



ASSISTANCE A LA MISE EN ŒUVRE REDEVANCE SPECIALE

CONTEXTE DE LA MISSION

Suite à une étude définissant le scénario à mettre en œuvre la collectivité a souhaité s'adjoindre les compétences d'un prestataire chargé de la mise en œuvre opérationnelle de la redevance spéciale.

Les objectifs de la mission étaient les suivants :

- Conseiller sur la stratégie à mettre en œuvre,
- Elaborer le plan d'actions, un plan de communication et un planning de mise en œuvre de la RS,
- Modifier et valider le règlement de collecte,
- Sensibiliser et informer les élus sur le projet,
- Former les agents de la collectivité à la mise en œuvre, à l'usage des outils et au suivi de la RS.

La Communauté d'Agglomération Tours Plus souhaitait donc connaître le gisement concerné par les nouvelles directives, afin de réorganiser ses déchèteries si besoin (ajout d'une benne Ameublement ou non selon le gisement).

CONTACT CLIENT

Nicolas BRIOIS

Responsable Pole Gestion des Déchets

02 62 59 36 65 / nbriois@casur.e

BUDGET DE LA MISSION

22 252 €HT : Ingénierie pédagogique, animations des 3 stages, accompagnement terrain, suivi de la mise en œuvre durant 3 mois

PLANNING DE REALISATION (3 mois)

1 semaine de préparation un mois avant le stage (élaboration du plan d'actions, réalisation des outils techniques et des supports de formation collecte)

7 jours sur le terrain : 1 j information et sensibilisation des élus, 1 j formation en salle des agents (diag déchets, argumentaire, conventionnement), 3 j sur le terrain en direct avec les redevables, 1 j avec le responsable de la base de données saisie des enquêtes et conventions, mise à jour BDD, 1 j avec le responsable du suivi de la RS, les outils de suivi, les contrôles, ...

1 jour présentation du plan de communication et des outils à toute l'équipe et au service communication.

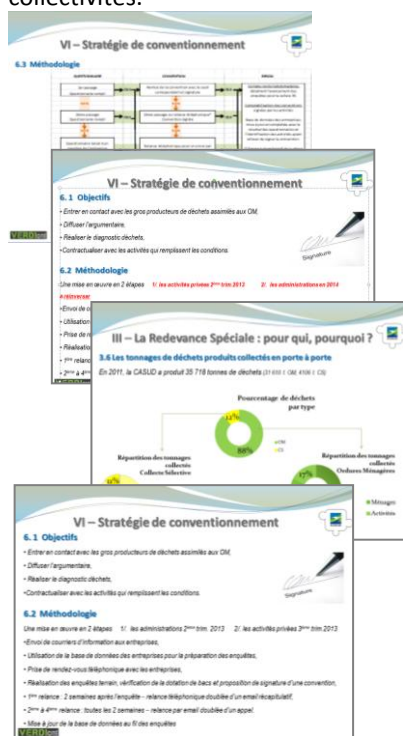
3 mois de suivi de la mise en œuvre et plan de communication.

UN CONSULTANT EXPERIMENTE

Sujet sensible qui demande la prise en compte des aspects politiques, techniques et financiers un consultant ayant plusieurs retours expériences à son actif est nécessaire.

METHODOLOGIE

La méthode que nous avons retenue pour assister la CASUD à mettre en œuvre cette redevance spéciale est empirique. Nous nous sommes comme souvent basée sur notre expérience des études d'AMO, des enquêtes de terrain et de suivis des collectivités.



Les nombreuses études d'AMO déjà réalisées, nous ont permis de :

- valider le scénario de tarification retenu, la stratégie et les modalités de mise en œuvre et le service proposé aux activités,
- proposer un plan d'actions cohérent avec les moyens techniques, humains et le nombre d'activités visées.

Bien informer sur le sujet et convaincu par le projet, nous avons pu monter un plan de formation adapté à chaque profile :

- Elus, porteurs de projet et relais,
- Agents chargés du conventionnement,
- Agents chargés de la saisie des données,
- Agents chargés de la gestion et du suivi de la RS.

Une phase de terrain indispensable :

Un des éléments clé du projet a été la rencontre des usagers du futur service proposé. Les agents chargés du conventionnement ont été formé en salle à l'argumentaire, à s'organier, à prendre les RDV puis sur le terrain à la rencontre des usagers afin de réaliser des diagnostics déchets, informer les activités sur le redevance, échanger sur la prévention et l'optimisation de la gestion des déchets.

RETOURS D'EXPERIENCES :

Il a fallu en cours de mission revoir le **planning de mise en œuvre de la RS**. L'équipe technique et le BE d'études ont convaincre les élus que les administrations étaient à enquêter en 1^{er} lieu afin de leur permettre pour réduire le budget déchets en mettant en place :

- Des actions de préventions des déchets,
- Des bacs de tri du carton,
- Des composteurs ou des déshydrateurs,
- Des formations pour le personnel,

La plupart des activités disposent en particulier les administrations (non assujetties) disposent de bacs de confort. Une fois le tarif « découvert », elles sont nombreuses à souhaiter revoir à la baisse la dotation. La collectivité doit prévoir une **période d'ajustement de la dotation** suffisante : 1 à 4 mois avant le lancement.

Les supports de communication doivent visés tous les usagers assujettis ou non assujettis petits et gros producteurs, ménages et activités afin que chacun d'entre eux prenne conscience des **bénéfices de ce dispositif** :

- meilleure maîtrise des coûts,
- équité face au service rendu entre particuliers et activités,
- mise en conformité avec la réglementation en vigueur,
- responsabilisation des producteurs dans la gestion de leurs déchets.

La **formation et l'attitude** des agents chargés de l'enquête et de la signature de la convention sont primordiales. Ils devront :

- se montrer pédagogues,
- être capable de faire face aux objections,
- conseiller les activités les actions de prévention,
- proposer une dotation adaptée pour le tri,
- être disponibles pour assurer le suivi des actions mises en œuvre.

**Démarrer sur de bonnes bases :**

Dès le lancement, il s'agit de lancer le service un service de qualité car les assujettis vont être plus attentifs à un service transparent mais payant. La collectivité doit également contrôler de son côté le caractère et la quantité des déchets présentés par les usagers du service avant que des dérivés n'interviennent.