

CONSIGNE A LA REUNION

MISE EN PLACE DE LA CONSIGNE DE BOUTEILLES EN VERRE AUX ABORDS DES GRANDES SURFACES À LA RÉUNION

**Quels avantages
à la consigne à la Réunion?**

**Quelles modalités
de mise en place?**

Quels problèmes à résoudre ?

CONTEXTE ACTUEL

- **Intérêt économique :**

Une étude de l'ADEME en novembre 2008 sur la viabilité économique de la consigne montre que celle-ci est possible en dessous de 250 km de transport, et compétitive en dessous de 100 km : “l'emballage réutilisable en verre consigné s'avère légèrement plus économique, socialement parlant, que l'emballage en verre à usage unique, pour des distances inférieures à 100 km si le taux de recyclage atteint 91%”.

- **Intérêt environnemental :**

Cette étude ADEME montre l'intérêt de la consigne sur de courtes distances : “dans certains cas, caractérisés par de courtes distances entre le lieu de conditionnement et la zone de consommation, la consigne pour emballage réutilisable peut s'avérer préférable au recyclage d'un point de vue environnemental, pour autant que le taux de réutilisation soit suffisamment élevé”.

- **Contexte législatif :**

La directive européenne relative aux emballages et déchets d'emballage incite à la réutilisation des emballages et à la réduction des déchets à la source.

- **Situation actuelle à la Réunion :**

Le taux de récupération des bouteilles des Brasseries de Bourbon pour réutilisation est actuellement de 70%. Il reste donc une marge de progression de 30%.

- **Situation en Europe et en France :**

La consigne existe en Europe (Finlande, Danemark, Allemagne...) et commence à réapparaître en France (en Alsace). L'Etat français (via l'ADEME) commence à réenvisager la possibilité de la consigne. La Réunion peut donc être un précurseur en la matière.

PROJET DE “CONSIGNE”

Il ne s'agirait pas de mettre en place un réel système de consigne (paiement lors de l'achat et remboursement lors du retour), mais simplement un système beaucoup plus simple en terme de gestion, où **la collectivité devient un récupérateur de verre.**

Elle offrirait la possibilité aux clients de **ramener leurs bouteilles en verre fabriquées à la Réunion** (Dodo, Fischer, Cot, Dynamalt...) et leur **remettrait une certaine somme d'argent** en fonction du nombre de bouteilles. Celles-ci seraient **revendues en fin de journée à un récupérateur de verre** qui viendrait les récupérer sur place (tarif actuel de reprise : 5 euros les 126 bouteilles). Le tarif de reprise serait évalué de façon à **compenser le coût de l'emploi de l'agent de consigne**, ainsi que les frais d'investissement et de fonctionnement.

Cette consigne serait ainsi un moyen efficace :

- de **recupérer les bouteilles de verre réutilisables**,
- de **donner aux déchets une image positive**, en les assimilant à une source de revenus et non à une source de contraintes
- de **pouvoir sensibiliser les citoyens sur l'utilité de la réutilisation, du recyclage... de façon très efficace**
- de **créer des emplois peu qualifiés de réinsertion socio-professionnelle** pour les agents de consigne
- de développer une **image de préservation de l'environnement et d'aide au pouvoir d'achat** (des atouts dans le contexte actuel).

Concrètement, les clients ramèneraient leurs bouteilles dans **un local** (container habillé, ou cabanon en bois par exemple) **situé sur le parking** de la grande surface

(pour ne pas perdre d'espace de vente), où un **agent de consigne vérifierait et compterait les bouteilles puis donnerait une somme d'argent proportionnelle au nombre de bouteilles ramenées**. Le local pourrait être complété par une petite **terrasse conviviale ombragée**, avec des chaises et une exposition temporaire sur le thème de l'environnement.

Contrairement à la consigne qui existait auparavant, ce nouveau système laisse à la collectivité une **entière liberté quant au montant de la "consigne"**, lui donnant ainsi une **souplesse totale** afin de s'adapter en fonction de son budget environnement.

Une convention est alors à signer avec la grande surface quant à l'utilisation de son parking, et éventuellement quant au local (fourniture, habillage...).

	Avantages	Modalités	Problèmes à résoudre
Supermarchés	<p>Publicité pour l'enseigne : image de marque</p> <p>Appel de clients</p>	<p>Mise à disposition d'un local (type container ou cabanon en bois) de consigne</p> <p>Distribution de sacs spécifiques pour la consigne</p>	<p>Fourniture et emplacement du local (sur parking pour ne pas perdre d'espace de vente, avec un espace ombragé convivial : chaises, tables...)</p> <p>(convention à passer avec la collectivité)</p>
Collectivités	<p>Réduction de l'enfouissement</p> <p>Réduction du tonnage de verre à collecter (d'où réduction des coûts)</p> <p>Réduction des dépôts sauvages</p> <p>Education et sensibilisation efficace des consommateurs par des expositions ciblées</p> <p>Installation d'habitudes de tri et d'image positive des déchets chez les citoyens</p>	<p>Fourniture d'agents de consigne</p> <p>Fourniture d'expositions de sensibilisation sur le tri des déchets</p>	<p>Emploi à fournir pour l'agent de consigne (emploi de réinsertion socio-professionnelle)</p> <p>Détermination du prix de la consigne</p>
Brasseries	Récupération et réutilisation des bouteilles optimisées	Fournitures de palettes	
Récupérateurs de verre	Récupération plus concentrée et plus importante	Accord avec le supermarché pour un tarif de récupération et une fréquence de collecte	Répartition de la collecte entre les différents récupérateurs de verre (accord à passer)
Consommateurs	Gain économique en argent	Bouteilles propres (sans mégots ou autres déchets) pour récupérer la consigne, avec limitation éventuelle du nombre de bouteilles par semaine	