



RETOUR SUR L'APPEL À PROJETS BECIRCULAR – FOCUS SUR LES ÉDITIONS

2018-2020

UN SOUTIEN INSTITUTIONNEL
INÉDIT AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT
DE L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE
EN RÉGION DE BRUXELLES-CAPITALE



SOMMAIRE

PRÉFACE	4
QUELQUES CHIFFRES CLÉS QUE VOUS TROUVEREZ DANS CETTE ÉTUDE SUR LES ÉDITIONS BECIRCULAR 2018-2020	5
1. L'APPEL À PROJETS BECIRCULAR	8
1.1. Genèse de l'appel à projets	9
1.2. Raison d'être de BeCircular	10
1.3. Comment BeCircular s'est structuré?	10
1.4. BeCircular en quelques chiffres	12
2. ANALYSE DÉTAILLÉE DES PROJETS LAURÉATS (2018-2020)	13
2.1. Approche méthodologique	14
2.1.1. Échantillon de projets lauréats des éditions 2018 à 2020	14
2.1.2. Données quantitatives et qualitatives	14
2.2. Principales caractéristiques des projets lauréats 2018-2020	15
2.2.1. Les projets lauréats répartis par thématiques de l'AAP	15
2.2.2. Les projets lauréats par domaine d'activité	15
2.2.3. Les projets lauréats: niveau de maturité de l'activité soutenue (phase de démarrage ou développement) et intégration au sein de l'entreprise (activité principale ou non)	16
2.2.4. Les projets lauréats du point de vue de l'emploi	17
2.2.5. Les projets lauréats du point de vue des compétences	18
2.3. Principales caractéristiques des entreprises soutenues	19
2.3.1. La taille des entreprises soutenues	19
2.3.2. La structure juridique des entreprises soutenues	19
2.3.3. La gouvernance au sein des entreprises soutenues	20
2.3.4. Le cycle de vie des entreprises soutenues	21
2.4. Évolution des projets lauréats	22
2.4.1. Projets lauréats actifs	22
2.4.2. Changement de business model	22
2.4.3. Besoins financiers et solutions dégagées	23
2.4.4. Évolution de la demande privée et publique (dont les marchés publics)	24
2.5. Évolution des entreprises soutenues	27
2.5.1. Entreprises soutenues toujours en activité	27
2.5.2. Évolution de la taille des entreprises soutenues (nombre d'ETP)	29
2.5.3. Évolution de la santé financière des entreprises soutenues	29
2.5.4. Évolution de la rentabilité des entreprises soutenues	30
2.6. Focus sur l'impact logistique et environnemental des projets lauréats	32
2.6.1. Focus sur l'impact logistique	32
2.6.2. Monitoring de l'impact environnemental: mise en œuvre et freins	33

3. FREINS, LEVIERS ET APPRENTISSAGES-CLÉS (2018-2020)	36
3.1. Focus sur les leviers et freins rencontrés	37
3.1.1. Leviers	37
3.1.2. Freins	40
3.2. Focus sur les apprentissages	43
3.2.1. Facteurs de succès et témoignages	43
3.2.2. Facteurs d'arrêts et témoignages	44
3.2.3. Quelle suite pour les projets arrêtés ?	45
3.2.4. Retour des projets lauréats sur l'appel à projets	47
4. PORTRAITS DE PROJETS LAURÉATS EMBLÉMATIQUES (2018-2020)	48
5. CONCLUSION	60

PRÉFACE

L'économie circulaire est un système économique d'échange et de production qui, à tous les stades du cycle de vie des produits (biens et services), vise à augmenter l'efficacité de l'utilisation des ressources et à diminuer l'impact sur l'environnement tout en développant le bien-être des individus. Dans toute la mesure du possible, elle se développe à l'échelle locale en créant des chaînes de valeur peu délocalisables.

Lancé en 2016 par le Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale, l'appel à projets BeCircular (www.circularreconomy.brussels) a pour objectif de soutenir et aider financièrement les entreprises bruxelloises à mettre sur pied des projets innovants en lien avec l'économie circulaire. En 2024, il a atteint sa 9^{ème} édition et couronné 14 nouveaux projets lauréats, pour 140 dossiers de candidature introduits.

Depuis sa première édition, ce sont près de 300 projets qui ont été soutenus et financés dans le cadre de BeCircular, pour un total de plus de 20 millions d'euros investis. Grâce à ces activités circulaires toujours plus nombreuses, l'économie bruxelloise se transforme et devient d'année en année, toujours plus durable et décarbonée, créatrice d'emplois locaux et productrice de valeur ajoutée pour les Bruxellois et Bruxelloises.

Ce programme, organisé conjointement par Bruxelles Environnement, Bruxelles Économie Emploi et hub.brussels, a eu pour effet de renforcer la collaboration entre nos trois administrations au bénéfice des entrepreneuses et entrepreneurs bruxellois. Il est à présent un programme pilier de Shifting Economy, la stratégie de transition économique mise en place par le Gouvernement bruxellois.

De Yuman (magasin écologique) à Natura Mater (construction durable) en passant par Conscient Peintures (peintures saines et écologiques), Revolta (seconde vie pour les batteries haute tension) ou encore Les Gastrospohes (traiteur social et durable) – cinq projets lauréats BeCircular emblématiques que vous découvrirez dans les pages qui suivent – les secteurs impactés par l'appel à projets sont nombreux et variés.

BeCircular est un subside essentiel au développement et à la survie de telles initiatives. Apportant une marge financière, de la crédibilité et un soutien transversal, l'appel à projets est un réel levier pour l'économie circulaire à l'échelle régionale.

Mais le subside à lui seul n'est pas suffisant pour assurer la viabilité des projets sur le long terme. Une analyse détaillée de 3 éditions de l'appel à projets (2018-2020), que vous découvrirez ci-après, débouche sur de multiples suggestions pour continuer à soutenir via d'autres leviers complémentaires les initiatives circulaires.

Qu'il s'agisse de débloquer les freins réglementaires, d'adapter encore les marchés publics, de recourir à l'expertise des porteurs et porteuses de projets, ou de leur accorder plus de visibilité, les outils pour soutenir les entrepreneurs et entrepreneuses en économie circulaire sont nombreux.

Ces recommandations concrètes, émergeant des entrepreneurs et entrepreneuses, pourront alimenter les réflexions des administrations et cabinets politiques pour les années à venir.

Nous vous en souhaitons bonne lecture!

L'équipe de BeCircular (les 3 administrations Bruxelles Environnement, hub.brussels et Bruxelles Économie et Emploi)



QUELQUES CHIFFRES CLÉS

QUE VOUS TROUVEREZ DANS CETTE ÉTUDE
SUR LES ÉDITIONS BECIRCULAR 2018-2020.

IMPACT ÉCONOMIQUE

Domaines d'activités des projets soutenus:

28% des projets lauréats concernent l'alimentation; **13%** le commerce et **12%** la logistique et la mobilité douce.

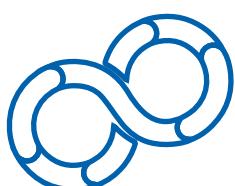


Structure juridique des entreprises soutenues:

70% des entreprises soutenues étaient des **sociétés** et **24%** des **associations**.

Soutiens complémentaires à BeCircular:

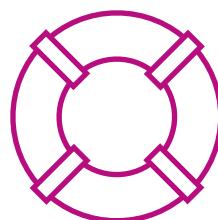
une vaste partie des entreprises soutenues ont combiné les **apports du subside BeCircular** avec d'autres formes de soutien financier. Sur les **27 entreprises soutenues** ayant répondu à cette question, **56%** des projets ont eu recours à une aide publique non financière, autre que BeCircular.



Stades de maturité des entreprises et projets soutenus:

au moment de l'obtention du **SUBSIDE**,

64% des entreprises soutenues étaient des «**starters**» de moins de quatre ans. En ce qui concerne les **PROJETS**, **81%** ont été soutenus en phase de démarrage, phase durant laquelle le **risque d'échec** est le plus **élevé**.



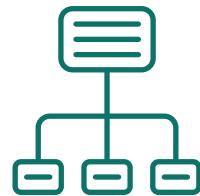
Taux de survie des entreprises et projets soutenus:

au **31/12/2023**,

90% des **entreprises soutenues** étaient encore en activité et **79%** des **projets lauréats** étaient encore en activité.

IMPACT ÉCONOMIQUE

Évolution de la situation financière des entreprises et des projets soutenus:
du point de vue des entreprises, l'analyse de l'évolution du bilan sur **3 ans** indique que presque **deux tiers** çàd **62%** des entreprises ont vu leur **SITUATION FINANCIÈRE S'AMÉLIORER.**



Évolution des projets soutenus sur base d'une analyse de Business Model Canvas:
sur **43 projets lauréats** qui ont réalisé l'exercice, **50%** ont **modifié** de manière importante leur **BUSINESS MODEL** et **ajusté** ce dernier au cours du processus de croissance pour s'adapter aux **NOUVELLES RÉALITÉS** de terrain.

Réponse à des marchés publics par les entreprises soutenues:
sur **33 projets lauréats** qui ont répondu à cette question, **43%** disent **ne jamais répondre** aux marchés publics pour des **raisons de manque** de:
(a) moyens financiers et techniques ;
(b) temps ;
(c) visibilité sur les opportunités apportées ;
(d) cahiers des charges adaptés aux entreprises aux modèles d'affaires circulaires.



Utilisation du subside:

56%

des entreprises soutenues **utilisent le subside de BeCircular** en priorité pour pouvoir **INVESTIR** dans du matériel et **SOUTENIR** le développement de leur activité.

IMPACT SOCIAL ET ENVIRONNEMENTAL



Évolution de la taille des entreprises soutenues et des projets lauréats: à l'issue du subside de BeCircular, la taille moyenne des équipes des projets lauréats était de 2,1 ETP. Lorsque la taille des entreprises soutenues est comparée entre l'année d'édition (2018, 2019 ou 2020) et l'année 2023, on constate une **progression de la taille des entreprises de 19%**.

Cette progression est encore plus marquée (48%) chez les starters dont 80% ont connu une évolution positive. En 2023, 70% des entreprises soutenues restent néanmoins des micro-entreprises (<10 ETP).

Inclusion et diversité au sein des entreprises et projets soutenus:

en matière d'**INCLUSION**, **40%** emploient ou collaborent avec des **personnes en (ré)insertion professionnelle** (sur base d'un taux de réponse de 36% à cette question).

En matière de **DIVERSITÉ**, **58%** des projets lauréats sont majoritairement fondés par des **hommes**.

