



État de l'art du financement incitatif du service public d'enlèvement des déchets ménagers et assimilés

Rédacteur : François SOL

22 septembre 2021

Sommaire

1	MODE DE FINANCEMENT DU SERVICE	5
2	CONSIDÉRATIONS SUR LE FINANCEMENT INCITATIF	6
2.1	Historique du financement incitatif	6
2.2	Définition de la tarification incitative	6
2.3	Bâtir un dispositif incitatif	7
2.4	Réorganisation du service	7
2.5	Assiettes – dispositifs de comptage	8
3	TEOM INCITATIVE : PRINCIPES ET FONCTIONNEMENT	9
3.1	Définition	9
3.2	Fonctionnement	9
3.3	Problèmes rencontrés	9
3.4	Scénarios d'organisation entre la TEOM-I et la redevance spéciale	11
	3.4.1 Contenu des scénarios	11
	3.4.2 Exemple de simulation financière	12
4	REDEVANCE INCITATIVE : PRINCIPES ET FONCTIONNEMENT	13
4.1	Définition	13
4.2	Fonctionnement	13
4.3	Problèmes rencontrés	14
4.4	Plus grande liberté pour construire la tarification	14
4.5	Des objectifs plus vastes peuvent être atteints	15
4.6	Qui est le « redevable » à la redevance (incitative ou pas) ?	15
4.7	La pièce maitresse de la tarification : la grille tarifaire	16
4.8	2 nd effet incitatif : baisse du taux de présentation des bacs	17
5	CONCLUSION	18

1 Mode de financement du service

La collectivité a le choix entre 2 systèmes de financement :

1. La **voie économique** qui correspond à la redevance (incitative ou non) pour l'enlèvement des ordures ménagère (L.2333-76 du CGCT).

Cette voie économique s'applique à l'ensemble des usagers du service (ménages, établissements publics, commerces, artisans, associations) et seulement aux usagers du service.

Dans ce cas, la collectivité calcule et émet la redevance (facture pour service rendu), le CeFIP se charge de l'envoi puis du recouvrement de cette redevance, et la collectivité dispose du financement lorsque le redevable a payé. Dans ce cas de figure, le CeFIP ne facture pas de frais de gestion.

Contrairement à d'autres redevances (eau potable, assainissement), cette redevance est facturée « au gestionnaire de la résidence individuelle ou collective » c'est-à-dire au propriétaire, bailleur, syndic ou autre structure ayant reçu un mandat de gestion du propriétaire.

OU

2. La **voie fiscale** (impôts) qui correspond au budget général de la collectivité ou/et la taxe d'enlèvement des ordures ménagères (1522 bis du CGI), incluse dans la taxe foncière sur les propriétés bâties.

Cette TEOM (incitative ou pas) est appliquée aux ménages et non-ménages qui occupent un local ayant une valeur locative. A noter que les établissements publics sont généralement exonérés de droit de la TEOM (sauf les locaux d'habitation), de même que les usines.

Dans ce cas (voie fiscale), le financement peut être complété (il n'y a plus d'obligation) par deux redevances (voie économique) :

- a. La redevance spéciale pour les déchets non-ménagers (L.2333-78 du CGCT)
- b. La redevance pour les terrains de camping (L.2333-77 du CGCT) (qui se substitue alors à la TEOM)

Dans le cas de la voie fiscale, le CeFIP se charge de l'émission de l'impôt foncier, de son recouvrement et avance par 12^{ème} la TEOM à la collectivité. Il prélève, en plus du montant de la TEOM, des frais de gestion d'un montant de 8% de la TEOM, payés par le propriétaire.

Pour les 2 redevances, le principe d'application est celui de la voie économique présenté ci-dessus.

A noter que la redevance spéciale est appliquée à tous les non-ménages utilisateurs du service, y compris les établissements publics donc les services publics municipaux, même si leurs déchets proviennent en grande partie du nettoyage des communes.

2 Considérations sur le financement incitatif

2.1 Historique du financement incitatif

La **redevance incitative** existe et fonctionne depuis plus de 20 ans et plusieurs centaines de collectivités y ont recours. La **taxe incitative** (TEOM-I) est par contre plus récente et quelques dizaines de collectivités seulement l'appliquent.

- La taxe d'enlèvement des ordures ménagères (TEOM) :
 - o Régie par les articles 1520 à 1526, 1609 quater et 1379-0 bis du Code général des impôts.
 - o La loi Grenelle lui confère un caractère incitatif que la loi de finance de 2012 (art. 1522 bis CGI) a concrétisé.
 - o Le décret du 17 décembre 2012 précise les relations entre la DGFIP et les collectivités mettant en place une TEOM avec part variable incitative (PVI)

- La redevance d'enlèvement des ordures ménagères (REOM) :
 - o Créée par l'article 14 de la loi n°74-1129 du 30 décembre 1974 (non publiée). Cet article est repris par l'art. 2333-76 du CGCT qui vient d'être modifié.
 - o Son principe lui permet d'intégrer un caractère incitatif pour peu que l'assiette retenue soit basée sur la quantification du service rendu.
 - o C'est l'application du principe du pollueur-payeur
 - o L'une des plus anciennes redevances incitatives a été mise en place par la Ville de Besançon au siècle dernier (en 1999).

2.2 Définition de la tarification incitative

La loi Grenelle 1 prévoit dans son article 46 :

« La redevance d'enlèvement des ordures ménagères et la taxe d'enlèvement des ordures ménagères devront intégrer, dans un délai de cinq ans [2009-->2014], 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. »

Cette loi prévoit donc 2 formes de tarification incitative :

- La TEOM assortie d'une part variable incitative
- La REOM « incitative »

Néanmoins, au moment de sa ratification, autant la redevance « incitative » (qui n'est en fait qu'une redevance assise sur une quantification des déchets produits et non sur le nombre d'habitants) existe déjà depuis plus de 10 ans (la loi créant la redevance date en fait de 1974) et peut donc être mise en œuvre immédiatement, autant la TEOM-I n'existe pas et la loi Grenelle 1 laisse 3 ans au Gouvernement pour trouver une solution. Ce qui sera fait in extremis : art. 1522 bis CGI et décret du 17 décembre 2012.

À noter que la Loi de transition énergétique et pour la croissance verte fixe comme objectif : 15 millions d'habitants en tarification incitative en 2020 (on en est aujourd'hui à peine à la moitié) et 25 millions en 2025.

