

Un business case concluant pour la collaboration ReX | En route vers ReX - partie 7

12 novembre 2025, 09:42

Thomas Vandenhaute

Rendez le processus ReX rentable pour tous les partenaires de la chaîne

Une collaboration ReX réussie repose sur plus qu’une bonne idée. Elle nécessite un business case qui crée de la valeur pour toutes les parties impliquées, comme les entreprises de travail adapté et les entreprises manufacturières. Cet équilibre n’est généralement pas immédiat. Pourtant, cela ne doit pas empêcher de démarrer.

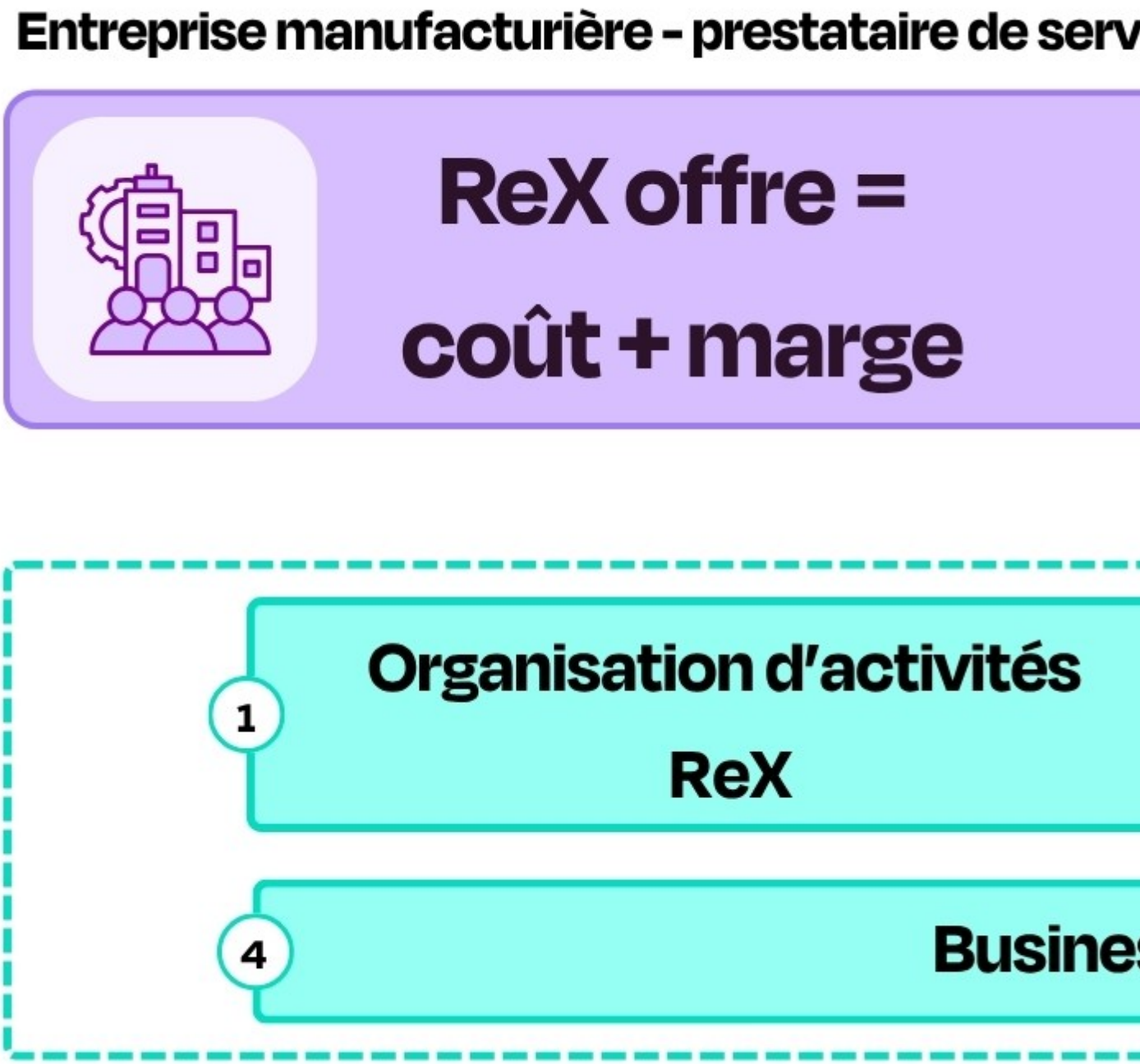
Les projets ReX évoluent. Le contexte, les volumes et les produits changent, tout comme la rentabilité. En travaillant ensemble à une répartition équitable des coûts et des bénéfices, vous posez les bases de partenariats durables.

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 un business case commun est essentiel

Les collaborations ReX diffèrent des relations classiques client-fournisseur. En co-création, les deux parties influencent directement les coûts et revenus de l'autre. Sans l'un, il n'y a pas de business case.
Une approche transparente et progressive renforce la confiance mutuelle et facilite la négociation. Commencez par l'efficacité, recherchez un équilibre dans la répartition des coûts, élargissez la création de valeur et pesez les facteurs stratégiques.



Étape 1 : analysez les étapes de votre processus ReX

Examinez d'abord l'organisation des activités ReX. La manière dont le travail est réparti et exécuté détermine largement les coûts. Cela concerne les activités opérationnelles comme l'inspection, le nettoyage ou la remise en état, mais aussi les étapes préparatoires comme les choix de conception, la planification ou la gestion des données.

