

LE PRIX DE REPRISE DANS L'OFFRE FILIÈRE SÉCURITÉ, ÉGALITÉ ... MARCHÉ

La question des prix de reprise et des différences pouvant exister entre ceux-ci dans les 3 options existantes au sein du dispositif agréé ne peut se limiter à une simple comparaison des montants proposés ou obtenus par les uns et par les autres. Si la comparaison a ses vertus, encore faut-il comparer ce qui est comparable et aller jusqu'au bout des comparaisons.

Prix de reprise : plus de liberté ou plus de garanties

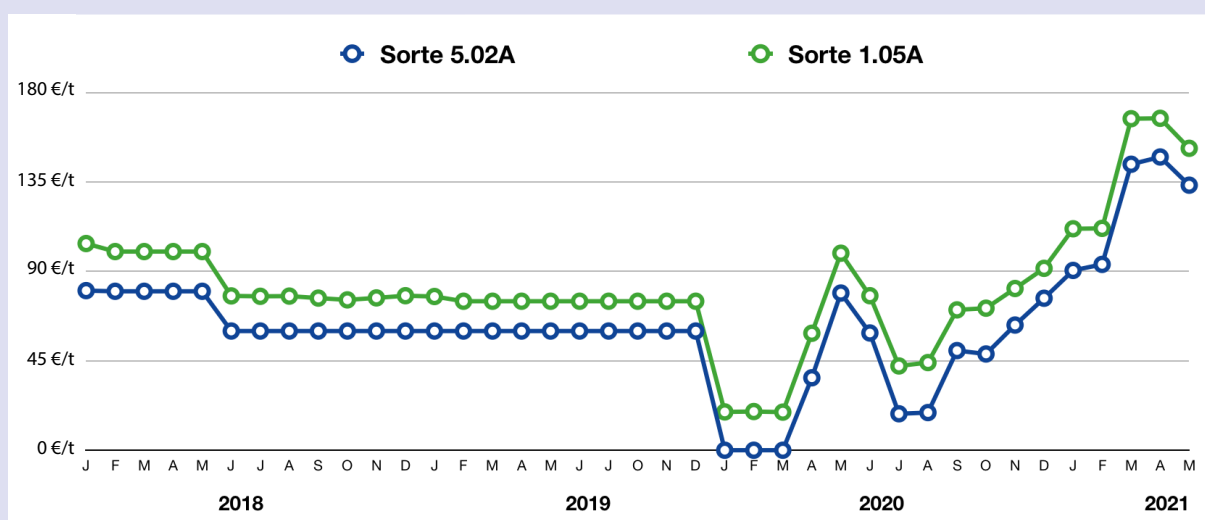
Pour les emballages à recycler, comme pour tous les autres biens faisant l'objet d'échanges sur les marchés mondiaux, les prix reflètent l'état d'une offre et d'une demande à court terme, parfois instantanée, elle-même dépendante de différents facteurs, économiques, politiques, géopolitiques...

Dans le cadre du marché, les intervenants décident librement, au moment où ils contractent, de vendre ou d'acheter les quantités de produits qui leur conviennent et cela au prix qui leur convient. Malgré l'incertitude qu'il entraîne, ce principe de liberté est inhérent au marché et concourt à son bon fonctionnement, voire à sa raison d'être : permettre l'échange et déterminer la valeur des produits échangés.

En cas de tension sur l'offre, les vendeurs verront leurs recettes progresser mais si la situation s'inverse ils devront assumer les conséquences du retournement et cela tant

au niveau des prix que de l'écoulement des produits. Des fluctuations courantes qui peuvent refléter des tensions ponctuelles dans un sens comme dans l'autre mais qui peuvent aussi s'installer dans la durée et traduire des situations de déséquilibres qui peinent à se résorber. La longue baisse des prix des emballages papiers et cartons à recycler de 2017 à 2020 est emblématique de ce point de vue. Sans revenir sur ses causes, déjà longuement évoquées ici, rappelons ses conséquences : non seulement une importante chute des prix – jusqu'à 0€ pour certaines sortes d'emballages - et donc des recettes en berne pour les collectivités territoriales mais aussi, pour certaines collectivités en raison de la durabilité du phénomène, de véritables problèmes d'écoulement de leurs déchets d'emballages à recycler liés à l'absence des débouchés marchands qu'elles escomptaient.

