

Courrierbouteille

13^{ème} édition, février 2014

2 Satisfaits de la rétrocession

Fritz Stuker et ses successeurs Max Zulliger et Beat Steinmann en conversation

5 Plus de marché

Comment le marché fonctionne lors d'appels d'offre

6 Logistique optimisée

Des communes glaronnaises diminuent les coûts de la collecte du verre de 40 %

8 De précieux alliés

Comment une commune suburbaine genevoise collabore avec des concierges

9 Succès de la campagne d'affichage

Grâce à la participation active des communes et des périmètres

10 Marché du verre

L'avis des recycleurs sur l'évolution du marché du verre

12 Nouveau site Internet

Avec quantité d'infos sur le recyclage du verre



Satisfaits de la rétrocession

La diminution des recettes TEA et l'augmentation des volumes de verre usagé en 2012 ont entraîné une baisse du taux de rétrocession standard à 96 francs par tonne. Toutefois, réclamer une augmentation des taxes TEA serait prématuré. Car 90 % des communes sont satisfaites de la rétrocession de la TEA.

Les recettes TEA ont reculé d'environ 3 points en 2012. Dans le même temps, les volumes de verre usagé ont par contre légèrement augmenté. Cette évolution est liée au tourisme des achats qui ne cesse de s'étendre : le cours bas de l'euro incite bien des consommateurs suisses à faire leurs achats de l'autre côté de la frontière, ce qui n'est pas sans conséquence pour le recyclage du verre. Lorsque des privés importent de petites quantités de vin, de bière ou de boissons sucrées, aucune TEA n'est prélevée. Les bouteilles vides sont néanmoins éliminées en Suisse. C'est pourquoi VetroSwiss a dû réduire le taux de rétrocession standard de 4 % à 96 francs par tonne. On peut s'attendre à ce que ce taux reste au même niveau pour l'année de collecte 2013.

La plupart des communes et des périmètres pourront également couvrir leurs coûts avec ce montant. Comme le montre une enquête de VetroSwiss, 90 % des communes interrogées sont quand même satisfaites du montant de la rétrocession. D'ailleurs la TEA n'a pas pour but de permettre aux communes de réaliser des bénéfices avec le recyclage du verre. Celles qui sont dans les chiffres rouges pour la collecte du verre devraient étudier et exploiter les potentiels d'économie au niveau de la logistique et de la collecte. VetroSwiss propose des conseils gratuits dans ce sens.

A part cela, 2012 n'a pas connu de grands bouleversements dans le recyclage du verre : environ 30 % du verre usagé sont toujours recyclés à Saint-Prex et plus de 60 % sont exportés dans les verreries des pays frontaliers. La prise en charge de verre usagé pour la production suisse de verre cellulaire breveté a connu un léger recul suite à la mise en service d'une usine de production en Allemagne.

Avec le présent Courrier bouteille, je prends congé de VetroSwiss. Je remercie toutes les communes, les transporteurs, les recycleurs de verre, les importateurs, les producteurs, les responsables de la TEA à l'Office fédéral de l'environnement (OFEV) et mon équipe pour leur excellente collaboration et la confiance qu'ils m'ont accordée. Je souhaite à mes successeurs Beat Steinmann et Max Zulliger plein succès et beaucoup de satisfactions dans leur engagement en faveur du recyclage du verre.

Fritz Stuker

vetroswiss
... pour un recyclage efficace du verre ...

VetroSwiss, Bäulerwisenstr. 3
Postfach, 8152 Glattbrugg
Telefon 044 809 76 00
www.vetroswiss.ch
info@vetroswiss.ch

Dernier délai
pour la saisie en ligne des
volumes de verre usagé
et des exportations de
bouteilles pour 2013 :
31.3.14
Il n'y aura pas d'autre rappel !

Du déchet au matériau recyclable

Au début 2014, Fritz Stucker a remis la direction de VetroSwiss à Beat Steinmann, CCC Credit Card Center AG, et Max Zulliger, INOBAT. Comment s'organise la répartition des tâches entre les deux ? Quels sont leurs objectifs ? Et qu'est-ce que Fritz Stucker aimerait leur transmettre ? Les deux nouveaux dirigeants et le vieux routier s'expriment.

Monsieur Steinmann, à partir de 2014, vous assumez la direction de VetroSwiss. Quelle est votre motivation ? Que voulez-vous obtenir ?

Beat Steinmann : Je suis déjà impliqué dans VetroSwiss depuis le début de la TEA, en tant que membre de la direction de CCC Credit Card Center AG. Avec Fritz Stucker, nous avons mis sur pied la TEA et l'avons concrétisée de manière durable et efficace. A l'avenir, je serai plus présent à l'extérieur, en collaboration avec mon compagnon de route, Max Zulliger. Les objectifs prioritaires sont la poursuite de la mise en œuvre simple et percutante de la TEA et le maintien d'un taux de recyclage élevé.



« A l'avenir, nous voulons impliquer plus étroitement les différents acteurs du recyclage du verre et créer des plateformes d'échange. »

Max Zulliger

Monsieur Zulliger, vous assumez depuis janvier la représentation de VetroSwiss vis-à-vis de l'extérieur. Qu'est-ce qui vous motive à assumer ce travail ?

Max Zulliger : En tant que directeur d'INOBAT, l'organisation pour le recyclage des piles, je ne suis pas vraiment un nouveau venu dans le monde du recyclage. Je connais Fritz Stucker depuis la première heure et nous avons poursuivi le même but au fil des années : promouvoir la collecte sélective.

A l'instar de Fritz Stucker, je suis persuadé que nous ne devrions pas nous contenter de considérer le recyclage du point de vue écologique, mais aussi l'organiser sur le plan économique. C'est dans ce sens que je souhaiterais poursuivre la TEA : les consommateurs doivent obtenir un avantage optimal pour les taxes d'élimination payées.

