

Pourquoi des clients optent pour la remanufacture ?

27 février 2024, 14:10

Thomas Vandenhaute

Fact-check : le prix réduit est-il la seule raison de choisir des produits remanufacturés ?

On entend parfois que le prix réduit est la seule raison pour laquelle un client choisit d'acheter des produits remanufacturés. Cela nous a intrigué. Nous avons mené une enquête, et appris que l'achat de produits remanufacturés offre encore d'autres avantages.

Les raisons pour lesquelles une personne choisit d'acheter un produit remanufacturé sont très diverses. Les principales motivations sont les suivantes :

1. Prix/qualité

De nombreux clients cherchent un moyen d'acquérir un produit de grande qualité à un prix réduit. Pour ceux-là, le coût total de possession (TCO) est la principale motivation, et le choix d'un produit remanufacturé est alors en concurrence avec les modèles de PaaS, la reprise, des services complémentaires, une mise à niveau, …

Originair, filiale d'Atlas Copco, vend des compresseurs remanufacturés. Les clients apprécient naturellement le prix réduit, mais toujours de pair avec une autre motivation, par ex. parce que l'entreprise standardise sur une certaine marque pour raison de maintenance, d'uniformité, … mais souhaite quand même réduire ses charges pour certains profils d'utilisation (par ex. compresseurs de réserve). D'autres clients recherchent avant tout une solution rapide et efficace.

2. Délai de livraison et/ou disponibilité

Lorsque les pièces servent à faire des réparations dont le coût indirect (c.-à-d. le coût de la période d'inactivité du produit, par ex. une machine de production) est beaucoup plus élevé que le prix des pièces, alors le prix des pièces importera moins car les critères décisifs seront plutôt le délai de livraison et la disponibilité des pièces. Lorsqu'il n'y a plus de pièces neuves disponibles car elles ne sont plus produites, l'utilisateur n'a plus beaucoup d'options. Peut-être ne voudra ou pourra-t-il pas remplacer la machine (du fait d'une fabrication sur mesure ou du coût prohibitif du remplacement par une installation entièrement neuve, …) et sera-t-il plus enclin à acheter des pièces remanufacturées.

Van Loock Motoren répare et met à niveau des moteurs électriques non standard, par ex. en tant qu'entraînements de courroie intégrés à une grande installation. Le remplacement du moteur par un nouveau entraînerait des coûts indirects élevés, incluant le coût du remplacement de la plaque support moteur, des poulies et du tendeur de courroie, le coût de modification d'autres pièces de l'installation à cause de la nouvelle configuration géométrique, etc. Dans cette situation, il peut être avantageux de reconditionner, réparer et améliorer soi-même le contrôle de moteurs qui ne sont plus commercialisés. Cela permet de minimiser les coûts indirects via l'apport de connaissances et les services associés de réparation et remanufacture.

3. Liquidation de valeur absolue

Pour les entreprises à faibles capitaux souhaitant investir dans un appareil, la liquidation absolue est sans doute en tête de liste. La solution la moins chère à ce moment sera choisie. Pour les produits dont la durée de vie résiduelle est courte, mais nécessitant quand même une réparation, le coût le plus bas est bien sûr également un facteur décisif.

4. Maintien de la relation (qualité, service, …) avec le fournisseur

Les clients qui choisissent vos produits et services, standardisent sur votre marque ou optent pour une marque premium ont parfois des produits sous-utilisés ou utilisés uniquement pour un projet particulier. Dans cette situation où le client sous-utilise un produit, il est tout à fait rationnel pour lui de rechercher un produit de qualité mais à coût réduit.

Également lorsqu'un service a pour objet la mise à niveau ou réparation d'un produit, le client peut opter pour des pièces remanufacturées. Le contrat de service pourra mentionner expressément que des pièces remanufacturées peuvent être utilisées dans le cadre de la prestation de services.

REM-B a réalisé un arrêt programmé d'une machine de production afin de réparer et mettre à niveau certains composants hydrauliques standard. Une offre a été établie pour ce qu'il convenait de remplacer et le rapport qualité-prix de cette offre a été comparé à l'achat de composants hydrauliques neufs. Dans cet exemple, les acheteurs ont été persuadés par la combinaison du délai d'exécution, du rapport détaillé d'inspection des pièces, etc.

