

Un modèle de revenus ReX, plusieurs business cases | En route vers ReX - partie 8

26 janvier 2026, 11:22

Thomas Vandenhaute

Comment rentabiliser la valeur client et le partenariat

Lorsque vous mettez en place des activités ReX, un seul business case suffit rarement. Vous travaillez avec un certain nombre de produits, de clients et, souvent, de partenaires. Chacun de ces rouages doit être bien huilé. Ce n'est que lorsque les business cases du côté client et du côté partenaire forment un tout logique que les activités ReX peuvent devenir évolutives et financièrement viables.

Un modèle de revenus ReX solide offre un repère. Il vous aide à faire des choix, à guider les attentes et à établir des collaborations de manière ciblée. Vous évitez ainsi les initiatives fragmentées et vous construisez étape par étape une approche soutenue et rentable.

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 les activités ReX comportent presque toujours plusieurs business cases

Les activités ReX consistent à valoriser des produits en cours d'utilisation ou à leur donner une nouvelle affectation après leur première phase de vie. Ce processus ne s'arrête pas à un seul client ou une seule transaction. Plusieurs clients sont souvent nécessaires pour obtenir du volume. En outre, des partenaires sont nécessaires pour la logistique, l'inspection, le traitement ou le stockage.

Chaque partie examine l'ensemble de son propre point de vue. Les clients veulent des certitudes sur les coûts, les performances et le délai de livraison. Les partenaires recherchent la stabilité, l'efficacité et des accords clairs. Votre modèle de revenus doit réunir ces intérêts.

Votre rôle consiste à rassembler ces différents business cases en une histoire cohérente unique. Cette histoire doit être solide sur le plan économique et réalisable sur le plan opérationnel.

Quand la simplicité suffit

Toutes les activités ReX ne sont pas complexes. Vous utilisez vos propres moyens de production, comme des machines, des matrices ou des outils ? Dans ce cas, une analyse coûts-bénéfices interne suffit souvent. Vous choisissez le reconditionnement car il est moins cher, plus rapide ou techniquement meilleur que le remplacement ?

Alors, élaborez un business case avec un partenaire. L'impact sur votre modèle de revenus général reste limité. Pourtant, ici aussi, les activités ReX peuvent créer de la valeur, par exemple en allongeant la durée de vie d'un équipement ou en permettant d'acquérir des connaissances.

Les choix qui guident votre modèle de revenus ReX

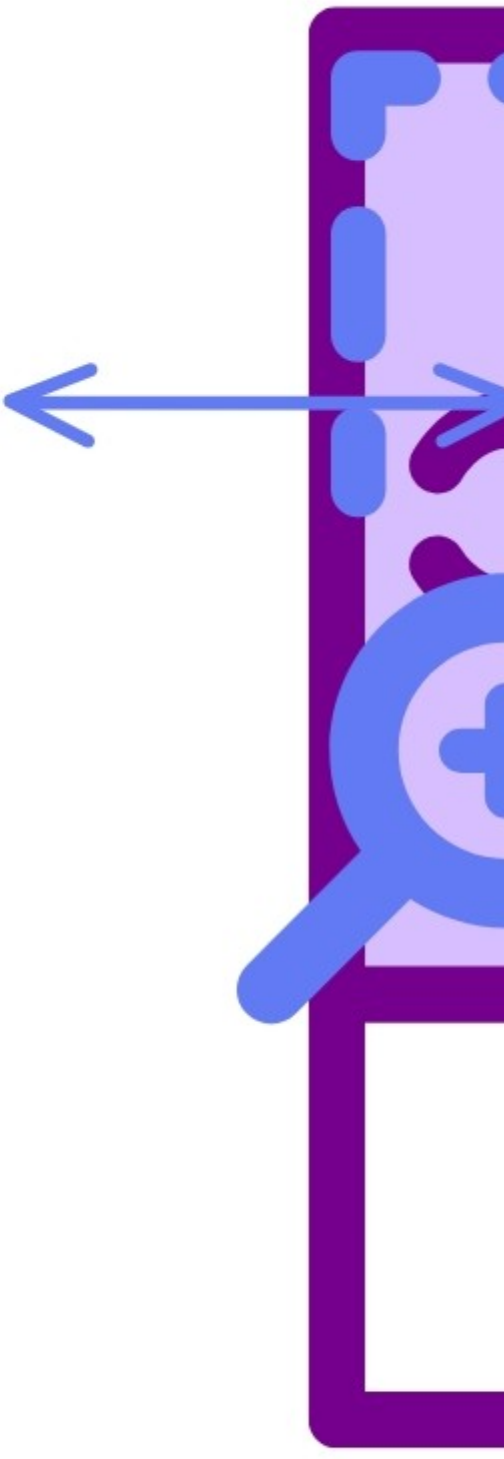
Dès que des clients ou des utilisateurs sont impliqués, trois facteurs déterminent votre modèle de revenus :

