

HISTOIRES ENGAGEANTES DANS LA GESTION DE DÉCHETS OPPORTUNITÉS ENTREPRENEURIAL



Fevrier 2018

SNV



icco COOPERATION >



Realisé par:



Compilation par:

Sophie van den Berg - WASTE

Verele de Vreede – WASTE

René van Veenhuizen - RUA F

Bani Sacko - SNV

Camille Traoré – traduction

Production :



Bink 36

Binckhorstlaan 36, Unit C174

2516 BE La Haye

Pays-Bas

T +31 (0)70 2051025

W www.waste.nl

Les droits d'auteur du travail intellectuel et les données produites seront partagés par les partenaires. Ces derniers ont le droit d'utiliser les données et la documentation comme jugé nécessaire. Chaque fois qu'il est fait usage des données et de la documentation, il sera fait référence aux autres partenaires.

WASTE souscrit à l'Attribution Créative Commune 3.0 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>. Les citations sont encouragées. De courts extraits peuvent être traduits et / ou reproduits sans autorisation préalable, à condition que la source soit indiquée. Pour la traduction et / ou la reproduction en intégralité, les partenaires doivent être notifiés à l'avance. La responsabilité du contenu et des opinions exprimées incombe uniquement aux auteurs; la publication ne constitue pas une approbation par les partenaires.

EJOM - L'emploi des jeunes crée des opportunités, ici au Mali est un projet de 4 ans. C'est un projet financé par l'Union Européenne (UE) et mis en œuvre par un consortium de quatre organisations : SNV (qui en assure le lead), APEJ, ICCO et WASTE.

EJOM a trois objectifs spécifiques :

- i) Contribuer à l'auto-emploi et l'emploi des jeunes (notamment des femmes et des groupes défavorisés) dans les secteurs de l'horticulture, la gestion des déchets, l'agro-alimentaire et l'artisanat utilitaire ;
- ii) Promouvoir le développement des PME pour contribuer à l'emploi des jeunes (notamment des femmes et des personnes défavorisées) dans les secteurs de l'horticulture, la gestion des déchets, l'agro-alimentaire et l'artisanat utilitaire ;
- iii) Contribuer à la création d'un environnement financier et éducatif favorable à l'emploi des jeunes.

Ce catalogue offre des exemples des entrepreneurs qui ont réussi à réaliser leur idée d'entreprise dans la gestion de déchets. Les exemples viennent de plusieurs secteurs et plusieurs pays africains.

Couleurs des pages indiquent le secteur de l'entrepreneuriat

Gestion de Déchets

Assainissement

Agriculture Urbaine



ECOPOST: Des déchets plastiques au bois synthétique

Charles Kalama (35 ans) vit sa passion en transformant des déchets en objets de valeur. Cofondateur d'ECOPOST, une entreprise prospère de recyclage des déchets à Nairobi (Kenya). Son conseil: « N'ayez pas peur de commencer, vous n'avez pas besoin de tout savoir, jetez-vous et apprenez en avançant. »

Entreprise

Pays / Ville	: Kenya, Nairobi
Nom de l'entreprise	: ECOPOST (www.ecopost.co.ke)
Produits (valeur améliorée)	: Poteaux de clôtures à partir de plastique recyclé
Structure	: Entreprise
Année de création	: 2010
Chiffre d'affaire annuel	: 152,400 \$US
Investissement initial requis	: 10,000 \$US (machine d'occasion)
Formation	: Maîtrise ès Sciences en Ingénierie Biochimiste

Marché

Les poteaux sont à la fois vendus par un distributeur et directement aux particuliers, fermiers et organisations. Actuellement, l'entreprise ne peut pas satisfaire toutes ses commandes de l'année, elle doit fonctionner en continu. 500 poteaux sont actuellement vendus par jour.

Ressources et Partenaires

ECOPOST a choisi ses partenaires stratégiquement: chacun apporte sa valeur ajoutée à l'entreprise. ECOPOST travaille avec des coopératives locales qui fournissent les ordures plastiques et avec une ONG locale pour la commercialisation.

Impact social et environnemental

- Emploi direct pour plus de 40 personnes et des opportunités de revenu pour plus de 5000 personnes, dont 80% de moins de 25 ans et 56% de femmes. Plus de 6000 personnes de communautés marginalisées ont indirectement vu leurs conditions de vie s'améliorer.
- Limitation des pollutions environnementales par le recyclage de 3000 tonnes de plastique
- Remplacement de 60 000 poteaux en bois, l'équivalent du sauvetage d'environ 2 400 arbres
- Réduction de plus 160 millions de kg d'émissions de CO2

Rétrospective et prospective

Le début n'a pas été facile. En 2008, Charles a décidé de commencer par la production de poteaux en plastique recyclé car le marché émergeait. Après quelques recherches, ils ont commencé avec une machine d'occasion. Aujourd'hui, ECOPOST veut doubler sa capacité de production. Des chaînes de productions doivent être mises en place et ECOPOST devra faire un prêt pour les acheter.



