CENTRE DE RESSOURCES ECONOMIE CIRCULAIRE ET DECHETS

Modification distributeur de boissons pour accepter les tasses/mugs

Communauté d'Agglomération Castres-mazamet

Auteur :

Espace Ressources
le Causse - Espaces d'Entreprises
81115 Castres
Voir le site internet
Grégoire Boyer
gregoire.boyer@castres-mazamet.com

Consulter la fiche sur OPTIGEDE

CONTEXTE

Dans le cadre de l'action 6 du PLP (Gobelets réutilisables - Eco-exemplarité), la Communauté d'agglomération a demandé à la société qui a installé la distributeur de boissons chaudes au siège de la collectivité de modifier son équipement pour permettre aux agents qui amènent leur tasse/mug de ne pas avoir de gobelets plastiques. Pour encourager leur démarche écologique, ces agents bénéficient d'un tarif préférentiel à savoir un rabais de 5cts d'euro.

OBJECTIFS ET RESULTATS

Objectifs généraux

L'objectif de la démarche est d'encourager et de sensibiliser les agents sur la prévention des déchets.

Résultats quantitatifs

La démarche a été initiée en début d'année. Le gisement est peu important (5000 gobelets par an environ, 20 kg) mais est très visible.

Résultats qualitatifs

La mise en place de ce dispositif a fait l'objet d'une communication au niveau du site et a suscité des demandes d'agents travaillant sur plusieurs collectivités afin que la démarche soit dupliquée dans d'autres sites et dans d'autres collectivités de l'EPCI.

MISE EN OEUVRE

Moyens humains

Animateur PLP.

Société mettant en place le distributeur (convention)

Moyens financiers

Aucun

Moyens techniques

Adaptation du distributeur par adjonction d'un capteur optique pour détecter la présence d'un mug.

Partenaires mobilisés

Société

VALORISATION DE CETTE EXPERIENCE

Facteurs de réussites

Cette action est reproductible dans tous les cas pour la mise en place d'un capteur qui ne propose pas de gobelets automatiquement.

Pour la remise par rapport au prix avec gobelet, il est nécessaire de négocier avec le distributeur. En effet, si le prix a été négocié au départ de manière très serré, la marge ne permet pas de réduire beaucoup le prix offert. Le prix du gobelet est de l'ordre de 2 cts d'euro et il est difficile de proposer des prix qui ne soient pas des multiples de 5cts. La solution consiste alors à augmenter le prix avec gobelet et à baisser le prix avec mug mais même cette solution peut être un frein à cette action.

Recommandations éventuelles

Il est plus facile d'anticiper cette action lors du déploiement de distributeurs de boissons chaudes. Un mise en concurence sur l'ensemble de la collectivité pour peu qu'elle ait plusieurs sites et donc des fréquentations différentes permet de négocier au plus juste l'ensemble des prix des boissons et de lisser lla rentabilité sur l'ensemble des distributeurs.

Mots clés

PREVENTION DES DECHETS | ADMINISTRATION PUBLIQUE | PLASTIQUE

Dernière actualisation

Juin 2016
Fiche réalisée sur le site optigede.ademe.fr
sous la responsabilité de son auteur

Contact ADEME

Marion FORGUE
marion.forgue@ademe.fr
Direction régionale Occitanie