

## **Interview de Mahamadoun Traoré, cofondateur de SANUVA (contraction de Sanua : propreté en Bembara, et Valorisation)**

30 avril 2018

### **Pouvez-vous nous présenter votre entreprise, les services proposés, et qui sont vos clients?**

MT : Alors, en quelques mots, SANUVA, c'est une entreprise qui propose des solutions de gestion durable des déchets. On a une formule qui fonctionne en 5 points, c'est à dire qu'on installe des poubelles gratuitement auprès des entreprises ; 2<sup>ème</sup> point : on intervient pour former au sein de entreprises. On fait une sensibilisation du personnel, on les informe sur le développement durable en général, on les informe aussi sur les consignes de tri. Après le point 2, le point 3 : la collecte. On intervient auprès des clients pour collecter leurs déchets à travers un centre de vélos cargo. Après l'étape de collecte vient l'étape de valorisation, qui est le point 4. Tous les déchets collectés auprès des entreprises vont dans notre centre de tri installé à Bamako. Les déchets seront triés là-bas, et une fois triés, on les compacte sous forme de balles que nous envoyons vers les filières locales de recyclage. En termes de filières locales de recyclage, pour le papier on a des entreprises qui font des alvéoles ; pour le plastique on a des entreprises qui recyclent le plastique pour faire des articles ménagers en plastique ; pour le métal, des entreprises recyclent ces emballages là. Et un dernier point qui intéresse beaucoup l'entreprise et les structures de coopération comme les ambassades : à la fin de l'année, nous pouvons lui faire un rapport disant que leur action a permis de préserver des forêts, de créer de la valeur ajoutée, et de créer des emplois. Même les poubelles qu'on confectionne, on essaie de créer un certaine durabilité : on travail avec des artisans locaux de Bamako, qui confectionnent les vélos cargos et les poubelles sur place, avec des locaux trouvés localement. Et pour chaque poubelle, on a des poubelles trois flux. Pour chaque compartiment de poubelles, au lieu de mettre des sacs poubelles qui risquent d'aller dans la nature, on a misé sur des sacs de riz qu'on trouve à Bamako et qui peuvent durer 6 mois s'il n'y a pas de déchets liquides déposés dans ces sacs là.

### **Quelles étaient vos motivations au départ ? Pourquoi l'éco-entrepreneuriat ?**

MT : Ma motivation principale, c'est que mon associé et moi avons eu la chance de faire la même formation - une formation and management de l'environnement - et quand on a fini nos études, d'être impliqué dans l'organisation des négociations climatiques. Par chance, j'ai travaillé dans l'organisation de la COP 21, qui s'est tenue à Paris, et lors de cet événement j'ai vu toute la chaîne logistique mise en place pour récupérer et valoriser les déchets produits sur le site. C'est une expérience qui m'a marqué, et je me suis dit : pourquoi ne pas essayer un modèle comme ça dans notre pays ?

### **Est-ce que le marché africain est prêt à accueillir des biens et des services environnementaux?**

MT : Le Marché Africain de manière générale est prêt. Si nous prenons l'exemple du bio, que ça soit les entreprises, que ça soit les consommateurs, chacun a une certaine exigence

de la qualité environnementale des produits offerts. Du point de vue des services, si je prends l'exemple du Mali, aussi ... Pourquoi je vous parle beaucoup d'entreprises ? Parce que nous dans notre démarche on a ciblé dans un premier temps les entreprises – dans les entreprises on inclut les entreprises publiques, les entreprises privées, les agences de coopération, les ONG également – on a donc ciblé ces structures là, car ce sont des structures qui interviennent généralement sur des questions environnementales au Mali. Mais quand on regarde leur rapport d'activité à la fin de l'année, et bien en termes d'environnement, par exemple sur la gestion des déchets, on voit un creux. Donc on s'est dit qu'en ciblant ces entreprises là, ces ONG, ces agences de coopération, peut-être qu'elles prendront mieux l'impact environnemental de leurs activités. Donc aujourd'hui, à titre d'exemple, comme client, on a approché la délégation de l'Union Européenne à Bamako, qui est très intéressée par notre offre et est prête à signer avec nous. Il ne faut pas oublier non plus, si je prends le cas des entreprises internationales, dont le siège de l'entreprise est à l'international, l'entreprise a une certaine certification environnementale. Si la filiale est à Bamako par exemple, la filiale est obligée de suivre les réglementations liées à cette certification là. On se rend compte que généralement sur le marché Africain et notamment sur le marché Malien, il n'y a pas d'entreprise ou de prestataire de services capable d'aider les entreprises à prendre en compte l'impact environnemental de leur activité. C'est justement sur ce créneau là qu'on se positionne.