Calcul de l'impact environnemental de l'activité par les projets soutenus:

sur base de **39 réponses collectées**

sur ce thème, **69%** des projets parviennent à calculer un certain **impact environnemental** de leur activité et **13%** souhaiteraient le mesurer.



Proportion d'employeurs:

54%

des entreprises soutenues emploient des **travailleurs et travailleuses**.



Gouvernance au sein des entreprises soutenues:

24% des répondants et répondantes (7 sur 29) déclarent disposer d'une **gouvernance participative**.

Ancrage local des soutenus:

les projets lauréats sont fortement ancrés sur le territoire **RÉGIONAL** et **NATIONAL** avec

85% de fournisseurs bruxellois ou belges (sur base de 21 réponses collectées) et

96% de clients bruxellois ou belges (sur base de 27 réponses collectées).

1.

L'APPEL À PROJETS BECIRCULAR



L'appel à projets BeCircular est une initiative du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale pour aider financièrement et accompagner les indépendants, indépendantes et les entreprises bruxelloises à mettre sur pied des projets innovants en lien avec l'économie circulaire.

Cette initiative est portée par trois administrations régionales : Bruxelles Environnement, hub.brussels et Bruxelles Economie et Emploi. À travers l'appel à projets BeCircular, la Région entend soutenir le développement de nouvelles activités à impact positif, en prenant en charge une partie du risque financier lié au développement de nouveaux business models de l'économie circulaire et en accompagnement de manière soutenue les porteurs de projets.

Une édition de l'appel à projets BeCircular a été lancée chaque année depuis 2016 et en 2024, l'appel à projet a lancé sa 9^{ème} édition.

ENTRE 2016 ET 2024 (9 ÉDITIONS)

- L'appel à projets BeCircular a financé 260 projets qui ont été mis en œuvre par 224 entreprises. Cela représente plus de 20 millions d'euros investis.
- Au 31 décembre 2024, 92% de ces entreprises soutenues par l'appel à projets BeCircular étaient encore actives.

1.1 GENÈSE DE L'APPEL À PROJETS

L'appel à projets BeCircular est né du Programme Régional en Économie Circulaire (PREC) ayant couvert la période 2016-2021. Aujourd'hui, l'appel à projets perdure dans le cadre de la stratégie régionale Shifting Economy qui vise à transformer l'économie bruxelloise pour qu'elle soit : décarbonée, régénérative, circulaire, sociale, démocratique et digitale, à l'horizon 2050.

Pour ce faire, la Région entend mobiliser l'ensemble des instruments économiques à sa disposition pour soutenir les acteurs et actrices économiques bruxellois·es dans ce cadre.

BeCircular fait partie intégrante de ces instruments et vise à soutenir les projets, les entrepreneurs, entrepreneuses et les entreprises qui innovent en proposant des produits ou services circulaires. Ces projets montrent qu'une autre économie est possible, plus circulaire, plus durable. Ils ont créé une véritable offre de produits et services circulaires à Bruxelles et ont contribué à stimuler la demande auprès des consommateurs, consommatrices, des entreprises et des pouvoirs publics bruxellois. Aujourd'hui, on peut dire que beaucoup de ces entreprises qui ont été soutenues par BeCircular sont bien ancrées dans le paysage bruxellois.

La Région de Bruxelles-Capitale, via cet appel à projets, reconnaît l'importance de tester ces nouveaux business models, encourage ces innovations et prend en charge une part de cette prise de risque.

L'appel à projets BeCircular fait partie intégrante de l'offre de soutien à l'économie circulaire qui tente de soutenir au mieux les entreprises à chaque étape de leur projet.

BeCircular fait partie intégrante de l'offre de soutien régionale à l'économie circulaire



1.2 RAISON D'ÊTRE DE BECIRCULAR

La Région de Bruxelles-Capitale, en raison de son caractère urbain et de la prédominance du secteur tertiaire, fait face à de nombreux défis en termes de développement durable (dépendance vis-à-vis de l'extérieur pour ses approvisionnements, impact du transport de marchandises, gestion des déchets, qualité de l'air, de l'eau...). Ces défis sont pris en compte dans les projets que BeCircular cherche à financer depuis sa création. Le postulat de la Région était, qu'en apportant des réponses durables à ces défis, des activités économiques avec des modèles d'affaires circulaires puissent émerger, créant ainsi de nouvelles opportunités en matière d'emplois et de réduction des impacts environnementaux à Bruxelles. L'appel à projets a donc été conçu et construit de façon à cibler les acteurs économiques qui souhaitent proposer et développer des solutions innovantes et plus durables pour répondre aux besoins des Bruxellois et Bruxelloises en matière de logement, chauffage, alimentation, équipement, habillement, mobilité, loisirs, etc.

Ainsi, via l'appel à projets BeCircular, la Région entend agir simultanément sur les 3 piliers du développement durable grâce au modèle de l'économie circulaire:

- **Le pilier «économique»:** faire émerger de nouvelles activités économiques dans le domaine de l'économie circulaire ;
- **Le pilier «social»:** générer de nouveaux emplois de qualité dans le domaine de l'économie circulaire ;
- **Le pilier «environnemental»:** diminuer l'impact négatif des activités économiques sur l'environnement.

Cet objectif de travailler simultanément sur les dimensions économiques, sociales et environnementales est également la raison pour laquelle 3 administrations régionales aux compétences complémentaires (Bruxelles Environnement, hub.brussels et Bruxelles Économie et Emploi) se sont alliées pour concevoir, coordonner et mettre en œuvre l'appel à projets.

1.3. COMMENT BECIRCULAR S'EST STRUCTURÉ ?

L'appel à projets s'est vu structuré en deux axes pour catégoriser le soutien apporté aux projets BeCircular: un axe «thématisé» qui concerne plutôt le contenu des projets et un axe «maturité» qui concerne plutôt le stade de maturité des projets.

Du point de vue du contenu des projets, la volonté de la Région était de viser et de faire émerger des activités permettant de répondre aux objectifs des grands plans régionaux liés à des thématiques environnementales tels



que la stratégie GoodFood, le plan de gestion des ressources et des déchets (PGRD), le plan régional en économie circulaire (PREC), le plan Good Move, la stratégie RENOLUTION (de rénovation du bâti) la stratégie régionale de transition économique...

Ainsi, l'appel à projets a structuré les différents projets soutenus autour de cinq grandes thématiques:

1. La thématique «**3R - Réduire, Réutiliser, Recycler**» dont l'objectif est de favoriser la mise en place de filières de réemploi, de modèles de réparation, de modes de production favorisant la réutilisation, ainsi que le recyclage visant à réduire les flux de ressources non valorisées.
2. La thématique «**Alimentation durable**» dont l'objectif est de basculer vers un système alimentaire durable (local, de qualité, accessible à tous, équitable pour les producteurs) et de valoriser les invendus et les déchets organiques selon un processus d'économie circulaire.
3. La thématique «**Nouveaux modèles économiques**» dont l'objectif est de soutenir:
 - les projets de production urbaine qui permettent de boucler ou reconstituer les chaînes de valeur sur le territoire bruxellois afin de permettre une production et une commercialisation au plus proche des consommateurs, consommatrices de la région bruxelloise ;

- le développement de nouveaux modèles économiques (NM) qui permettent de mieux consommer en s'appuyant sur une création de valeur différente, moins dépendante des matières premières dont:
 - l'économie de la fonctionnalité qui consiste à vendre un service à la place d'un bien afin d'allonger sa durée de vie, d'augmenter son utilisation et moins consommer de ressources ;
 - l'économie collaborative qui consiste à partager les ressources pour une optimisation de leur utilisation.
4. La thématique «**Mobilité et logistique circulaire**» (depuis 2022) dont l'objectif est de contribuer à la transition des activités économiques vers une mobilité à faible émission de carbone en région bruxelloise.
5. La thématique «**Chantiers et construction circulaires**»(pour les éditions 2016 à 2020 et depuis 2021 intégré à la stratégie Renolution) dont l'objectif est de stimuler des solutions innovantes qui traitent des causes de la production de déchets de construction plutôt que des déchets produits eux-mêmes.
- Du point de vue de la maturité des projets, l'appel à projets a été conçu de manière à offrir deux échelles de financement en fonction du stade de maturité dans lequel se situent les projets portés:

- La première s'adressant aux projets en création pour qui les montants subsidiés sont d'un maximum de 80.000 €;

- La seconde s'adressant aux projets en forte croissance pour lesquels les financements peuvent atteindre un montant compris entre 80.000 à 200.000 €.

Pour soutenir encore davantage des projets à impact social et permettant de relocaliser la production en Région de Bruxelles-Capitale, les échelles de financement proposées ont été majorées:

- de 10% de leur subside pour les entreprises soutenues possédant un agrément «Économie sociale», et/ou
- à partir de 2021, de 30% pour les entreprises proposant un projet de production urbaine.



1.4 BECIRCULAR EN QUELQUES CHIFFRES

Depuis sa création en 2016, l'appel à projets BeCircular a permis de soutenir un total de 260 projets pour un montant dépassant les 20 millions d'euros, ce qui représente en moyenne près de 30 projets annuels et un montant moyen par projet de près de 77.000 €.

Sur le graphique ci-dessous, on peut observer l'évolution du nombre de projets lauréats sur l'ensemble des éditions de 2016 à 2024 avec une forte augmentation du nombre de lauréats entre 2020 et 2022 grâce à une injection supplémentaire de budget dans l'appel à projet provenant du plan de relance européen «Covid». Cette enveloppe supplémentaire n'était ensuite plus disponible à partir de 2023, ce qui explique la diminution du nombre de lauréats. Une diminution qui s'est amplifiée encore en 2024 avec la disparition de la catégorie «Transition» de BeCircular qui est devenue le programme d'accompagnement «Shift my enterpris».

Parmi les 224 entreprises ayant mené à bien l'ensemble de ces projets, 3 entreprises sur 4 sont des sociétés, 1 sur 5 sont des associations et seulement 5% sont composées de personnes physiques.