- Votre produit
- Votre segment de clientèle
- Votre stratégie ReX

La stratégie choisie, comme la réparation, la réutilisation, le rétrofit ou le reconditionnement, impose des conditions préalables. Elle détermine les volumes nécessaires, les processus cruciaux et les risques.

Le champ d'activité doit donc être rapidement défini de manière concrète. En choisissant explicitement certains produits, clients et marchés, vous pouvez voir plus aisément quelles activités ReX sont faisables et où la collaboration se révèle nécessaire.

Analyse de rentabilité côté partenaire



Étape 1 : identifiez le moteur de valeur pour le client

Un modèle de revenus ReX commence par la valeur client. Vous devez savoir pourquoi un client choisit votre offre ReX et pour quoi il est prêt à payer.

Les moteurs de valeur les plus courants sont les suivants :

- Maintien ou amélioration de la fonctionnalité du produit
- Coût inférieur à celui d'un produit neuf
- Délai de livraison plus court
- Plus grande disponibilité des produits ou des composants
- Externalisation des activités accessoires
- Plus grande attention prêtée au coût total sur la durée de vie
- Valorisation des produits en fin d'utilisation

En outre, des valeurs implicites jouent souvent un rôle, par exemple :

- Contribution aux rapports RSE ou CSRD
- Soutien des objectifs de réduction des émissions de CO?
- Impact positif sur l'image de l'entreprise
- Meilleurs flux de matériaux pour le recyclage

Lorsque ces valeurs sont reconnues, elles peuvent être exploitées consciemment dans le modèle de revenus et dans les collaborations.

Étape 2 : comment proposer les activités ReX au client

Les activités ReX peuvent être proposées de deux manières fondamentalement différentes.

Dans le premier cas, le client reste propriétaire du produit. Vous vendez un service, comme la réparation, la mise à niveau ou le reconditionnement. Les charges administratives et les risques financiers sont ainsi réduits. Le client conserve son bien et paie pour une valeur ajoutée.