Prix de reprise versés par Revipac, de janvier 2018 à mai 2021



Les emballages ménagers à recycler : Une offre « rigide » face à une demande fluctuante

A la différence d'un produit classique qui répond aux mécanismes de l'offre et la demande et pour lequel un producteur dispose de différents leviers pour agir sur le niveau de production, l'emballage usagé à recycler n'est pas « produit » au sens premier du terme. Il s'agit d'un sous-produit de la consommation des ménages - en fait conceptuellement et juridiquement un déchet - dont on ne peut limiter la génération à la source et cela d'autant moins qu'une contrainte institutionnelle pousse au recyclage.

Si le recours à des intermédiaires négociants pour trouver des débouchés est une solution susceptible de dynamiser le niveau de recettes, il ne faut pas oublier que la demande, au final, est du ressort des usines de recyclage et de leurs besoins d'approvisionnement.

**l'emballage usagé à recycler
n'est pas « produit » au sens
premier du terme**

Pour les collectivités territoriales, en charge pour des raisons historiques de la gestion des déchets ménagers et donc des emballages éponymes, le problème est le suivant : elles doivent gérer ce flux continu et fatal de déchets, qui, au terme de la réglementation existante doit être trié en vue de son recyclage. Une fois le tri accompli elles ont donc impérativement besoin de pouvoir disposer de débouchés industriels permanents et suffisants pour que soient assurés la reprise et le recyclage final de leurs emballages usagés.

Dans le cadre des marchés, de leurs fonctionnements et à défaut de tout engagement, les usines de recyclage sont libres d'acheter ou non en fonctions de leurs besoins et de leurs propres débouchés sur les marchés de produits finis recyclés.

Assurer la sécurité des débouchés et l'égalité des collectivités a un coût

Face aux demandes émanant des industriels metteurs en marché pour sécuriser le dispositif, mais aussi des collectivités locales, avant de s'engager dans la mise en place de processus de collecte et de tri lourds et reposant sur des aspects comportementaux ne permettant pas d'ajustements rapides, les « pères fondateurs » du dispositif REP Emballages Ménagers avaient compris deux choses : il était nécessaire que toutes les collectivités territoriales, sans exception, soient assurées de pouvoir disposer de débouchés industriels permanents pour leurs produits à recycler ; il était également nécessaire de mettre en place une sécurité pour pallier la fragilité d'un système qui ne reposerait que sur l'efficacité du marché et cela pour des déchets d'emballages dont la valeur marchande était incertaine et fluctuante.

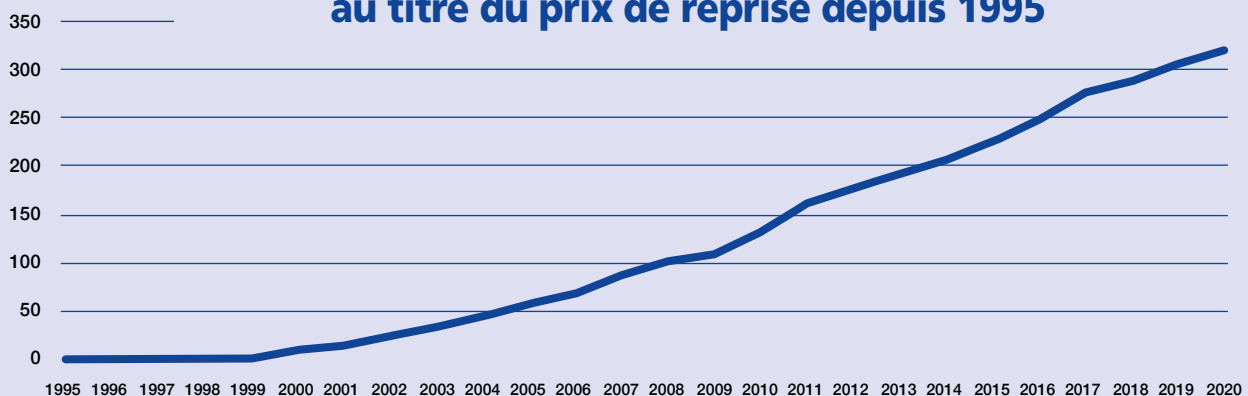
C'est le fond de l'engagement pris par l'industrie de l'Emballage au travers de REVIPAC et des autres filières matériaux pour sécuriser le dispositif : offrir une garantie de reprise reposant sur le fondement

de l'égalité, ouverte à toutes les collectivités quelles que soient leur taille, leur localisation sur le territoire métropolitain ou la quantité de déchets triés produites. Également l'assurance donnée, face à une production de déchets d'emballages ménagers ininterrompue et dans un système contraint par des objectifs de recyclage, de procéder en toutes circonstances à l'écoulement des tonnages triés et de les reprendre à minimum à prix 0 départ soit sans coût pour les collectivités territoriales.