TRACE - Des tuiles en plastique et sable recyclés

Kevin Mureithi (32 ans), gérant de TRACE, est heureux de faire partie de ceux qui s'attaquent au problème environnemental criant dans son pays. Il se réjouit de voir que le recyclage de déchets créé des revenus pour les gens. Son conseil: « Voyez grand, commencez petit et maintenant! Le chemin entre l'idée et l'application est irrégulier et plein de défis mais la joie de créer de l'emploi, d'améliorer l'environnement avec un bénéfice à la fin de l'année suffit à vous pousser à l'entreprendre! »

Entreprise

Pays / Ville	: Kenya, Gilgil
Nom de l'entreprise	: TRACE ECO SOLUTIONS (www.ecoblocksandtiles.co.ke)
Produits (valeur améliorée)	: Collecte de déchets, tuiles à partir de plastique et sable recyclés
Structure	: Entreprise
Année de création	: 2012 (production de tuiles en 2017)
Chiffre d'affaire annuel	: 30 000 \$US
Investissement initial requis	: 250 000 \$US
Formation	: Maîtrise ès Sciences environnementales et Technologie

Marché

Le marché des tuiles de toitures reste à développer mais les clients potentiels sont les constructeurs de logements, les gouvernements et les organisations internationales. Une tuile est vendue 1\$

Ressources et Partenaires

Kevin a débuté son entreprise avec son épargne personnelle et la participation à des concours d'entrepreneuriat. Ses partenaires sont Via Water, Africa Funded, Total Kenya et Netfund Kenya.

Impact social et environnemental

- Emploi direct pour 12 personnes et des opportunités de revenu pour 50 personnes.
- Recyclage de 450kg d'ordures par jour.

Rétrospective et prospective

TRACE collectait au départ les déchets dans plusieurs quartiers de Gilgil en dégagant des profits. Aujourd'hui, nous avons commencé notre production de tuiles et espérons récupérer l'investissement initial en quatre ans. Nous aimerions développer notre marque dans l'industrie du logement au Kenya et ouvrir une autre usine dans la capitale, Nairobi.



Entreprises Bensaju – Pavés à emboîtement en terre stabilisée pour construire des toilettes

*Benard Alemu est un membre des entreprises Bensaju.
Son conseil: « Identifiez une niche dans le marché et focalisez-vous dessus. Donnez-tout et vous réussirez.
Ne vous limitez pas à des opportunités d’emplois de bureau, mais cherchez en vous-même quelle affaire pouvez-vous gérer en offrant de l’emploi à d’autres! »*

Entreprise

Pays / Ville	: Kenya, Busia
Nom de l’entreprise	: Entreprises Bensaju (en cours d’enregistrement)
Produits (valeur améliorée)	: Collecte de déchets et tuiles à partir de plastique et sable recyclés
Structure	: Entreprise collective
Année de création	: 2015 (production de briques Magika en série en 2017)
Chiffre d’affaire annuel	: 12 000 \$US
Investissement initial requis	: 1000 \$US
Formation	: Diplôme en éducation de la petite-enfance

Marché

Les pavés sont principalement vendus à des entrepreneurs du bâtiment ainsi qu’aux logements individuels, institutions, églises, gouvernements et organisations. Les entreprises Bensaju produisent et vendent environ 7000 briques par mois (15\$/brique). Grâce aux avancées et à la stabilisation de l’assainissement, le marché des blocs à emboîtement a crû. Les pavés ont l’avantage de diminuer de 30% les coûts de constructions, ils sont donc préférés aux alternatives.

Ressources et Partenaires

Soutenus par le projet FINISH INK, les entreprises Bensaju travaillent avec des partenaires locaux dont des artisans, le département, le Ministère de la santé via ses officiers de santé publique, les volontaires de la santé communautaire et les négociants en assainissement pour commercialiser les pavés emboîtés.

Impact social et environnemental

L’entreprise permet l’emploi direct de 15 personnes et des opportunités de revenu. La plupart ont moins de 35 ans et 40% sont des femmes. Par son action sur la croissance de la couverture sanitaire, le groupe a un impact indirect sur la réduction des maladies et l’accroissement de la productivité, donc de la qualité de vie. La conservation de l’environnement est au cœur de l’activité, à l’inverse de la terre cuite répandue à Busia qui affecte l’environnement par le feu de bois nécessaire à sa fabrication. Cela a fortement réduit l’abattage d’arbres qui entraînait des émissions de carbone dans l’atmosphère.