Comment vous répartissez-vous les tâches ? Qu'est-ce qui va changer pour les milieux concernés par le recyclage du verre ?

Beat Steinmann : Le premier axe demeure le service à la clientèle de VetroSwiss. Cela ne va pas changer. De même que CCC reste responsable de la gestion du mandat. Nous nous occupons de la gestion technique de la TEA, de la saisie et du traitement des données des douanes, des communes et des producteurs. Max Zulliger nous apportera son soutien dans la communication vers l'extérieur et sera notre porte-parole.

Max Zulliger : Je vais me concentrer sur le travail sur le terrain, faire des présentations ou des conférences techniques et défendre les campagnes vers l'extérieur. La collaboration sur place avec les communes et les périmètres fait également partie de mes attributions. J'offrirai des conseils et j'inciterai au changement là où cela s'avèrera nécessaire.

Vous êtes toujours en fonction chez INOBAT. Comment pouvez-vous exploiter des synergies entre ces deux activités ?

Max Zulliger : Ces quatre dernières années, INOBAT a visité plusieurs centaines de communes avec un bus d'information et les a équipées d'infrastructures de collecte de piles. Nous allons continuer à nous occuper de ces communes. Nous pourrions en profiter pour représenter les intérêts du recyclage du verre. L'entretien des points de collecte est par exemple un point important : lorsque l'infrastructure de collecte est propre et soignée, il y a moins de déchets et de corps étrangers dans le container. D'une manière générale, nous entendons modifier la perception de la collecte sélective – remplacer la notion de déchet par celle de matériau recyclable.

Si nous constatons des déficits relatifs à la collecte sélective dans une commune, nous l'y rendons attentive et proposons des conseils. Par exemple avec le Recycling-Check-up de Swiss Recycling. Car il s'avère souvent judicieux d'analyser l'ensemble de la collecte de matériaux recyclables, du verre aux

appareils électroniques en passant par le métal et les piles. Lorsque nous discutons avec les responsables locaux, ils sont très ouverts à un tel check-up.

Où en est le recyclage du verre en Suisse aujourd'hui ? Qu'est-ce qui marche bien ? Que faudrait-il changer ?

Steinmann : Avec un taux de recyclage de près de 95 %, nous nous situons à un niveau très élevé qu'il sera difficile d'améliorer. Le grand défi est de maintenir ce taux et d'améliorer la qualité du verre usagé. Il faut aussi aller à l'encontre de l'évolution sociale vers une société de gaspillage et sensibiliser les jeunes à la collecte des matériaux recyclables.

Stuker : Dans l'ensemble, le recyclage du verre fonctionne très bien. Nous devons toutefois veiller à ce que la pollution du verre usagé dans les zones urbaines ne s'aggrave pas.

On entend régulièrement des voix qui réclament une augmentation des taxes TEA. Qu'en pensez-vous ?

Stuker : L'organisation professionnelle Infrastructures communales a déposé auprès de l'OFEV un courrier dans lequel elle réclame une augmentation des taxes TEA. Selon une enquête de VetroSwiss, 90 % des communes sont satisfaites de la rétrocession de la TEA.

Je suis persuadé qu'il y a encore des possibilités d'optimisation dans bien des communes, surtout sur le plan logistique. Il faudrait commencer par exploiter ces potentiels avant de ponctionner un

peu plus le citoyen. Il faut admettre que la vision la plus laborieuse, mais aussi la plus économique, est la voie la plus sensée.

Zulliger : Ce n'est pas à VetroSwiss de trancher sur le montant des taxes. Il s'agit d'un processus politique. Pour moi, l'important est que la rétrocession pour la collecte de matériaux recyclables n'est pas censée couvrir les frais de chaque bénéficiaire. Sinon les structures bien organisées réaliseraient des bénéfices disproportionnés sur les rétrocessions reçues. Ce n'est pas le but d'une manipulation parcimonieuse des redevances. La rétrocession devrait plutôt correspondre à la moyenne des coûts. Cela motiverait les communes et les périmètres à s'améliorer.

« Les objectifs prioritaires sont la poursuite de la mise en œuvre simple et percutante de la TEA et le maintien d'un taux de recyclage élevé. »

Beat Steinmann



CCC Credit Card Center et VetroSwiss

vetroswiss
... pour un recyclage efficace du verre ...

CCC
CCC CREDIT CARD CENTER AG

VetroSwiss est un secteur de la société Credit Card Center AG. Le mandat de l'Office fédéral de l'environnement (OFEV) pour la gestion de la TEA a été confié à CCC Credit Card Center AG. Ce secteur est géré au sein de CCC sous le nom de « VetroSwiss ». L'activité essentielle du centre de facturation consiste à gérer les transactions par cartes de crédit pour différentes sociétés pétrolières. Cela comprend le service clients, l'extraction des données dans les stations-service, la facturation, le paiement des chiffres d'affaires aux stations-service et l'encaissement. VetroSwiss dispose ainsi, en tant que secteur de CCC, de l'infrastructure et du savoir-faire permettant d'assurer une gestion efficace de la TEA. En 2012, CCC Credit Card Center AG s'est vu attribuer, pour la troisième fois de suite, une prolongation dans le cadre de l'appel d'offres pour ce mandat.

**Où allez-vous attaquer à l'avenir ?
Quels sont les objectifs prioritaires ?**

Max Zulliger : A l'avenir, nous voulons impliquer plus étroitement les différents acteurs du recyclage du verre et créer des plates-formes d'échange, aussi avec les autorités. Le but est de forger une conception commune et de sensibiliser les milieux concernés à aller tous dans la même direction.

