

# MARYAM AL MANSOORI

Directrice générale de Rebound

## **Lucia Sinapi-Thomas, directrice exécutive de Capgemini Ventures**

J'aimerais maintenant aborder un autre domaine important pour le climat en général. Maryam, vous êtes à la tête de Rebound, qui est une bourse d'échange de plastique recyclé. Il est clair que le développement massif de la production de plastique contribue fortement aux émissions de CO<sub>2</sub>, mais cela pose également un énorme problème de déchets pour la planète et de pollution nocive pour notre santé. Quel est le rôle de Rebound sur ce front ?

## **Maryam Al Mansoori, directrice générale de Rebound**

Tout d'abord, bonjour à tous, je suis heureuse d'être parmi vous aujourd'hui. Chez Rebound, nous avons pour ambition de résoudre le problème de la pollution plastique et, étant donné que le plastique vierge est un matériau précieux, nous pensons que le plastique recyclé l'est tout autant. Aucun matériau scientifiquement, écologiquement ou économiquement éprouvé ne peut remplacer le plastique aujourd'hui, principalement parce qu'il s'agit d'un matériau très polyvalent et d'une grande utilité. Alors que certains types de plastiques, d'additifs et de produits chimiques doivent être retirés de la chaîne, il existe de nombreux autres types de plastiques précieux qui peuvent être recyclés et pour lesquels il existe un marché. Toutefois, à l'instar des marchés du carbone, le marché du recyclage des plastiques est très opaque et fragmenté. La question est donc de savoir comment instaurer la confiance et la transparence aujourd'hui entre les entreprises, directement entre les acheteurs et les vendeurs et à l'échelle mondiale, afin de faciliter le commerce des plastiques recyclés. La réponse tient en deux points : assurance qualité et conformité réglementaire.

C'est précisément ce à quoi nous nous employons et bien sûr, le meilleur moyen d'atteindre un public mondial et un marché mondial est d'utiliser une plateforme. C'est là que le numérique et la marketplace entrent en jeu. Je crois qu'un nouveau facilitateur de tendances comme nous peut contribuer à faciliter ce commerce en permettant au secteur privé de combler les lacunes de l'offre et de la demande. Dans le même temps, le secteur public peut avoir confiance dans le type de matériaux non dangereux pour lesquels nous créons un marché.

## **Lucia Sinapi-Thomas**

Merveilleux. Cette année, Rebound a été la première start-up du Golfe à recevoir le label Tech Pioneer du Forum économique mondial, alors félicitations, c'est formidable. La collecte et le recyclage des déchets plastiques ont un coût, c'est pourquoi certains défendent la notion de responsabilité élargie du producteur et de crédits plastiques pour rendre la chaîne de valeur abordable. Quel est votre point de vue là-dessus ?

## **Maryam Al Mansoori**

Le marché du recyclage des plastiques est aujourd'hui confronté à un défi économique. J'ai un diplôme en finance et cet aspect est donc important à mes yeux. Lorsque j'ai lancé

Rebound, j'ai compris pourquoi il est difficile de trouver une solution : financièrement, les entreprises refuseront de payer plus pour introduire des plastiques recyclés dans leurs produits finis si le plastique vierge est moins cher. Nous ne pouvons pas nous contenter d'attendre que les réglementations entrent en vigueur et que les politiques soient appliquées car, au final, elles ne seront pas mises en œuvre de manière homogène dans toutes les régions. Je connais bien également le milieu gouvernemental et politique, ayant travaillé pour le Cabinet des ministres, et je sais donc quelles mesures le secteur public peut prendre dans ce domaine, mais comment le secteur privé réagira-t-il ensuite ?

Quant aux crédits dans le domaine du recyclage du plastique, il est important de compenser ce prix d'échange et de négociation que les acheteurs veulent faire baisser. Par exemple, si le PET vierge est vendu aujourd'hui à environ 900 USD la tonne, le PET recyclé est vendu à environ 1 100 ou 1 200 USD la tonne. Cela représente un écart d'environ 300 USD et le vendeur de plastiques recyclés ne peut pas baisser le prix à 900 USD car il travaillerait à perte et c'est malheureusement la raison pour laquelle beaucoup de recycleurs doivent mettre la clé sous la porte. Les crédits représentent ici une opportunité, car il s'agit d'un modèle de revenu alternatif. Au lieu de seulement bénéficier de la vente des matériaux tangibles, ils peuvent également bénéficier de la vente des crédits générés. Bien que certains puissent être tentés de réclamer une responsabilité élargie du producteur, pointer du doigt une seule entité ou une seule entreprise ne contribuera pas à résoudre la crise de la pollution. C'est l'ensemble de la chaîne de valeur et des parties prenantes de la chaîne de valeur, y compris les gouvernements et les collectivités locales, qui aideront à récupérer ces matériaux séparés à la source, à générer des crédits de collecte et, au-delà, à acheminer ces matériaux plastiques vers une entreprise éthiquement responsable et respectueuse de l'environnement, capable de les recycler. Ils pourront ensuite être remis sur des marchés, tels que notre marketplace où l'acheteur et le vendeur peuvent négocier directement, et il y a une transparence absolue en matière de qualité.

### **Lucia Sinapi-Thomas**

Intéressant. Nous voyons clairement que des solutions existent et que la technologie susceptible d'être utilisée est déjà là. La question est de savoir à quelle vitesse nous pouvons la déployer et la faire adopter. Le financement se trouve donc sur le chemin critique, tout comme l'accessibilité financière de ces investissements, et le plastique en est un parfait exemple.