Rétrospective et prospective

Les entreprises Bensaju sont sur le point d’augmenter leurs parts de marché en impliquant plus d’acteurs clefs et en investissant dans un meilleur équipement.



Toilettes Yanga - Fibre de verre et plastique pour les toilettes à chasse d'eau et latrines

Kapumpe (48 ans), a créé les Toilettes Yanga en vrai passionné d'assainissement et d'environnement. « Un entrepreneur social observe un problème de société et y répond par une solution innovante », explique Kapumpe. « L'assainissement est un potentiel de marché majeur, qui requiert des solutions adaptées en Afrique. La clef est de trouver la bonne collaboration et le partenariat avec les personnes qui croient et partagent votre vision. Ce sont fréquemment des personnes ouvertes au monde. La tâche ne sera pas simple et en tant que chef d'entreprise, vous devrez investir votre temps et être persévérant. »

Entreprise

Pays / Ville	: Zambia, Lusaka
Nom de l'entreprise	: Toilettes Yanga (https://web.facebook.com/TyCoLtd)
Produits (valeur améliorée)	: Fibre de verre et plastique pour des toilettes à chasse d'eau et latrines
Structure	: Entreprise
Année de création	: 2012
Chiffre d'affaire annuel	: 260 000 \$US (projection pour 2018-2019)
Investissement initial requis	: 70 000 \$US
Formation	: Diplôme en politiques sociales; Technicien environnemental

Marché

Kapumpe vend des kits d'assainissement (toilettes, accessoire de lavage des mains, anti-diarrhéiques, brosses de toilettes et lampes) aux foyers ruraux, écoles, chefs, ONG et forces de Défense. Le prix est entre 20\$ et 30\$ US. La promotion de ses produits s'est faite par les dessins animés, réseaux sociaux et le tissage de relations avec les chefs de villages. Son slogan: « **Pourquoi s'accroupir lorsqu'on a le choix? Asseyez-vous!** »

Ressources et Partenaires

Kapumpe a débuté avec un petit capital, le soutien d'ONGs mettant en place des programmes WASH et de l'Assemblée des Chefs.

Impact social et environnemental

Avec son entreprise Toilettes Yanga, Kapumpe offre des conditions d'hygiène décentes et de la dignité aux personnes de zones rurales.

Rétrospective et prospective

L'objectif est de toucher 30 000 foyers en 2018 et 100 000 en 2019.



Récolte d'Espoir, système de boîtes végétales

Production de légumes biologiques et vente de boîtes de produits biologiques et paniers de légumes de saison hebdomadaire. « La clef de l'organisation d'une entreprise sociale: apporter un soutien aux producteurs, l'approvisionnement régulier en légumes et la visibilité »

Entreprise

Pays / Ville	: Afrique du Sud, Cape Town
Nom de l'entreprise	: Harvest of Hope (https://www.facebook.com/abalimi.harvestofhope/)
Produits (valeur améliorée)	: Légumes biologiques vendus en sacs et boîtes et sur les marchés
Structure	: Des groupes de producteurs (8 membres en moyenne) vendent leurs produits à Harvest of Hope, Agriculture soutenue par la communauté.
Année de création	: 2008
Chiffre d'affaire annuel	: environ 10 000€/mois, emploi pour 160 agriculteurs et employés d'Harvest.
Investissement initial requis	: graduel avec l'aide d'une ONG: 4 ans pour devenir rentables
Formation	: Agriculteurs et employés sans formation; variable pour les ONG

Marché

Le format des paniers de légumes a un nombre de clients variable (actuellement 200), répartis sur 10 points de vente (15-20 écoles). Les consommateurs sont intéressés par l'achat de produits bio et l'aide communautaire. Les boîtes (9 à 12 légumes différents) sont à 15€/semaine et les sacs (6-7 légumes) sont à 10€/semaine. Ce format permet une adaptation aux aléas des récoltes (tardive ou de qualité variable) liés à la petite échelle de cultivateurs communautaires. Les légumes non utilisés pour les paniers sont vendus sur les marchés ou consommés par les communautés elles-mêmes.

Ressources et Partenaires

La coopérative est soutenue par la municipalité et plusieurs projets, son principal appui est l'agence Abalimi Bezekhay qui opère comme entreprise sociale dans les townships autour de Cape Town.