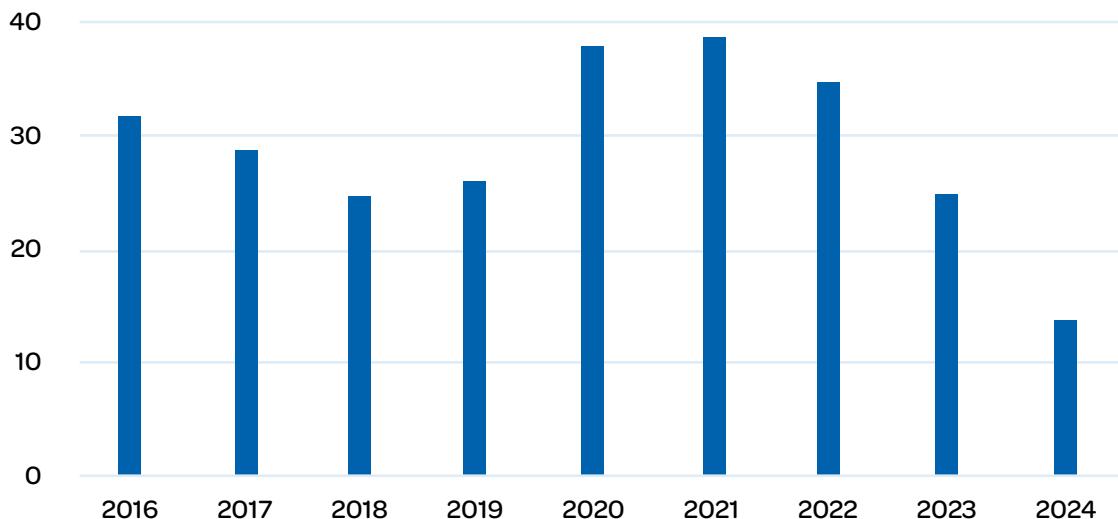
Ces entreprises proviennent majoritairement de 4 secteurs, à savoir:

- le commerce (21%),
- les activités spécialisées ; scientifiques et techniques (16%),
- l'industrie manufacturière (13%)
- et les activités de services administratifs et de soutien (11%).

Les entreprises qui avaient moins de 4 ans lorsqu'elles ont bénéficié d'un soutien BeCircular, et communément dénommées «starters», composent 57% de l'ensemble de la population bénéficiaire.

Enfin, notons que 92% des entreprises bénéficiaires de BeCircular étaient encore actives au 31/12/2024. Si l'on s'intéresse plus particulièrement au taux de survie des starters, qu'il soit mesuré à 3 ans (100%) ou à 5 ans (97%), ce dernier est assez remarquable et bien supérieur au taux de survie moyen de la population statistique des starters bruxellois situé respectivement aux alentours de 75% et 65%¹.

92%
des entreprises bénéficiaires
de BeCircular étaient encore
actives au 31/12/2024.



¹Source: IBSA - Entreprises | IBSA.

2.

ANALYSE DÉTAILLÉE DES PROJETS LAURÉATS (2018-2020)



En 2023, Bruxelles Environnement, hub.brussels et Bruxelles Economie et Emploi ont commandité une étude pour identifier l'impact économique, environnemental et social de l'appel à projets BeCircular, et ce, pour 3 éditions : 2018, 2019 et 2020 afin de disposer d'un recul suffisant (3 ans) sur les informations et données collectées.

L'objectif était d'évaluer la valeur ajoutée de l'appel à projets BeCircular comme dispositif de soutien pour faire émerger une économie plus durable à Bruxelles, mais aussi d'identifier les impacts des projets lauréats ainsi que les besoins et freins rencontrés par les entrepreneurs de l'économie circulaire.

Le périmètre de l'étude porte sur les 69 projets lauréats soutenus entre 2018 et 2020, ce qui représente 71 entreprises financées pour un montant total de 5,85 millions d'euros.

L'exécution a été confiée aux bureaux 21 Solutions, Groupe One et Greenloop.

2.1. APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

2.1.1. Échantillon de projets lauréats des éditions 2018 à 2020

L'étude se centre sur les projets et les entreprises qui les ont portés au cours de la période 2018-2020. Le choix de cette période – 2018-2020 – offre un recul temporel suffisant et nécessaire à ce type d'exercice.

Les deux premières années de l'appel à projet n'ont pas été intégrées dans l'étude et ce, pour des raisons liées à la disponibilité de données :

- D'une part, les sources authentiques auxquelles a accès Bruxelles Economie et Emploi ne permettaient pas de disposer de données aussi complètes pour les années antérieures à 2018.

- D'autre part, le fonctionnement de l'appel à projet (catégories, thématiques...), ainsi que le mode de reporting des projets lauréats a seulement pu être stabilisé à partir de 2018, offrant ainsi la possibilité de pouvoir réaliser une analyse uniformisée entre les différentes éditions

L'étude a couvert l'ensemble des catégories de l'appel à projet à l'exception des chantiers circulaires.

En effet, la catégorie « chantiers circulaires » visait à financer des projets de rénovation sur un chantier défini. Les entreprises de construction étaient invitées à développer des solutions innovantes pour traiter les causes de production de déchets de construction tout en valorisant les ressources humaines qui participent aux chantiers. De fait, dans cette catégorie, les entreprises financées ne créaient pas nécessairement de nouvelles offres de produits ou services circulaires, ce qui les distinguait fortement des autres entreprises financées dans le cadre de l'appel à projets BeCircular.

Malgré tout, l'analyse approfondie des projets et des entreprises financés, entre 2018 et 2020, hors « chantiers circulaires », offre un échantillon assez représentatif de ce que représente BeCircular dans son ensemble.

2.1.2. Données quantitatives et qualitatives

L'étude s'est appuyée sur des données quantitatives et qualitatives. Des informations sur les 69 projets ont été collectées dans les rapports d'activités émis à la fin de la réception du subside, mais aussi d'autres sources officielles telles que la Banque-Carrefour des Entreprises et la Banque Nationale de Belgique (BNB).

En complément de ces données quantitatives, des entretiens d'environ une heure, ont été menés auprès des projets lauréats, sur base d'un questionnaire préétabli. Ce questionnaire a permis d'interroger les fondateurs et fondatrices sur différents sujets tels que la survie du projet, l'évolution du business model, l'évolution du marché, les ventes, le recours aux aides, le suivi d'indicateurs, les emplois, les perspectives futures, les différents freins rencontrés, et d'autres sujets.

Tous les 69 projets lauréats des éditions 2018, 2019 et 2020 n'ont pas pu répondre aux interviews. Néanmoins le taux de réponse aux interviews était assez important avec un pourcentage de 64% (44 projets ayant pu être interrogés sur 69).



Dans l'objectif de faire émerger les enjeux les plus forts lors des entretiens (raisons principales de succès, d'abandon du projet, barrières administratives, suggestions d'amélioration, etc.), les entretiens ont été réalisés de manière semi-directive, permettant ainsi de relever des points d'attention intéressants pour le futur de BeCircular.

2.2. PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DES PROJETS LAURÉATS 2018-2020

Entre 2018 et 2020, ce sont au total 69 projets qui ont été soutenus : 19 en 2018, 19 en 2019 et 31 en 2020. Les montants alloués à l'appel à projets BeCircular ont augmenté chaque année, passant de 1,55 millions d'euros en 2018 à 2,64 millions d'euros en 2020, pour un total de 5,85 millions d'euros sur l'ensemble de la période. Le montant moyen alloué par projet sur l'ensemble de la période s'élève à 84.742 euros.

Le nombre d'entreprises soutenues a également augmenté au cours de la période, passant de 21 en 2018 à 32 en 2020. Cela représente un total de 71 entreprises sur les trois années. Il convient de noter qu'il y a plus d'entreprises que de projets, car certains projets sont portés par un partenariat de plusieurs entreprises. En ce qui concerne les projets portés par un partenariat de plusieurs entreprises, leur nombre est resté stable avec 2 projets par an et totalisant 6 projets sur la période.

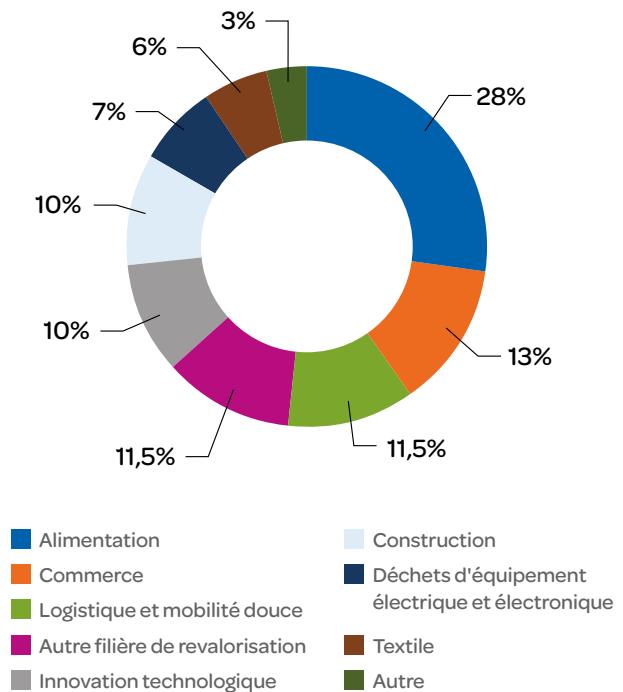
2.2.1. Les projets lauréats répartis par thématiques de l'appel à projets

La majorité des projets (42%) ayant candidaté sur la période 2018-2020 à BeCircular portent sur la thématique «3R» (réparation, réutilisation et recyclage de produits). Une part importante (39%) est constituée par des projets qui ont été développés dans la thématique «NM» (Nouveaux modèles, économie de la fonctionnalité, économie du partage, etc.), tandis qu'une faible proportion (19%) concerne la thématique alimentation durable.

Les mêmes proportions s'observent lorsque l'on regarde la répartition par thématique pour les projets qui ont été finalement sélectionnés comme lauréats de l'appel à projets BeCircular. On note une prédominance sur les deux thématiques «3R» et «NM».

2.2.2. Les projets lauréats par domaine d'activité

Projets lauréats par domaine d'activité (%)



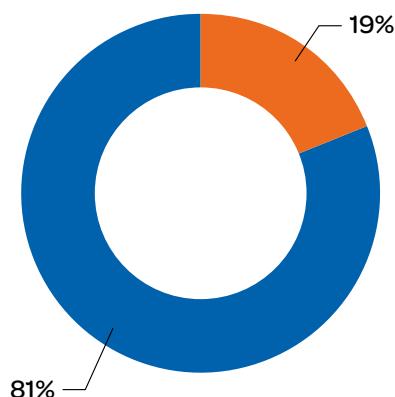
Lorsque l'on va encore davantage dans le détail et que l'on classe les lauréats en fonction du domaine d'activité auquel ils appartiennent, on observe cette fois-ci c'est que le domaine de l'alimentation qui se distingue nettement avec 28% des projets lauréats. Ce constat peut paraître contradictoire avec les résultats de la répartition par thématique de l'appel à projets (cf. 2.1.1. Les projets lauréats répartis par thématiques de l'appel à projets) où les thématiques 3R et NM prédominaient, mais cela s'explique par le fait que les thématiques 3R et NM sont des thématiques plus hétérogènes : elles rassemblent une plus grande diversité de domaines d'activités.

