

Réseau d'apprentissage Circular Economy Connect : apprendre ensemble, avancer plus vite

03 septembre 2026, 16:00

Thomas Vandenhaute

Comment concrétiser vos ambitions circulaires ?

L'entrepreneuriat circulaire exige plus qu'une bonne idée. Il faut convaincre les clients, trouver des partenaires, tester de nouveaux modèles économiques et faire évoluer votre organisation. Mais vous ne devez pas mener cette réflexion seul. Dans [Circular Economy Connect](#), Sirris et Agoria réunissent des entreprises technologiques pour partager leurs expériences, leurs défis et leurs solutions.

Vous apprenez ainsi de ce qui fonctionne, mais aussi de ce qui fonctionne moins bien. Des cas pratiques, l'apprentissage entre pairs et les retours d'expérience vous aident à découvrir de nouvelles perspectives et à définir des prochaines étapes concrètes.

À quoi pouvez-vous vous attendre ?

1. [Qu'est-ce que Circular Economy Connect ?](#)
2. [Comment apprendre les uns des autres ?](#)
3. [Que retirent les entreprises participantes de CE Connect ?](#)
4. [Pourquoi apprendre ensemble fait-il la différence ?](#)
5. [Quels enseignements reviennent régulièrement ?](#)
6. [Que nous apprennent 10 ans de Circular Economy Connect ?](#)

Prêt pour Circular Economy Connect 2026-2027 ?

Vous souhaitez concrétiser l'économie circulaire dans votre entreprise ? Apportez votre propre cas et travaillez avec d'autres entreprises technologiques et des experts au sein de **Circular Economy Connect** afin de définir des prochaines étapes concrètes.

[Inscrivez-vous à CE Connect 2026-2027](#)

Ce programme s'inscrit dans le cadre du Partenariat industriel, au sein duquel 13 partenaires flamands de l'innovation proposent une offre de services intégrée afin de stimuler la croissance et l'innovation dans l'industrie flamande autour de six thèmes : IA, Circularité, Cybersécurité, Numérisation, Climat & Énergie et Industrie 4.0. Ils agissent sous la direction d'Agoria et de Sirris, avec le soutien de l'Agence flamande pour l'Innovation et l'Entrepreneuriat (VLAIO).

Samen innoveren,
samen **groeien**.

www.industriepartnerschap.be

A.I.

Cir

Digitalisering

partner

#sterkondernem

©Sirris

1. Qu'est-ce que Circular Economy Connect ?

L'entrepreneuriat circulaire ne se construit pas seul. CE Connect réunit des entreprises technologiques qui souhaitent traduire leurs ambitions circulaires en actions concrètes.



Sirris et Agoria créent un environnement dans lequel les entreprises partagent leurs questions, leurs expériences et leurs propres cas. Les participants

apprennent pendant les sessions, mais aussi les uns des autres. Des outils et la communauté CE Connect les accompagnent également dans leurs prochaines étapes.

[Découvrez la valeur de CE Connect](#)

2. Comment apprendre les uns des autres ?

Les défis rencontrés par les participants contribuent à façonner le programme. **Cas d'entreprise, retours d'expérience et échanges** rendent l'apprentissage immédiatement concret.

Le cycle actuel compte cinq sessions réparties sur une année. Les participants apportent leurs propres cas, reçoivent des retours et explorent ensemble des solutions concrètes. Sirris et Agoria les accompagnent grâce à leur expertise et à des exemples pratiques.

[Découvrez comment fonctionne CE Connect](#)



3. Que retirent les entreprises participantes de CE Connect ?

Les entreprises apprennent surtout des **expériences réussies comme des expériences moins concluantes des autres**. Les opportunités et les obstacles deviennent ainsi plus rapidement visibles.



Des cas issus d'autres secteurs offrent de nouvelles perspectives sur vos propres projets. Ils vous aident à

identifier vos priorités et les points forts déjà présents dans votre organisation. Le réseau constitue également un espace d'échange pour réfléchir aux prochaines étapes.

[Découvrez l'expérience des entreprises](#)

4. Pourquoi apprendre ensemble fait-il la différence ?

Personne ne sait exactement comment l'économie circulaire évoluera. **Apprendre et expérimenter ensemble** aide les entreprises à gérer cette incertitude.

Une vision claire donne une direction. De petites expérimentations montrent ensuite ce qui fonctionne. En partageant les expériences, vous identifiez plus rapidement la prochaine étape pertinente pour votre entreprise.

[Découvrez pourquoi apprendre ensemble fonctionne](#)



5. Quels enseignements reviennent régulièrement ?

La transition n'est pas linéaire. **Commencez modestement, apprenez ensemble et continuez à avancer.** Ce message revient régulièrement.



Il n'existe pas d'approche universelle. L'allongement de la durée de vie, les services, la conception des produits et de nouvelles formes de collaboration

offrent différentes voies. La solution la plus adaptée dépend de votre produit, de votre client et de votre chaîne de valeur.