« Selon une enquête de VetroSwiss, 90 % des communes sont satisfaites de la rétrocession de la TEA. »

Fritz Stucker

Monsieur Stucker, quels événements vous ont laissé un bon souvenir dans le cadre de votre activité pour VetroSwiss ?

Fritz Stucker : J'ai tout particulièrement apprécié la diversité des contacts avec les communes, les transporteurs, les importateurs, les transformateurs

et l'industrie des boissons. Je garde aussi un bon souvenir des nombreux succès remportés dans le cadre du projet de containers et des conseils aux communes, lorsque nous sommes parvenus, en collaboration avec les autorités locales, à optimiser la logistique et à réduire massivement les coûts.

Beat Steinmann : Le fait d'avoir pu établir une collaboration avec la douane pour la TEA a sans aucun doute été un élément décisif. Fritz a fait jouer toutes ses relations pour qu'on nous accorde une séance. Sans ces deux champs qui ont été rajoutés sur la déclaration de douane pour la saisie des importations et des exportations, la TEA ne pourrait jamais être prélevée avec autant d'efficacité et de manière aussi étendue.

Quels sont vos projets après VetroSwiss ?

Fritz Stucker : Il est prévu que je continue à faire les révisions chez les bénéficiaires de la taxe. Cela représente une charge de travail limitée d'environ 20 %. Sinon, je n'ai volontairement fait aucun projet – je l'ai fait pendant assez longtemps. J'aimerais pouvoir organiser désormais ma vie plus spontanément. Max m'a déjà assuré que je serais le bienvenu à Berne n'importe quand pour tailler une bavette, et je vais certainement faire bon usage de cette proposition.



Merci et bienvenue

CCC Credit Card Center AG (CCC) remercie Fritz Stucker pour son engagement considérable pour VetroSwiss. Il a fourni un travail impressionnant pour VetroSwiss et apporté une contribution essentielle au succès de la mise en œuvre de la TEA et au recyclage durable du verre.

CCC souhaite tout le meilleur à Fritz Stucker pour son avenir.

La succession de Fritz Stucker en tant que porte-parole de VetroSwiss comptait beaucoup pour CCC, car les relations publiques et le suivi du réseau sont essentiels pour maintenir un taux élevé de recyclage du verre. Avec Max Zulliger d'INOBAT, nous avons mis la main sur une peinture du recyclage parfaite pour cette mission. La coopération basée sur des mandats permet d'exploiter de nombreuses synergies.

CCC Credit Card Center AG se réjouit de cette collaboration.

Faire jouer le marché

Il n'y a pas que les critères écologiques qui comptent pour le recyclage, les critères économiques ont aussi leur importance. C'est pourquoi la structure des coûts devrait être analysée de temps en temps. Cela inclut certes une comparaison des coûts et l'examen de la logistique, mais également l'adjudication périodique des mandats. Et là, il faut faire jouer le marché.

Comment le responsable de l'élimination évalue-t-il si sa commune maîtrise les coûts du recyclage du verre ? La réponse nous est donnée par les valeurs comparatives de communes aux structures similaires. « Les coûts de la collecte du verre varient selon la région, la taille et la structure de l'habitat » déclare M. Stuker de VetroSwiss. « Les prix vont de 60 à 120 francs ».

Se raccorder à un périmètre permet de réduire les charges et les dépenses : les prix sont plus avantageux grâce aux volumes plus importants confiés, et la position pour négocier avec le transporteur et les repreneurs de matériaux recyclables est renforcée. De plus, un périmètre peut acquérir le savoir spécifique nécessaire pour l'élimination et le maintenir à jour, ce que les plus petites communes n'ont guère la possibilité de faire au vu de l'ampleur de leurs tâches.

Appels d'offres réguliers

Le principal facteur de coûts de la collecte du verre usagé est la logistique. C'est donc le premier point à examiner et à optimiser. Cela concerne par exemple le nombre de points de collecte, la taille des containers et le système de vidage. Il est en outre important de mettre régulièrement au concours le mandat de collecte des matériaux recyclables. Les contrats pour la collecte du verre devraient être conclus pour une durée maximale de trois ans. Si d'autres matériaux recyclables sont inclus, la durée devrait être limitée à cinq ans. La Kehrichtverwertung Rheintal (KVR) travaille par exemple avec une durée de contrat de quatre ans pour la prestation logistique, avec option de prolongation. « Le transporteur a ainsi une certaine sécurité d'investissement » explique M. Daniel Brack, directeur de KVR Rheintal.

Pour réussir un appel d'offres, il faut respecter certains critères. Il devrait être bref, pour réduire les frais pour les entreprises et les obstacles à une candidature. L'évaluation devrait être simple et compréhensible et accorder le plus de poids au prix.

Emettre peu de directives

Trop de conditions, par exemple des directives concernant les trajets ou les valeurs d'émission des véhicules, éliminent la concurrence car elles excluent d'emblée des candidats. Les transporteurs ont eux-mêmes tout intérêt à ce que les trajets de transport soient aussi courts que possible. Les questions environnementales sont déjà couvertes par les prescriptions en matière d'émissions, les impôts sur les véhicules et la RPLP. KVR Rheintal compte aussi sur ces mécanismes incitatifs et du marché et elle n'évalue que quelques critères lors de l'appel d'offres. Le prix a la plus forte pondération, la RPLP étant indiquée séparément. Par ailleurs, la réputation de l'entreprise, le parc de machines et les références sont aussi évalués. Et l'écologie entre malgré tout aussi en ligne de compte, même indirectement : si un transporteur travaille avec des véhicules modernes, à faibles émissions, il paie moins de taxes et a un prix avantageux. La classification des véhicules a également un effet positif sur les critères réputation de l'entreprise et parc de machines. « Il peut donc s'avérer rentable pour l'entrepreneur d'investir dans un nouveau véhicule – au bénéfice de l'écologie que nous visons » déclare M. Brack.