On trouve ensuite les domaines d'activités suivants, par ordre décroissant:

- le commerce ;
- la logistique et mobilité douce ;
- les autres filières de revalorisation ;
- l'innovation technologique ;
- la construction (hors chantiers circulaires) ;
- les déchets d'équipement électrique et électronique ;
- le textile.

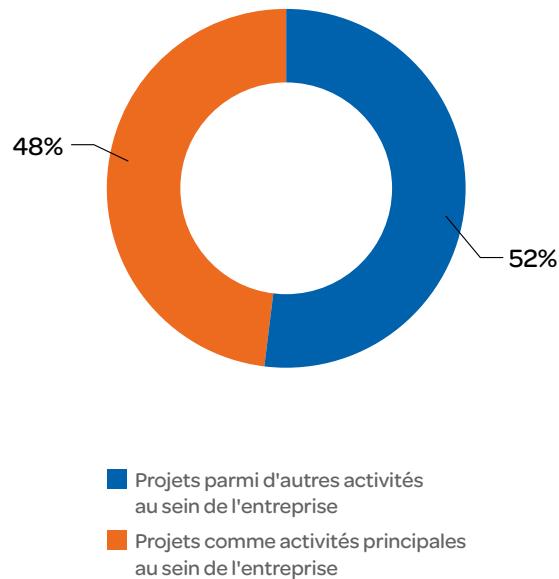
2.2.3. Les projets lauréats: niveau de maturité de l'activité soutenue (phase de démarrage ou développement) et intégration au sein de l'entreprise (activité principale ou non)

Sur base des entretiens, il ressort que pour la période de 2018 à 2020, la quasi-totalité des activités circulaires soutenues par un subside BeCircular sont en phase de démarrage. Ce chiffre démontre que le soutien financier est spécifiquement prisé dans la phase d'initiation d'un projet, la phase durant laquelle le risque d'échec est le plus élevé. Ces chiffres traduisent un besoin de partage du risque au démarrage et une forme de filet de sécurité pour pouvoir lancer une activité qui s'inscrit dans un modèle économique circulaire.



- Projets soutenus en phase de démarrage de l'activité
- Projets soutenus en phase de développement de l'activité

Un peu moins de la moitié (48%) des projets soutenus constitue l'activité principale de l'entreprise. La réussite de ces projets est donc fondamentale pour la bonne santé des entreprises concernées. En toute logique, la proportion des entreprises starters est plus importante et s'élève à 67% de cette population.



À l'opposé, l'autre moitié des projets constitue une activité parmi différentes activités économiques menées par l'entreprise, qui se diversifie grâce au subside BeCircular. On constate ainsi qu'à sein de cette population, ces projets sont en partie menés par des entreprises de plus grande taille (en termes d'ETP et de chiffre d'affaires) (environ 40%).

2.2.4. Les projets lauréats du point de vue de l'emploi

Les différentes données relatives à l'emploi ont pu être extraites des 44 entretiens réalisés auprès des projets lauréats et des rapports d'activités des 69 projets lauréats de la période 2018-2020.

Analyse sous le prisme de la taille de l'équipe des projets lauréats en termes d'équivalents temps plein (ETP)

On observe que la taille moyenne de l'équipe des projets lauréats est de 2,1 ETP, sur la base d'une analyse des rapports d'activité des 69 projets lauréats. Quatre projets BeCircular emploient plus de 10 ETP. Il s'agit de Shayp, Revolta (Watt4Ever), Circular Bike Project (Decathlon) et Happy Hours Market. Deux d'entre eux sont des projets intégrés dans une structure préexistante à la réception du subside (Shayp et Circular Bike Project).

Analyse sous le prisme de l'inclusion et de la diversité

Sur base des entretiens, on observe que parmi les projets ayant répondu à cette question (taux de réponse de 36%), 40% emploient ou collaborent avec des personnes en (ré)insertion professionnelle.

Pour 16% d'entre eux, il s'agit de l'emploi de personnes en situation de handicap. Pour 20%, il s'agit de l'emploi de personnes en insertion ou réinsertion socioprofessionnelle (personnes en précarité ou difficulté sociale). Enfin, pour 4% d'entre eux, il s'agit d'une collaboration avec une Entreprise de Travail Adapté (ETA), qui emploie, elle, des personnes en situation de handicap.

L'insertion professionnelle, en plus des bénéfices sociaux, représente une force pour des projets d'économie circulaire. Forts demandeurs en main-d'œuvre, ces projets sont souvent compatibles avec une activité de formation et de manutention. Par ailleurs, la réinsertion donne accès à des subsides structurels, qui sont un avantage fort pour soutenir le développement de l'activité. C'est le cas de L'Ouvroir, avec ses branches Handymade et Be.Prepared, de la Ferme Nos Pilifs avec le projet Branche, ou encore de l'Atelier Groot Eiland avec son projet Boomerang.

«Nous sommes un secteur privilégié puisque nous sommes subventionnés à 60%, prenons des risques sur des tâches non rentables. Et l'économie circulaire est notre planche de salut contre la disparition de nos métiers traditionnels.»

(L'Ouvroir)

Les projets subsidiés sont majoritairement fondés (58%) par des hommes (sur un total de 26 répondants et répondantes). Cette situation confirme un constat établi également par la stratégie régionale Shifting Economy qui a souhaité adresser ce déséquilibre en inscrivant au sein de ses objectifs la volonté de soutenir l'entrepreneuriat féminin, par les mesures FAVOR 16a, 16b et 16c: sensibilisation aux métiers STEAM (Science, Technology, Engineering, Arts & Mathematics), via le réseau Women in Business (soutien à l'entrepreneuriat), la réalisation d'études (ex: le baromètre de l'entrepreneuriat féminin de hub.brussels), etc.

Il convient de travailler de concert avec les pilotes des mesures de la Shifting Economy et d'unir les ressources pour faire en sorte que l'appel à projets devienne plus attrayant spécifiquement pour les femmes porteuses de projet.

40%
emploient ou collaborent
avec des personnes
en (ré)insertion
professionnelle.



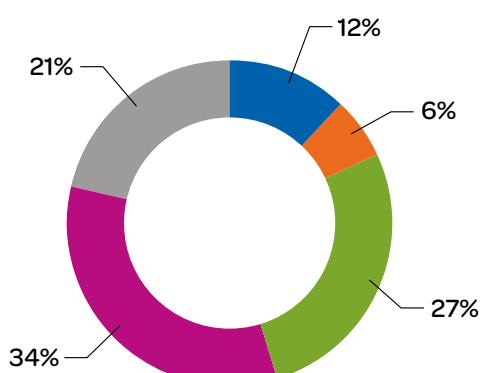
2.2.5. Les projets lauréats du point de vue des compétences

La viabilité des projets circulaires dépend de trois types de compétences:

1. Les **compétences en gestion**, qui permettent de maîtriser les paramètres financiers et économiques, de comprendre l'importance d'évaluer et de bien connaître sa clientèle / son marché, d'adapter les prix aux besoins de ce marché et aux coûts de l'activité, etc.
2. Les **compétences techniques**, spécifiques à un secteur et à un métier (architecte, design, menuisier, juriste...), qui sont essentielles pour la recherche et le développement, la maîtrise des contraintes techniques, etc.
3. Les **compétences en communication**, pour donner de la visibilité au projet, y associer une image de marque, un visuel percutant, etc. Ces dernières sont souvent sous-estimées par les entrepreneurs et entrepreneuses.

Sur un total de 33 répondants et répondantes, 55% des projets sont composés de deux à trois de ces compétences types. Les 45% restants ne disposent que d'un seul type de compétences. Il s'agit le plus souvent de compétences techniques. Et les compétences en communication sont les moins courantes.

Compétences clés pour les projets lauréats



- Compétences de gestion (business, RH, finance...)
- Compétences en communication
- Compétences techniques (IT, juridique, environnement...)
- 2 des 3 types de compétences
- Les 3 types de compétences

En effet, il ressort des entretiens que les porteurs et porteuses de projets considèrent rarement que la communication est un outil essentiel au moment de la création d'un projet. Les activités de communication sont souvent reportées à plus tard, et envisagées uniquement à un stade où le service/produit aura atteint sa maturité.

La communication est réalisée par des personnes qui ont peu de compétences ou connaissances dans le domaine, qui n'adoptent pas nécessairement la bonne stratégie et qui, selon certaines entreprises soutenues, finissent par s'épuiser.

On observe que la présence de plusieurs de ces types de compétences est plus fréquente lorsque les projets sont intégrés à une structure porteuse. **57% des projets qui sont portés par des entreprises ayant déjà d'autres activités sont munis de plus de 2 de ces compétences types.** Un projet circulaire intégré dans une structure qui exerce d'autres activités est plus souvent soutenu par une plus grande équipe, munie d'une plus grande diversité de compétences.

Les projets lauréats munis de plusieurs types de compétences ont, pour 78% d'entre eux, une bonne santé financière, ils ont atteint le break-even (avec ou sans sub-sides structurels), ils sont en croissance pour l'atteindre, ou sont bénéficiaires.

Parmi ceux n'ayant qu'un seul type de compétences (technique, gestion ou communication), 66% sont en bonne santé financière.

Lorsqu'on met en parallèle le niveau de diversité de compétences et la santé financière des projets, on observe qu'il semble y avoir une corrélation entre les deux.

2.3. PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES SOUTENUES

Après avoir analysé les principales caractéristiques des projets, passons maintenant à l'analyse des caractéristiques principales des entreprises qui portent ces projets (que le projet soit l'unique activité de cette entreprise ou non). Les données présentées dans cette partie du rapport proviennent de plusieurs sources, notamment la BNB et l'ONSS pour la taille et le statut d'employeur, ainsi que la BCE pour la classe légale.

2.3.1. La taille des entreprises soutenues

Lorsqu'on analyse la taille des entreprises qui ont été financées par BeCircular on constate que l'appel à projets a permis de soutenir principalement des petites structures bruxelloises.

Pratiquement trois entreprises soutenues sur quatre sont des très petites structures. Néanmoins, la part des micro-entreprises est plus importante dans l'économie bruxelloise dans son ensemble avec 96% du tissu économique en RBC au 31/12/2023 représenté par des TPE, selon l'IBSA².