Impact social et environnemental

- Emplois directs et indirects pour 20 groupes de 10 à 20 fermiers, dont 85% de femmes. Amélioration indirecte de l'accès aux aliments frais (fermiers impliqués, vendeurs et les 350 familles clientes)
- Jusque 300€/mois de revenu pour les producteurs (certains fermiers gagnent 50-75€/mois)
- Recyclage de déchets organiques, réduisant la pollution environnementale

Rétrospective et prospective

Le nombre de producteurs impliqués varie mais reste convenable. La base de clientèle est également stable. Les ventes peuvent s'étendre en collaborant avec d'autres espaces agricoles. L'entreprise sociale continue à aider au développement de groupes marginaux en les incluant dans le système de production.

Secteur: agriculture urbaine: horticulture – Déc. 2017



CitiVeg Group – Horticulture pour les kiosques du marché local

Production améliorée par trois groupes de cultivateurs, vente quotidienne de légumes sélectionnés sur des stands stratégiques.. Le propriétaire d'un étal travaillant avec les fermiers est le président du conseil de commercialisation.

Entreprise

Pays / Ville	: Ghana, Accra
Nom de l'entreprise	: CityVeg
Produits (valeur améliorée)	: Légumes frais vendus sur un étal du marché local
Structure	: L'entreprise est un partenariat commercial entre trois groupes de fermiers et 2/3 commerçants, dirigés par un bureau de commerce.
Année de création	: 2009
Chiffre d'affaire annuel	: Inconnu au moment de publication
Investissement initial requis	: 5000€ (dont la formation et l'organisation des fermiers et la construction des étals de vente
Formation	: Fermiers sans formation; Propriétaire du stand licencié en sciences agricoles.

Marché

Les légumes sélectionnés sont prêts pour la vente, et vendus à des kiosques à l'Université du Ghana, sur la route, et au Ministère de l'Agriculture. **Montant de kgs inconnu au moment de publication**

Ressources et Partenaires

Les fermiers étaient soutenus par le projet FSSt (RUAF, IWMI) et le ministère de l'Agriculture: formation et programme commercial incluant un kiosque et un investissement initial de 5000€. Deux kiosques ont pu ouvrir au bout de deux ans. Des légumes supplémentaires sont achetés aux détaillants locaux selon la demande.

Impact social et environnemental

- Emplois directs pour plus de 100 fermiers et 3 à 5 personnes par kiosque, la moitié ayant moins de 25 ans et plus de 75% sont des migrants. Amélioration indirecte du niveau de vie de 600 personnes à faibles revenus.
- Traitement des eaux usées pour l'irrigation
- Production et usage de compost avec les ordures végétales.

Rétrospective et prospective

L'espace de culture des fermiers appartient à la Société Ghanéenne d'Electricité, qui ne prévoit pas d'usage futur. En dépit d'une impossibilité d'extension, un accord avec le propriétaire permet la jouissance de la parcelle. Les propriétaires de kiosque ont une convention avec les Institutions (Université, Min. de l'Agriculture). Une expansion de l'agrément n'est pas envisageable.



Jekora Venture, Jekora Briquettes

Collecte de déchets solides et production de briquettes combustibles pour usage domestique et institutionnel

Détails de l'investissement

Pays / Ville	: Ghana, Afienva
Nom de l'entreprise	: Jekora Ventures
Produits (valeur améliorée)	: Collecte d'ordures, tri et transformation en briquettes (1000t/an)
Structure	: Une co-entreprise entre la municipalité d'Afienva, Jekora, Ghana Volta Ltd.
Année de création	: 2009
Chiffre d'affaire annuel	: pas connu au moment de la publication
Investissement initial requis	: 200 000€ (matériel), 3-400 000€ supplémentaires (40% par les propriétaires, 60% bailleurs pour le développement technologique et commercial)
Formation	: Jekora: Licence et Maîtrise ès Sciences

Marché

L'entreprise repose sur le service de collecte de déchets et la vente de briquettes aux différents clients. Les briquettes sont moins chères que le charbon ou le feu de bois et ont une meilleure empreinte environnementale. Non carbonisée, la briquette convient aux chauffages institutionnels, commerciaux et industriels. Les clients actuels sont le fumage de poisson, les manufactures de batik et les lycées (capacité actuelle de 1000t/an). Il est central de faire connaître aux foyers les économies qu'ils peuvent réaliser.

Ressources et partenaires

Soutenu par une politique nationale, l'entreprise fait partie d'un PPP et a été fondée par RVO (Pays Bas). Ses cinq premières années étaient soutenues par des programmes de recherche et les ONGs (impact local, apprentissage partagé) ainsi que par des entrepreneurs et municipalités.