Les variations de produits, volumes et tailles de lots influencent fortement l'efficacité. En comprenant ces variables ensemble, vous optimisez plus efficacement.

Exemple : une entreprise de travail adapté facturait initialement 50 euros par unité pour une remise en état. Grâce à une meilleure standardisation, des tailles de lots minimales et une adaptation des livraisons, le coût a diminué à 25 euros. Le business case n'était pas encore totalement équilibré, mais un progrès était réalisé.

Un conseil : inspirez-vous de cas relatifs à l'organisation de la production et l'efficacité sur sirris.be/inspiration.

Étape 2 : répartissez équitablement les coûts et les bénéfices

Si les chiffres ne sont pas encore équilibrés, la transparence est essentielle. Discutez des coûts fixes, variables et de démarrage. Clarifiez quelles décisions influencent quels coûts.

Trois stratégies concrètes peuvent aider :

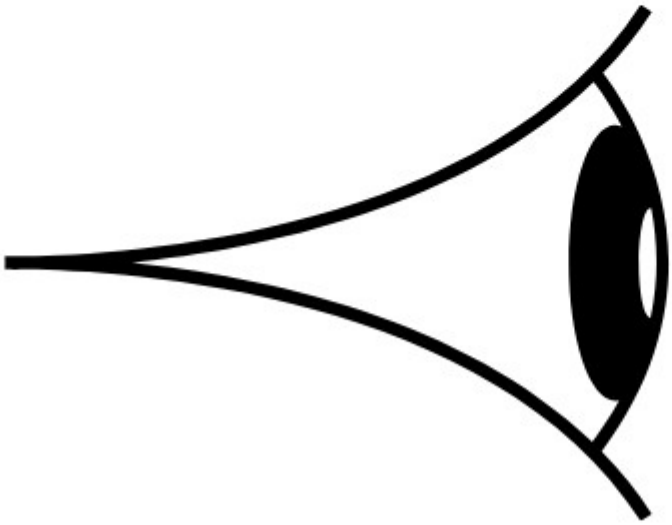
1. **Échelonnez les coûts dans le temps :** recourez aux paiements anticipés ou au préfinancement partiel pour réduire les risques
2. **Rendez les coûts conditionnels :** liez les prix à la taille des lots, à la fréquence des livraisons ou à la qualité des produits délivrés
3. **Réaffectez les coûts lorsque cela est possible :** la partie qui tire le plus de bénéfices du succès peut supporter temporairement une part plus importante des coûts

Cela renforce la compréhension mutuelle et rapproche d'un équilibre rentable.

Étape 3 : augmentez la valeur ajoutée

Un business case ne repose pas uniquement sur des chiffres. En élargissant le périmètre, vous identifiez de nouvelles opportunités gagnant-gagnant. Vous pouvez soulager votre partenaire via la logistique, l'administration, le stockage ou la gestion des données.

De petits services supplémentaires peuvent générer de grandes économies pour l'autre partie.



Votre perspective

Exemple : une entreprise de travail adapté qui nettoie et inspecte des appareils a également pris en charge le transport et le stockage intermédiaire. Le partenaire a gagné du temps et réduit la complexité de sa planification, tandis que l’entreprise de travail adapté a pu organiser ses lots plus efficacement.

Attention toutefois : des responsabilités supplémentaires impliquent aussi des risques, notamment en matière d’exigences d’autorisation. Appuyez-vous sur vos analyses précédentes concernant votre marge de manœuvre et vos atouts afin de trouver le bon équilibre.

Étape 4 : pesez les risques résiduels et la valeur stratégique

Une petite différence financière peut subsister. Continuer peut malgré tout être pertinent. Des motivations non financières comme l’impact social, la collaboration locale ou l’apprentissage stratégique peuvent faire pencher la balance.

En en discutant ouvertement, vous renforcez la confiance et avancez vers une croissance circulaire durable.

Principaux enseignements

- La transparence et la confiance élargissent la marge de négociation
- Un business case est rarement noir ou blanc : pensez « cela fonctionne si... » plutôt que «cela ne fonctionne pas»
- Revoyez les objectifs ou les priorités lorsque de nouvelles idées l'exigent
- Documentez les enseignements tirés : que peut-on améliorer la prochaine fois en matière de collaboration, de processus ou de périmètre ?

Construire un business case est un processus d’apprentissage continu. En ajustant régulièrement, ReX devient une activité économiquement et socialement durable.

Conclusion

En construisant ensemble un business case transparent et équilibré, vous rendez ReX économiquement viable. Vous discutez ouvertement des coûts, des bénéfices et des risques tout en recherchant une valeur partagée. De petites optimisations et des accords équitables rapprochent chiffres et confiance. Ainsi, ReX devient une collaboration rentable et durable avec un impact pour chaque partenaire de la chaîne de valeur.

Résumé

Un business case ReX viable exige dialogue, compréhension des coûts et volonté d’apprendre ensemble. En négociant avec transparence et en créant activement de la valeur, vous construisez une collaboration durable et rentable pour tous.

Perspectives

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 6: co-création pour des initiatives 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 VLAIO.

Auteurs



Thomas Vandenhaute