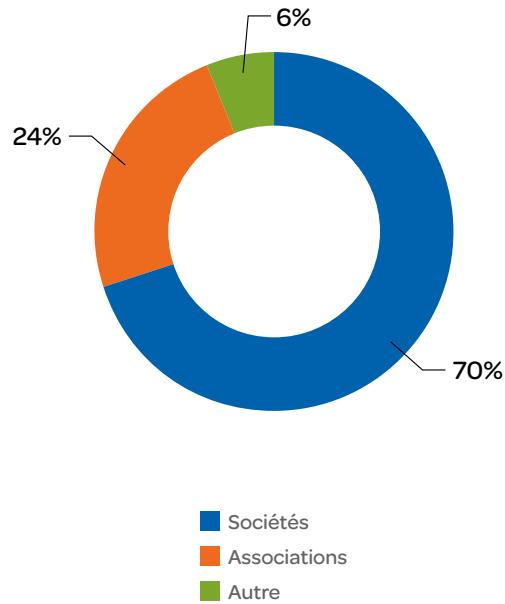
Micro (<10 ETP)	70%
Petite (<50 ETP)	9%
Moyenne (<250 ETP)	6%
Grande (>250 ETP)	4%
Indéterminé	11%

On observe également qu'un peu plus de la moitié des entités sont des employeurs, tandis que les entreprises qui n'emploient aucun·e salarié·e constituent une part légèrement inférieure.

Employeurs	54%
Non-employeurs	46%

2.3.2. La structure juridique des entreprises soutenues

Entreprises soutenues par classe légale



La majorité des entreprises soutenues sont des sociétés, même si une part significative d'associations est également représentée. Les autres formes juridiques (ex. personnes physiques) restent relativement marginales. Plus concrètement encore, les sociétés (privées) à responsabilité limitée – S(P)RL (32%)³, les associations sans but lucratif – ASBL (24%), les sociétés coopératives (21%) et les sociétés anonymes – SA (17%) constituent les formes juridiques les plus représentées.

² Source: IBSA - Entreprises | IBSA.

³ La réforme du code des sociétés entrée en vigueur à partir du 1^{er} mai 2019 stipule que la «Société Privée à Responsabilité Limitée» (SPRL), qui est le type de société le plus répandu en Belgique, devient « Société à Responsabilité Limitée » (SRL). Les deux pourcentages sont donc regroupés dans ce rapport.

2.3.3. La gouvernance au sein des entreprises soutenues

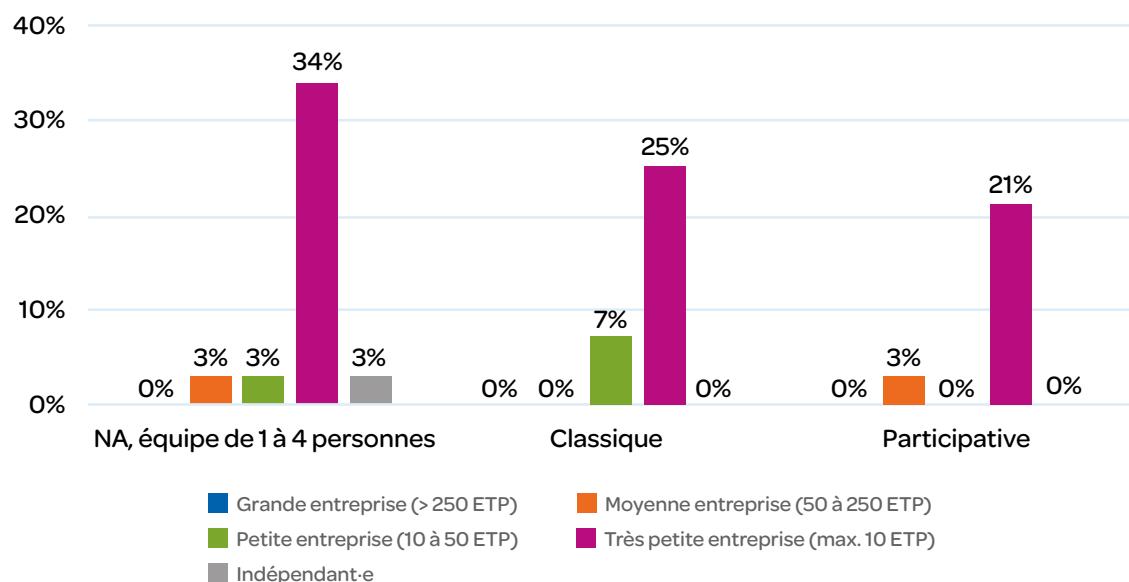
Est entendu ici par «modèle de gouvernance participative» tout fonctionnement qui vise à intégrer l'ensemble des employé-e-s/ouvriers-ères, et autres parties prenantes internes à la structure, aux processus de décision. Cela peut prendre une forme visible, officialisée par une structure juridique, comme c'est le cas des Sociétés Coopératives (SC), ou non visible de l'extérieur. La question de la mise en place d'une gouvernance participative ou non a été posée aux fondateurs et fondatrices.

24% des entreprises interviewées fonctionnent en gouvernance participative. Cela représente 7 entreprises sur 29 réponses reçues. Parmi ces projets, 6 sont portés par un organisme en SC, la gouvernance participative fait partie de leur ADN. C'est effectivement le cas pour les structures suivantes: Usitoo, RotorDC, BatiTerre, Rinoo, Sonian Wood Coop ou We Play Circular (qui a depuis été réintégré au sein de Decathlon). Au-delà de la structure juridique SC, d'autres pratiques sont mises en place, par exemple une tension salariale basse avec 300 € d'écart entre le salaire le plus bas et le plus haut.

Les modes de gouvernance participative concernent en grande majorité les projets portés par des TPE (max 10 personnes).

24% des entreprises sont en **gouvernance participative** pour les éditions de 2018-2020.
(sur une base de 29 réponses sur 69 lauréats pour ces éditions)

Modèle de gouvernance selon la taille de l'entreprise soutenue



Au sein des entreprises soutenues qui ont opté pour des modes de gouvernance participative, les pratiques évoluent au gré de leur développement, pour s'adapter à leur réalité et leurs besoins. Certains souhaitent se défaire des investisseurs (coopérative de travailleurs), d'autres ouvrent au contraire leur capital (coopérative hybride).

Mais la majorité des entreprises soutenues, 76%, sont aujourd'hui en gouvernance classique, pour trois raisons :

- La majorité des équipes sont constituées de moins de 4 personnes, les questions de gouvernance ne se sont pas encore présentées ou matérialisées.
- Les entrepreneurs et entrepreneuses consacrent la grande part de leur énergie à développer une activité viable, les questions de gouvernance ne sont dès lors pas considérées comme prioritaires.
- Les modèles de gouvernance participative sont encore peu connus des entreprises soutenues.

2.3.4. Le cycle de vie des entreprises soutenues

Au moment de l'obtention du subside, près de deux tiers (64%) des entreprises soutenues sont des «starters» de moins de quatre ans, tandis qu'une minorité a entre cinq et dix ans, et qu'un quart existe depuis plus de dix ans.

Dans ce groupe spécifique de jeunes entreprises, on observe majoritairement des sociétés (privées) à responsabilité limitée (43%) qui développent principalement des projets dans les secteurs de l'alimentation (33%), du commerce (15%) et de la construction (15%).

Il apparaît également logique que, compte tenu de leur jeune âge, ces entreprises concentrent leur activité principale sur les projets qu'elles portent (65%), car elles sont encore en phase de structuration et de développement. De plus, il est cohérent qu'elles bénéficient d'un soutien financier à ce stade, où elles en ont le plus besoin pour assurer leur croissance et leur pérennité.



2.4. ÉVOLUTION DES PROJETS LAURÉATS

2.4.1. Projets lauréats actifs

Seuls 15 projets ont été arrêtés, soit 21% des projets lauréats. Sur les 15 projets arrêtés, la majorité (9 sur 15) a cessé ses activités en raison de la disparition de l'entreprise au cours de la période 2020-2023 pendant laquelle les entreprises en Région de Bruxelles-Capitale ont dû successivement faire face à la crise sanitaire, la flambée des prix de l'énergie, l'inflation et l'incertitude liée au contexte géopolitique. Ainsi, le pic observé en 2022-2023 peut tant s'expliquer par la levée progressive des moratoires sur les faillites que par la fin des aides aux entreprises liées aux récentes crises.

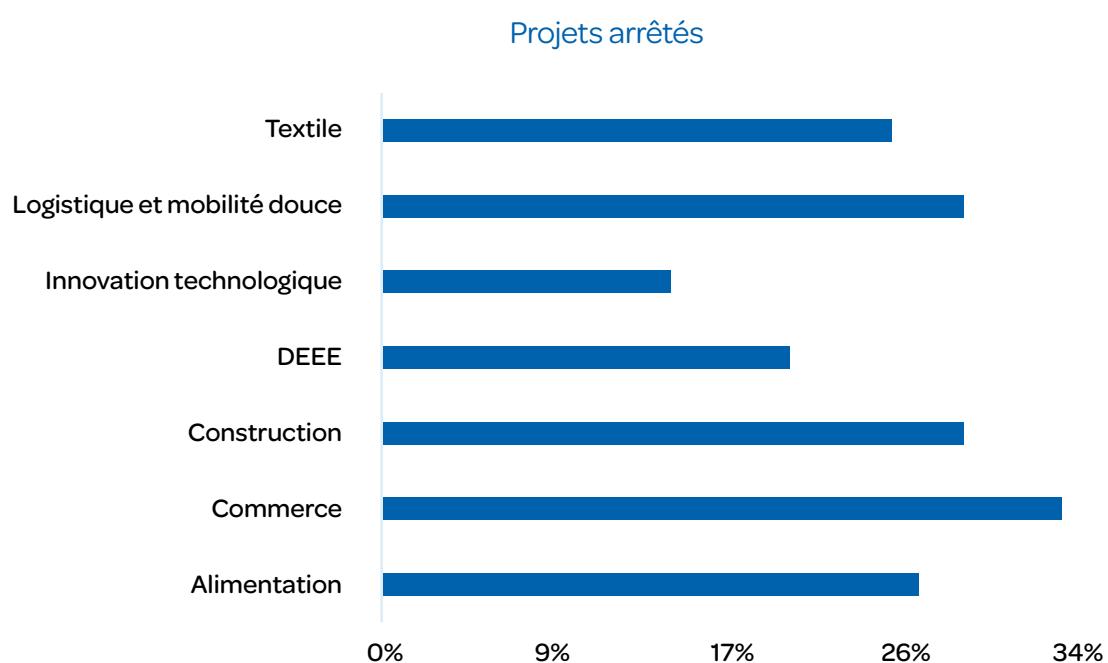
79% des projets lauréats
sont encore **en activité**
(situation au 31/12/2023), soit
54 projets sur la totalité des
69 lauréats des éditions 2018 à
2020 (hors chantiers circulaires)

Pour une meilleure compréhension des projets arrêtés, voici une représentation par domaine d'activités pour les éditions 2018 à 2020:

- 1 des 4 projets relatifs au domaine d'activité du textile n'a pas survécu (soit 25%).
- 3 des 9 projets de commerce n'ont pas survécu (soit 33%).
- 5 des 19 projets relatifs au domaine d'activité de l'alimentation n'ont pas survécu (soit 26%).
- 2 des 7 projets relatifs au domaine d'activité de la logistique et mobilité douce n'ont pas survécu (soit 28%).
- 2 des 7 projets relatifs au domaine d'activité de la construction n'ont pas survécu (soit 28%).
- 1 des 5 projets relatifs au domaine d'activité des DEEE (Déchets d'Équipements Electriques et Electroniques) n'ont pas survécu (soit 20%).
- 1 des 7 projets relatifs au domaine d'activité de l'innovation technologique n'a pas survécu (soit 15%).