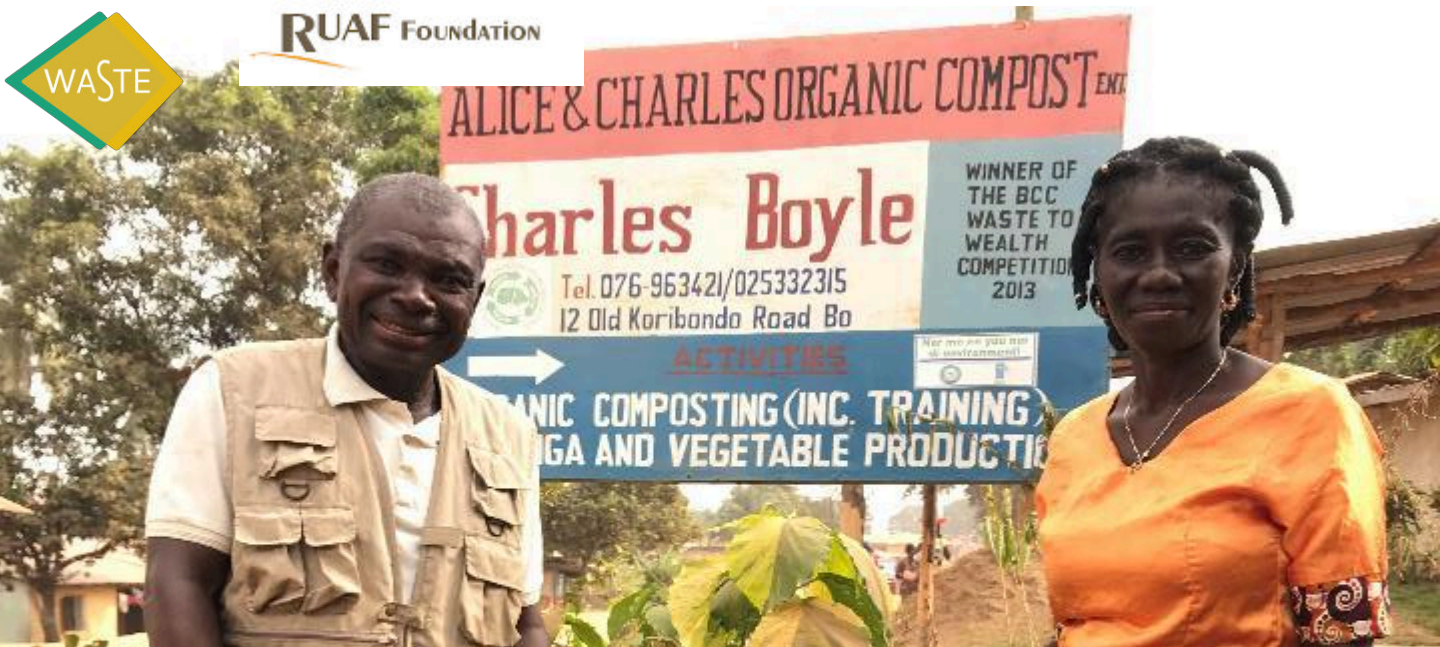
Impact social et environnemental

- 50 emplois directs, 50% de moins de 25 ans et 25% de femmes. Amélioration indirecte de la qualité de vie de X personnes
- Recyclage de plus de 3000t/an d'ordures organiques
- Recyclage indirect de X tonnes de plastiques (**montant pas connu au moment de la publication**)
- Baisse de plus de X émissions de CO₂ (**montant pas connu au moment de la publication**)

Rétrospective et prospective

Le marché est immense. Jekora est une des entreprises de collecte d'ordures du Ghana, et opère dans de nombreuses autres villes du pays. Les campagnes de sensibilisation sont nécessaires pour toucher plus de secteurs de clientèle.

Secteur: Gestion des déchets - Briquettes - Janv. 2018



Compost biologique d'Alice et Charles Boyle

Charles Boyle (73 ans) voit le compost comme un moyen d'existence. Il peut aider à économiser de l'argent sur les engrais importés en utilisant son compost à la place. Son conseil: « Soyez concentré et intéressez-vous au compost. Comprenez son concept et vous aurez de l'argent. Montrez les avantages du produits, montrez des exemples: vous réussirez et forcerez l'admiration »

Entreprise

Pays / Ville	: Sierra Leone, Bo
Nom de l'entreprise	: Entreprise de Compost biologique d'Alice et Charles Boyle
Produits (valeur améliorée)	: Compost biologique et produits au Moringa
Structure	: Entreprise
Année de création	: 2013
Chiffre d'affaire mensuel	: 233\$ US
Investissement initial requis	: 3100\$ US
Temps de retour sur inv.	: six mois
Formation	: Formation théorique et pratique sur les techniques du compost

Marché

Charles vend de 15 à 50 sacs par mois à des sites de construction, des hôtels, ONG, conseils, femmes du marché et autres institutions. Le prix par sac de compost est de 6,5\$ US. Il vend en parallèle des fleurs, légumes et de la poudre de Moringa.

