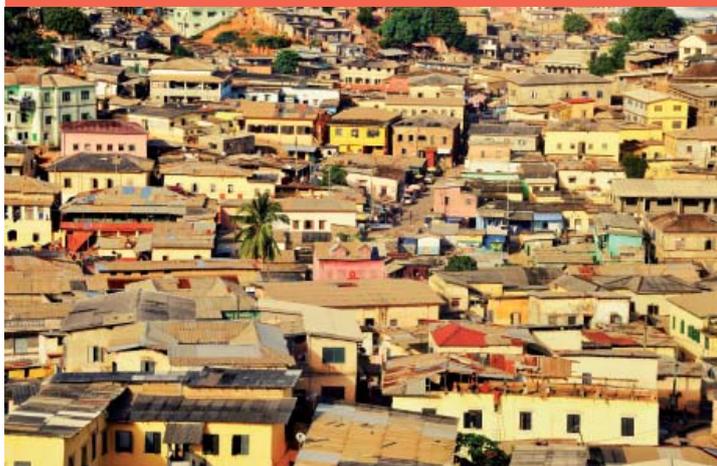


rePATRN : UNE COLLABORATION AVEC DES RAMASSEURS DE DÉCHETS INFORMELS

Jeffrey Provencal

Fondateur et responsable du développement commercial de rePATRN au Ghana



Issu de parents d'origine ghanéenne, Jeffrey Provencal est né à Zürich (Suisse) où il a grandi entre deux cultures. Après des études dans le domaine bancaire et financier, il a travaillé quelques années chez BlackRock. Désireux de s'investir dans une activité plus porteuse de sens, Jeffrey s'est intéressé au concept d'investissement à impact social, avant de réorienter sa carrière. En 2015, ayant obtenu une subvention de la KIC-Climat de l'Institut européen d'innovation, il crée rePATRN, une startup visant à résoudre le problème des déchets plastiques au Ghana, en travaillant avec des ramasseurs de déchets informels. Il se consacre désormais à temps plein au développement de rePATRN.

rePATRN : S'APPUYER SUR L'ÉCONOMIE INFORMELLE POUR RECYCLER LE PLASTIQUE

Au Ghana, la conjonction entre croissance démographique et croissance économique a entraîné une augmentation considérable du volume des déchets. Le plastique est l'un des problèmes majeurs, notamment les bouteilles en plastique. Et si les ramasseurs de déchets informels collectent le plastique et divers matériaux susceptibles de générer de la valeur, il n'existe pour l'heure aucune politique ni infrastructure adéquate pour la gestion des déchets. L'idée de rePATRN, en tant que société de recyclage, part d'un constat tout simple : malgré l'omniprésence du plastique PET dans le pays, la seule solution de recyclage était une société basée en Afrique du Sud. L'objectif ultime de rePATRN se dessine alors : créer une solution pour recycler d'importants volumes de plastique PET, en s'appuyant sur le secteur informel.

La chaîne de valeur de rePATRN fonctionne ainsi : le responsable de l'approvisionnement de rePATRN, un ancien ramasseur de déchets qui connaît parfaitement le terrain, recrute des ramasseurs informels. Ces derniers ajoutent les bouteilles de PET aux matériaux qu'ils collectent déjà, ce qui ne modifie pas radicalement leur activité quotidienne. Ces ramasseurs déposent les bouteilles chez un commercial qui livre, par camion, le plastique à une usine de production. Les bouchons et diverses impuretés sont retirés, les bouteilles triées par couleur et compressées en balles. Ces balles sont ensuite vendues à des sociétés de recyclage situées à l'étranger qui peuvent alors les réintroduire dans la chaîne d'approvisionnement. Le projet pilote de rePATRN a été lancé en 2015 dans la ville portuaire de Tema, à 35 km d'Accra. L'objectif était de prouver qu'il était possible de collecter une grande quantité de plastique. Entre 2015 et 2020, rePATRN est passé de 10 ou 20 tonnes à 900 tonnes de plastique par mois.

À terme, rePATRN entend avoir des effets environnementaux, financiers et sociaux. La collecte et le traitement des bouteilles de PET a un effet positif majeur sur l'environnement.

TRAVAILLER AVEC LE SECTEUR INFORMEL : LES LEÇONS À TIRER DE L'EXPÉRIENCE DE rePATRN

Inclure les travailleurs informels à la chaîne d'approvisionnement peut être difficile pour les entreprises. Au-delà des bonnes pratiques, il convient d'adopter un certain état d'esprit et de bien comprendre les activités et les motivations de ces travailleurs informels au quotidien.

