Les forces comme levier pour le ReX | En route vers ReX - partie 11

24 février 2026, 14:45

Thomas Vandenhaute

Découvrez sur quoi vous pouvez déjà construire

Les initiatives ReX démarrent rarement de zéro. Dans presque chaque organisation, des connaissances, de l’expérience et des ressources sont déjà présentes pour rendre le ReX possible. En rendant ces forces explicites, vous identifiez ce que vous pouvez accélérer dès aujourd’hui et où une collaboration ciblée peut faire la différence. Cette perspective apporte réalisme et motivation pour passer à l’action.

Vous avez déjà identifié les activités qui contribuent aujourd’hui au ReX (voir la section Motivations). Dans cette partie, vous élargissez cette vision à travers trois angles essentiels : **produit, marché** et **accès** aux connaissances et informations techniques. Ensemble, ils constituent la base d’une première analyse de succès.

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 identifier vos forces accélère le ReX

Lorsque les forces restent implicites, le ReX paraît plus complexe qu'il ne l'est. En clarifiant ce qui fonctionne déjà, vous constatez que de nombreuses initiatives ReX renforcent simplement des capacités existantes. En parallèle, les lacunes deviennent visibles. Vous identifiez les domaines où des partenariats apportent une réelle valeur. Voici une approche pratique en quatre étapes.

Étape 1 : évaluez le potentiel ReX de vos produits

À l'aide de quelques questions ciblées, vous évaluez rapidement l'aptitude de vos produits au ReX. Utilisez la logique **utiliser moins, utiliser plus longtemps, réutiliser** comme fil conducteur.

Analysez les principes de conception circulaire en mettant l'accent sur :

- Standardisation et compatibilité
- Maintenance et réparabilité
- Évolutivité et adaptabilité
- Démontage et réassemblage

Impliquez au minimum un concepteur produit, un responsable service après-vente et un collaborateur production. Le croisement de ces perspectives offre une première estimation fiable du potentiel ReX.

Concevoir pour l'économie c

Repenser & refuser

Réduire

Standardisation & compatibilité

Attachement & confiance

Durabilité

Maintenance & réparabilité

Évolutivité & adaptabilité

Démontage & remontage

Prin

Utilis
moir

Utilis
plus
longter

Réutili

Étape 2 : vérifiez l’existence d’un marché

Commencez simplement : effectuez une recherche en ligne en combinant le nom de votre produit avec des termes pertinents en français et dans la langue de votre marché cible, tels que **d’occasion, reconditionné, réparé, upgrade ou retrofit.**

Les produits présents sur un marché mature offrent souvent plus d’opportunités ReX que les produits récemment lancés. Le rythme d’évolution technologique influence aussi le potentiel. **Une évolution rapide complique le ReX**. Une évolution lente à modérée le rend plus attractif.

Inter

Produit

Réduire

Standardisation & compatibilité

Te
p

Fixation & confiance

Composant

Durabilité

Maintenance & réparabilité

En pra
n'est p
un se
écon

Possibilités de mise à niveau & adaptabilité

Démontage & remontage

Matériau

Recyclabilité &

Longue

Long

Étape 3 : analysez l’accès aux connaissances techniques

L’accès à l’information détermine la facilité de lancement des activités ReX. Si vous concevez vos produits, vous disposez généralement de la documentation technique nécessaire. Sinon, l’expertise peut provenir de l’expérience en vente et en service ou du reverse engineering. En cas d’accès limité, la collaboration devient essentielle.

Étape 4 : rassemblez les éléments dans une analyse de succès

Clarifiez ce que vous pouvez déjà faire. Identifiez les activités existantes, les partenaires, les produits concernés et les technologies disponibles. Les enseignements issus de l’analyse des motivations deviennent ici concrets. Posez-vous régulièrement la question : **quoi d’autre ?** Vous ferez émerger des atouts moins visibles.

L’analyse conjointe des forces et des lacunes produit deux résultats :

- Vous identifiez ce que vous pouvez accélérer ou affiner
- Vous repérez les domaines d’action nécessitant une collaboration comme la logistique, l’organisation des services ReX, l’accès à l’information ou certaines opérations spécifiques

Suggestion de lecture pour approfondir le sujet

- Check-lists pratiques pour explorer et lancer des initiatives ReX (plateforme Cirkel Remanufacturing) https://www.sirris.be/nl/joint-project/cirkel-remanufacturing-als-hefboom-tot-waardecreatie-een-circulaire-maakindustrie/cirkel-remanufacturing-opstart-platform
- Cartographiez vos forces et domaines d’action avec le modèle d’analyse de succès https://www.sirris.be/system/files/documents/2023-06/Acknowledge%20your%20progress%20refurbish%20idea%20V03.pdf

Conclusion

En nommant clairement vos forces, les prochaines étapes deviennent accessibles. Les domaines d’action se transforment en besoins concrets. Vous renforcez ainsi la collaboration et la dynamique interne. Votre ambition ReX prend forme à partir de l’existant.

Résumé

Le ReX s’accélère lorsque vous partez de vos forces : adéquation produit, potentiel de marché et accès aux connaissances techniques. En réunissant ces éléments dans une

analyse de succès, vous identifiez ce que vous pouvez renforcer en interne et où des partenariats créent de la valeur.

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 6: co-création pour des initiatives ReX
- 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

Ontdek het Remanumaat-project

Wilt u meer weten over dit thema en hoe samenwerking binnen ReX-strategieën werkt?

Ontdek het Remanumaat-project

Living Lab Circulaire Economie Remanumaat (VNS.2023.0113) met financiële steun van VLAIO.

Auteurs

Thomas Vandenhaute