Ressources et partenaires

Charles bénéficiait du soutien du Welthungerhilfe (WHH) avec un prêt et une formation

Impact social et environnemental

- Emploi direct de 6 personnes et 10 travailleurs intérimaires
- Quatre-vingt-dix tonnes de déchets et compostées par an

Rétrospective et prospective

Charles souhaiterait agrandir son entreprise avec un broyeur produisant de la poudre. Il aimerait également avoir un tracteur. Charles tente d'influencer les comportements des agriculteurs en les motivant à remplacer les composts chimiques par le compost biologique.



Contenants et pots de charbon SOBAWAN

Alfred Muana (50 ans) est surnommé le « Général des déchets » par son implication dans de multiples activités transformant les déchets en produits utiles: pots en aluminium à base de canettes de soda, fours à faible consommation (éco-fours) à partir de divers métaux et des briquettes biologiques en ordures biodégradables. Il est entré dans ce secteur car il sait que « le marché du déchet est source de profits! »

Entreprise

Pays / Ville	: Sierra Leone, Bo
Nom de l'entreprise	: Entreprise de contenants et pots de charbon Sobawan
Produits (valeur améliorée)	: Contenants en aluminium, pavés en plastique, bio-charbon, éco-fours
Structure	: Entreprise
Année de création	: 1992
Chiffre d'affaire annuel	: 11 000\$ US
Investissement initial requis	: 12 000\$ US
Formation	: Ecole secondaire (lycée)

Marché

Alfred vend des pots en aluminium à 6,5\$ US l'unité, des pierres de pavement entre 0,6\$ et 1\$ et du bio-charbon à 3,9\$ le sac de 25kg. Il affirme qu'il peut écouler l'ensemble de ses productions.

Ressources et partenaires

Alfred a débuté avec un capital de 1250\$ US et a obtenu un contrat avec Worldvision. Durant la crise Ebola, il a rempli un contrat pour fournir 1000 éco-fours. En 2014, le Welthungerhilfe (WHH) a organisé le concours de la meilleure idée d'entreprise qu'Alfred est fier d'avoir remporté.

Impact social et environnemental

- Emploi direct pour 16 personnes, dont trois femmes et treize hommes
- Alfred recycle 6,5 tonnes de déchets par an (plastiques, matières organiques, canettes et ferrailles)

Rétrospective et prospective

Alfred a commencé petit et gère aujourd'hui une entreprise florissante. Son rêve est de mettre en place une industrie de recyclage pour offrir de l'emploi à plus d'un millier de personnes.



Brent Technologies: Carburant en huile usagée

Geoffrey Ssekatawa (37 ans) a créé une entreprise réussie dans la transformation d'huile usagée en carburant de qualité. Il veut sauver la Terre des pollutions en créant de l'emploi dans son pays. Son conseil: « Pour commencer ce type d'entreprises, vous devez surtout identifier un usage de cette technologie, ou le créer par vous-même. La technologie doit être atteignable avec vos connaissances et le capital initial. Puis, si vous parvenez à créer une filière de recyclage, faites des produits qui satisfont voire dépassent les attentes des clients »

Entreprise

Pays / Ville	: Ouganda, Masaka
Nom de l'entreprise	: Brent Technologies (www.brenttechnologies.com)
Produits (valeur améliorée)	: Recyclage d'huile moteur, carburant, cambouis
Structure	: Entreprise
Année de création	: 2015
Chiffre d'affaire annuel	: 350 000\$ US (en 2017)
Investissement initial requis	: 125 000\$ US
Formation	: Diplôme en enseignement et diplôme en chimie analytique
Temps de retour sur inv.	: 13 mois

Marché

Geoffrey vend 900 litres de Diesel, 100L d'huile moteur et environ 20kg de graisse (de cambouis) par jour. Ses clients sont des acheteurs dans le domaine du transport (chauffeurs, motocyclistes). C'est une entreprise rentable et son chiffre d'affaire est de 850\$ par jour. Il offre une remise aux acquéreurs en gros. Il a amélioré la qualité de ses produits et ses clients savent où le trouver.

Ressources et partenaires

Geoffrey a créé l'entreprise avec ses propres économies. Il a reçu l'aide d'amis afin de lever des fonds.