Par cet engagement général REVIPAC et les autres filières déployaient le filet de sécurité indispensable au bon fonctionnement du dispositif. Elles assumaient la mise à disposition constante de leurs capacités industrielles et acceptaient également le risque et les coûts liés à des approvisionnements en continu, indépendamment des contraintes techniques et logistiques existantes et décorrélés de leurs carnets de commande de matériaux ou produits recyclés neufs.

(Millions d'euros)

Cumul des versements aux collectivités territoriales au titre du prix de reprise depuis 1995



Revipac : un prix unique ouvert à tous versus des prix négociés de gré à gré

Dans cette logique de sécurité et d'égalité de traitement, REVIPAC a choisi de faire bénéficier les collectivités territoriales de l'intégralité de la valeur marchande constatée sur les marchés européens où les industriels garants s'approvisionnent.

Cela dans le cadre d'un prix unique, de ce fait moyenné, qui traduit un mécanisme égalisateur permettant de remédier à la diversité des situations et des conditions d'approvisionnements existantes et d'offrir un tarif identique à toutes les collectivités. Ce prix unique garanti et commun s'oppose aux prix négociés d'autres repreneurs qui par nature s'établissent à partir de critères particuliers pouvant recouvrir une très large palette de situations et donc déboucher sur de fortes amplitudes dans les prix de reprise proposés.

Pour le calcul des prix versés par la Filière emballage papier-carton pour les standards matériaux, il a été nécessaire d'établir des règles permettant de prendre en compte, d'une part, les attentes de recettes des collectivités territoriales, d'autre part, les contraintes liées à une garantie de reprise valable « en toutes circonstances », pour une industrie opérant dans le champ

concurrentiel et dont les produits issus du recyclage doivent rester compétitifs.

La solution mise en œuvre permet de lier au mieux ces deux aspects. Elle passe tout d'abord par un prix unique valable pour la durée de l'agrément et dont le paiement est garanti par REVIPAC. Elle passe ensuite par des règles de calcul claires et transparentes inscrites dans le contrat de reprise.

REVIPAC ne peut verser une recette industrielle supérieure à la valeur des produits constatée sur les marchés d'approvisionnement, qui déterminent le prix de revient des matériaux papiers cartons recyclés neufs

Les prix versés correspondent à 100% d'une valeur de référence calculée mensuellement sur la base d'un panier de mercuriales publiques européennes (PPI, EUWID, COPACEL).

A partir de 2014 il a été décidé, dans le cas où les prix français du relevé mensuel de COPACEL seraient supérieurs aux prix du panier européen, de verser ceux-ci aux collectivités territoriales.

Lié par sa garantie et les avantages qu'elle procure aux collectivités territoriales qui la choisissent, REVIPAC ne peut verser à celles-ci une recette industrielle supérieure à la valeur des produits constatée sur les marchés d'approvisionnement, qui déterminent le prix de revient des matériaux papiers cartons recyclés neufs.

Les produits finis fabriqués par ses Repreneurs subissent sur les marchés européens la concurrence d'autres produits qui ne sont pas soumis aux mêmes contraintes et dont les producteurs n'assument pas les mêmes responsabilités dans le dispositif national : qu'il s'agisse de produits fabriqués à partir de matières vierges, ou de produits recyclés issus de matières achetées librement sur les marchés. Par ailleurs ils ne bénéficient d'aucune préférence d'achat de la part des metteurs en marché qui financent le dispositif de REP et qui auraient pourtant intérêt à favoriser des fabricants d'emballages qui apportent leurs garanties à ce même dispositif.

Reprise Option Filière - Barème F

Les prix de reprise s'entendent prix départ (transport à la charge du repreneur).

* Balles standards de 601 à 1200 kg
Balles moyennes de 400 à 600 kg : décote de 6€ /tonne

	Sorte 5.02A (en €/tonne)*			Sorte 1.05A (en €/tonne)*		
	2020	2021	Variation	2020	2021	Variation
Mai	79,12	133,42	+69%	99,18	151,98	+53%