2.3 Bâtir un dispositif incitatif

Quelle qu'elle soit, la tarification incitative n'est pas une fin en soi : c'est un **outil** permettant d'atteindre un certain nombre d'objectifs que la collectivité doit avoir définis au préalable. Il faut donc :

1. Définir les objectifs à atteindre ;
2. Choisir les critères de mesure du service rendu.

Ces choix ne sont pas neutres car ils permettent :

- La mise en place des mécanismes incitatifs adaptés aux objectifs. Par exemple, produire moins de déchets pour baisser les coûts de traitement des déchets, baisser la fréquence de collecte pour réduire les coûts de collecte, ou au moins baisser le taux de présentation des bacs pour réduire le temps (les coûts) de collecte, etc.
- L'ajustement de la contribution des différentes classes d'usagers. Il y a effectivement un transfert de charges qui se fait entre la TEOM et la redevance incitative, par exemple les gros producteurs de déchets qui ont une petite surface paient une TEOM faible mais vont payer une RI importante. Ce transfert de charges est moins important si on choisit la TEOM-I.
- La sécurisation du budget. Le budget de la TEOM-I est facile à estimer car le prix au litre ou au kg est transmis à la DDFIP en fin d'année pour être facturé avec la Taxe foncière en fin d'année d'après et il peut toujours être abondé par le budget général. Cela est plus délicat pour la redevance incitative car il est difficile de prévoir la part incitative collectée. Cependant si le choix se porte sur l'assiette « volume collecté » (aussi appelée redevance « à la levée ») on verra un peu plus loin que la mise en place d'un « forfait de vidage » permet notamment la sécurisation du budget.

Toutefois, la plupart de ces ajustements sont plus faciles à intégrer dans le cadre de la redevance que pour la TEOM-I où les règles fiscales sont plus contraignantes.

2.4 Réorganisation du service

Le fait de modifier le système de financement doit être l'occasion d'optimiser le fonctionnement du service. En effet, pour les usagers, cette modification va engendrer une prise de conscience du fait que ce sont eux qui paient 100% du coût de gestion des déchets (il n'y a pas de subventions ni d'aide de l'État !), ce qui va provoquer une réaction qui doit les amener à devenir des éco-acteurs de la gestion des déchets. Et c'est bien l'objectif, sinon pourquoi se lancer dans ce projet long et engageant, et qui doit être porté politiquement, qui va durer 3 ou 4 ans !

À noter toutefois que le mécanisme de financement de la TEOM-I (expliqué plus loin) va notablement atténuer la portée de cet « électrochoc ». D'où des résultats plus nets à la redevance incitative qu'à la TEOM-I en ce qui concerne la baisse du tonnage d'ordures ménagères résiduelles collecté et du taux de présentation des bacs.

La collectivité doit décider du service qu'elle veut dans 3 ou 5 ans voire plus :

- Quels flux collecter,
- Quels objectifs quantitatifs retenir,
- Quels moyens de précollecte et de collecte retenir pour quelles typologies d'habitat,
- Quelles fréquences de collecte des différents flux, cette fréquence doit-elle tenir compte de la saisonnalité ?
- Quel est l'objectif de taux de présentation des bacs,
- Comment organiser l'accueil en déchèterie, etc.

Il faut ensuite configurer les outils pour y arriver :

- Comment construire la grille tarifaire à la RI ou quelle organisation entre TEOM-I et redevance spéciale ?
- Faut-il intégrer un forfait de vidage (redevance incitative à la levée uniquement) ?
- Quelle dotation en bac prévoir pour ne pas avoir le parc à changer dans quelques mois ?
- Quelles mesures de prévention mettre en place pour proposer un panel complet de solutions permettant de diminuer sa production de déchets ?

2.5 Assiettes – dispositifs de comptage

Il n'existe que 3 dispositifs de comptage tels qu'exprimé dans la loi Grenelle 1 :

1. Tarification au **volume affecté** (volume du bac x fréquence de collecte)

Sur la base d'une fréquence de collecte fixée, chaque propriétaire va choisir la taille et le nombre de bacs OMR dont il a besoin. Il pourra changer de bac lorsqu'il y aura une évolution de la composition du foyer. Ce système est simple : l'usager paie un forfait pour l'année en choisissant son bac, qu'il va avoir à payer quel que soit le nombre de présentation du bac.

Le budget de la collectivité est facile à maîtriser, il suffit d'additionner les abonnements et forfait de chaque usager.

Mais en contrepartie, la seule économie reposera sur la baisse du tonnage à traiter, il n'y aura aucune économie sur le poste collecte car ce système n'incite pas à réduire le taux de présentation des contenants (pas de baisse du temps de collecte, pas de possibilité de réduction de fréquence une fois les règles établies, sinon tout le parc de bac est à changer !)

Ce système est plutôt utilisable en habitat collectif (ville de Besançon de 1999 à 2014) et il ne requiert pas la mise en place de puces sur les bacs.

2. Tarification au **volume collecté** (volume du bac x nb de présentations)

Les bacs sont pucés et identifiés lors de chaque vidage. Un 2^{ème} effet incitatif apparait : il y a une moindre présentation du bac par les usagers donc une baisse du coût de collecte qui s'accroît si un forfait de 12 levées est institué.

Ce système est plutôt adapté à l'habitat périurbain ou rural mais peut tout à fait fonctionner en milieu urbain dense. Il nécessite que l'ensemble du parc de bacs soit pucé et que les véhicules soient équipés de matériel d'identification.

3. Tarification au **poids** (masse des déchets collectés)

Les bacs sont pucés, identifiés et pesés lors de chaque vidage. Il n'est pas possible d'instituer un forfait sans devoir le rapprocher du nombre de personnes au foyer. Il n'y a donc pas d'économie de collecte possible, et pas de garde-fou (Cf. note sur le forfait au chapitre 4.2).

La loi Grenelle 1 prévoit de plus que certaines de ces assiettes puissent être mixées, par exemple volume collecté et poids (Grand Besançon depuis 2014).

3 TEOM incitative : Principes et fonctionnement

3.1 Définition

La TEOM dite « incitative » a été demandée lors du Grenelle de l'environnement par des collectivités qui préféraient rester en TEOM.

La TEOM-I est définie au CGI à l'art 1522bis. Les communes et EPCI¹ peuvent instituer une part incitative de la taxe, assise sur la quantité et éventuellement la nature des déchets produits, exprimée en volume, en poids et en nombre d'enlèvements. La part incitative s'ajoute à une part fixe.

La part incitative **est comprise entre 10 % et 45 %** du produit total de la taxe. Les tarifs de la part incitative sont fixés chaque année par délibération et peuvent tenir compte de la nature de déchet ou du mode de collecte.

La part incitative de la taxe peut être instituée dans une ou plusieurs parties du territoire de la collectivité pour une période maximale de sept ans. À l'issue de cette période, la part incitative est étendue à l'ensemble du territoire ou supprimée.

Le contentieux relatif à l'assiette de la part incitative est instruit par le bénéficiaire de la taxe. En cas d'imposition erronée, les dégrèvements en résultant sont à la charge de la commune ou de l'EPCI.

3.2 Fonctionnement

La DGFIP transmet en janvier :

- la liste des locaux imposés à la Taxe foncière au titre de l'année, autres que constructions neuves (le décret énumère les données de ce fichier).
- le montant total des valeurs locatives foncières retenues pour l'établissement de la TEOM sur le territoire pour l'année précédente.

La collectivité doit associer un montant en euros de « part variable » à chaque local figurant sur la liste et doit renvoyer le fichier complété avant le 31 mars. Elle utilise pour ce faire une grille qui indique le prix au litre ou au kilogramme collecté.

