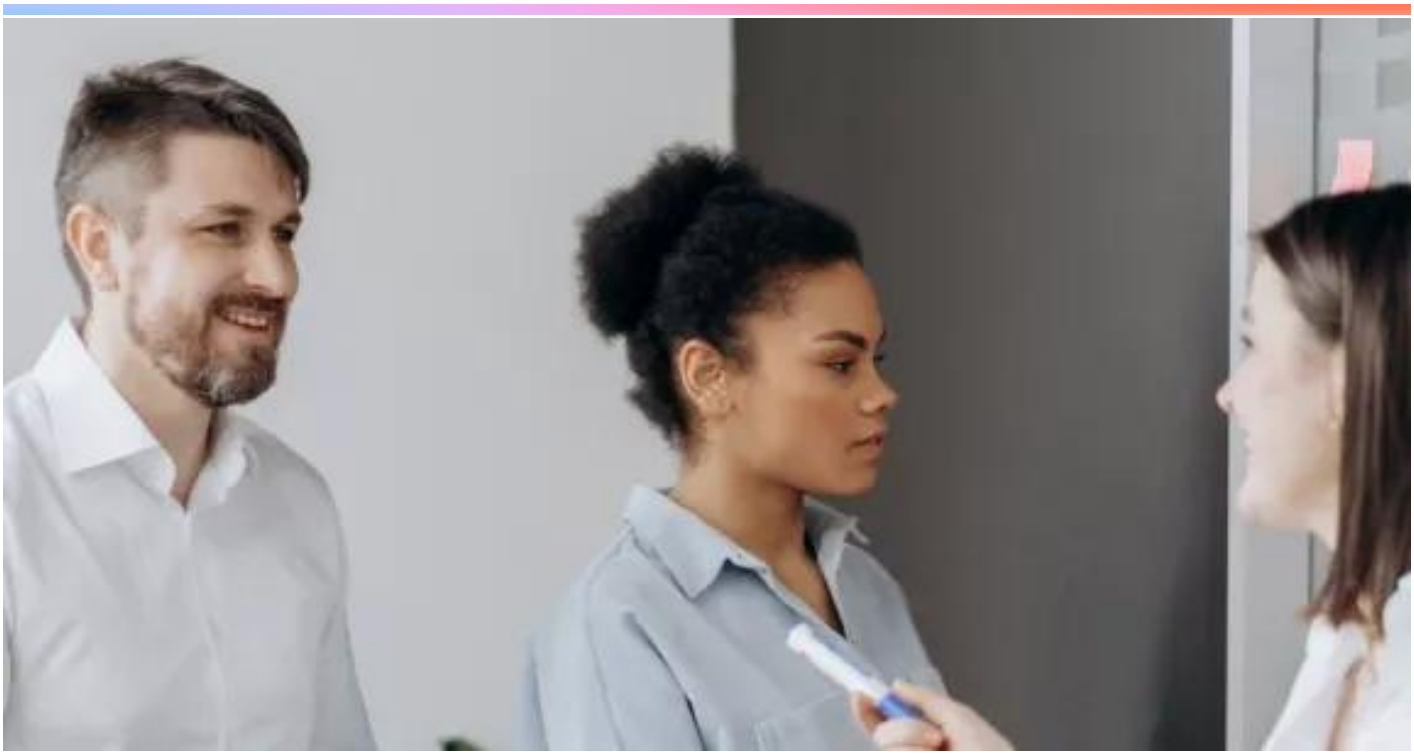


Co-création pour des initiatives ReX | En route vers ReX - partie 6

05 novembre 2025, 15:38

Thomas Vandenhaute

Alignez les objectifs et accélérez les progrès communs

La co-création n’est-elle pas simplement une collaboration ? Pas tout à fait. En co-création, les partenaires influencent ensemble le processus et le résultat. Vous évoluez ensemble au lieu d’échanger uniquement des tâches. Cela dépasse la relation classique client-fournisseur.

Pour les entreprises de travail adapté comme pour les entreprises manufacturières, cela signifie que vous alignez activement objectifs, rôles et attentes. En alignant les objectifs, vous renforcez la confiance et accélérez les initiatives ReX.

Chaque entreprise de travail adapté a ses propres atouts et son propre contexte. Ce cadre vous aide à définir les étapes les plus pertinentes pour votre situation. Nous avons

regroupé tous les insights dans une seule publication.

Téléchargez la publication complète ici

Pourquoi l'alignement des objectifs est essentiel

Vous savez où vous voulez aller. Votre partenaire également. Ce point de départ est rarement identique. En partageant explicitement attentes, marge de manœuvre et conditions-cadres, vous identifiez les points de convergence.

Les objectifs ne doivent pas être identiques. Ils doivent être suffisamment alignés en termes de périmètre, de timing ou de type d’activité pour permettre une action commune.