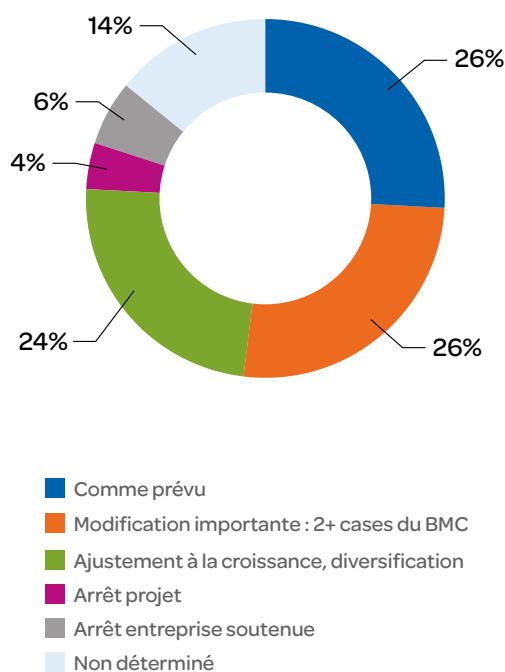
2.4.2. Changement de business model

La question posée dans le cadre du changement de business model portait sur la modification substantielle ou non du modèle d'affaires tel qu'il avait été initialement décrit dans le dossier de candidature pour le subside.



Pour cadrer la question posée, les entreprises soutenues ont été invitées à réfléchir en s'appuyant sur le Business Model Canevas, un outil qui permet de visualiser sous la forme d'un tableau et d'ajuster le modèle d'affaire d'une entreprise et sa proposition de valeur. En partant des cases du Business Model Canvas, les projets lauréats 2018-2020 interrogés ont décrit la situation actuelle de leur modèle en comparaison avec la description initiale de leur projet qu'ils avaient fait au moment de la remise de leur dossier de candidature à BeCircular.

Modification du business model



Le graphique ci-dessus démontre que sur un total de 43 réponses, seuls 26% des projets lauréats rapportent avoir exécuté leur projet «comme prévu» dans le dossier, sans modification substantielle apportée.

Pour 50% des projets lauréats, le projet a été:

- **Modifié de manière importante**, à savoir sur base de 2 cases et plus du Business Model Canvas ;
- **Ajusté au cours du processus de croissance pour s'adapter aux nouvelles réalités de terrain.**

Ces chiffres démontrent le besoin de ressources pour réajuster le modèle, car rares sont les cas dans lesquels l'entièreté du plan se déroule comme prévu. La phase de test prend donc toute son importance et nécessite une disponibilité de ressources (temps et argent).

Parmi les points d'apprentissage cités par les entreprises soutenues se trouvent:

- La nécessité de particulièrement bien connaître sa cible-client et de s'adapter à ce dernier ou avoir les moyens de le sensibiliser / l'accompagner dans le changement de comportement de consommation ;
- La prise de conscience du caractère itératif et souvent long du développement du projet avant de trouver un modèle viable ;
- L'importance de rassembler les compétences nécessaires à la bonne exécution du projet et notamment les compétences techniques pointues requises ;
- La prise de conscience que la gestion financière de l'activité est le «nerf de la guerre»: gérer la trésorerie, garantir des prix attractifs, développer des économies d'échelle, obtenir du financement...

2.4.3. Besoins financiers et solutions dégagées

Les entreprises soutenues ont également été sondées sur leurs éventuels besoins financiers supplémentaires au subside BeCircular et les solutions choisies pour compléter leur portefeuille de soutien financier.

Les 38 (sur 69) réponses obtenues à cette question permettent de mettre en exergue qu'une vaste partie des entreprises soutenues combine les apports du subside BeCircular avec d'autres formes de soutien financier telles que:

- Le crédit Brusoc (finance&invest.brussels)
- La bourse «Entreprise durable» de Village Finance
- Les primes de Bruxelles Économie et Emploi
- L'appel à projets Open Soon
- Les subsides via la Ville de Bruxelles ou autres communes en Région bruxelloise
- Les subsides via la Fondation Roi Baudouin
- Le fonds de transition de finance&invest.brussels
- Les levées de fonds privées
- Le fonds Horizon Europe
- ...

Et ce dans l'ordre suivant:

1. Combinaison de financements publics et privés, par exemple un financement via Innoviris et un prêt auprès d'un organisme bancaire ;
2. Le recours à un seul autre financement public ;
3. Le recours à plusieurs financements publics ;
4. Le recours à des financements privés, tels que les prêts ou encore les levées de fonds.

ZOOM SUR LA RÉALITÉ D'UN PROJET INDUSTRIEL

Un cas particulier est celui du projet lauréat Revolta qui était en recherche de fonds supplémentaires dans le cadre de sa croissance et montée en capacité. Ce projet propose un service de revalorisation de batteries. Son caractère industriel implique une prise de risque et des investissements de départ pouvant être considérables. La recherche de fonds supplémentaires est donc cruciale. Le fondateur constate qu'il faudrait fournir une aide particulière aux projets industriels qui choisissent d'oser le modèle économique circulaire. En effet, Revolta se tourne vers la levée de fonds. Cependant, le fondateur note qu'ils ont dû apprendre sur le tas et, au jour de l'entretien (automne 2023), ils n'avaient pas encore trouvé l'offre qui leur convenait. De grandes barrières à l'entrée sont à franchir comme la remise des dossiers complets avec plans financiers, documents contractuels, etc. Ils remarquent que l'offre d'accompagnement à la levée de fonds est très sélective et mal adaptée aux besoins d'une start-up active dans la manufacture, la technologie et la production.

Ce constat a permis la réorientation du réseau des entreprises de production circulaire à Bruxelles, à savoir le cluster circlemade brussels. Cette dernière répond donc au besoin d'un accompagnement plus spécifique des projets industriels qui s'inscrivent dans l'économie circulaire. Ceci implique notamment un soutien financier ou un support à la recherche de financements. Notamment pour les projets à forte ambition, la mise en lien avec des sources de financements telles que les financements européens, mais aussi des investisseurs privés sectoriels peut être réalisée.

i

Loin d'entrer en concurrence, ces aides présentent une logique de complémentarité. Elles couvrent des thématiques variées, des types de frais ou investissements différents et elles interviennent à plusieurs stades du cycle de vie des projets (R&D, démarrage, passage à l'échelle...).

2.4.4. Évolution de la demande privée et publique (dont les marchés publics)

Les entreprises soutenues ont été consultées sur l'évolution de la demande privée (particuliers et professionnels) ou publique (marchés publics) pour leur offre et sur les obstacles auxquels ils estiment avoir été confrontés pour rencontrer leur marché.

La demande privée

Les réponses aux entretiens permettent de tirer un enseignement clé au sujet de la demande: les produits et services issus de l'économie circulaire peuvent, de prime abord, générer un attrait particulier de la part de certains consommateurs et consommatrices, et surtout de la part des profils « *early adopters* ».

Cependant, cet attrait « *early stage* » doit être dépassé pour atteindre une masse critique de clients et clientes. Or, les produits et services en économie circulaire demandent, dans de nombreux cas, que les consommateurs et consommatrices fassent évoluer leurs habitudes et leurs modes de consommation, ce qui peut être un frein. Cité précédemment, Usitoo (location de matériel à usage ménager et de bricolage) est un des exemples qui illustre les efforts colossaux (énergie, argent, temps) qui sont nécessaires pour faire changer les comportements.

Il y a donc un intérêt à porter une attention particulière sur la maturité des clients-cibles du produit ou service concerné. Le client-cible est-il déjà convaincu et a-t-il déjà adapté ses habitudes de consommation ou est-il nécessaire de prévoir des ressources pour la communication, la sensibilisation et l'éducation ?

La demande publique (les marchés publics)

Les entreprises soutenues ont été questionnées sur leur fréquence de participation à des appels d'offre dans le cadre de marchés publics. Parmi 33 réponses obtenues à cette question, une petite fraction des entreprises soutenues se dit non concernée par les marchés publics tandis que:

- 43% des répondants et répondantes disent ne jamais y répondre ;
- 45% des répondants et répondantes disent y avoir recours soit rarement soit régulièrement.

Taux de participation des entreprises soutenues aux marchés publics:

43%

disent ne **jamais** y répondre.

45%

disent y avoir recours soit **rarement** soit **régulièrement**.

Parmi les raisons pour lesquelles les entreprises soutenues n'ont pas (souvent) eu recours aux marchés publics se trouvent:

- Le manque de temps pour s'adonner à un exercice souvent perçu comme chronophage ;
- Le manque de visibilité sur les opportunités apportées par les marchés publics ;
- Le manque de publication de marchés publics adaptés aux entreprises aux modèles d'affaires circulaires ;
- Le manque de moyens financiers et techniques dans le chef des entreprises pour être en capacité d'assurer les grands volumes souvent associés aux marchés publics.

Pourtant, les répondants et répondantes soulignent que les marchés publics ont un rôle crucial à jouer dans la traction de la demande pour les produits et services en économie circulaire.

Parmi les solutions proposées pour pallier ces défis sont citées:

- Le regroupement d'entreprises pour s'allier et formaliser ensemble une réponse à un marché public pour avoir une plus grande force de frappe et se coordonner ;
- L'augmentation de la publication de marchés publics adaptés qui sollicitent explicitement les entreprises opérant selon des modèles d'affaires circulaires ;
- La visibilité accrue, voire la sollicitation directe auprès des entreprises de l'économie circulaire à Bruxelles ;
- La subdivision en lots abordables pour les plus petites structures (ne sachant pas faire de grandes avances en trésorerie p. ex.).

