



Q-Lite : solidité et résilience grâce à une approche circulaire

17 juin 2021, 02:00

Thomas Vandenhaute

Q-lite conçoit, produit et fournit des écrans LED et LCD, qui sont utilisés comme écrans d'information, tableaux marquoirs, panneaux de signalisation, etc. Parmi ses différents segments de clients, citons les entreprises et autorités locales, ainsi que les pharmacies et professions libérales. Q-lite mise pleinement sur l'économie circulaire et, outre la vente de produits, développe également des activités d'entretien, de réparation, de revente, de revalorisation, de mise à niveau, de remanufacturing et d'affichage en tant que service.

La pandémie de COVID a profondément bouleversé la sous-traitance en Extrême-Orient et la demande du marché. Grâce à sa large gamme de produits et à sa clientèle diversifiée, Q-lite a bien résisté à ces perturbations et pense pouvoir renforcer sa position sur le marché. L'entreprise participe au réseau d'apprentissage (Lerend Newtwer) Circular Economy Connect, organisé par Sirris et Agoria.

Une vision axée sur le client

Q-lite travaille sur la base d'une vision axée sur le client et souhaite continuer à lui proposer ses services après la vente. Cette vision implique un contact et une communication permanents avec les clients, ce qui permet de révéler également leurs besoins cachés. L'entreprise s'efforce

constamment de leur offrir une solution en proposant ses propres services d'entretien, en reprenant les anciens écrans, etc. ou en collaborant avec des partenaires.

La reprise des écrans usagés et les tentatives de les revaloriser font apparaître de nouvelles perspectives. La réparation et la revalorisation en vue de la réutilisation peuvent être plus rentables si la technologie et la conception du produit sont adaptées en conséquence. Les écrans reconditionnés ne sont pas attrayants pour les segments de clients existants. C'est pourquoi Q-lite recherche des partenaires ayant accès à d'autres groupes cibles qui n'ont pas les moyens d'acquérir de nouveaux écrans LED. De plus, les écrans reconditionnés sont disponibles très rapidement car il y en a toujours un certain nombre en « stock ». Ainsi, l'entreprise peut en outre proposer à ses clients importants une solution temporaire en attendant que leur produit sur mesure puisse être livré.

D'autre part, certains produits sont mieux adaptés à une mise à niveau de la technologie d'affichage, ce qui les rend moins énergivores et permet de doubler leur durée de vie. Ces écrans peuvent également être mis à niveau chez les clients existants, faisant de l'extension de la durée de vie un modèle économique supplémentaire.

Les écrans haut de gamme sont constitués de composants modulaires montés dans un cadre étanche en aluminium et en verre. Ces produits sont aussi commercialisés selon un modèle d'affichage en tant que service (« display-as-a-service »). Une fois encore, pour un groupe cible de clients actuellement limité.

Auteurs



Thomas Vandenhoute