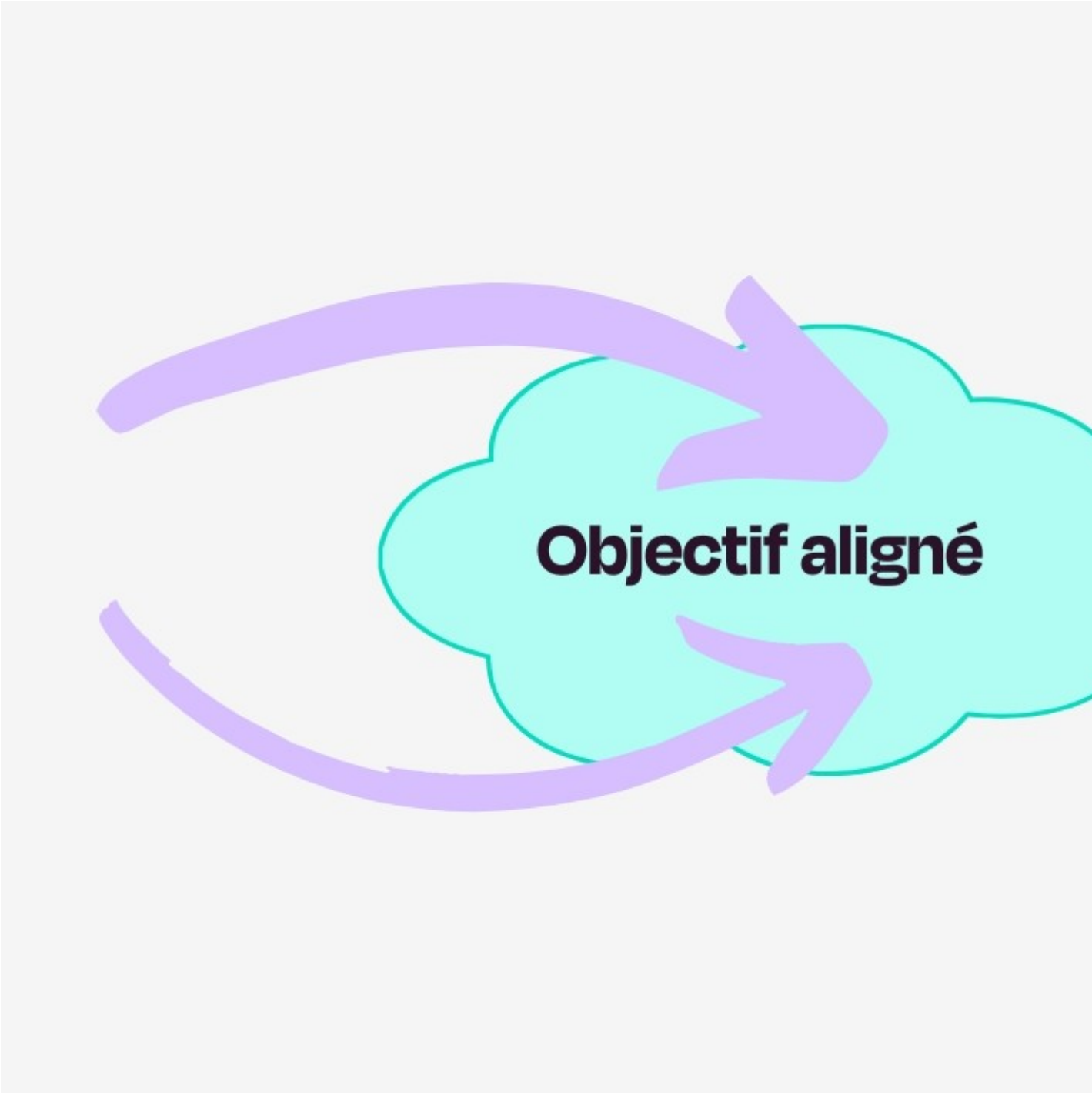


Image : Sirris© (inspiré de Win-Winnovation P. Verhoeven & H. Deschrijver Acco, 2017)

Démarrez vite et apprenez

Voyez-vous une étape commune réalisable ? Démarrez immédiatement. Chaque partenaire prend en charge une partie des activités. Chacun contribue aux coûts et aux efforts. Laissez de la place pour ajuster.

En agissant ensemble, vous développez une compréhension mutuelle du contexte opérationnel, organisationnel et économique. Cela crée une dynamique et renforce la confiance.

Plan par étapes pour la co-création

Étape 1 : explorer les critères et les incertitudes de chacun

Testez vos critères de réussite respectifs. Travaillez avec des must-haves, nice-to-haves et no-go’s. Décrivez votre situation souhaitée sous forme de courte storyline. Cela suscite reconnaissance et feedback.

Posez des questions pourquoi et pourquoi pas. Rendez explicites risques, hypothèses et incertitudes afin de les rendre discutables.

Attendez-vous à des frictions. Suspendez le jugement. Planifiez un court moment de feedback. Prenez le temps de réfléchir. Impliquez des collègues de différentes disciplines.

