

Green Keeper Africa est née de la volonté d'entrepreneurs de fournir aux industriels africains des solutions de contrôle des pollutions industrielles. Même en Afrique, l'application des législations environnementales devient plus rigoureuse alors que peu de solutions locales ou régionales fiables existent. Le secteur industriel a recouru à des solutions de remplacement peu acceptables sur le plan écologique. Les conséquences pour le secteur industriel sont une inefficacité logistique, un risque d'atteinte de la réputation voire des sanctions judiciaires et économiques. Et enfin, il y a le risque environnemental et la menace pour la santé publique.

Les solutions de Green Keeper Africa sont des **écotechnologies solidaires**. Green Keeper Africa a développé les procédés permettant d'utiliser comme matière première une plante envahissante, ressource renouvelable. L'exploitation de cette « ressource » a nécessité la mise en place d'un réseau d'approvisionnement solidaire incluant en majorité des femmes.

Le modèle de Green Keeper Africa est donc double: en amont, il a un impact socio-économique et environnemental à travers son réseau d'approvisionnement. En aval il met sur le marché des produits innovants et durables, dérivés de plantes invasives : une fibre absorbante pour le contrôle des pollutions par les hydrocarbures (GKSORB®) et des solutions de restauration des sols (SERCIVES GKA). Les déchets résultants des activités de dépollution sont détruits pas incinération contrôlée dans les fours des cimenteries.

## LE MODELE ECONOMIQUE

*Les clients et le marché :* Il s'agit de tous les clients confrontés à des déversements huileux (huile végétale, huile de vidange, huile hydraulique, fioul lourd, pétrole brut, gasoil, etc.). Ces sociétés sont confrontées quotidiennement à des fuites qui sont difficiles à récupérer sans absorbant, génèrent une perte de productivité et contaminent progressivement l'environnement de travail et l'écosystème. En cas de fuites importantes les conséquences s'aggravent : arrêt de la production, mauvaise image, audit environnemen-

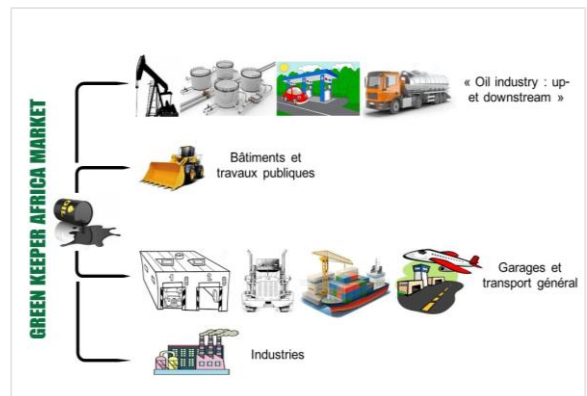
tal, réactions de la société civile, etc.

Les segments clients sont variés et comprennent des PME aussi bien que de grandes industries (figure 1).

*La proposition de valeur :* « **GKA absorbe le problème de pollution du client** » à travers:

La **simplicité** d'utilisation, l'**efficacité**, la **disponibilité** à proximité du client et un **prix abordable** (moins cher que les concurrents).

Un service de traitement et de récupération/recyclage du produit permettent au client de solutionner les tracasseries actuelles en matière de gestion des déchets. Cette **tranquillité** permet au client de se concentrer sur son métier tout en réduisant ses risques.



## QUELQUES REALISATIONS

Depuis 2014, date de la création de la société :

- › Etude de la problématique des plantes invasives (prospection régionales, revue des initiatives internationales, rencontres d'expert, etc.);
- › réalisation du pilote d'approvisionnement solidaire qui nous a permis d'atteindre un ramassage de 1200 tonnes en janvier 2016 impliquant plus de 700 collectrices;
- › réalisation du pilote de production (Génération 1 et 2, génération 3 en développement);
- › tests « marché » 2017 : Plus de 40 clients rencontrés au Bénin et dans la sous-région ce qui a permis la conversion des prospects en clients et le renouvellement de commandes (valeur des livraisons de 400 à 20000 Euros).

## UNE SOLUTION VERTUEUSE

Green Keeper Africa considère que les coûts liés à notre participation à l'amélioration des conditions sociales des communautés dans les zones où nous travaillons ou ceux liés à notre volonté de créer un impact favorable sur l'environnement ne sont pas des charges mais un **investissement qui participe à la rentabilité à long terme de notre entreprise** tant pour la **sécurisation de l'approvisionnement** que pour l'adhésion des clients à la **quête de valeurs sociétales**.

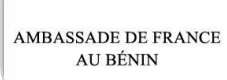
## LES RECONNAISSANCES

2015 : Lauréat du Prix La France s'Engage au Sud décerné par le président Français parmi plus de 1000 projets dans le monde.

2016 : GKA est retenue pour le programme d'accompagnement néerlandais Via-Water

2017 : Innovation Award du Rebranding Africa Forum.

## NOS PARTENAIRES



## RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

Green Keeper Africa et ses partenaires étudient le développement des produits suivants :

- › Néo-textiles végétal pour l'industrie;
- › Dispersants et détergents organiques pour l'industrie;
- › Standardisation des procédures de bioremédiation.

## PLANIFICATION

2018 : Exécution du plan d'action commercial dans plusieurs pays africains et upgrade du pilote semi-industriel en industrie permettant de répondre à la prévision de croissance (production, procédures et stockage).

2019 – 2020 : Ouverture d'un nouveau site de production dans un autre pays que le Bénin.

2018 – 2022 : Green Keeper Africa met au point au minimum un produit pertinent pour un marché chaque année.

## PERSPECTIVES 2022

Green Keeper Africa est la référence en matière de gestion des risques de pollution industrielle en Afrique. Les résultats de l'entreprise s'équilibrent dès la troisième année et elle réalise un chiffre d'affaire annuel de 2,2 millions d'Euros en 2022 (le chiffre d'affaire potentiel des nouveaux produits et nouveaux services n'est pas pris en compte).

Green Keeper Africa est devenue un hub de Recherche et Développement axé sur les écotecnologies et l'innovation sociale.

## REFERENCES :

WOUTERS T. : Prog. Manag. ViaWater [t.wouters@unesco-ihp.org](mailto:t.wouters@unesco-ihp.org)

HOUNSINOU R. : DG Bénin Pétro [rhounsinou@beninpetro.com](mailto:rhounsinou@beninpetro.com)

DOSSA S. : Responsable HQSE COLAS/BENIN [sylviane.honvo@colasafrique.com](mailto:sylviane.honvo@colasafrique.com)

DERVAIN J. : SG de l'Assoc. des Raffineurs Africains [joel.dervain@afra.org](mailto:joel.dervain@afra.org)

POISSONNIER G. : Dir. Dév. Durable Deloitte Canada [gpoissonnier@deloitte.ca](mailto:gpoissonnier@deloitte.ca)

AHOUANMENO G. : DG Deloitte Bénin [gahouamenou@deloitte.fr](mailto:gahouamenou@deloitte.fr)

MORTEUIL Laurent : Ancien DG Soc. Gén. Banque Bénin [laurent.mortreuil@socgen.com](mailto:laurent.mortreuil@socgen.com)