La DGFIP adresse aux contribuables fin août-début septembre un avis de TEOM par le biais de la taxe foncière comprenant part fixe et la part variable sur 2 lignes.

Pour calculer la part variable des constructions neuves, la collectivité doit transmettre avant le 1^{er} janvier la quantité totale de déchets produits sur le territoire au cours de l'année précédente.

3.3 Problèmes rencontrés

La taxe incitative est, comme on le voit, très contrainte par la réglementation. Si elle était respectée à la lettre, elle serait très difficile à appliquer. Néanmoins plusieurs aspects restent problématiques :

- Tout d'abord, l'échange annuel des fichiers entre la DGFIP et la collectivité nécessite d'apparier le fichier transmis par la DGFIP pour la nouvelle année au fichier de gestion des bacs de la collectivité. Même si quelques fournisseurs de logiciels de gestion du parc de bacs ont développé des systèmes automatiques d'appariement, basés sur les codes invariants du cadastre, il reste qu'une part non négligeable de fiches n'arrivent pas à s'apparier automatiquement et qu'il faut donc le faire manuellement. Ce qui prend chaque année plusieurs semaines aux agents chargés de la gestion de la part incitative et du parc de bacs, les 2 allant de pair.
- Ensuite, la gestion courante du parc de bacs est une charge de travail importante, qui doit être réalisée avec minutie pour ne pas froisser les usagers et ne pas endommager le fichier. Elle est de même nature que ce soit pour la TEOM-I ou pour la redevance incitative. Et dans les 2 cas, la qualité de l'enquête initiale revêt une importance primordiale pour que le démarrage de ce nouveau mode de financement se passe dans de bonnes conditions.

¹ Établissement public de coopération intercommunale

- Enfin, la nature même de la TEOM-I, basée sur un impôt mal identifié car perdu au sein de la Taxe foncière sur les propriétés bâties, va poser plusieurs difficultés qui vont à leur tour avoir pour conséquence un amortissement de l'effet incitatif souhaité.

En effet, la TEOM est un impôt non affecté conçu exclusivement pour apporter un peu plus de liquidités aux collectivités. Il n'y a aucun lien entre la production de déchets et la taille (mais ce n'est pas le seul critère d'établissement de la valeur locative) de la maison ou du local. Cet impôt n'a donc pas pour vocation de mesurer la production des déchets produits : ce n'est qu'un moyen d'abonder les caisses de la collectivité.

Plusieurs éléments vont compliquer la mise en place de cette incitativité. Les principaux sont :

- Pour que le service garde le caractère d'un Service public administratif (SPA) il faut que la part fiscale reste majoritaire. D'où la limitation de la part variable incitative à 45% du montant de la TEOM.
- La TEOM fonctionne avec 21 mois de décalage entre le début de la période de comptabilisation et la date de réception de la Taxe foncière par les propriétaires. Si la collectivité n'organise pas une communication directe avec les usagers, aucune information sur l'impact de leur action ne leur est transmise.
- Le SIRTOM de Brive a obtenu de haute lutte que la part fixe et la part variable incitative soient inscrites dans 2 cases séparément sur la taxe foncière. Mais le volume collecté ou le nombre de levées n'y figurent pas.
- La taxe a la particularité d'être perçue pour une année complète. Le fait d'être propriétaire au 1^{er} janvier d'un logement ou d'un local implique qu'il faudra payer cette taxe basée sur l'année précédente. Si un nouveau propriétaire achète une maison en cours d'année il ne paiera la TEOM que l'année suivante et, dans le cas de la TEOM-I, il paiera une part incitative dont une partie sera la résultante de l'action d'un autre usager.

Bref, comme on le voit, détourner un impôt de sa fonction première pour lui instiller un rôle incitatif n'est pas des plus aisés. Alors certes cette TEOM-I conserve quelques avantages, principalement la garantie par l'État de toucher la partie fixe quoi qu'il arrive et que la TEOM continuera à être réglée par 12^{ème}. Moyennant bien sûr la facturation à l'usager de frais de gestion pour un montant de 8% de la somme à recouvrer. Mais est-ce que cela suffit à répondre aux attentes que les collectivités avaient mises dans ce mode de financement au cours du Grenelle de l'environnement ?

Un 1^{er} bilan a été présenté lors d'un groupe de travail sur le sujet organisé par Amorce. La Communauté de communes du Toulousin y présentait sa vision des choses, résumées dans le tableau suivant :

Arguments pour la TEOMI	1er bilan (CC du Toulousin)
Baisse des tonnages	Oui, reste a analyser le niveau de stabilisation
Maintien des equilibres de financement entre usagers	Oui, en permettant l'abondement par le Budget
Maintien des contributions des professionnels	Oui, mais quid de l'articulation avec la redevance speciale et des exonerations de TEOM
Simplicité de gestion : pas d'impayés ni d'avance de trésorerie	Non, explosion des coûts et des difficultés de gestion : - Coûts de suivi des usagers - Difficultés d'appariement des fichiers - 8% de frais prélevés par l'Etat sur les propriétaires

Cependant, un autre pionnier de la TEOM-I, le SIRTOM de la Région de Brive, a très bien intégré les contraintes de cette incitativité et, bien que sa part incitative soit seulement de 20%, présente des résultats intéressants sur le plan technique, notamment une baisse de 37% du tonnage d'ordures ménagères résiduelles collectées, résultat bien au-dessus de ce que présentent les autres collectivités ayant opté pour la TEOM-I. Il est vrai que la Ville de Brive-la-Gaillarde dispose d'une zone d'activité importante et que des efforts très importants ont été obtenus de la part des commerces et PME-PMI en prévention et recyclage des déchets.

3.4 Scénarios d'organisation entre la TEOM-I et la redevance spéciale

3.4.1 Contenu des scénarios

Seulement 3 scénarios d'organisation sont règlementairement applicables :

1. Financement du service par la **TEOMI** uniquement.

En conséquence de quoi, le budget sera financé par tous les ménages et tous les non-ménages occupant un local disposant d'une valeur locative, c'est à dire les commerçants, artisans, immeubles de bureaux, entreprises diverses, associations, etc.

A contrario, les établissements publics (communaux, départementaux : collèges notamment, régionaux : lycées notamment, de l'État (perception, Gendarmerie, université, établissements de santé, etc.) ne participent pas au financement du service dans cette configuration.

2. Financement du service par la **TEOMI** et la **redevance spéciale**.

En conséquence de quoi, le budget sera financé :

- a. D'une part pour la TEOMI par tous les ménages et tous les non-ménages occupant un local disposant d'une valeur locative, c'est à dire les commerçants, artisans, immeubles de bureaux, entreprises diverses, associations, etc. mais pas les établissements publics,
- b. D'autre part par la redevance spéciale perçue auprès de tous les non-ménages : entreprises privées (listées ci-dessus) et établissements publics

Dans ce scénario, les entreprises ont l'impression de payer 2 fois et ce n'est pas qu'une impression ! (Cf. simulations financières chapitre 3.4.2).