Exemple concret
Une entreprise de travail adapté propose du travail en enclave chez un fabricant. Le site de production s’avère inadapté. Le responsable commercial explore des alternatives et identifie des opportunités logistiques.

Les deux parties démarrent une collaboration logistique. Elles apprennent à connaître leurs contextes respectifs. Plus tard, elles réexplorent ensemble des processus ReX avec davantage de compréhension et de confiance.

Étape 2 : construire une vision commune de la situation souhaitée

Regroupez les deux scénarios en une seule idée. Décrivez la situation comme si tous les problèmes étaient résolus. Ne retenez que les éléments essentiels. Laissez les détails pour plus tard. L'objectif devient plus concret et est partagé.

La liste combinée des résultats escomptés pourrait ressembler à ceci :

Objectifs	
Emploi min. 2 ETP	M
Automatisation flexible	Ni
Investissement >100k€	N
Potentiel d'extension a d'autres produits de ce client ou d'un autre client	M
Compatible avec le site actuel (atelier, entrepot)	M
Personnel d'encadrement necessaire pour les taches operationnelles	N
Taches logistiques (transport, stockage, etc.)	Ni

Étape 3 : réduisez les incertitudes mutuelles

Partagez les informations, les hypothèses et les risques. Reconnaissez les priorités des deux parties. Convenez de la manière dont vous vous informerez et vous vous questionnerez mutuellement. Choisissez un espace de travail partagé. Définissez les droits d'accès et la gestion des versions. Planifiez de brèves séances de mise au point. Combinez les consultations en présentiel, numériques et téléphoniques.

Étape 4 : définissez des priorités communes

Répondez à trois questions dans l'ordre :

1. Les collaborateurs du groupe cible peuvent-ils prendre en charge cette activité ?
2. Pouvons-nous l'organiser sur le plan pratique ?
3. Le business case est-il concluant ?

Sélectionnez les actions qui se prêtent le mieux à l'espace actuel. Utilisez une méthode simple de hiérarchisation. Travaillez étape par étape.

Conseil : définir des priorités n’est pas toujours facile. Utilisez donc cette méthode simple pour déterminer l'ordre des actions avec votre partenaire.

S'il est difficile d'étab
considérez le proces

1 **Décrivez vos questions et incertitudes comm**

Exemple : nous ne savons pas combien les clients sont prets a

- *Les clients ne paient que pour des produits en bon etat*
- *Les clients sont prets a payer jusqu'a 60 % du prix neu*

2 **Notez chaque hypothèse sur un post-it**

3 **Évaluez chaque hypothèse selon son importa**

En bas : « simplement important ». En haut : « bloquant ».

4 **Placez les hypothèses sur l'axe horizontal selo**

L'ordre est important, pas la precision du calendrier. Les hypo

Reflechissez : que se passe-t-il si l'hypothese est vraie, ou fa

5 **Le coin supérieur gauche représente vos prior**

Vous verrez que les hypotheses les plus importantes et les plu

Conseils pour le rythme et la confiance

- Commencez petit et de manière visible
- Travaillez avec de courtes boucles d'apprentissage
- Documentez et partagez les enseignements tirés
- Gardez un rythme de contact léger, mais une régularité élevée

Conseil de lecture

Win-Winnovatie, Piet Verhoeven et Helga Deschrijver Acco, 2017

Conclusion

En alignant explicitement les objectifs, la co-création devient une approche structurée plutôt qu'une simple collaboration. Vous rendez attentes, incertitudes et priorités discutables. Une vision partagée oriente l'action. De petites étapes réalisables renforcent la confiance et accélèrent l'apprentissage. ReX devient ainsi une collaboration structurelle à impact pour le partenaire, le client et l'organisation.

Résumé

La co-création va au-delà de la collaboration. Vous alignez les objectifs, partagez les incertitudes et construisez un récit commun. Cela accélère les initiatives ReX et renforce la confiance.

Perspectives

Dans le prochain article, nous approfondirons le business case commun. Nous montrerons comment faire fonctionner les chiffres, en interne et avec votre partenaire.

Découvrez les autres articles de la série ReX :

- Découvrez la série ReX complète
- Partie 1 : activités ReX pour les entreprises de travail adapté : opportunités et collaboration

- Partie 2: la marge de manœuvre pour les initiatives ReX dans les entreprises de travail adapté
- Partie 3: les moteurs des initiatives ReX
- Partie 4: vos atouts pour les initiatives ReX
- Partie 5: les objectifs ReX pour les entreprises de travail adapté
- Partie 7: un business case concluant pour la collaboration ReX
- Partie 8: un modèle de revenus ReX, plusieurs business cases
- Partie 9: les motivations qui font avancer les activités ReX
- Partie 10: les limites qui renforcent les ReX
- Partie 11: les forces comme levier pour le ReX

Découvrez le projet Remanumaat

Vous souhaitez en savoir plus sur le fonctionnement de la collaboration dans le cadre des stratégies ReX ?

Découvrez le projet Remanumaat

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



Auteurs



Thomas Vandenhaute