Impact social et environnemental

- Emploi direct pour 51 personnes (35 hommes, 16 femmes). L'équipe de collecte d'huile moteur est constituée de 50 personnes.
- Brent Technologies recycle 1250L d'huile usagée par jour

Rétrospective et prospective

Geoffrey est prêt à faire grandir son entreprise. Brent Technologies a développé une technologie simple, économique et écologique en Ouganda et est prêt à la diffuser dans beaucoup d'autres pays



GREENABLE: Du e-déchet aux revenus

Bevlen Sudhu (37 ans) est le superviseur et mentor de Greenable, une organisation à but non lucratif qui offre de l'emploi à 100 personnes souffrant d'un handicap en Afrique du Sud. Son conseil: « Les gens n'achètent pas votre produit ni votre service, mais ce que votre produit ou service peut faire pour eux. Comblez un besoin et vous aurez une affaire à vie »

Entreprise

Pays / Ville	: Afrique du Sud, Kwazulu Natal
Nom de l'entreprise	: GREENABLE (www.greenable.co.za)
Produits (valeur améliorée)	: Recyclage d'imprimantes et cartouches usagées
Structure	: Organisation à but non lucratif
Année de création	: 2012
Chiffre d'affaire annuel	: 40 500\$ US
Investissement initial requis	: 162 000\$ US
Formation	: Maîtrise d'Administration d'entreprise et Licence en Coaching d'entreprise

Marché

Greenable démonte le plastique, métal et l'aluminium des cartouches d'imprimantes pour les vendre aux recycleurs locaux

Ressources et partenaires

Greenable a reçu l'aide du gouvernement local et des sponsorisations d'entreprises

Impact social et environnemental

- Greenable a créé plus de cent opportunités d'emplois pour des personnes souffrant d'handicaps avec plus de 68% de femmes et 30% de jeunes
- Greenable recycle plus d'un demi million de cartouches usagées par an, 400 tonnes de déchets

Rétrospective et prospective

Arriver à l'échelle nationale, et trouver une solution pour l'usage du plastique extrait des cartouches d'imprimantes.



KLIN BO – Services de collecte de déchets

Thomas Kamanda (35 ans) est le responsable administratif de KLIN BO, une entreprise de collecte d'ordures à Bo en Sierra Leone. Son travail lui plaît car il réduit les risques liés aux déchets pour les communautés en créant de l'emploi pour les jeunes. « Dans ce travail, il faut un investissement total et de la persévérance pour réussir!

Entreprise

Pays / Ville	: Sierra Leone, Bo
Nom de l'entreprise	: Klin Bo Services
Produits (valeur améliorée)	: Ramassage d'ordures et vente de recyclables
Structure	: Organisation communautaire visant à devenir une entreprise
Année de création	: 2013
Formation	: Diplôme de Technicien en comptabilité

Marché

Klin Bo offre un service de collecte porte à porte et le nettoyage de bureaux. Ses clients sont les ménages, institutions et bureaux. Leurs tarifs varient selon la fréquence de collecte. Klin Bo a fait beaucoup de campagnes de promotions et a même lancé une chanson promotionnelle: <https://soundcloud.com/user984078969/klin-bo-services>

Ressources et partenaires

Klin Bo a reçu l'aide du Welt Hunger Hilfe et du Conseil municipal de Bo

Impact social et environnemental

- Plus de 70 emplois directs (10 femmes, 60 hommes), la plupart pour des moins de 30 ans
- 70% des déchets collectés sont recyclés

Rétrospective et prospective

Klin Bo a débuté avec le soutien de WHH mais a pour ambition de devenir la meilleure entreprise de la ville de Bo et de l'ensemble de la Sierra Leone.



Sihaque Construction – Toilettes et briques

*Sihaque (28 ans) a créé une entreprise de construction qui lui permet de gagner de l'argent tout en aidant d'autres personnes. Il conseille aux jeunes qui souhaitent démarrer une telle entreprise: « **Faites-vous connaître dans votre communauté, soyez dignes de confiance, fiables et sérieux!** »*

Entreprise

Pays / Ville	: Mozambique, Homoine
Nom de l'entreprise	: Constructions Sihaque
Produits (valeur améliorée)	: Toilettes et briques
Structure	: Entreprise
Année de création	: 2014
Chiffre d'affaire mensuel	: 460\$ US
Investissement initial requis	: 1200 \$US (prototypes, outils et matériaux)
Formation	: Secondaire (Lycée)

Marché

Sihaque vend environ 12 toilettes et 400 briques par mois à des habitants de sa ville et des ONG. Il sait que les gens viennent vers lui car il est perçu comme une personne fiable. Il vend ses toilettes entre 13\$ et 29\$ US, les briques sont vendues entre 0,35 et 0,70\$. Pour promouvoir ses produits, Sihaque a utilisé la radio, et est membre de la Coopération des Entrepreneurs de l'Assainissement