Séparer collecte et recyclage

Enfin les communes devraient exiger que le service de collecte et le recyclage du verre fassent l'objet de deux positions séparées dans l'offre. KVR Rheintal va encore plus loin : « Nous séparons la prestation logistique et le recyclage du verre dans deux contrats différents, les interdépendances sont évitées des deux côtés, tout reste proche du marché » selon M. Brack. « Nous lançons même un appel d'offres par semestre pour le recyclage. » Les prix proposés sont extrêmement variables vu qu'il n'y a pas besoin de garantir des prix statiques à long terme. L'offre et la demande déterminent le prix. « J'aimerais plus de transparence dans le recyclage du verre » déclare M. Brack. « Il manque carrément un indice de matériau recyclable pour le verre, véritablement essentiel pour l'économie dans le circuit du verre. »

Les communes et les périmètres devraient mieux prendre en compte les critères économiques, et pas uniquement face à la situation financière tendue des pouvoirs publics. C'est leur devoir aussi vis-à-vis des consommatrices et des consommateurs. Car ces derniers paient pour le recyclage avec les taxes anticipées d'élimination ou de recyclage pour les bouteilles en verre, les appareils électroniques ou les bouteilles en PET. Ils sont donc en droit d'espérer que leur argent soit utilisé de manière efficace et ciblée.

Coûts réduits de 40 %

Les communes glaronnaises ont réduit les coûts pour la collecte du verre usagé de 192 francs à 105 francs par tonne. La clé de ce succès : l'optimisation de la logistique et une adjudication du mandat de transport.



Malgré des conditions difficiles, comme ici à Braunwald, la réorganisation du mandat de transport dans le canton de Glaris a permis des économies substantielles.

Passer de 28 à 3 : il y a trois ans, le canton de Glaris a fait parler de lui avec une fusion radicale de communes. Lors de cette réorganisation, tous les contrats ont été examinés, y compris ceux pour le transport du verre usagé. « VetroSwiss avait déjà attiré notre attention auparavant sur le fait que nos coûts étaient trop élevés et que nous devrions examiner la logistique et la collecte » explique M. Kaspar Figi, directeur du périmètre Kehrichtgebühren Glarnerland. L'économie réalisée sur les coûts a dépassé toutes les attentes. « A ce jour, nous ne payons plus que 105 francs par tonne pour la collecte du verre usagé, au lieu de 192 francs » précise M. Figi. Pour les 1300 tonnes de verre usagé qui sont collectées par année dans le canton de Glaris, cela correspond à une économie annuelle de 113 000 francs.

Un système de collecte uniformisé

L'appel d'offres pour le mandat de transport n'a pas tout résolu à lui seul. Car le problème de fond de ces coûts élevés provenait de la logistique. « Nous avons deux systèmes de collectes différents » déclare M. Figi. La plupart des points de collecte disposaient de bennes qui étaient échangées pour être vidées. Certaines ne faisaient que six mètres cubes et devaient être amenées plus souvent. D'autres points de collecte avaient des containers qui étaient vidés sur place : Le camion doit pour cela être équipé

d'une grue, de surfaces de charge séparées pour les différentes couleurs et d'un système de pesage. Le transporteur devait donc sortir avec deux véhicules différents. C'est pourquoi le périmètre a successivement converti tous les points de collecte au vidage sur place tout en optimisant la taille des containers, afin de réduire les trajets. « Nous avons aussi examiné si chaque localité et chaque hameau avait besoin d'un point de collecte » explique M. Figi. Sur ce point politiquement délicat, nous avons opté pour un compromis entre optimisation des coûts et service public. Certes, chaque localité dispose toujours de ses propres containers, selon M. Figi. Mais là où il y en avait trois ou quatre autrefois, il n'y en a plus qu'un aujourd'hui.

Pollution de l'environnement moindre

L'association de communes a bénéficié d'un soutien financier pour l'acquisition des nouveaux containers pour le verre dans le cadre du projet de containers de VetroSwiss. Par ailleurs, VetroSwiss a épaulé les communes lors de l'analyse, a mis en évidence les potentiels d'optimisation et a accompagné l'appel d'offres. Le périmètre a sélectionné la meilleure offre parmi les nombreuses candidatures, même si elle ne provient pas de la région. « Nous avons été critiqués pour notre décision » explique M. Figi. Mais les économies réalisées leur ont donné raison. Malgré le trajet plus long, l'écobilan est aujourd'hui meilleur car avec ce nouveau système, il y a beaucoup moins de courses à faire. Alors qu'auparavant, le transporteur devait faire sa tournée un jour sur deux, les grands points de collecte ne sont désormais visités qu'une seule fois par semaine. Et les plus petits points de collecte sont vidés en alternance toutes les deux ou trois semaines, sur la même tournée.

Découvrir des potentiels d'économie

Les coûts logistiques pour la collecte du verre sont plus élevés dans les régions rurales que dans les centres urbains où les coûts peuvent être abaissés jusqu'à 40 francs par tonne. C'est donc justement dans des régions ayant une structure d'habitat décentralisée et de longues routes que le potentiel d'économie via l'optimisation de la taille des containers, du système de collecte et des trajets est particulièrement élevé. Le périmètre des communes glaronnaises a montré comment s'y prendre. Il y a des potentiels similaires de réduction des coûts inexploités dans bien d'autres régions. Ils pourraient être détectés et concrétisés grâce aux conseils gratuits de VetroSwiss.

Invitation aux visites d'usines 2014

Elles sont déjà entrées dans la tradition, les visites d'usines de VetroSwiss. En 2013 aussi, nous avons pu accueillir un grand nombre de collaboratrices et de collaborateurs des services de voirie, leur montrer les modes de recyclage du verre usagé en live et leur fournir des informations sur le recyclage du verre. Au total, à ce jour plus de 3 300 collaboratrices et collaborateurs des services de voirie de toutes les régions linguistiques ont visité la verrerie de Vetropack à Saint-Prex, et plus de 1 100 la production de verre cellulaire breveté de Misapor à Dagmersellen.