Pour optimiser encore davantage le taux de réussite des projets lauréats BeCircular, il est utile de questionner certains aspects du modèle économique:



Le modèle financier qui permettra de supporter la structure de coûts est-il basé sur une économie d'échelle? Si oui, cette dernière est-elle anticipée (investissements, taille des stocks/bâtiments, etc.)? Si non, sur quoi se base le modèle de revenus? En effet, certains projets en économie circulaire peinent à réaliser des économies d'échelle. Prévoir des sources de revenus diversifiées peut les aider à stabiliser leur modèle.



Le cadre juridico-administratif est-il peu ou fort avancé sur le type de produits ou services proposé? Trop souvent, cette question n'est pas anticipée, coûte beaucoup plus de temps que prévu et ralentit l'avancée du projet. De plus, cela cause même un essoufflement des entrepreneurs et entrepreneuses.



Le client-cible du produit ou du service est-il mature? Les produits et services en économie circulaire exigent parfois un changement de comportement important de la part des consommateurs et consommatrices. L'anticiper permet de calibrer non seulement la communication mais aussi la stratégie de mise sur le marché du produit ou du service. Un accompagnement spécifique pourrait être nécessaire pour aider les entrepreneurs et entrepreneuses à optimiser leur communication et leur stratégie commerciale en fonction.



L'équipe projet dispose-t-elle des compétences clés pour mener à bien le projet? Il est primordial de veiller à ce que l'équipe allie les compétences financières, techniques et de communication, nécessaires au développement du projet. À défaut, avoir la capacité de mobiliser les compétences requises au moment idoine est un atout de taille. Pour ce faire, il pourrait être intéressant pour l'entreprise de dresser un inventaire des compétences requises pour les différentes étapes de développement du projet.

Il est important pour une entreprise de continuer à s'informer sur la variété d'options de financements publics et privés que l'on peut trouver en Région de Bruxelles-Capitale ou en Belgique. En ce qui concerne le financement public pour la transition vers des activités durables, la Région a renforcé son offre dans le cadre de la stratégie régionale Shifting Economy.

2.5. ÉVOLUTION DES ENTREPRISES SOUTENUES

2.5.1. Entreprises soutenues toujours en activité

En 2023 et sur base des données issues de la BCE, 90% des entreprises soutenues entre 2018 et 2020 sont encore actives, un chiffre très positif qui témoigne de leur résilience et de leur capacité à se maintenir dans la durée.

Cependant, il est intéressant d'analyser plus en détails les entreprises qui ont dû cesser leur activité afin de mieux comprendre les facteurs ayant conduit à leur cessation et d'identifier d'éventuels leviers d'amélioration pour renforcer la pérennité des nouvelles structures.

La répartition des cessations en fonction de la forme légale montre que les ASBL (29%) et les personnes physiques (28%) sont les plus touchées. Cela peut s'expliquer par des ressources financières plus limitées et une dépendance accrue aux financements externes. On observe également que les sociétés à responsabilité limitée (SRL), les sociétés anonymes (SA) et les sociétés coopératives à responsabilité limitée (SCRL) représentent chacune 14% des cessations.

D'un point de vue sectoriel, les cessations concernent des secteurs variés tels que l'industrie, le transport et les services administratifs et de soutien (14% chacun), ce qui indique que le phénomène n'est pas isolé à un secteur en particulier.

90% des entreprises soutenues étaient encore en activité au 31/12/2023 sur la période analysée 2018-2020.

FOCUS SUR LES STARTERS (ENTREPRISES SOUTENUES QUI ONT MOINS DE 4 ANS)

On constate au sein de la population des entreprises soutenues qui ne sont plus en activité fin 2023 **une forte proportion de starters (85%)**. Ceci met en évidence la réalité des premières années d'activité, souvent marquées par une instabilité économique et des défis structurels. Toutefois, ces chiffres semblent aller à contre-courant des taux de survie à 3 et 5 ans élevés des entreprises soutenues dans la catégorie «starter» de BeCircular (cf. tableau ci-dessous).

* Les données ci-dessous ne concernent que les entreprises starters, soit 64% de la population totale étudiée (46 starters sur un total de 71 entreprises)

	Entreprises soutenues dans la catégorie «starter»	Entreprises soutenues dans la catégorie «starter» avec un projet circulaire comme activité principale	Données des entreprises créées en RBC (IBSA)
Taux de survie à 3 ans	100%	97%	77% (entreprises créées en 2019)
Taux de survie à 5 ans	100%	95%	63% (entreprises créées en 2017)

Le taux de survie d'une entreprise, tel que calculé par l'Institut Bruxellois de Statistique et d'Analyse (IBSA), mesure la proportion des entreprises assujetties à la TVA ayant un siège social en RBC encore actives après un certain nombre d'années suivant leur création. Par exemple, le taux de survie à 1 an est ainsi le rapport entre le nombre d'entreprises encore actives un an après leur création et le nombre total d'entreprises concernées. Ce même principe est appliqué pour les taux de survie à deux, trois, quatre et cinq ans, et permet d'observer la pérennité des entreprises sur le moyen terme.

En effet, les entreprises soutenues entre 2018 et 2020 affichent des taux de survie nettement supérieurs à la moyenne régionale. À trois ans, la totalité des entreprises soutenues dans la catégorie «starter», y compris celles dont le projet circulaire est leur activité principale, sont encore en activité (100%), contre seulement 77% des entreprises créées en 2019 selon l'IBSA. À cinq ans, cette tendance se confirme, avec des taux de survie de 97% pour les entreprises soutenues et 95% pour celles dont le projet circulaire est l'activité principale, alors que le taux régional pour les entreprises créées en 2017 n'atteint que 63%.

Cette apparente contradiction entre la forte proportion de starters parmi les entreprises arrêtées et des taux de survie nettement supérieurs à la moyenne régionale, s'explique par le fait que la majorité des entreprises qui étaient starters au moment où ils ont bénéficié du soutien BeCircular ont cessé leurs activités après 5 ou 6 ans d'existence. Ainsi, ces cessations ne sont pas prises en compte dans les statistiques du taux de survie, qui s'arrêtent à 5 ans.

Ces tendances soulignent l'importance de mesures d'accompagnement adaptées pour renforcer la pérennité des entreprises dès leurs premières années d'existence.

* Chiffres disponibles pour 29 entreprises.

2.5.2. Évolution de la taille des entreprises soutenues (nombre d'ETP)

Pour analyser l'évolution de la taille des entreprises soutenues par BeCircular, nous avons comparé leur taille lors de l'année de leur édition avec leur taille en 2023. Cette analyse repose sur les données des comptes annuels déposés à la Banque Nationale de Belgique (BNB). Toutefois, toutes les entreprises ne sont pas obligées de déposer leur comptes annuels (par exemple les petites sociétés dont la responsabilité des associés est illimitée, etc.), et certaines ne déposent qu'une version abrégée (les PME), limitant ainsi le niveau de détail disponible. Au total, nous avons pu exploiter les données de 29 entreprises.

Nous avons dans un premier temps mesuré l'évolution moyenne de la taille des entreprises soutenues (en nombre d'ETP) en pourcentage entre l'année de leur édition et 2023. Cette mesure a ensuite été affinée en distinguant les entreprises « starters » de moins de quatre ans et les « starters » ayant le projet circulaire comme activité principale, afin d'observer l'évolution de la taille de ces entreprises après avoir bénéficié du subside.

Évolution moyenne de la taille des entreprises	19%
Évolution moyenne de la taille des starters de moins de 4 ans	48%
Évolution moyenne de la taille des starters ayant le projet circulaire comme activité principale	62%

Dans un deuxième temps, nous avons calculé la proportion d'entreprises ayant connu une évolution positive en pourcentage entre l'année de leur édition et 2023.

Part des entreprises ayant une évolution positive de leur taille	55%
Part des starters de moins de 4 ans ayant une évolution positive de leur taille	80%
Part des starters ayant le projet circulaire comme activité principale et ayant une évolution positive de leur taille	100%

Ces résultats mettent en évidence que plus de la moitié des entreprises soutenues analysées ont vu leur taille augmenter entre l'année de leur édition et 2023. Cette progression est encore plus marquée chez les starters (10 sur 29), dont 80 % ont connu une évolution positive, et atteint même 100 % parmi celles dont le projet constitue leur activité principale (6 sur 29).

Ces chiffres suggèrent que les jeunes entreprises, et en particulier celles dont le projet est au cœur de leur activité, ont une dynamique de développement plus forte. Cela peut s'expliquer par leur phase de structuration et de croissance, ainsi que par le soutien financier et stratégique apporté par le programme BeCircular. Toutefois, ces résultats doivent être interprétés avec prudence, notamment en tenant compte de la taille limitée de l'échantillon et des différents facteurs externes qui peuvent influencer cette évolution.

2.5.3. Évolution de la santé financière des entreprises soutenues

Nous avons utilisé les chiffres du bilan pour évaluer la santé financière des entreprises soutenues par BeCircular, car il offre une photographie de leur situation financière à un instant donné. Il permet ainsi d'apprécier leur solidité financière et leur capacité à générer des profits à long terme. Les données analysées proviennent des comptes annuels de la BNB, disponibles pour 53 entreprises. Pour une analyse approfondie, nous avons examiné l'évolution du bilan (actif / passif) entre l'année d'édition et celui le plus récent, à savoir celui de 2023, afin de ne pas nous limiter à une seule donnée et ainsi mieux apprécier la trajectoire financière des entreprises soutenues.

Part des entreprises ayant une évolution positive de leur bilan (total actif / passif)	62%
Part des starters de moins de 4 ans ayant une évolution positive de leur bilan (total actif / passif)	58%
Part des starters ayant le projet circulaire comme activité principale et ayant une évolution positive de leur bilan (total actif / passif)	63%

L'analyse de l'évolution du bilan sur 3 ans indique que presque deux tiers des entreprises ont vu leur situation financière s'améliorer (62%). Les starters ont également connu des progrès, bien que dans une proportion légèrement plus modeste (58%), tandis qu'une petite majorité de starters dont le projet circulaire est l'activité principale a également enregistré une amélioration notable de leur bilan (63%).