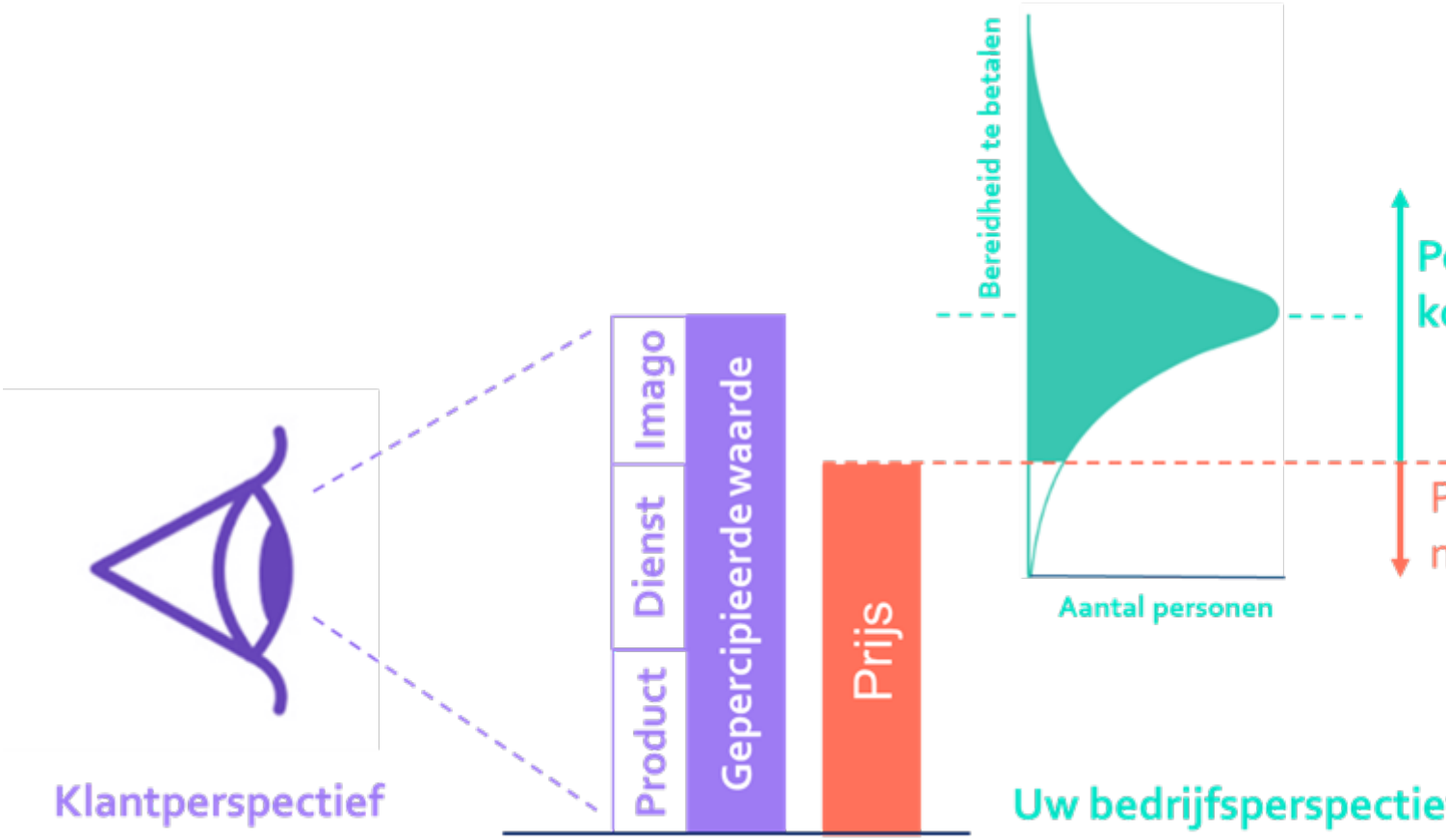
5. Possibilité de retourner les vieilles pièces

Pour les produits contenant des substances dangereuses ou assujettis à une règlementation spécifique relative au traitement des déchets, le client peut préférer échanger ses « vieilles » pièces contre de nouvelles. Le prix sera alors fonction du coût de traitement des déchets. De plus, cette option permet de décharger le client car un seul partenaire prend en charge l'échange et tout ce qui

Combinaison Produit-Service-Image

Il y a encore bien d'autres raisons pour lesquelles les clients choisissent des produits remanufacturés, mais celles-ci sont les principales. Comme dans tout modèle économique, l'offre d'un produit ou d'une combinaison produit-service doit répondre à un besoin réel du client. Les clients (et les entreprises) sont des humains, et l'être humain n'agit jamais de façon parfaitement rationnelle. Cela signifie que des raisons intangibles entrent également en jeu, comme la croyance, l'image, …

La volonté du client de payer dépend donc de la concordance entre son besoin et sa perception de la valeur de votre offre. Et il perçoit cette valeur en tant que combinaison produits-services-image.



©Sirris, suivant J. Vogtländer

Remanufacture, remise à neuf, réparation, mise à niveau, reconditionnement, réutilisation, … sont au
mais comment être sûr que l'on évalue ou expérimente la stratégie la plus adaptée dans le contexte s
COOCK « CIRKEL - Remanufacturing als hefboom tot waardecreatie in een circulaire maakindustrie
levier de création de valeur pour une industrie manufacturière circulaire) soutenu par le VLAIO, Sirris
pratiques (technologies, outils, …) pour vous aider à limiter les risques et augmenter vos chances de

Commencez vous-même avec nos outils pratiques





Financé p
l'Union e
NextGenera

Auteurs



Thomas Vandenhaute