Pour 2014, sept visites sont prévues à la verrerie de Saint-Prex et quatre chez Misapor qui produit, à partir du verre usagé, du verre cellulaire breveté comme matériau isolant pour le génie civil et le bâtiment. La participation est gratuite. Le trajet en train, le repas de midi, la visite et le matériel d'information sont offerts par VetroSwiss. Nous entendons ainsi remercier les collaborateurs communaux pour leur précieux travail au service du recyclage du verre.

VetroSwiss se réjouit de votre participation.

L'inscription se fait au moyen de la carte d'inscription encartée, par e-mail : info@vetroswiss.ch ou par téléphone : 044 809 76 00.

visites de l'usine Saint-Prex

2014

visites de l'usine Dagmersellen

Impressum

Editrice :
sur mandat de l'OFEV,
Fritz Stuker, CCC Credit
Card Center AG, Glatt-
brugg

Texte/rédaction :
Sprachwerk GmbH: Irene
Bättig; Fritz Stuker, Vetro-
Swiss.

Traduction :
TRAD & SERVICES Sàrl,
Conthey

Photos : Andreas Fahrni

Concept/mise en page :
KONTAKT, Schaffhouse

Impression :
Imprimerie Feldegg AG,
Schwerzenbach

Diminuer les coûts de la collecte du verre usagé : offre de conseil de VetroSwiss

Bien des communes paient encore un prix trop élevé pour le vidage des containers de verre usagé. Pour réduire les coûts, il faut analyser l'intégralité du système logistique : nombre de points de collecte, taille des containers, système logistique et trajets. La fusion de communes isolées en périmètres ou le passage à la collecte triée selon les couleurs peuvent aussi être pris en considération.

VetroSwiss propose aux communes et aux périmètres un conseil gratuit visant à optimiser leur collecte du verre usagé. Cela inclut une analyse de la logistique et de la structure des coûts, une visite sur place et l'élaboration d'alternatives concrètes.

Profitez-en vous aussi et inscrivez-vous pour un conseil gratuit au

044 809 76 00



Les concierges - de précieux alliés

La collaboration avec des concierges a permis à la commune suburbaine genevoise du Grand-Saconnex d'améliorer considérablement la collecte séparée. Le rapport sur cette expérience illustre la façon dont les concierges sont intégrés dans le travail de la commune au travers de séances régulières et le rôle qu'ils sont appelés à jouer dans la campagne prévue pour 2014 « Le verre usagé n'a pas sa place dans un sac poubelle ».

Elisabeth Ethenoz, Service technique Grand-Saconnex/GE

Sur qui pourrions-nous nous appuyer pour que le tri des déchets dans la commune soit plus performant ? Telle est la question que s'est posée la commune du Grand-Saconnex lorsqu'il s'est agi d'introduire la collecte séparée des ordures ménagères. Nous voulions exploiter simultanément toutes les forces : les habitants reçoivent régulièrement des fiches et le guide annuel des déchets et sont tenus au courant par le journal communal. La commune dispose en outre de huit éco-points parfaitement équipés où l'on peut déposer le papier, le verre, le PET, l'alu, le fer blanc, les vêtements, les piles et les capsules de café. Les gérances immobilières, qui s'occupent des arrivées et des départs des locataires et de l'entretien des immeubles, constituent aussi un groupe cible important.

Mais n'oublions pas les personnes qui entretiennent les allées, nettoient les escaliers, amènent les containers des poubelles au bord de la route et font en sorte que les immeubles soient propres et accueillants : les concierges. Nous avons déjà eu des contacts avec quelques concierges qui étaient motivés à apprendre aux locataires à recycler. Les nombreuses questions qu'ils nous ont posées nous ont incités à convoquer une séance afin de les infor-

mer en détails sur les visées communales en matière de tri des déchets. La verrée qui a suivi nous a permis de les remercier de leur précieuse collaboration.

Un modèle de réussite

Il s'est très vite avéré que nos auditeurs avaient envie de devenir de vrais acteurs de l'environnement et qu'ils avaient beaucoup de savoir-faire à partager entre eux et avec les représentants communaux. Les concierges doivent faire face à d'innombrables problèmes – poubelles, encombrants, verre, PET et papier sont déposés pêle-mêle, les containers débordent ou les jours de levée ne sont pas respectés. Souvent, ils ne rencontrent que peu d'écoute auprès des habitants. La mise sur pied de ces rencontres leur a permis de trouver des solutions et de faire connaissance avec les employés communaux. Les autorités ont mis un point d'honneur à assister à chaque séance et à se rendre disponibles pour prendre en compte les avis de ces professionnels. Il est ressortit de ces séances de nombreuses actions soutenues par la commune.

Campagne pour le recyclage du verre

L'aventure est depuis lors devenue un élément fixe de notre agenda communal. Et c'est forts de cette expérience extrêmement positive que nous allons mettre en place une nouvelle campagne sur le tri du verre en 2014. Il s'agit d'améliorer le taux de recyclage du verre. La participation à une enquête cantonale sur la composition des déchets a montré que l'on trouve beaucoup de bouteilles et de verres dans les ordures ménagères.

Les concierges seront à nouveau un pilier essentiel de cette campagne. La prochaine séance à laquelle ils seront conviés portera entre autres sur le recyclage du verre. Ils apprendront à différencier les

Grand-Saconnex est une commune de l'agglomération genevoise d'environ 13 000 habitants.
www.grand-saconnex.ch/fr



verres à recycler et ceux à éliminer avec les ordures ménagères. Ils recevront tous de petites affiches au format A3 qu'ils pourront apposer dans les entrées des immeubles et des autocollants pour les containers.

