

Modification distributeur de boissons pour accepter les tasses/mugs

Cadre de restitution : Programme Local de Prévention

CARTE D'IDENTITÉ DE L'ACTEUR ET SON TERRITOIRE

Communauté d'Agglomération Castres-mazamet

Espace Ressources
le Causse - Espaces d'Entreprises
www.castres-mazamet.fr



FORGUE
Marion
Occitanie
marion.forgue@ademe.fr

Mots-clés: Espace privé ADMINISTRATION PUBLIQUE, PREVENTION DES DECHETS, PLASTIQUE,

CONTEXTE

Description du contexte de l'action:

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 RÉSULTATS

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

Année principale de réalisation:

2015

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

Facteurs de réussite :

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. Une mise en concurrence 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 la rentabilité sur l'ensemble des distributeurs.



Type de programme :
Programme Local de Prévention

DÉCOUVRIR L'ACTEUR SUR SINOE ®



[Découvrir](#)



Dernière actualisation de la fiche : **juin 2016**

Fiche action réalisée sur le site : www.optigede.ademe.fr

Les actions de cette fiche ont été établies sous la responsabilité de son auteur.