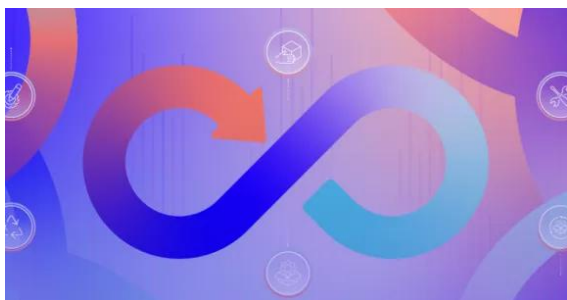
[Découvrez les enseignements récurrents](#)

6. Que nous apprennent 10 ans de Circular Economy Connect ?

Après 10 ans, une chose est claire : **les principaux défis de l'économie circulaire sont rarement exclusivement techniques.**

Les relations avec les clients, la collaboration, les données et les nouveaux modèles de revenus sont tout aussi importants. Plus de 20 cas pratiques montrent comment les mêmes questions reviennent dans des secteurs très différents.

[Découvrez 10 enseignements tirés de 10 ans de CE Connect](#)



Découvrez 10 enseignements pratiques dans ce livre blanc

[Gids naar circulaire economie.](#)

Dans ce livre blanc, Sirris et Agoria rassemblent 10 enseignements issus de plus de 20 cas pratiques d'entreprises telles qu'Atlas Copco, Signify, Proximus et Daikin. Découvrez les choix opérés par les pionniers de l'économie circulaire, les défis auxquels ils sont confrontés et les enseignements qui en découlent.

[Téléchargez le livre blanc](#)

Prêt pour Circular Economy Connect 2026-2027 ?

Vous souhaitez concrétiser l'économie circulaire dans votre entreprise ? Apportez votre propre cas et travaillez avec d'autres entreprises technologiques et des experts au sein de **Circular Economy Connect** afin de définir des prochaines étapes concrètes.

[Inscrivez-vous à CE Connect 2026-2027](#)

Inscrivez-vous et travaillez sur vos questions liées à l'économie circulaire

Les questions ci-dessous ne sont qu'un aperçu des nombreux défis auxquels les entreprises sont confrontées dans leur transition vers l'économie circulaire. Ces questions, ou d'autres sur ce thème, sont pertinentes pour votre entreprise ? Alors [Circular Economy Connect 2026-2027](#) est l'occasion de les aborder avec d'autres entreprises technologiques et des experts.

Comment rendre une offre circulaire attractive pour les clients ? ?

Partez des besoins de vos clients et démontrez la valeur économique de votre offre. Réduisez les risques liés au service, aux mises à niveau, au financement et à l'obsolescence technologique. Une offre flexible, des coûts transparents et des accords clairs facilitent l'adhésion des clients.

Comment convaincre la direction d'adopter un modèle économique circulaire ? ?

Commencez par définir des objectifs clairs et réalistes et étayez votre proposition avec des chiffres issus d'expérimentations, de preuves de concept ou de projets pilotes. Montrez non seulement la valeur économique, mais aussi l'impact sur les clients, l'environnement et la société.

Pourquoi le ROI ne suffit-il pas pour évaluer les investissements circulaires ? ?

Le ROI se concentre souvent sur l'investissement et le rendement à relativement court terme. Dans le cas des solutions circulaires, l'ensemble du cycle de vie compte. Le coût total de possession (TCO) tient également compte des coûts et de la valeur liés à l'utilisation, à l'entretien, aux réparations, aux mises à niveau et à la fin de vie.

Faut-il modifier immédiatement l'ensemble de votre modèle économique ? ?

Non. Commencez par de petites expérimentations et utilisez les résultats pour apprendre et créer une adhésion en interne. À terme, un modèle économique circulaire implique des adaptations de tous les domaines tels que la conception, la vente, le service, l'informatique, la logistique et le calcul des coûts.

Un produit circulaire est-il simplement un produit en leasing ? ?

Non. Le leasing modifie principalement la propriété du produit, mais n'entraîne pas automatiquement un allongement de sa durée de vie ou une réduction de l'utilisation des matériaux. Un modèle circulaire associe les services à la conception circulaire, à l'entretien, à la réparation, aux mises à niveau, au réemploi et à la reprise des produits.

Comment éviter que les clients se sentent enfermés dans un contrat à long terme ? ?

Offrez aux clients suffisamment de choix et de flexibilité. Lorsque cela s'y prête, misez sur des technologies ouvertes, des solutions interchangeables et des possibilités de mise à niveau. Précisez également la manière dont les risques et les responsabilités sont répartis entre le client et le fournisseur.

Quel rôle jouent la vente et le marketing dans l'économie circulaire ? ?

La vente et le marketing doivent rendre visible la valeur créée sur l'ensemble du cycle de vie. Pensez au coût total de possession, à l'impact CO2, aux services et à la durée de vie du produit.

Des KPI et des incitants adaptés aident également les équipes commerciales à placer les services et la circularité au cœur de leur approche.

Auteurs



Thomas Vandenhoute