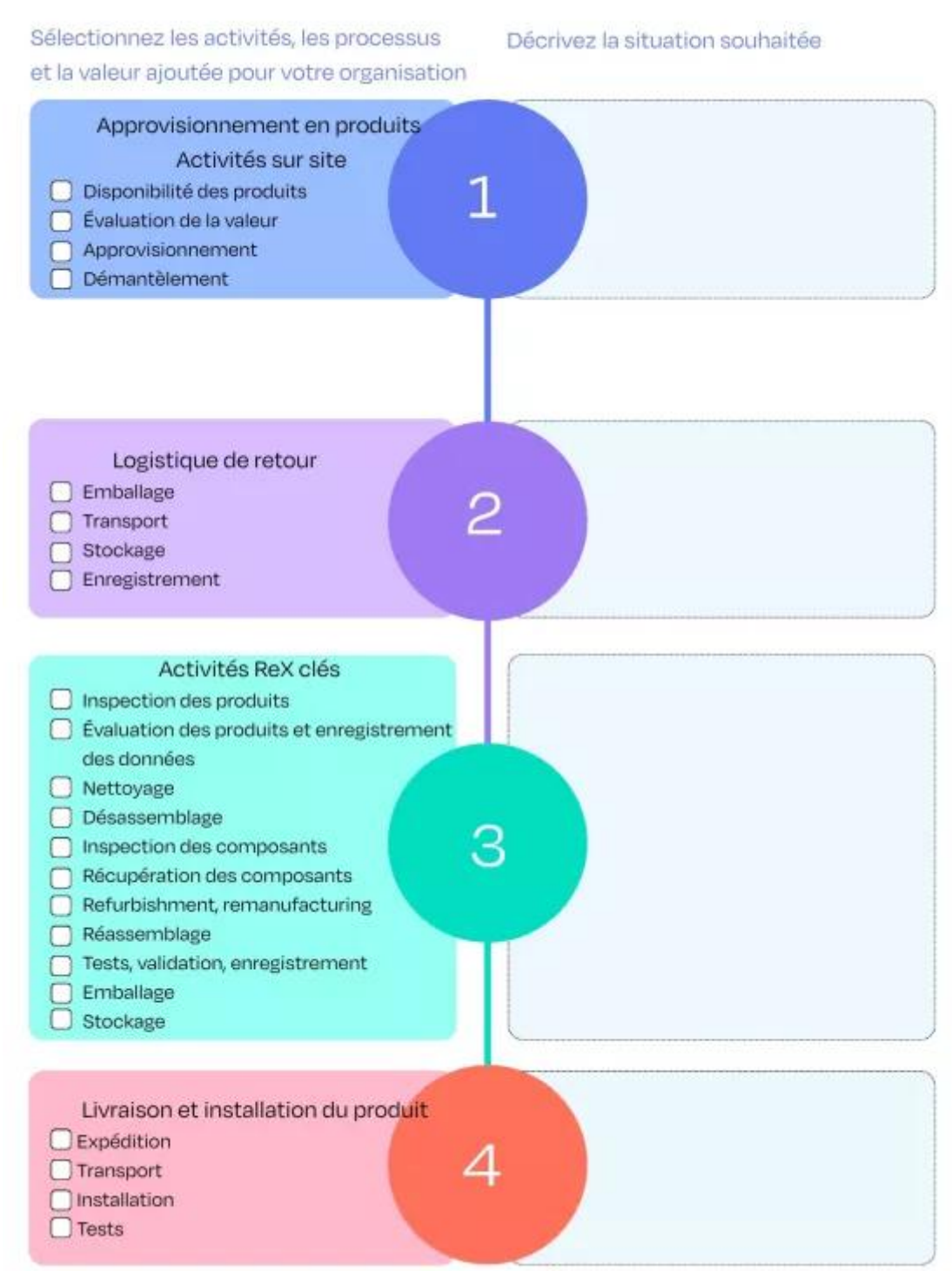
Dans le deuxième cas, vous vous approvisionnez en produits sur le marché. Vous achetez des produits en fin de vie, vous en devenez propriétaire et vous les revendez après les avoir valorisés. Cela vous ouvre de nouveaux marchés et de nouveaux segments de clientèle, mais nécessite également des investissements dans l'achat et le stockage.

Les deux modèles présentent leurs propres opportunités et risques. Votre modèle de revenus doit en tenir compte.

Étape 3 : étudiez les domaines dans lesquels les partenaires vous renforcent

Partez de votre histoire ReX et examinez quelles étapes vous pouvez exécuter vous-même. Utilisez quatre phases principales :

1. Acquisition des produits
2. Logistique des retours
3. Activités ReX clés



ou à agrandir
dront par après.

Étape 4 : explicitez les attentes

Avant d'entamer le dialogue avec des partenaires, vous devez savoir ce que vous attendez. Décrivez les résultats souhaités et indiquez ce qui est :



Suggestions de lecture pour approfondir le sujet

- Pourquoi des clients optent pour la remanufacture

- Découvrez les facteurs de réussite de votre stratégie de remanufacturing

Conclusion

Un modèle de revenus ReX couvre plusieurs business cases. En faisant des choix, en identifiant la valeur client et en impliquant des partenaires de manière ciblée, vous construisez un ensemble cohérent et rentable.

Résumé

Les modèles de revenus ReX sont plus solides lorsque la manière dont différents business cases sont liés est explicitée. En cernant clairement la valeur client, les risques et les attentes en matière de collaboration, vous créez une vue d'ensemble et un guide. Vous bâtissez ainsi pas à pas des solutions ReX qui sont non seulement réalisables, mais aussi évolutives et rentables.

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 7: un business case concluant pour la collaboration ReX
- 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