3. Financement du service par la **TEOMI** et la **redevance spéciale**, mais en **exonérant de TEOM tous les non-ménages** (puisque'ils paient déjà la redevance spéciale)

En conséquence de quoi, le budget sera financé par la TEOM payée par les seuls ménages et la redevance spéciale payée par tous les non-ménages utilisant le service, que ce soit les entreprises privées ou les établissements publics.

Ce système est celui préféré par les entreprises privées qui paient en fonction du service réellement rendu (principe du pollueur payeur) et non d'une valeur locative qui ne veut plus rien dire 50 ans après sa création, alors que les bases n'ont jamais été mise à jour...

Tableau synthétique de l'organisation des scénarios

TEOMI & RS	TEOMI	TEOMI + RS	TEOMI+RS Exo
Ménages	TEOMI	TEOMI	TEOMI
Activités	TEOMI	TEOMI + RS	RS*
Administrations	O	RS	RS

* exonération de TEOMI des non-ménages

Si, dans les 3 scénarios, le budget à financer reste le même, le montant à financer par l'un ou l'autre des groupes d'usagers ne sera pas du tout comparable.

3.4.2 Exemple de simulation financière

Le tableau de comparaison des résultats ci-dessous vous apporte l'illustration des différences de contribution des 3 groupes d'utilisateurs :

Contribuables	TEOMI uniquement		TEOMI + RS		TEOMI+RS exo	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
Ménages	2 980 000 €	81,5%	2 373 407 €	64,9%	2 857 000 €	78,1%
Entreprises	677 000 €	18,5%	1 161 593 €	31,8%	667 000 €	18,2%
Administrations	0 €	0,0%	122 000 €	3,3%	133 000 €	3,6%
Total	3 657 000 €	100,0%	3 657 000 €	100,0%	3 657 000 €	100,0%
PVI : Prix au litre	0,0113 €/l		0,0090 €/l		0,0109 €/l	
PVI : Prix au kg	0,0011 €/kg		0,0009 €/kg		0,0011 €/kg	

Commentaires :

1. Sans surprise, dans le scénario TEOM-I uniquement, la charge repose uniquement sur les ménages et non-ménages privés (entreprises). C'est dans ce scénario que les ménages cotisent le plus.
2. Sans surprise non plus, dans le scénario TEOM-I et redevance spéciale, les entreprises cotisent sous les 2 systèmes et donc, paient un montant très important (le taux de la redevance spéciale est de 20% dans ce scénario, c'est-à-dire le maximum possible pour ne pas dépasser le coût de gestion des déchets produits par les non-ménages (privés et publics, sauf que dans ce cas, les non-ménages publics cotisent très peu et la majorité de la charge est reportée sur les non-ménages privés).
3. Dans le scénario 3, chacun des groupes d'utilisateurs cotise sensiblement de façon équilibrée par rapport au coût réel de gestion de sa production de déchets, sans oublier les administrations et sans pressurer les entreprises.

4 Redevance incitative : Principes et fonctionnement

4.1 Définition

A la redevance, le prix payé varie en **fonction du service rendu**. C'est le principe fondamental de toute redevance, incitative ou pas.

Dans le cas de la redevance incitative, le compteur va être le **bac OMR** : plus il va être grand et/ou vidé souvent et plus les usagers vont payer. C'est l'application pleine et entière du principe du « pollueur payeur ».

La redevance est un outil qui permet de facturer un service rendu en tenant compte de l'ampleur (du niveau) du service rendu et de la « consommation » de ce service par chaque usager.

Il n'est pas redistributeur (pas de rôle social) et n'est pas conçu pour ça. Mais la TEOM non plus ! Le mode de financement le plus redistributeur est le budget général... qui va avoir du mal à être incitatif !

Certes, il faut établir le fichier des bacs et des redevables, le gérer tout au long de l'année et au moment voulu, lancer la facturation pour établir le rôle et le transmettre au CeFIP. Exactement comme pour la TEOM-I ! (avec l'appariement du fichier en début d'année en moins).

Puis il faut recouvrer les factures. C'est le rôle du CeFIP, et il dispose des mêmes outils (**opposition à tiers détenteur** dès 130 € qui est l'équivalent, pour les créances des collectivités territoriales, de ce qu'est l'**avis à tiers détenteur** pour les créances de l'État).

4.2 Fonctionnement

Les assiettes vont permettre de construire la grille tarifaire. Nous avons déjà vu que la redevance au volume collecté dite « à la levée » était particulièrement intéressante car c'est la seule qui permette d'introduire la notion de forfait.

En effet, à la redevance au poids ou au volume de bac installé (sans comptage des levées), il n'est pas possible d'insérer un forfait valable pour tous les usagers, sans intégrer le nombre de personnes au foyer dans le calcul du forfait. Ce qui complique beaucoup le système ! A titre d'exemple, il n'est pas possible de décider de mettre un forfait de 100 kg/an car pour une personne seule, ce forfait sera à peine atteint alors que pour une famille de 5 personnes il sera largement dépassé.

A la levée, le forfait incluant un certain nombre de levées (de préférence 12, c'est le chiffre atteint par la majorité des usagers en résidence individuelle, même lorsque le forfait n'a pas été institué) va nécessiter de la part des usagers de trouver le bac qui leur permette de s'approcher le plus possible de ces 12 levées. D'où la possibilité qui leur est offerte, à la fin de la période de test « à blanc », de changer une fois de bac gratuitement, pour l'adapter non seulement à la taille du foyer mais aussi à leur capacité de tri et de modification de ses comportements.

Le forfait a de multiples avantages dont voici les principaux :

1. Initialement, message à destination de ceux qui ne « produisaient plus de déchets » et voulaient être exonérés. Le fait de payer 12 levées quoi qu'il arrive garantit que les ordures ménagères résiduelles seront éliminées dans des conditions respectueuses de l'environnement et qu'il y aura peu de dépôts sauvages. Pas plus qu'avant, sauf lorsque l'on a recours à des conteneurs collectifs pour la collecte des ordures ménagères résiduelles.
2. Il permet de donner un signal de baisse de la présentation : tous les usagers qui le peuvent (habitat individuel) seront à 12 levées/an en quelques semaines, pour ne pas payer de levée supplémentaire. De ce fait, le taux de présentation des bacs va passer de 90% actuellement à 25% en quelques semaines. Or il faut 30" en moyenne pour collecter un bac. Si sur une tournée de 400 bacs (milieu rural) vous n'en collectez plus que 100, vous avez gagné : 300 x 30" soit 2h30 de collecte en moins !!! De ce fait, le coût de collecte va baisser notablement.
3. Si les usagers sortent leurs bacs une fois par mois et que le service passe toutes les semaines, au bout de quelques temps, les usagers (qui ont compris que c'est eux qui payaient le système) vont réclamer que vous adaptiez le service en ne passant plus qu'une fois tous les 15 jours, soit une baisse de fréquence qui va à nouveau permettre une économie de collecte.

