement des ordures recyclables si il y a une augmentation des tonnages
- Coût des déchèteries si il y a une augmentation du tri et que les passages ne sont pas facturés.

Baisse des coûts :

- Baisse des coûts de traitement des OMR
- Baisse des coûts de collecte (moins de levées de bacs). Cette baisse peut être importante si la baisse des OMR permet de diminuer la fréquence de collecte⁷.
- Baisse des frais de gestion si le passage de la TEOM à la REOM (et donc la suppression des 8% prélevés par le Trésor Public) permet d'économiser de l'argent.

⁶ Bilan des collectivités en Tarification incitative en janvier 2014, novembre 2014, ADEME

⁷ La collecte des OMR peut être effectuée en C0,5 en obtenant une dérogation préfectorale (il faut démontrer que le taux de présentation du bac est inférieur à C1 et maintenir parfois des collectes pour certains secteurs)

Craintes/risques

- **Transfert très important de tonnages vers les déchèteries** : Le rapport de l'ADEME sur le bilan des collectivités en TI montre que le report vers les déchèteries est loin d'être automatique et tient plus du type de territoire. Si nécessaire, il peut être intéressant en parallèle de la TI de mettre en place un contrôle d'accès à la déchèterie pour limiter l'apport de déchets des professionnels voire des ménages).
- **Dépôts sauvages** : il est difficile d'évaluer la part de dépôts dus à un passage en TI. Cette part est souvent surestimée. On n'observe rarement de grande augmentation après le passage à la TI malgré la difficulté à mesurer les volumes avant/après. Ces comportements ont tendance à diminuer avec le temps, surtout si la collectivité recherche les responsables et met en place des groupes de type « brigade verte ».
- **Tourisme des déchets** : dépôt des poubelles sur le territoire d'une autre collectivité, chez les proches ou au bureau) > Risque présent quand les territoires alentours ne sont pas en TI, particulièrement si c'est une grande ville où les mouvements pendulaires sont nombreux. Ces comportements diminuent avec le temps.

Partie 5 : L'incitation des commerçants et des administrations : redevance incitative et redevance spéciale

La Redevance spéciale (RS) concerne uniquement les usagers non ménage (entreprise, administration, asso...). Elle doit obligatoirement être mise en place pour toute collectivité qui ne fonctionne pas avec la redevance. Il n'y a pas de règle pour le calcul de la RS, mais le montant de la redevance doit correspondre au service rendu (avec un principe dérogatoire pour les petits producteurs qui peuvent avoir des forfaits).

Il n'y a à priori pas d'articulation prévu dans la loi entre TEOM et RS. D'ailleurs, la majorité des communes en Teom n'ont pas mis en place la RS malgré l'obligation de le faire.

Trois possibilités de mis en œuvre de cette articulation :

- La RS est le seul moyen de financement des déchets non-ménager → les producteurs de déchets non ménagers sont donc exonérés de la TEOM.
- La RS est un supplément de service → A partir de certains seuils dans la production de déchets, on applique une RS.
- RS et TEOM sont complètement déconnectés (TEOM est une taxe/RS une redevance pour service) → il y a des cas de double facturation (peut poser des difficultés au vu de la jurisprudence récente du Conseil D'Etat⁸).

Pour la RS, il y a autant de grille tarifaire que de collectivité qui la mette en place. On peut imaginer des tarifs incitatifs (minoré pour la poubelle jaune par ex) ou de faire des exceptions (ne pas assujettir les administrations, les restaurateurs...). Le poids de la RS dans le financement du service public des déchets est d'ailleurs très différent selon les collectivités qui l'ont mis en place (de 2 à 25%).

En cas de passage à la TEOMI, impact sur les commerçants :

- Pour ceux qui payent une redevance spéciale et sont exonérés de la TEOM → Ca ne change rien (puisque TEOMI n'est qu'une variation de la TEOM).
- Pour ceux qui ne sont pas redevables de la taxe foncière → Ils ne seront toujours pas redevables à la TEOMI (même la part variable) → il faut appliquer la RS si ils utilisent le service public.
- Pour ceux qui payent la TEOM et utilisent le service → Ils payeront la TEOMI (part fixe + part variable).
- Pour ceux qui payent la TEOM mais ne produisent pas de déchets ménagers → La part de la TEOM à payer va baisser puisqu'ils ne paieront pas la part variable. Cela peut devenir pertinent de mettre en place la RS dans ce cas.

⁸ CE 31 mars 2012, Auchan.

Pour aller plus loin :

- « TEOM incitative, premières orientations de mise en œuvre », 2014, ADEME.
- « La TEOM incitative en 10 questions », décembre 2012, Amorce.
- « Communiquer sur la Tarification Incitative », 2014, ADEME
- « Bilan des collectivités en Tarification incitative en janvier 2014 », novembre 2014, ADEME.
- « Tarification incitative, conseils et retours d'expérience », 2014, ADEME et Amorce
- « Habitat collectif et tarification incitative : pourquoi ? Comment ? », 2012, ADEME