Ressources et Partenaires

Sihaque a débuté seul, et a été soutenu par WASTE avec une formation technique

Impact social et environnemental

Sihaque emploie actuellement trois personnes

Rétrospective et prospective

Sihaque souhaiterait étendre géographiquement son entreprise et être capable de vendre dans de nouvelles villes. Il souhaiterait pour cela investir dans un nouveau camion



GIE KEYORODIE: Composter pour sauver l'environnement

Bekaye Coulibaly (56 ans) voit le compost comme une manière de lutter contre l'insalubrité pour un meilleur environnement. Son conseil: « le courage, la patience et la formation adéquate afin de bien faire ce travail »

Entreprise

Pays / Ville	: Mali, Bamako
Nom de l'entreprise	: GIE Keyorodie CGNET BEKAYE — Coopérative « Sigida Labeni »
Produits (valeur améliorée)	: Compost
Structure	: Coopérative
Année de création	: 2009
Chiffre d'affaire annuel	: 1800\$US (1 000 000FCFA)
Investissement nécessaire	: 9350\$US (5 000 000 FCFA)
Temps de retour sur inv.	: trois ans
Formation	: Technicien supérieur en environnement, Formation de SNV

Marché

Bekaye parvient à écouler l'ensemble de son compost aux horticulteurs, maraichers et coopérants. Un sac de 20kg est vendu pour **3000F**. Bekaye utilise les publicités et animations afin de se faire connaître.

Ressources et partenaires

Bekaye a démarré son entreprise en utilisant ses fonds propres. Il a bénéficié du soutien de la Mairie de la Commune VI de Bamako (COGEVAD, plateforme d'appui pour l'assainissement) et de la SNV. Il aurait besoin d'un appui pour le renouvellement de son matériel

Impact social et environnemental

- Emploi direct pour 13 personnes dont 10 femmes.
- Recyclage de 5 tonnes de déchets par an.

Rétrospective et prospective

Bekaye aurait besoin de renouveler ses équipements, moyens de transport et créer un forage. Pour le moment, il est difficile de rémunérer convenablement les employés par manque de moyens et d'espace de travail. A l'avenir, Bekaye souhaiterait diffuser la pratique de l'agriculture biologique.



GIE Bremanet: De la collecte au recyclage de plastiques

Salif Coulibaly (40 ans) a débuté dans la collecte de déchets avant de mettre en place une filière de recyclage de plastiques. En adaptant la quantité et qualité de ses produits aux demandes des clients, il parvient à satisfaire et arrandir sa clientèle.

Entreprise

Pays / Ville	: Mali, Bamako (Sabalibougou)
Nom de l'entreprise	: GIE Keyorodie CGNET BEKAYE — Coopérative « Sigida Labeni »
Produits (valeur améliorée)	: Déchets plastiques broyés: PP, HD
Structure	: Société SARL
Année de création	: 2003 (collecte), 2011 (recyclage des déchets plastiques)
Chiffre d'affaire annuel	: 70 125 \$US (37 500 000 FCFA)
Investissement nécessaire	: 63 580 \$US (34 000 000 FCFA)
Temps de retour sur inv.	: trois ans
Formation	: Diplômé d'études universitaires générales, Formation de SNV

Marché

Salif adapte ses prix à la qualité des produits et parvient à écouler l'ensemble des productions. Il vend les plastiques de bonne qualité entre 250FCFA/kg (PP) et 450FCFA/kg (HD) et ceux de mauvaise qualité entre 190FCFA et 225FCFA/kg.

Ressources et partenaires

Salif a débuté son entreprise avec ses économies d'enseignant, puis a obtenu l'aide de la SNV avec son programme Saniya Warri. Ses principaux clients sont des unités industrielles comme SIMPLASTIQUE ou ETP. Il est parvenu à tisser un réseau professionnel lui permettant de promouvoir ses produits aux entreprises.

Impact social et environnemental

- Emploi direct pour 30 personnes dont 25 sont des femmes.
- Recyclage de 37 500 tonnes de déchets plastiques par an.

Rétrospective et prospective

Salif se satisfait aujourd'hui d'avoir rendu son entreprise rentable. Il souhaiterait agrandir son entreprise en aménageant un site de recyclage des déchets plastiques avec un Granulateur lui permettant de recycler 2 à 3 tonnes de plastiques/jour et d'autres petits matériels et accessoires.

Son conseil aux jeunes souhaitant démarrer: « **L'amour de ce travail ; la rigueur dans le travail** ».