



Évoluer ensemble dans les activités ReX : tout commence par l'écoute

18 juin 2025, 17:01

Thomas Vandenhaute

Pourquoi cette histoire ?

Le changement ne s'initie pas avec un grand saut, mais avec un petit geste : une discussion. À une époque où le développement durable n'est plus un mot à la mode, mais une nécessité, l'importance des activités ReX (réparation, réutilisation, remise à neuf, refabrication, rétrofit...) grandit également. Comment faire le premier pas vers une collaboration avec de nouveaux partenaires ? Comment une collaboration durable se met-elle en place entre les entreprises manufacturières et les entreprises de travail adapté ? Il s'avère que tout commence souvent dans la marge, par une rencontre, une idée partagée ou une question honnête. Cet article est une invitation à rechercher ce genre de premiers contacts.

Les activités ReX exigent une collaboration et la collaboration exige la confiance

Aucune entreprise ne forme à elle seule une chaîne de valeur circulaire complète. Si nous voulons vraiment travailler sur la prolongation de la durée de vie des produits, nous devons collaborer. De la conception initiale à la réutilisation en passant par la réparation : derrière chaque processus se cachent des personnes, une expertise et des partenaires.

Pourtant, beaucoup de travailleurs se heurtent à des obstacles. La collaboration entre les entreprises manufacturières et les entreprises de travail adapté est encore souvent un terrain inexploité pour les initiateurs d'activités ReX. Il existe un intérêt mutuel, mais peu de points de départ concrets. Cette phase initiale est floue et vague. Par conséquent, l'approche classique de l'offre et de la demande n'aboutit pas à une solution, et encore moins à un business case concluant. Il y a encore trop d'incertitudes et un manque de connaissance des expériences de chacun, d'accès aux données, etc.

Ce qui fonctionne, c'est l'instauration de la confiance, de la curiosité et du courage d'explorer l'inconnu, et ce, à partir d'une ambition commune. Au début, concentrez-vous sur l'autre et essayez de comprendre la situation ou le défi. N'essayez pas de trouver la solution tout de suite. Les gens aiment parler de leur travail et des défis auxquels ils sont confrontés.

Pourquoi les activités ReX sont-elles également une opportunité pour les entreprises de travail adapté ?

Les entreprises de travail adapté recherchent des emplois avec du sens et tournés vers l'avenir. C'est exactement ce qu'offrent les activités ReX : un travail stable, axé sur les processus, avec une valeur ajoutée au niveau social. Parallèlement, les entreprises manufacturières recherchent des partenaires fiables pour effectuer des tâches qui ne font pas partie de leurs compétences de base. Pensez au démontage précis des appareils, à la mise à niveau des composants ou à la réalisation précise de tâches de rétrofit. Il n'existe pas encore d'offre de services toute faite, mais un processus de découverte commun.

Un Business Developer d'une entreprise de travail adapté l'a exprimé ainsi :

« Nous évaluons avec l'entreprise manufacturière si une mission est appropriée. L'impact sur l'emploi, la variation du travail et la complexité du processus sont alors importants. C'est un puzzle que nous assemblons ».

Un Operations Manager d'une entreprise manufacturière ajoute :

« Nous commençons par recueillir des informations en interne, puis nous en discutons avec nos partenaires. Ce n'est que lorsque nous avons une idée commune des volumes et de la complexité que nous pouvons envisager des solutions ».

Cette attitude de recherche n'est pas une faiblesse, mais constitue justement la base de la co-création. C'est à partir de cette incertitude partagée qu'il est possible d'établir des liens.

L'attrait d'une ambition partagée

La clé d'une collaboration durable réside rarement dans un contrat, mais souvent dans une première discussion productive. Celui qui cherche à comprendre l'autre fait preuve de respect, et celui qui fait preuve d'ouverture gagne la confiance en retour. C'est pourquoi les contacts personnels sont si importants, surtout dans les premiers temps.