- Comprendre les habitudes des travailleurs informels est essentiel. Un certain nombre de personnes, d'entrepreneurs et d'entreprises pâtissent du « complexe du sauveur » quand ils interagissent avec le secteur informel. Or, travailler avec le secteur informel ne devrait pas revenir à imposer ses propres vues, mais plutôt à s'efforcer d'améliorer les structures et les comportements existants. Pour impliquer efficacement les travailleurs informels sur le long terme, les entrepreneurs doivent prendre en compte leurs connaissances des



©Natalija Gormalova

communautés locales et les considérer comme une richesse, mais aussi travailler dans leur intérêt. La cocréation avec les travailleurs informels est indispensable à la mise en place de modèles qui fonctionnent.

- **Un horizon temporel différent.** La plupart des travailleurs informels abordent le quotidien au jour le jour, dans une logique de « survie », et ne font pas de projets ou d'investissements pour l'avenir, car ils n'en ont pas les moyens. Il est donc peu pertinent de leur présenter des avantages à long terme pour les motiver. En revanche, ils seront sensibles à la possibilité d'obtenir des améliorations concrètes et immédiates dans leur vie quotidienne.
- **Reconnaître le sens pratique des travailleurs informels.** Sur les sites d'enfouissement, les équipes de rePATRN ont remarqué que les ramasseurs de déchets n'enlevaient pas les bouchons des bouteilles en plastique qu'ils ramassaient, bien que le prix d'achat des bouteilles sans bouchon soit plus élevé. À première vue, cela semblait irrationnel. En réalité, les ramasseurs avaient décidé de ne pas le faire car le rapport effort/bénéfice était insuffisant à leurs yeux.
- **L'importance des mécanismes d'incitation.** Pour fidéliser les travailleurs informels, il est important de penser des mécanismes d'incitations innovants et qui répondent aux besoins concrets de ces travailleurs. À titre d'exemple, rePATRN fournit un snack aux chauffeurs. Bien traités, ces derniers se sentent plus appréciés et apprécient les conditions de travail proposées. C'est un aspect essentiel pour établir un climat de confiance, d'autant plus important que certaines entreprises profitent de la vulnérabilité des travailleurs informels.

Entre 2015 et 2020, rePATRN est passé de 10 ou 20 tonnes à 900 tonnes de plastique par mois, si bien que l'entreprise a dû demander aux ramasseurs de ralentir

PERSPECTIVES D'AVENIR

Cinq ans après sa création, rePATRN a su montrer que son réseau de ramasseurs de déchets informels était capable de collecter de gros volumes de plastique, au point que l'entreprise a dû demander aux ramasseurs de ralentir la cadence. Ayant démontré que face à une telle demande, il serait pertinent et économiquement rentable de construire des infrastructures de recyclage du PET au Ghana, rePATRN entend maintenant

passer à l'étape suivante, qui est aussi son objectif initial : le recyclage. L'entreprise souhaite renforcer son partenariat avec Veolia pour relever ensemble le défi du PET au Ghana. Au-delà des orientations stratégiques, rePATRN souhaite également améliorer la transparence et l'efficacité des transactions de paiement au sein de sa chaîne de valeur. Actuellement, le commercial est rémunéré par le recycleur à l'usine, puis il paie le ramasseur. Le délai

entre les deux paiements a tendance à générer une certaine méfiance entre les ramasseurs et les commerciaux, car il arrive que certains commerciaux conservent l'argent pour eux, en prétextant ne pas avoir été payés par l'usine de recyclage, ce qui est faux. rePATRN souhaite mettre en place des paiements électroniques via SAP. Basé sur le mobile money, ce système entièrement transparent permettrait aux ramasseurs de savoir en temps réel quand et combien le commercial est rémunéré. Enfin, rePATRN souhaite adopter un modèle de commerce équitable en coopération avec des marques de prêt-à-porter, qui sont ses clients indirects. En effet, plusieurs groupes apprécient l'histoire de rePATRN : l'utilisation dans leurs produits et leurs emballages de plastique recyclé et traçable, avec un impact environnemental et social positif, leur permettrait de majorer leurs prix. L'excédent peut alors être reversé, sous forme de prime, aux ramasseurs de déchets. Ce dispositif serait un moyen d'impliquer davantage les ramasseurs de déchets informels, en leur apportant une valeur ajoutée.