4. L'abonnement et le forfait étant dus par tous les usagers, il est donc possible de les facturer « à échoir », les levées supplémentaires étant facturées « à terme échu ». De ce fait, il n'y a pas une année de trésorerie à construire pour passer de la TEOM à la redevance incitative mais seulement 3 mois (durée de règlement de plus de 90% des redevables) (avec une facturation début janvier et une autre début juillet).
5. Le budget va être facile à sécuriser car la somme « abonnement + forfait » va couvrir plus de 95% du budget (milieu rural et périurbain). En faisant reposer le budget la 1^{ère} année sur la somme de ces 2 recettes, il y a peu de chance d'être déficitaire.

4.3 Problèmes rencontrés

Le passage de la TEOM à la redevance incitative nécessite de repenser complètement le financement du service. Il y a effectivement des modifications profondes à assimiler mais qui ne sont pas insurmontables, en témoignent le retour d'expérience des collectivités qui se sont engagées vers la redevance incitative avec succès.

Le service devient un SPIC, service public industriel et commercial, ce qui a au moins 3 conséquences :

1. Le service doit bénéficier d'un budget annexe en équilibre. Il y a néanmoins une tolérance pour les 4 premières années pendant lesquelles le budget général peut abonder.
2. Le statut des agents nouvellement embauchés devient de droit public. Il y aura donc 2 statuts qui cohabiteront : le statut de fonctionnaires de la fonction publique territoriale des agents déjà en place et le statut « privé » des agents qui intégreront le service après le passage en redevance.
3. La collectivité peut décider d'assujettir le service à la TVA mais ce n'est pas une obligation.

Plus compliquées à gérer, les recettes provenant des usagers n'arrivent plus régulièrement de la DDFIP par 12^{ème}, mais lorsque les usagers paient. C'est donc un point à intégrer dans le calcul de la trésorerie. Heureusement, comme nous l'avons vu plus haut, l'abonnement et le forfait pourront être facturés par avance, dès le début d'année, limitant les problèmes de trésorerie aux 2 à 3 mois qui suivent la facturation.

Enfin, conséquence indirecte et mal connue du principe de la redevance (paiement en fonction du service rendu), pour un service rendu équivalent, il ne peut plus être fait de distinction entre les usagers, ménages ou non-ménages. Il n'y a plus que des redevables. En conséquence, pour un service donné, il n'y a plus qu'une grille tarifaire, la même pour tous, et l'accès en déchèterie ne peut plus être payant pour les non-ménages et gratuits pour les ménages. Il va donc falloir instituer une gratuité pour tous jusqu'à un seuil à fixer par la collectivité, au-delà duquel tous les usagers paient.

4.4 Plus grande liberté pour construire la tarification

A la redevance, une plus grande liberté est laissée à la collectivité pour organiser une grille tarifaire qui permette d'atteindre les objectifs recherchés. La seule contrainte est que la part fixe n'excède pas les coûts non proportionnels (art.2333-76 du CGCT). Mais elle peut donc être en dessous de ces coûts fixes qui s'établissent (pour autant que la notion de « non proportionnelle » puisse être précisément définie) en général entre 60 et 80% du coût de gestion des déchets.

En dehors de cette règle en définitive peu contraignante, la collectivité est laissée libre de construire sa grille comme elle l'entend. Nous allons vous proposer ci-dessous en résumé et plus en détail dans une note jointe, le fruit d'une douzaine d'années de réflexion et de mises en place d'une douzaine de redevance incitative pour des petites collectivités rurales de 13 à 14 000 habitants (Communautés de communes d'Évrecy Orne Odon (14) ou de Blavet Bellevue Océan (56)) comme pour des territoires plus vastes (SMICTOM d'Alsace Centrale (67) 120 000 habitants, SICTOM Centre-Ouest Ille et Vilaine (22, 35, 56) 95 000 habitants), en passant par des territoires avec des particularités fortes (Communauté de communes du mont d'Or et des 2 lacs (25) 12 000 habitants permanents mais 50% d'habitat collectifs et 50% de résidences secondaires, avec une population de pointe de 30 000 habitants en hiver, ou Commune de l'île d'Yeu (85) 4 500 habitants en hiver, 15 000 résidents en été mais 30 000 personnes sur l'île en pointe et ses déchets traités sur le continent).

4.5 Des objectifs plus vastes peuvent être atteints

Nous avons vu précédemment qu'en réalité, pour être efficace et maîtrisable, une redevance incitative devait intégrer la levée dans son assiette, couplée avec le volume et/ou le poids. Le poids étant compliqué à mettre en œuvre, nous préconisons pour débiter une redevance incitative de rester sur un système simple : la redevance au volume collecté (à la levée). Notamment du fait qu'avec ce système, il est possible d'insérer un forfait, avec tous les avantages à en tirer :

- environnement (peu de dépôts sauvages et de « tourisme des déchets »),
- stabilisation rapide (12 levées incluses dans le forfait), permettant également une sécurité budgétaire
- économie de collecte du fait de la forte baisse du taux de présentation des bacs,
- économie de collecte du fait de la diminution des fréquences de collecte, au moins en campagne, demandée par les usagers,

auxquels il faut ajouter ceux plus traditionnels à attendre d'un système incitatif :

- économie sur le traitement (- 40 à -50% d'OMR dès la 1^{ère} année) allant de pair avec une très forte baisse de matière organique (entre 4 et 10% des OMR restantes),
- augmentation du coût de valorisation des emballages du fait de l'augmentation des tonnages, mais augmentation bien plus forte des soutiens des organismes agréés,
- stabilisation des apports en déchèterie, souvent due à un équilibre entre une hausse de presque tous les apports (petits DEEE, tout-venant, meubles, etc.) compensée plus ou moins par une baisse des déchets végétaux dont une partie est compostée avec les biodéchets par les ménages.

4.6 Qui est le « redevable » à la redevance (incitative ou pas) ?

L'article 2333-76 du CGCT s'appuie sur les obligations dévolues au propriétaire d'un logement d'organiser (entre autres) l'élimination des ordures ménagères. Cet article 2333-76 du CGCT (ajouté en 2004, donc bien après la circulaire d'application de la loi Chevènement (Circulaire n° 249 du 10/11/00 relative à la gestion de l'élimination des déchets des ménages) et aux vues des expériences dont celles de Besançon, en redevance depuis 1999) précise que :

« article 2333-76 :

(...) La redevance est instituée par l'assemblée délibérante de la collectivité locale ou de l'établissement public qui en fixe le tarif.

Ce tarif peut, en raison des caractéristiques de l'habitat, inclure une part fixe qui n'excède pas les coûts non proportionnels.

Cette part fixe peut également inclure les coûts correspondants à un nombre minimal de levées ou à un volume minimal de déchets ménagers et assimilés.

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'usager du service public et procède à la répartition de la redevance globale entre les foyers.