Les gérances immobilières seront également associées à la campagne « Le verre usagé n'a pas sa place dans un sac poubelle ». Elles recevront de la commune un courrier qui les incitera à soutenir notre action et à mettre par exemple à disposition un container destiné uniquement à la collecte du verre.

Le journal communal soutiendra cette action par des articles dans la rubrique « notre planète » et des affiches de très grand format sur le tri du verre seront apposées dans les vitrines des éco-points.

Grâce à la collaboration de tous ces acteurs, nous sommes certains que nous pourrions plus facilement mettre en place une meilleure récupération du verre.

Précieux dans d'autres secteurs également

Ces séances n'abordent pas uniquement la thématique des déchets. De fil en aiguille, elles se sont agrémentées d'interventions de différents services communaux et extérieurs. La Police municipale s'est jointe à nous pour aider les concierges à gérer les incivilités ou leur donner des conseils sur la préven-

tion des cambriolages. Les pompiers sont intervenus pour des conseils sur la sécurité incendie dans les immeubles. Des travailleurs sociaux sont en outre présents à chaque séance. Les gardiens d'immeuble peuvent s'adresser à eux lorsqu'ils rencontrent des problèmes avec des adolescents.

Les transporteurs et les ripeurs mandatés pour les levées ont aussi été associés à nos présentations. Qui mieux qu'eux derrière les camions pouvait soulever des problèmes concrets, comme l'accessibilité aux immeubles, la visibilité des containers, le mélange des déchets, etc. ? Enfin, les gérances immobilières se sont également jointes aux participants. Cela nous permet de diffuser encore mieux les informations parmi les gens et de faire en sorte que tous tirent à la même corde.

Voilà déjà plusieurs années que ces séances avec les concierges sont organisées et au fil du temps, elles ont fini par intégrer tous les acteurs de la vie communale. Leur succès ne se manifeste pas seulement dans le pourcentage de tri des déchets, qui croît régulièrement, mais aussi sur le plan humain.

La campagne d'affichage rencontre un large écho

Le verre usagé n'a pas sa place dans un sac poubelle – tel est le slogan qu'on a pu lire dans de nombreuses communes de Suisse en 2013, aux points de collecte et sur les panneaux d'affichage publics. De nombreuses communes ont participé à cette campagne de VetroSwiss et placardé les affiches jaunes accrocheuses partout. Un grand merci à toutes.



La devise de VetroSwiss est que la plus grande part possible des fonds de la TEA devrait profiter aux collecteurs de verre. C'est pourquoi, en matière de relations publiques, VetroSwiss ne mise pas sur des campagnes publicitaires télévisées coûteuses ni sur des campagnes d'affichage commerciales. Nous nous efforçons plutôt de réaliser des campagnes à peu de frais mais efficaces en collaboration avec les communes, les périmètres et les transporteurs impliqués dans le recyclage du verre.

Bonne visibilité aux points de collecte

Une telle campagne se déroule depuis 2013 avec le slogan « Le verre usagé n'a pas sa place dans

un sac poubelle ». Quelques 2500 communes, périmètres et centrales d'incinération des déchets ont reçu en mai 2013 les affiches jaunes et des autocollants, ainsi que des flyers à remettre à la population. A bien des endroits, ces affiches ont été placardées bien en évidence aux points de collecte, là où la population est la plus sensible à cette thématique. VetroSwiss remercie les communes et les périmètres pour leur excellente collaboration.

Participation toujours possible

VetroSwiss serait ravie que d'autres communes fassent de la publicité pour cette importante thématique en 2014. Celles qui n'ont pas encore participé à cette campagne peuvent toujours commander les affiches, les autocollants et les flyers sur le site Internet de VetroSwiss, menu « Matériel d'information » : www.vetroswiss.ch

ou avec la carte de commande encartée.

Le marché européen du verre

Le marché européen du verre est assez calme en ce moment. Malgré la morosité de la croissance européenne, la production de verre ne recule guère en Suisse et dans les pays limitrophes. On n'attend pas de forte croissance de la demande au vu des prévisions économiques positives pour 2014, ni d'augmentation des prix en conséquence, surtout en Allemagne. En Italie et en France, la tendance semble toutefois légèrement à la hausse. C'est ce que montre une enquête auprès des repreneurs suisses de verre, MM. Bruno Imhof, Rhenus Port Logistics, Kurt Kohler, Maag Recycling, Peter Reimann, Vetropack, André Ruffet, GestValor et Marcel Steinemann, Glasverbund Zukunft.

Le mauvais temps du premier semestre 2013 n'a pas seulement plombé le moral ; il s'est aussi fait ressentir sur le marché du verre. La baisse de production dans les verreries a provoqué un recul de la demande en verre usagé. « C'est surtout la consommation réduite de bière qui nous a donné du fil à retordre » explique M. Reimann. Mais la demande en emballages de verre a fini par remonter au milieu de l'année. « Notre verrerie de Saint-Prex prend chaque année en charge près de 100 000 tonnes de verre usagé suisse trié selon les couleurs, soit environ 30 % . »

La demande en verre usagé varie selon la région.

