

# De la réparation à la création de valeur grâce aux stratégies ReX

18 novembre 2026, 12:00

Stefan Milis

## Comment les entreprises manufacturières saisissent les opportunités circulaires

Les nouvelles règles européennes en matière de réparation changent la donne. Elles ouvrent aussi de nouvelles perspectives que de nombreuses entreprises manufacturières saisissent déjà. Comment prolonger la valeur de vos produits, composants et matériaux?? Comment (mieux) accompagner vos clients dans cette démarche?? Et quels nouveaux services ou revenus pouvez-vous en tirer??

### Qu’est-ce que ReX??

Le terme ReX regroupe des stratégies telles que la réparation, le réemploi, la remise à neuf et la refabrication. Toutes ne conviennent pas à chaque produit ni à chaque marché. L’enjeu consiste à déterminer l’approche qui offre le plus de potentiel pour votre entreprise.

- **Reuse** (réemploi)
- **Repair** (réparation)
- **Refurbish** (remise à neuf)
- **Remanufacture** (refabrication)

## Les nouvelles opportunités ReX s’appuient sur vos atouts

Misez sur les atouts déjà présents au sein de votre entreprise?: un service après-vente performant, une bonne connaissance technique de vos produits, un réseau de partenaires ou des relations étroites avec vos clients. Vous partez donc de ce que vous maîtrisez déjà et que vous pouvez renforcer?:

- Qu’est-ce qui fonctionne déjà bien aujourd’hui??
- Quels produits vos clients souhaiteraient-ils voir durer plus longtemps??
- Quels composants conservent une grande valeur et suscitent une demande??
- Quelles garanties supplémentaires pourriez-vous proposer dès aujourd’hui à peu de frais, tout en en tirant un bénéfice??
- Quels risques vos clients jugent-ils élevés alors qu’ils restent limités ou faciles à maîtriser pour votre entreprise??
- Quelle garantie ou quel service complémentaire pouvez-vous ainsi proposer rapidement??

## Votre objectif doit être clair, votre stratégie peut encore évoluer

Une stratégie ReX concerne souvent plusieurs activités de l’entreprise. C’est là que réside le défi. En revanche, définir un objectif clair est plus simple?: l’essentiel est de savoir ce que vous souhaitez accomplir.

Vous voulez peut-être faciliter l’entretien de vos produits, mieux maîtriser les flux de retour ou passer de ventes ponctuelles à des services proposés sur le long terme. Un objectif clair et motivant vous permettra de communiquer facilement, en interne comme avec votre public.

Il fera aussi émerger des questions utiles pour fixer vos priorités?:

- Quels produits se prêtent à la réparation ou à la refabrication??
- Quelle valeur souhaitez-vous apporter à vos clients?? Et comment en tirer vous-même un revenu??
- Quels changements apporter à la conception de vos produits??
- Quelles activités souhaitez-vous réaliser vous-même?? Quels partenaires peuvent créer une valeur supplémentaire??
- Quelles données ou technologies peuvent soutenir le processus??




## Du premier essai à une approche rentable

Passez rapidement à l'action et faites le test. Commencez par explorer les opportunités. Vous pouvez ensuite élaborer un concept, en évaluer la viabilité économique et lancer un premier projet pilote.

Vous découvrirez ainsi ce qui fonctionne sur le plan technique et dans la pratique. Vous apprendrez aussi ce que vos clients apprécient, quelles collaborations sont nécessaires et quels aspects peuvent encore être améliorés.

Vous pourrez ensuite passer à l'échelle de manière ciblée. Il ne s'agit pas d'appliquer une recette toute faite, mais de vous appuyer sur les résultats obtenus, l'expérience acquise et vos atouts existants.

## Conclusion

Les nouvelles règles en matière de réparation ne doivent pas être une charge supplémentaire. Elles offrent aux entreprises manufacturières l’occasion de mieux exploiter leurs atouts. Grâce à une approche ReX ciblée, vous prolongez la durée de vie de vos produits et créez de la valeur pour vos clients. Commencez par une expérimentation réalisable, tirez-en des enseignements et développez ce qui fonctionne. La réparation pourra ainsi devenir une activité porteuse pour votre entreprise.

### Découvrez les enseignements et retours d’expérience d’autres projets ReX

Vous ne devez pas tout découvrir par vous-même. D’autres entreprises manufacturières ont déjà franchi le pas. Pour chacune de ces étapes, nous avons rassemblé des enseignements tirés de la pratique et des outils concrets, classés par thème.

**? Lancez votre initiative ReX**

Découvrez la plateforme de démarrage CIRKEL

**? Explorez les possibilités de collaboration**

Découvrez les opportunités circulaires pour les entreprises manufacturières

**? Inspirez-vous de la pratique**

Découvrez des exemples de stratégies ReX

### Vous souhaitez discuter des opportunités qui s’offrent à vous ou préparer une première expérimentation??

Contactez Sirris. Nous réfléchirons avec vous à la meilleure approche.

Contactez nos experts

## Auteurs



Stefan Milis