Elle est recouvrée par cette collectivité, cet établissement ou, par délégation de l'assemblée délibérante, par le concessionnaire du service. »

Il convient de retenir dans ce texte plusieurs points :

- « les résidences constituées en habitat vertical ou pavillonnaire » : le législateur ne distingue pas l'habitat collectif ou individuel dans ce texte, il utilise résidence comme *lieu où l'on réside* ;
- « La personne morale ou physique chargée de la gestion de la résidence » : c'est donc celui qui gère la résidence, propriétaire, bailleur, syndic, agence immobilière, notaire, etc.
- « considérée comme l'usager du service public » : pas d'ambiguïté dans cette définition

- « *procède à la répartition de la redevance* » : pour pouvoir la répartir, c'est donc bien lui qui l'a reçue et payée.

Nous en retirons donc que, dans tous les cas de figure, c'est le propriétaire ou gestionnaire du bien (logement ou local commercial ou administratif) qui doit recevoir la redevance et non l'occupant. Comme à la TEOM d'ailleurs.

4.7 La pièce maitresse de la tarification : la grille tarifaire

Précision liminaire, le principe de la redevance (paiement en fonction du service rendu) impose que si plusieurs services différents sont rendus sur un territoire (collecte des déchets végétaux sur une partie seulement du territoire, collecte en porte à porte en centre-bourg et en points de regroupement en campagne, etc.) il doit être constitué autant de grilles tarifaires que de services rendus ! On a donc tout intérêt à limiter le nombre de services rendus pour ne pas avoir trop de grilles à gérer ... et trop de réponses à apporter aux usagers qui vont payer plus cher que le voisin alors qu'ils n'utilisent pas le service, etc. etc.

Idéalement le service comprend :

1. Une part **abonnement au service** (qui correspond à la « part fixe » utilisée dans la littérature) : elle est obligatoire et due pour chaque bac OMR. Elle peut être identique pour tous quelle que soit la taille du bac ou varier avec la cette dernière. Mais attention au 2nd effet incitatif (baisse du taux de présentation des bacs) plus compliqué à organiser dans ce cas...
2. Une part **consommation (dites « part variable »)** : elle comprend :
 - a. une **partie forfaitaire**, variable en fonction de la taille du bac, obligatoirement due ; ce forfait qui n'existe que si les levées sont comptabilisées, intègre un certain nombre de levées « incluses », idéalement une douzaine
 - b. une **partie unitaire** variable en fonction de la taille du bac, correspondant au coût unitaire de la levée, appliquée à chaque levée au-delà du forfait

À noter que le forfait correspond à n fois le montant de la levée supplémentaire, n étant le nombre de levées incluses dans le forfait (une douzaine).

L'abonnement et le forfait peuvent être perçus « à échoir », avant que le service ne soit effectué ; les levées supplémentaires sont perçues « à terme échu », en fin d'exercice.

L'abonnement et la consommation sont dus par chaque usager du service au prorata du temps d'utilisation du service : en cas de déménagement en court d'année, le trop-perçu d'abonnement et de forfait sont remboursés à l'usager sur simple demande.

Le redevable à qui la redevance va être envoyée est « la personne morale ou physique chargée de la gestion de la résidence [...] considérée comme l'usager du service » « résidences constituées en habitat vertical ou pavillonnaire » (art. 2333-76 du CGCT). En d'autres termes, le propriétaire ou le bailleur social, le syndic, l'agent immobilier ou le notaire, etc.

Un exemple de grille tarifaire produit par notre calculateur :

III/ Grille tarifaire

Collecte des OMR en C 1 ;

Modèle de bac	80 L	120 L	180 L	240 L	360 L	660 L
Abonnement au service	32,87 €	32,87 €	32,87 €	32,87 €	32,87 €	32,87 €
Forfait incluant 12 à 12 vidages forfaitisés par an	95,88 €	122,74 €	163,02 €	203,30 €	283,86 €	485,26 €
Prix de la levée supplémentaire	7,99 €	10,23 €	13,58 €	16,94 €	23,65 €	40,44 €
Minimum facturable :	12 levées/an 128,76 €	12 levées/an 155,61 €	12 levées/an 195,89 €	12 levées/an 236,17 €	12 levées/an 316,73 €	12 levées/an 518,13 €

Cette grille est très simple :

- 3 lignes :
 - o abonnement, le même pour tous les bacs (sinon pas de 2nd effet) dans cet exemple correspondant à entre 20 et 30% du budget
 - o forfait incluant 12 levées (à noter qu'on peut moduler ce point en mettant 24 levées pour les 360 l et 36 pour le 660 l, ce qui permet d'affiner les prix en se rapprochant du nombre de levées réelles. A utiliser plutôt à partir de la seconde année, quand on connaît la structure des levées réalisées)
 - o et le prix à la levée supplémentaire
- 6 colonnes : une par modèle de bac utilisé.

A noter : le minimum facturable que donne le calculateur n'est pas à intégrer dans la grille tarifaire à faire voter.

4.8 2nd effet incitatif : baisse du taux de présentation des bacs

Le tableau ci-dessous permet de vérifier que la grille permet bien d'obtenir le 2nd effet incitatif. On peut constater que, pour en volume de déchets produits équivalent (même couleur), il vaut mieux utiliser un grand bac sorti moins souvent qu'un petit bac présenté plus souvent. CQFD

// Incitativité sur la présentation

Produit attendu "garanti" : 6 611 000 €

Collecte des OMR en C 1 :