D'après des recherches du Glasverbund Zukunft (GVZ) à Dagmersellen, les ventes de verre neuf sur l'ensemble de l'année 2013 seront inférieures à celles de l'année précédente

en Allemagne. « Les stocks sont au maximum dans les verreries et ils doivent être éliminés » explique M. Steinemann. M. Kohler est du même avis : « Les verreries n'ont pas de besoins supplémentaires, leurs stocks sont au maximum et les carnets de commande sont plutôt vides. » Par contre, Rhenus Port Logistics, qui livre le verre usagé essentiellement à ses propres usines de traitement en Allemagne, enregistre momentanément une hausse de la demande, selon M. Imhof. « Nous pourrions traiter environ deux fois plus de verre brun et blanc que ce dont nous disposons à ce jour. »

En France, la demande en verre usagé est également stable. « En France, la demande en verre usagé est stable. En Italie, la demande en verre usagé est en hausse. »

En Italie, il y a actuellement une forte demande en verre usagé suisse. « Avec la crise, les Italiens consomment moins et il y a par conséquent moins de verre en retour » explique M. Ruffet, qui exporte près de 1 000 tonnes de verre usagé par semaine en Italie du Nord. Il n'y a pas non plus de recul de production dans les verreries.

Des prix variables

Cela se répercute sur les prix : « En Italie, ils sont montés d'env. 5 % » d'après M. Ruffet. En France, où les prix sont globalement plus élevés qu'en Italie, certains repreneurs auraient même proposé à court terme des prix de 40 % supérieurs. « Je continue malgré tout à livrer le verre usagé à mes partenaires contractuels de longue date car ils offrent une ga-



GestValor:
André Ruffet
« En Italie, les prix sont montés d'environ 5 % . »

rantie de reprise. » M. Ruffet s'attend à une légère augmentation de prix l'an prochain chez nos deux voisins latins.

Pour les collecteurs et les repreneurs de Suisse alémanique, qui fournissent majoritairement des verreries allemandes ou la production indigène de verre cellulaire, la situation des prix est stable à incertaine. « En ce moment, nous pouvons être contents si les repreneurs de verre usagé maintiennent les prix en vigueur » déclare M. Steinemann. Personne ne s'attend à une répercussion immédiate de la croissance économique pronostiquée en Allemagne sur la demande en verre usagé et sur les prix. « Le marché du verre réagit en général à retardement aux variations de la situation économique » estime M. Imhof.

Repreneurs directs étrangers.

Lorsque la demande en verre usagé croît, des repreneurs de l'étranger viennent chercher le verre directement en Suisse. GestValor situe ce phénomène principalement au Tessin.

Maag Recycling:
Kurt Kohler
« La garantie de reprise de l'entreprise de collecte a aussi son importance. Il n'y a pas si longtemps, les communes ont eu des problèmes pour se débarrasser de leur verre usagé. »

« En Suisse romande aussi, il y a des transporteurs italiens qui aimeraient bien remplir leurs camions de verre usagé lorsqu'ils retournent dans le sud, afin d'éviter de rouler à vide.



Glasverbund Zukunft:
Marcel Steinemann
« En ce moment, nous pouvons être contents si les repreneurs de verre usagé maintiennent les prix en vigueur. »



Parfois ils sont même prêts à payer pour le verre usagé » déclare M. Ruffet. M. Reinmann a aussi entendu parler de ces « concurrents », comme il les appelle. « Ils offrent des prix de transport avantageux et lorsque la demande croît à court terme, ils appâtent parfois les communes avec des prix spot supérieurs. » En Suisse nord-occidentale, ce sont surtout des camions de l'Europe de l'Est qui se présentent sur ce marché. « Ils offrent des prix si bas que nous ne sommes plus vraiment compétitifs, même avec le transport par bateau sur le Rhin, bien qu'un bateau puisse contenir environ 60 chargements de camions. »

Faire passer la garantie de reprise avant les économies à court terme

Ce type de repreneurs ne s'intéresse qu'aux gains à court terme et en aucun cas à une économie circulaire durable, selon M. Steinemann qui critique la distorsion du marché par le dumping sur les prix pratiqué par les transporteurs étrangers. M. Kohler estime que les communes et les périmètres manquent de perspicacité en marchandant pour les prix de reprise et en acceptant la meilleure offre à court terme :



« La garantie de reprise de l'entreprise de collecte a aussi son importance. Il n'y a pas si longtemps, communes et périmètres ont eu énormément de peine à se débarrasser de leur verre usagé. »

On comprend que les pouvoirs publics cherchent à maintenir les coûts de l'élimination des déchets au plus bas. Mais certaines pratiques soulèvent des critiques : « Villes, communes et périmètres veulent réduire de plus en plus la durée des contrats, jusqu'à 3 mois. En tant que recycleurs, nous ne pouvons passer pour des partenaires sérieux à long terme vis-à-vis des repreneurs sur une telle base » déclare M. Steinemann. Il faudrait également remettre en question des délais aussi courts car les volumes de verre varient fortement d'un trimestre à l'autre et les coûts administratifs sont énormes de part et d'autre.