### **Quelles sont les principales difficultés rencontrées par un éco-entrepreneur au Mali ?**

MT : Quand vous rentrez au Mali aujourd'hui, si vous n'êtes pas diplômé en économie, si vous n'êtes pas un banquier, si vous n'êtes pas un financier ou un économiste, vous êtes très rapidement mis de côté. N'oubliez pas que le côté environnement, le secteur de l'environnement est très peu pris en compte dans les pays Africains, notamment les pays comme le Mali. De septembre 2016 à aujourd'hui, la principale difficulté qu'on a eue, c'est par rapport à ça. Déjà des difficultés institutionnelles pour faire entendre notre projet, parce qu'aujourd'hui tout projet qui n'est pas lié au développement des infrastructures où tout projet [...] qui n'est pas purement lié ou indexé « développement » n'est pas beaucoup pris en compte. Nous avons donc eu cette difficulté là, et en tant que Malien de la diaspora, ayant fait nos études à l'étranger, diplômés en France, et ayant un premier boulot en France, il est très difficile de se décider à rentrer définitivement au pays pour se lancer dans un projet pour lequel on n'est même pas sûr d'avoir un appui institutionnel, ou même un appui au niveau local une fois qu'on s'est décidé de rentrer au pays. La difficulté se situe à ce niveau. Donc on va dire, si je peux résumer, la difficulté se trouve au niveau institutionnel : il y a très peu de dispositif qui aident un éco-entrepreneur à se développer au Mali.

### **Et aujourd'hui, j'imagine que vous ne regrettez pas ce choix d'être rentré au Mali et d'avoir débuté SANUVA ?**

MT : Ah oui, pas du tout. C'est vraiment un choix qu'on... au début on hésitait, mon associé et moi, mais aujourd'hui on est vraiment fiers de voir le travail qu'on a réalisé, et de voir aussi à chaque fois qu'on démarque par exemple une entreprise ou une ambassade, et les retours de mail qu'on reçoit, les félicitations qu'on reçoit : c'est ça qui nous motive. C'est ça qui nous pousse à croire que le secteur des déchets, ou l'éco-entrepreneuriat de façon

générale au Mali, a un avenir. Il y a plein de choses à faire dans ce domaine là dans les années à venir au Mali.

**Quels conseils donneriez-vous à un jeune qui souhaiterait se lancer dans l'entrepreneuriat vert ?**

MT : un jeune qui souhaiterait se lancer dans l'entrepreneuriat vert en Afrique, il faut qu'il ait un projet cohérent, un projet réaliste, et adapté au contexte local. Je précise ce dernier élément : pourquoi un projet adapté au contexte local ? Nous, par exemple, le modèle SANUVA, si vous regardez les différentes solutions qu'on propose, ce sont des modèles qui n'existent pas encore en Afrique. Ce sont des modèles très développés en Europe, et notamment en France : par exemple le système de tri, le système de reporting aux entreprises, etc. Nous, au lieu de prendre ce modèle et de le dupliquer directement au Mali, on a fait un travail de fond. On a essayé d'adapter ce modèle au contexte local et aux réalités locales. Donc [le jeune] il faut qu'il ait un projet qui soit bien construit, qui soit durable et qui soit adapté au contexte local. Et il ne faut pas non plus perdre l'énergie, il faut être motivé car dans nos pays c'est très très difficile d'être appuyé par la structure gouvernementale en charge de l'entrepreneuriat au Mali. Généralement c'est très difficile d'avoir un soutien sans ça. Donc il faut être dynamique, il faut être courageux, il faut être à l'écoute, et il faut frapper à toutes les portes pour présenter son projet et espérer avoir une opportunité pour la mise en œuvre du projet.