Levées supp.	Levées / an	80 L	120 L	180 L	240 L	360 L	660 L
		12 vidages Ft	12 vidages Ft	12 vidages Ft	12 vidages Ft	12 vidages Ft	12 vidages Ft
so	10	129 € 800 l	156 € 1 200 l	196 € 1 800 l	236 € 2 400 l	317 € 3 600 l	518 € 6 600 l
0%	12	129 € 960 l	156 € 1 440 l	196 € 2 160 l	236 € 2 880 l	317 € 4 320 l	518 € 7 920 l
17%	14	145 € 1 120 l	176 € 1 680 l	223 € 2 520 l	270 € 3 360 l	364 € 5 040 l	599 € 9 240 l
33%	16	161 € 1 280 l	197 € 1 920 l	250 € 2 880 l	304 € 3 840 l	411 € 5 760 l	680 € 10 560 l
50%	18	177 € 1 440 l	217 € 2 160 l	277 € 3 240 l	338 € 4 320 l	459 € 6 480 l	761 € 11 880 l
67%	20	193 € 1 600 l	237 € 2 400 l	305 € 3 600 l	372 € 4 800 l	506 € 7 200 l	842 € 13 200 l
83%	22	209 € 1 760 l	258 € 2 640 l	332 € 3 960 l	406 € 5 280 l	553 € 7 920 l	923 € 14 520 l
100%	24	225 € 1 920 l	278 € 2 880 l	359 € 4 320 l	439 € 5 760 l	601 € 8 640 l	1 003 € 15 840 l
117%	26	241 € 2 080 l	299 € 3 120 l	386 € 4 680 l	473 € 6 240 l	648 € 9 360 l	1 084 € 17 160 l
133%	28	257 € 2 240 l	319 € 3 360 l	413 € 5 040 l	507 € 6 720 l	695 € 10 080 l	1 165 € 18 480 l
150%	30	273 € 2 400 l	340 € 3 600 l	440 € 5 400 l	541 € 7 200 l	743 € 10 800 l	1 246 € 19 800 l
167%	32	289 € 2 560 l	360 € 3 840 l	468 € 5 760 l	575 € 7 680 l	790 € 11 520 l	1 327 € 21 120 l
183%	34	305 € 2 720 l	381 € 4 080 l	495 € 6 120 l	609 € 8 160 l	837 € 12 240 l	1 408 € 22 440 l
200%	36	321 € 2 880 l	401 € 4 320 l	522 € 6 480 l	643 € 8 640 l	884 € 12 960 l	1 489 € 23 760 l
217%	38	337 € 3 040 l	422 € 4 560 l	549 € 6 840 l	677 € 9 120 l	932 € 13 680 l	1 570 € 25 080 l
233%	40	352 € 3 200 l	442 € 4 800 l	576 € 7 200 l	711 € 9 600 l	979 € 14 400 l	1 650 € 26 400 l
250%	42	368 € 3 360 l	462 € 5 040 l	603 € 7 560 l	744 € 10 080 l	1 026 € 15 120 l	1 731 € 27 720 l
267%	44	384 € 3 520 l	483 € 5 280 l	631 € 7 920 l	778 € 10 560 l	1 074 € 15 840 l	1 812 € 29 040 l
283%	46	400 € 3 680 l	503 € 5 520 l	658 € 8 280 l	812 € 11 040 l	1 121 € 16 560 l	1 893 € 30 360 l
300%	48	416 € 3 840 l	524 € 5 760 l	685 € 8 640 l	846 € 11 520 l	1 168 € 17 280 l	1 974 € 31 680 l
317%	50	432 € 4 000 l	544 € 6 000 l	712 € 9 000 l	880 € 12 000 l	1 216 € 18 000 l	2 055 € 33 000 l
333%	52	448 € 4 160 l	565 € 6 240 l	739 € 9 360 l	914 € 12 480 l	1 263 € 18 720 l	2 136 € 34 320 l

A noter que les levées sont présentées seulement pour les nombres pairs pour ne pas accroître la taille du tableau, mais il peut bien entendu y avoir un nombre de levées impair.

5 Conclusion

Pour les 2 modes de tarification incitative que sont la TEOM-I et le REOM-I, le programme de mise en œuvre est le même :

- enquête de conteneurisation,
- construction du fichier des redevables/contribuables,
- communication,
- mise en place des moyens de précollecte,
- mise en place des moyens de quantification de la consommation du service,
- mise en place du logiciel de gestion des bacs et de facturation,
- etc....

Le tout piloté par un groupe de techniciens et d'élus.

Toutefois, le résultat à attendre n'est pas le même pour les 2 systèmes. La différence provient de l'impact budgétaire pour le foyer de chaque système :

- **Pour la TEOM-I** : la collectivité décide d'abord de la part variable incitative souhaitée (qui peut varier entre 10 et 45%). La TEOM, qui sert de part fixe, varie dans le même temps entre 90 et 55%. En général, les collectivités n'osent pas débiter avec une part variable incitative à 45% mais commencent à 15 ou 20% en se disant qu'elles pourront progresser les années suivantes. Dans le meilleur des cas, si l'usager arrive à diminuer sa production de déchets par 2 (passer de 250 à 125 kg/hab. par exemple), la baisse de sa contribution sera au final de :

$$20\% \text{ (part incitative)} \times 50\% \text{ (baisse production d'OMR)} = 10\%.$$

- Et s'il ne fait aucun effort, il paiera la même chose que précédemment.
→ pas très incitatif au final...
- **Pour la redevance incitative** : la collectivité peut travailler la grille tarifaire de sorte que l'incitation au tri soit plus forte :
 - o en instaurant un abonnement au service relativement bas, de l'ordre de 10 ou 15% du budget ;
 - o un forfait qui va intégrer une douzaine de levées par an ;
 - o en facturant chaque levée supplémentaire pour une proportion de 1/12^{ème} du montant du forfait.

Il faut donc réellement que les redevables essaient de ne sortir que 12 fois leur bac par an au risque d'avoir une facture qui s'envole... 90% des redevables vont y arriver en quelques semaines.

Contrairement à la TEOMI, le redevable doit faire un effort important pour stabiliser sa contribution.

Sur la grille précédente, un redevable qui a un bac de 80 litres et qui le sort 52 fois par an va payer 397 €/an au lieu de 117 € s'il le sort 12 fois...

Individuellement, c'est une autre histoire : s'ils étaient à la TEOM, cela dépend du type de local qu'ils habitent : petit et ancien, ils paieront sans doute plus à la redevance incitative, grand et bien desservi, ils paieront sans doute moins.

On conçoit donc que la pression financière n'est pas du même ordre à la TEOMI, où on ne pourra « gagner » que quelques pourcents de remise sur la TEOM, et à la redevance incitative, où le gain se fait car :

- le budget de la collectivité baisse (baisse de tonnage donc des coûts de traitement et du taux de présentation des bacs et baisse de la fréquence de collecte donc du coût de collecte) et que le redevable n'a plus les 8% à payer au Trésor public,
- mais à condition pour l'utilisateur de ne sortir son bac que 12 fois par an. Ce qui implique dans ce cas qu'il va falloir trier mieux, valoriser ses biodéchets, changer ses habitudes de consommations, etc. Un changement de comportement bien plus important qu'à la TEOMI.

Pour illustrer les écarts dans les résultats obtenus, en ciblant seulement la quantité de déchets produits et le coût payé par habitant pour la gestion des déchets (incluant les 8% de frais du Trésor public à la TEOM-I), un tableau présente ci-dessous les performances de quelques collectivités rurales ou périurbaines (sauf le Grand Besançon, plus grand territoire à la tarification incitative).

A noter 2 syndicats intercommunaux voisins : le SEDRE et le SIRTOM Sud-Francilien, qui dépendent du même syndicat de traitement (SIREDOM), et ont retenu des tarifications incitatives différentes et qui devraient avoir, sinon des résultats similaires, au moins plus proches qu'ils ne le sont en réalité.

On remarquera le résultat de la plus grande agglomération à la tarification incitative : Grand Besançon Métropole, qui ne produit que 142 kg/hab/an à un coût résultant de 85 €/hab pour un habitat collectif pour 65% de la population. A noter toutefois que la production de déchets se répartit de la façon suivante :

Ville de Besançon (très urbaine) : 177 kg/hab/an,

Périphérie (périurbain et rural) : 89 kg/hab/an

A noter que la Ville de Besançon a institué en 1999 la redevance incitative au volume affecté (Cf. § 2.5) puis a généralisé la redevance incitative à toutes les communes de l'agglomération au 1^{er} septembre 2012 en modifiant le mode de comptabilisation et en créant une part variable « poids et levée ».

Du côté de la TEOM-I, les résultats du Syndicat du Bois de l'Aumône (63) sont également remarquables pour ce mode de financement, bien que la collectivité soit à tendance rurale (en opposition de Besançon qui est une métropole urbaine).