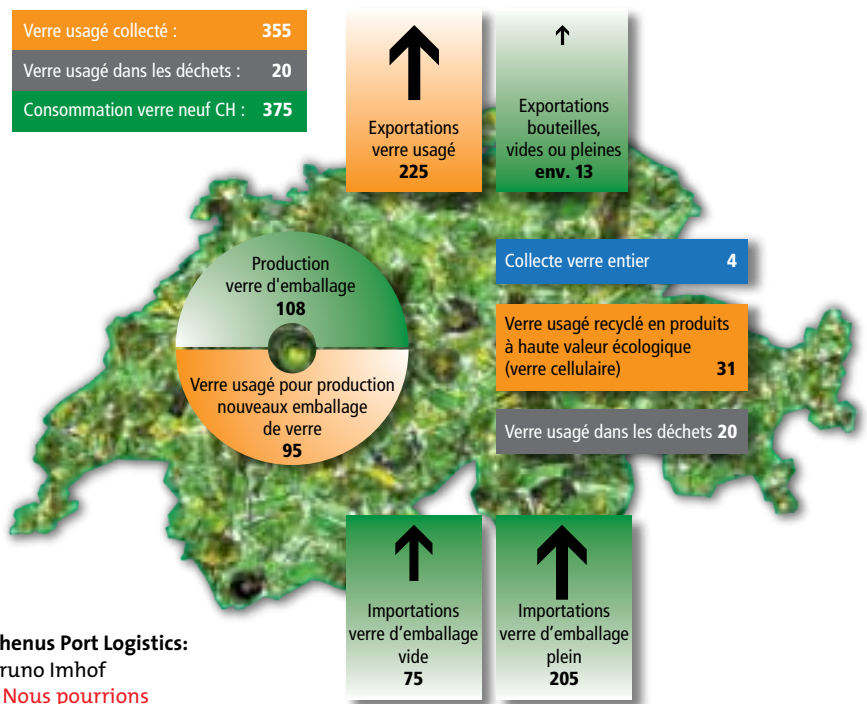
L'écologie ne doit pas rester en rade

Cette lutte pour les prix menace aussi les aspects écologiques. Le transport par bateau, par ex., est jusqu'à présent plus écologique que la route et nettement meilleur marché.



« Mais par rapport aux transports bon marché de l'étranger, nous ne sommes plus vraiment compétitifs » explique M. Imhof dont la société Rhenus

Circulation du verre en Suisse Chiffres 2012 en 1'000 tonnes



Rhenus Port Logistics:
Bruno Imhof
« Nous pourrions traiter environ deux fois plus de verre brun et blanc que ce dont nous disposons actuellement. »

embarque 2/3 du verre usagé à destination de Coblenze via le Rhin. Pour les transports, Maag Recycling mise sur le rail. L'entreprise a construit une nouvelle voie de raccordement il y a 4 ans. « Le transport par rail est certes plus cher. Mais chaque wagon remplace jusqu'à 4 courses par camion. Ces derniers polluent l'environnement tout en aggravant la situation du trafic à Winterthur Grütze, déjà rudement mise à l'épreuve » explique M. Kohler. Enfin à Saint-Prex, la production de bouteilles est passée de l'huile lourde au gaz naturel, pour des raisons financières et écologiques. Pour une fois, ces deux intérêts vont de pair.

Vetropack:
Peter Reimann,
« Notre verrerie de Saint-Prex prend chaque année en charge près de 100 000 tonnes de verre usagé suisse trié selon les couleurs. »

Le circuit du verre ne s'arrête pas à la frontière suisse : seul un tiers environ du verre usagé est traité en Suisse. Le reste est exporté dans des verreries de pays limitrophes. En 2012, le volume de verre usagé collecté a encore augmenté en raison de l'immigration. Mais en parallèle, les recettes de la TEA sur les récipients importés et produits localement ont diminué de 3 %. C'est un indice du fait que les consommateurs suisses font de plus en plus leurs achats à l'étranger. Lors de l'importation de petites quantités de vin ou d'autres boissons, aucune TEA n'est prélevée sur les récipients. Pourtant ces bouteilles sont bel et bien éliminées en Suisse. C'est pour cela que le taux de rétrocession standard a aussi dû être abaissé.

Les chiffres du graphique reposent sur les statistiques 2012 de Vetropack et Vetro-Swiss. Ils sont arrondis et parfois estimés grossièrement.

VetroSwiss a un nouveau site Internet

Depuis mai 2013, VetroSwiss a un nouveau site Internet. Y avez-vous déjà fait un tour ? Ça en vaut la peine. Car on y trouve désormais des informations approfondies concernant le recyclage du verre.

Tout savoir sur le recyclage du verre

Où dois-je éliminer les bouteilles bleues ? Quelle quantité de verre usagé collecte-t-on chaque année en Suisse ? Comment fonctionne la collecte du verre ? Que fabrique-t-on à partir des tessons ? Tous les in-

www.vetroswiss.ch
Nous nous réjouissons de votre visite.



téressés trouveront les réponses à ces questions et à bien d'autres encore sur le recyclage du verre et la taxe d'élimination anticipée (TEA) sur le nouveau site Internet de VetroSwiss.

Commande de matériel

Vous pouvez commander facilement en ligne tout le matériel (peinture pour container, autocollants de marquage des containers, affiches et flyers) dans le menu « Matériel d'information ».

Pour les communes et les transporteurs

Les communes, périmètres ou transporteurs ayant droit à rétrocession peuvent toujours annoncer le verre usagé collecté en ligne. Vous trouverez dans le menu « Collecteurs de verre et transporteurs » non seulement le formulaire ad hoc, mais également d'autres informations utiles, par ex. concernant le Projet de containers, les conseils aux communes ou les conditions pour la rétrocession de la TEA.

Pour les assujettis à la taxe

Des informations pertinentes sur le prélèvement ou le montant des taxes ainsi que le compte client sont disponibles pour les producteurs et les importateurs de verre dans le menu correspondant. Vous pouvez y annoncer comme d'habitude la demande de remboursement de la TEA pour les exportations et les réutilisations.



Clé de répartition pour les années de collecte 2013 et 2014

Saisie via Internet sur : www.vetroswiss.ch

Année de collecte **2013** jusqu'au 31 mars 2014 ; année de collecte **2014** à partir d'avril 2014

Type de collecte du verre usagé	+	Mode de recyclage (justificatifs de recyclage exigés)	=	Rétrocession en % du taux de rétrocession standard
Verre entier		Réutilisation comme bouteilles pour boissons		100%
Tessons collectés triés par couleurs		Production de verre neuf (pour les trois coloris)		100%
		Tessons blancs et bruns pour la production de verre neuf, tessons verts pour la production de produits à haute valeur écologique		100%
Tessons collectés mélangés		Production de verre neuf (uniquement des bouteilles vertes) ou de produits à haute valeur écologique		60%
		Autre traitement (p. ex. produit de substitution du sable)		20%

Pour les collecteurs privés : volume minimal de saisie 20 tonnes !