Le cas de **Strygoo** et **Lidwina** illustre cela parfaitement. Ils se sont connus par l'intermédiaire d'un réseau local d'entrepreneurs. Plus tard, quand Strygoo a présenté une idée concrète de produit plus durable, le déclic s'est produit. Ce n'était pas une coïncidence, mais le résultat d'un contact antérieur et de valeurs communes.

Qui fait le premier pas ?

Dans chaque organisation, il y a des gens qui sont stimulés par l'inconnu, qui aiment construire des ponts. Des managers en charge de l'innovation, des produits ou du commerce qui ont une vision large et qui osent regarder au-delà des limites de leur propre secteur. Ils peuvent faire le premier pas. Vous reconnaissez-vous dans ce profil ? Ou avez-vous des collègues qui excellent dans ce domaine ? Il est alors temps de les, ou de vous, laisser agir au sein du réseau.

Un article précédent affirmait déjà :

« Sortez de votre tanière. Soyez humble. »

Cela reste pertinent. L'avenir circulaire ne commence pas par de grands projets, mais par la curiosité.

Où trouver des personnes qui partagent les mêmes idées ?

Pas besoin d'attendre l'événement idéal. Créez votre chance. Organisez une séance d'inspiration, invitez des clients et des fournisseurs, mettez en avant un thème comme la durée de vie des produits. De cette manière, vous facilitez l'accès et augmentez les chances de faire des rencontres intéressantes.

Rejoignez également des initiatives existantes, même en dehors de votre secteur ou de votre région. Pensez à des [réseaux d'apprentissage et groupes thématiques chez Sirris](#), ou à des visites d'entreprises et des formations dans d'autres fédérations. L'innovation circulaire ne connaît pas de frontières.

Soyez aussi visible. Partagez ce que vous apprenez, même si c'est encore tout frais. Les rencontres physiques restent les plus précieuses, mais la communication numérique, par le biais des réseaux sociaux ou des bulletins d'information, peut aider à trouver des personnes partageant les mêmes idées.

Commencez par apprendre, pas par convaincre

Lorsque vous rencontrez quelqu'un, posez des questions. Que font-ils dans le cadre des activités ReX ? Quel rôle jouent-ils ? Qu'ont-ils déjà essayé ? De nombreuses personnes parlent volontiers de leurs expériences, et c'est souvent là que se cache une inspiration inattendue.

La clé ? Entamez chaque discussion dans l'objectif d'apprendre, pas de vendre. L'intérêt réel ouvre les portes. Parfois, la conversation s'oriente naturellement vers ce que vous faites. Gardez une trace de ce que vous apprenez. Qu'avez-vous en commun ? Quelle est la prochaine question que vous aimeriez poser ? Dans quels domaines voyez-vous un chevauchement possible ?

Réfléchissez après une série de discussions : qu'est-ce qui a fonctionné ? Qu'est-ce qui peut être amélioré ? Quelles leçons tirez-vous pour votre prochain contact ?

Un bon exemple : une entreprise de travail adapté est entrée par hasard en contact avec un entrepreneur lors de l'agrandissement de son propre entrepôt. Lors de la visite du site, une discussion s'est engagée. Ils ont parlé de l'installation des buses de pulvérisation dans les conduites de sprinkler, où la précision est cruciale. La collaboration s'est faite naturellement. Une petite rencontre, un grand impact.

Conclusion : chaque pas compte

La collaboration prend du temps. Cela commence par l'écoute. Avec curiosité. Avec un petit pas, une discussion, un sourire partagé.

Chaque rencontre vous fait avancer : soit vers un projet concret, soit vers une meilleure compréhension, un réseau plus large et une confiance renforcée.

N'oubliez jamais : dans le monde des activités ReX et de l'innovation circulaire, **l'énergie**, **l'enthousiasme** et **l'intérêt** réel sont vos outils les plus puissants.

Living Lab Économie Circulaire Remanumaat (VNS.2023.0113) avec le soutien financier de



Auteurs



Thomas Vandenhoute