

Référence : C.1 - C.1.1 – 3 – CCVBA

Mise en place de dispositif de gratification sur le tri du verre en apport volontaire

Soutenir l'innovation technique et sociale pour inscrire dans l'économie circulaire toutes les filières de collecte, traitement et recyclage des déchets



ACTEUR ET TERRITOIRE



Communauté de communes Vallée des Baux – Alpilles
23 avenue des Joncades Basses
13210 Saint Rémy de Provence

Interlocuteurs :

Corinne GUINTINI

Directrice Aménagement et développement durable

corinne.guintini@ccvba.fr

Laurie LEONARD

Directrice Gestion des déchets

Laurie.leonard@ccvba.fr

Céline CHAVET

Chargée du Programme Local Prévention des déchets

Celine.chavet@ccvba.fr

CONTEXTE

Afin d'améliorer la valorisation matière sur son territoire et répondre aux objectifs du Plan régional de Prévention et de gestion des déchets, la Communauté de communes souhaite augmenter la quantité de verre trié grâce à un dispositif à poser sur 70 colonnes aériennes déployées sur son territoire.

Cette solution innovante, constituée de boîtiers connectés et interactifs installés sur des colonnes à verre, permettra aux usagers de percevoir des points en fonction du nombre de déchets recyclés. Ces points seront convertibles en promotions auprès de commerces locaux partenaires. Les points pourront également être transformés en dons pour des associations.



Les capteurs installés sur la colonne à verre seront en mesure de vérifier la nature des déchets déposés par l'utilisateur. Ainsi, il ne sera pas possible de tricher en déposant des bouteilles en plastique ou des canettes métalliques.

OBJECTIFS ET RESULTATS

Objectifs généraux

- Augmenter la quantité de verre trié tout en récompensant le geste de tri par du pouvoir d'achat
- Toucher un autre type de public à la nécessité de recycler ses emballages
- Sensibiliser et impliquer le commerçant qui peut gagner des clients,
- Diminuer ses coûts de traitement en augmentant son tri (car il reste toujours du verre dans les OMR)

Objectifs quantitatifs

Equiper 50% du parc de colonnes à verre
Augmentation des tonnages collectés grâce aux colonnes équipées

70 colonnes de tri équipées sur 140 colonnes au total, soit 50% du parc en juillet 2022

Evolution du tonnage de verre collecté :

-5% entre 2022 et 2023 (63 kg/hab./2023)

+21 % entre 2021 et 2022 (66 kg/hab/2022)

+11% entre 2020 et 2021 (61kg/hab/2021)

Constat d'une baisse en 2023 mais qui reste toujours supérieure à la performance de 2021 avec une baisse aussi sur les OMR.

Résultats quantitatifs

1 cliiineur fait 2 fois plus de dépôt qu'un non cliiineur & 30% des dépôts sont effectués par les cliiineurs
(qui ne représentent que 15% de la population)

Nb de partenaires locaux associés : **27**

Population desservie : **14 000 habitants**

Nombre d'utilisateurs actifs : **1 455 personnes pour 400 958 dépôts**

470 actes de souscriptions* chez les commerçants

17 offres « online »

*Pouvoir d'achat injecté environ 1800 € de réductions cumulées avec une valeur moyenne d'une promotion de 3.85 €

*Chiffre d'affaires induit d'environ 9000 € pour l'ensemble des partenaires de la collectivité

* *Source calculée par le prestataire*

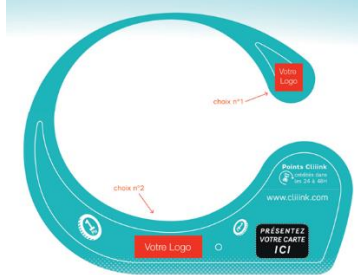
Résultats qualitatifs

Meilleure sensibilisation aux gestes de tri
Participe au développement de l'économie locale

Jolie visibilité en termes de communication en associant les partenaires du développement économique
Permet de prévoir des campagnes de communication dans l'année et a une incidence sur le geste de tri en général sur les emballages

MISE EN ŒUVRE

Description de l'action



Signature du marché sans publicité avec l'entreprise TERRADONNA
Réunion de cadrage avec le prestataire afin de cibler les colonnes à verre à équiper
Diagnostic du parc des commerçants locaux
Porte à porte auprès des commerçants réalisé par le prestataire pour les intégrer dans le programme
Installation des boîtiers et création de outils de communication sur les colonnes verre ciblées par le prestataire
Impression et diffusion de outils de communication par la collectivité
Planning des opérations de communication tous les ans



Planning

- ✓ Fin 2021 : préparation de l'opération
- ✓ mai 2022 : Signature marché, acquisition des dispositifs
- ✓ juillet 2022 : installations sur les colonnes à verre et déploiement
- ✓ Février 2024 : Mise en place prévue des chèques cadeaux

Moyens humains

0.3 ETP/an

Sur 5 ans : un total de 172 725 HT soit 99 225 € HT en investissement sur la première année et à partir de la seconde année 73 500 € HT en fonctionnement /maintenance.

Moyens financiers

Financement à hauteur de 60% dans le cadre du projet Life

Avec le gain de verre recyclé et l'économie réalisée sur le cout du traitement des OMR, ces équipements devraient être amortis sur 5 ans.

Moyens techniques

Diagnostic du parc verre à équiper
Travail avec le collecteur privé
Colonnes aériennes compatibles avec le dispositif (test mené au préalable par TERRADONNA)

Partenaires mobilisés

Boitiers connectés fournis et installés par le prestataire
 Fourniture d'une application sur les Smartphones ou badges au choix des usagers
 Portail réservé à la collectivité pour le suivi de ces données et site web dédié au Cliinck au niveau national
 Les offres des commerçants peuvent être utilisées au niveau national.

Service Exploitation déchets et collecteur privé
 Développement Economique de la collectivité
 Les commerçants & associations caritatives
 Les élus en charge des déchets et du dev. Eco.
 Le prestataire TERRADONNA
 Les usagers
 Projet d'impliquer les scolaires et établissements scolaires en organisant des concours/challenges de tri

RETOURS D'EXPERIENCE ET REPRODUCTIBILITE

Facteurs de réussite

- ✓ Maillage dense des points de collecte volontaire équipés
- ✓ Privilégier des colonnes en bon état pour l'installation
- ✓ Implication des élus et des partenaires du développement économique dans la promotion du système auprès des professionnels du territoire
- ✓ Lancer et programmer plusieurs campagnes de communication à travers plusieurs supports (internet, réseaux, affiches, flyers, points accueils ...)
- ✓ Campagne de maintenance régulière par le prestataire

Difficultés rencontrées

- Sur notre territoire très touristique, parfois certains commerçants n'ont pas besoin d'avoir cette nouvelle visibilité et propose peu d'offres régulières.
- Maintenir un nombre d'offres intéressantes et régulières pour rester attractif
- Deux détériorations et un vol du matériel installé sur les colonnes à verre
- Vigilance en collecte pour ne pas dégrader le dispositif

Recommandations

Prévoir une communication importante ainsi que des évènements auprès des habitants de manière à faire connaître le système de gratification et à le maintenir