Comparaison de quelques performances de collectivités à la TEOM-i ou à la RI

Flux \ Collectivité	Grand Besançon Métropole (25)	SMCOM Haut-Doubs (25)	SEDRE (91)**	Sirtom Sud Francilien (91)	SICTOM Région Auneau (28)	Synd. Bois de l'Aumône (63)
Année de référence	2019	2019	2018	2019	2019	2020
Mode de financement	RI levée+poids	RI levée	RI levée	TEOM-I levée	TEOM-I levée	TEOM-I levée
Mode gestion collecte	Mixte	Privé	Privé	Privé	Privé	Régie
Population	193 187 hab.	19 813 hab.	22 242 hab.	24 416 hab.	38 100 hab.	163 345 hab.
Verre	36 kg/hab	43 kg/hab	34 kg/hab	38 kg/hab	30 kg/hab	37 kg/hab
Emballages + papiers	68 kg/hab	56 kg/hab	77 kg/hab	69 kg/hab	51 kg/hab	49 kg/hab
Biodéchets / Déchets verts			66 kg/hab			2 kg/hab
Ordures ménagères	142 kg/hab	123 kg/hab	129 kg/hab	181 kg/hab	192 kg/hab	146 kg/hab
Total proximité	246 kg/hab	222 kg/hab	305 kg/hab	289 kg/hab	273 kg/hab	235 kg/hab
Déchèteries	215 kg/hab	325 kg/hab	188 kg/hab	297 kg/hab	354 kg/hab	200 kg/hab
Total DMA	461 kg/hab	546 kg/hab	493 kg/hab	585 kg/hab	627 kg/hab	435 kg/hab
Coût payé par habitant*	85 €/hab	96 €/hab	89 €/hab	101 €/hab	135 €/hab	132 €/hab

* il s'agit de l'ensemble des coûts payés par l'habitant, y compris les 8% de frais du Trésor public à la TEOM/TEOM-I

** Le SEDRE et le SIRTOM Sud-Francilien sont 2 Syndicats de collecte voisins ayant choisi des TI différentes

Comparaison de l'application de divers critères selon le mode de tarification incitative

	Critère	TEOM-i		Redevance incitative	
Juridique -fiscal	Contributeurs	Propriétaires acquittant une taxe foncière. Possibilité d'ajouter une redevance spéciale pour les non-ménages	😞	Gestionnaires du bien (propriétaire), seulement s'il est utilisateur du service	😞
	Nature du service	Service public administratif (SPA). Les agents sont des fonctionnaires territoriaux	😞	Service public à caractère industriel et commercial (SPIC). Les nouveaux agents seront en contrat de droit privé (2 statuts à gérer)	😞
	Recouvrement	C'est le rôle du CeFIP dans les 2 cas et il dispose des mêmes outils : opposition à tiers détenteur dès 130 € dans le cas de la redevance ≈ avis à tiers détenteur pour les créances de l'État	😞	C'est le rôle du CeFIP dans les 2 cas et il dispose des mêmes outils : opposition à tiers détenteur dès 130 € dans le cas de la redevance ≈ avis à tiers détenteur pour les créances de l'État	😞
	Sécurisation du budget	Peu de risque de non couverture du budget alloué puisque le taux de TEOM est donné alors que la recette de PVI est à peu près connue.	😞	À la redevance "au volume collecté" (à la levée), le budget s'équilibre presque exclusivement sur l'abonnement et le forfait (peu de levées supplémentaires). Risque donc très limité (mais seulement "à la levée")	😞
	Budget général	Le budget général peut continuer à intervenir pour équilibrer le budget déchets	😞	Le budget général ne peut abonder le budget annexe que les 4 premières années	😞
	Contentieux	La collectivité assure le contentieux de la PVI devant le Tribunal administratif	😞	La collectivité assure le contentieux de la redevance devant l'Ordre administratif en ce qui concerne les délibérations et devant l'Ordre judiciaire en ce qui concerne la facturation	😞
	Option TVA	Pas concerné	😞	L'option peut être levée ou non, en fonction du choix de l'EPCI	😊
	Coefficient d'intégration fiscale	Ce sont les EPCI qui lèvent la TF et bonifient ainsi leur DGF	😞	C'est l'EPCI qui lève la redevance et bonifie sa DGF	😞
Organisation	Échange avec la DDFIP	Échanges annuels dans les 2 sens, complexité d'intégration (gestion des nouvelles constructions, intégration du fichier DDFIP dans la base de données de la collectivité)	😞	Échange descendant uniquement à chaque facturation	😊
	Marge pour construire l'incitativité	Très peu, la PVI étant limité au maximum à 45% et au minimum à 10% et étant calculée sur la base d'un prix au litre unique pour tous les usagers	😞	Possibilité de faire varier l'abonnement, de créer un forfait en décidant le nombre de levée incluses et de créer un effet permettant de baisser le taux de présentation des bacs (économies de collecte)	😊
Budgétaire	Performance des collectes	Baisse de la collecte des OMR compris entre 15 et 37%. Hausse modérée des emballages et journaux	😞	Baisse de la collecte des OMR compris entre 35 et 55%. Hausse importante des emballages et journaux	😊
	Frais de gestion de l'État	Frais s'élevant à 8% de la TEOM perçue (part fiscale + PVI)	😞	Aucun frais	😊
	Économies potentielles	Économies modérées de traitement du fait de la baisse du tonnage d'OMR. Pas d'économie de collecte (sauf si baisse de fréquence)	😞	Économies importantes de traitement du fait de la baisse du tonnage d'OMR. Économies de collecte du fait de la baisse du taux de présentation puis de la baisse de fréquence	😊
	Modalité de facturation	Facturation à terme échu par l'État mais avance par 12ème du montant appelé	😞	Facturation à terme échu pour les levées mais à échoir pour l'abonnement et le forfait. Le compte est crédité lorsque le redevable a réglé.	😞
Communication	Transparence de la facturation	Aucune transparence des chiffres dans la TF, nécessité d'envoyer en parallèle un courrier récapitulatif le nombre de levées, le volume collecté et donc le coût de la PVI	😞	Redevance parfaitement transparente : indication des jours de présentation des bacs, des autres services éventuellement facturés	😊
	Rapidité de facturation par rapport aux efforts demandés	La facturation intervient 22 mois après le début de la période facturée et correspond à une année complète (propriétaire au 1er janvier dans le local)	😞	La fréquence de facturation est déterminée par la collectivité et intervient après la période facturée pour les levées mais avant pour l'abonnement et le forfait. Application du prorata temporis : si un propriétaire vend en cours d'année, il est remboursé du trop perçu éventuel.	😊
	Équité	Basée majoritairement sur les valeurs locatives (comme la Taxe d'habitation) qui n'ont pas été révisées depuis 1977...et minoritairement (<45%) sur la consommation du service	😞	Basée sur le service rendu et la consommation du service. Principe du pollueur / payeur	😊
Total			😞		😊