2.5.4. Évolution de la rentabilité des entreprises soutenues

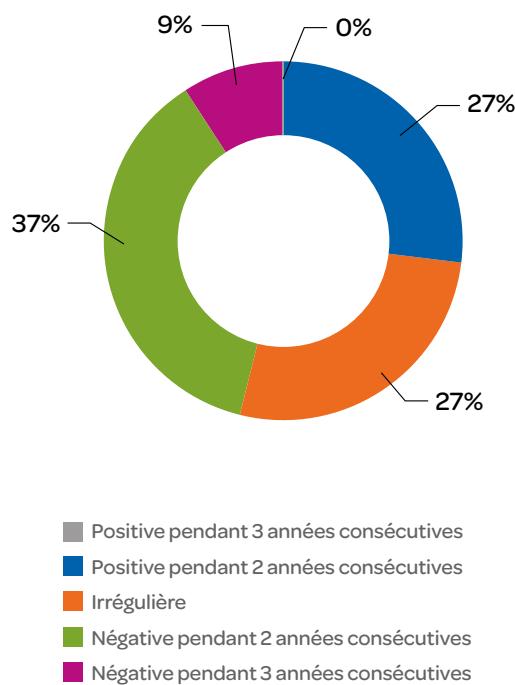
La rentabilité d'une entreprise se définit comme sa capacité à générer des bénéfices à partir de ses ressources. Elle est un indicateur clé de sa performance financière. Elle peut être mesurée à travers divers ratios financiers, mais pour cette analyse, nous avons choisi d'observer leur résultat d'exploitation sur une période de quatre années consécutives, à partir de l'année de leur édition.

Afin de mieux comprendre cette évolution, nous avons catégorisé les résultats de rentabilité des entreprises selon cinq groupes:

- 1. Positive pendant 3 années consécutives:** Les entreprises ayant enregistré des résultats positifs sur les trois années analysées.
- 2. Positive pendant 2 années consécutives:** Les entreprises ayant connu des résultats positifs pendant deux années consécutives, mais ayant souffert d'une évolution négative lors de la première ou troisième année.
- 3. Irrégulière:** Les entreprises dont la rentabilité varie d'une année à l'autre, sans stabilité dans les résultats (ex. - + - ou + - +).
- 4. Négative pendant 2 années consécutives:** Les entreprises ayant connu des résultats négatifs pendant deux années consécutives, signalant des difficultés financières.
- 5. Négative pendant 3 années consécutives:** Les entreprises qui ont enregistré des résultats négatifs sur les trois dernières années, ce qui peut indiquer des problèmes structurels ou une absence de rentabilité à long terme.

Cette catégorisation permet d'avoir une vision plus claire de la rentabilité des entreprises sur plusieurs années, en tenant compte de la variabilité et en ne se limitant pas à un simple instantané de la situation financière.

Part des entreprises ayant eu une rentabilité...



L'évolution de la rentabilité des entreprises sur les trois années suivant l'édition révèle qu'aucune entreprise n'a maintenu une rentabilité positive pendant trois années consécutives. Parmi les 53 entreprises 27% ont connu une rentabilité positive pendant deux années consécutives, tandis que 27% ont affiché des résultats irréguliers. En revanche, 37% ont enregistré une rentabilité négative pendant deux années consécutives, et 9% ont souffert de pertes sur trois années consécutives.

FOCUS SUR LES STARTERS

Part des starters ayant eu une rentabilité...		Part des starters dont le projet circulaire est l'activité principale ayant eu une rentabilité...	
Positive pendant 3 années consécutives	0%	Positive pendant 3 années consécutives	0%
Positive pendant 2 années consécutives	19%	Positive pendant 2 années consécutives	16%
Irrégulière	28%	Irrégulière	42%
Négative pendant 2 années consécutives	38%	Négative pendant 2 années consécutives	32%
Négative pendant 3 années consécutives	16%	Négative pendant 3 années consécutives	11%

Concernant les starters, 19% ont connu une rentabilité positive pendant deux années consécutives, 28% ont montré des résultats irréguliers, et 38% ont enregistré des pertes pendant deux années consécutives. Parmi les starters dont le projet circulaire est l'activité principale, 16% ont maintenu une rentabilité positive pendant deux années consécutives, mais 42% ont présenté des résultats irréguliers, et 32% ont connu des pertes sur deux années consécutives.



Seuls **21%** des projets lauréats BeCircular interrogés utilisent des modes de transports durables.

2.6. FOCUS SUR L'IMPACT LOGISTIQUE ET ENVIRONNEMENTAL DES PROJETS LAURÉATS

Les entretiens menés ayant servi à collecter des données qualitatives auprès des projets lauréats interrogés, peu de données quantitatives ont pu être récoltées. Pour la plupart de ces données récoltées il a été constaté qu'il était difficile de les agréger pour en tirer des enseignements quantitatifs. Le monitoring de l'impact environnemental au sein des projets lauréats et la difficulté de collecter des données quantitatives sont discutés plus bas dans cette section.

Toutefois, parmi les données collectées celles liées à l'impact au niveau de la logistique et de la localisation des clients et des fournisseurs dessinent quand-même des tendances qui peuvent être interprétées. D'autres exemples d'impacts environnementaux tels que mesurés par les projets lauréats sont aussi repris à la fin de cette section.

2.6.1. Focus sur l'impact logistique

Les entretiens ont permis d'explorer les modes de livraison ainsi que la localisation des clients et des fournisseurs.

Modes de livraison: quelle part de mobilité douce ?

Seuls 21%⁴ des projets lauréats BeCircular interrogés utilisent des modes de transports durables (vélo ou vélo cargo pour la plupart), pour plus de la moitié de leurs livraisons. Les autres projets lauréats font appel à la livraison via camionnette ou ne sont pas concernés par la livraison de produits.

Parmi les freins cités dans le cadre de l'utilisation d'un vélo cargo sont repris:

- La crainte / le risque de casse des objets transportés ;
- La contrainte du poids transportable/ du nombre d'objets à transporter ;
- La difficulté de manier un vélo cargo.

Pour lever ce type de freins, Bruxelles Environnement propose gratuitement deux services pour accompagner les professionnels bruxellois dans la gestion durable de leur mobilité et logistique: le facilitateur Mobility & Fleet et le facilitateur logistique urbaine basses émissions.

Localisation des clients et fournisseurs

Les projets lauréats BeCircular sont fortement ancrés sur le territoire régional et national. En effet, les projets lauréats s'approvisionnent majoritairement en produits sur le territoire belge et plus particulièrement directement sur le territoire bruxellois.

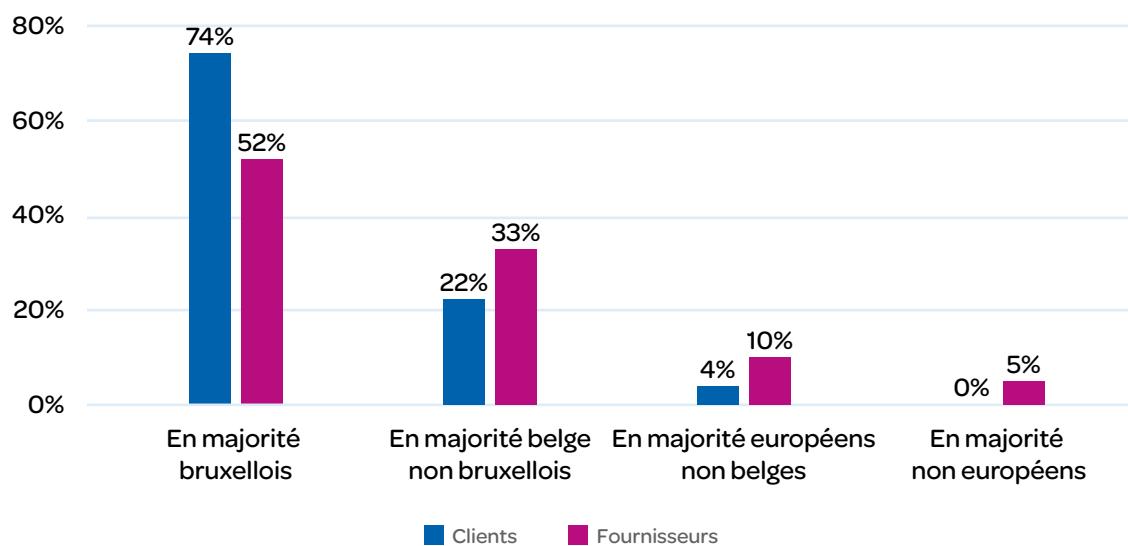
⁴ Sur une base de 24 réponses obtenues à la question posée.

Il en va de même pour la localisation des clients qui se situent, pour la plupart à Bruxelles.

Le graphique ci-dessous souligne que, sur 21 projets lauréats ayant répondu à cette question, seul un projet lauréat, Mon Cafetier (coffee as a service), source son produit principal, le café, en dehors de l'Europe car aucun café n'est produit sur le continent européen.

La base de réponses pour le volet clients est de 27 projets lauréats.

Localisation des clients et fournisseurs



2.6.2. Monitoring de l'impact environnemental: mise en œuvre et freins

L'appel à projets BeCircular soutient le développement de projets en économie circulaire dont le but ultime est d'étendre le cycle de vie de produits de consommation et de limiter au maximum la production de déchets. Des informations quantitatives sur la réutilisation, le reconditionnement, la valorisation ou encore le recyclage des matières seraient utiles pour mesurer l'impact des projets lauréats de BeCircular et leur contribution au développement de l'économie circulaire à l'échelle de la Région.

Néanmoins, les entretiens ont démontré que, bien que 69% des projets lauréats calculent leur impact environnemental, il n'est aujourd'hui pas possible de tirer des enseignements globaux tant les méthodes, les unités et les récurrences de mesures varient entre les projets.

La seule catégorie de BeCircular qui dispose d'indicateurs de résultats pouvant être agrégés est la catégorie «Chantiers circulaires» (catégorie qui n'a pas été analysée dans le cadre du présent rapport). En effet, cette catégorie couvrait un domaine d'activité très homogène et pouvant être facilement décliné en un set d'indicateurs uniformisés. L'enseignement qui peut en être tiré est que pour obtenir des indicateurs harmonisés il faudrait que l'appel à projet soit restructuré pour couvrir des domaines d'activités ou filières suffisamment homogènes afin de faciliter la collecte des indicateurs et l'harmonisation de l'analyse des résultats.

En outre, un accord lors de l'obtention du subside avec les projets lauréats permettrait de formaliser un processus de définition et de collecte de données à 1 an puis 3 ans et 5 ans par exemple.

Combien de projets lauréats mesurent leur impact environnemental aujourd'hui ?

Dans ce cas de figure, les projets lauréats utilisent l'impact environnemental comme:

- Argument de vente ;
- Élément pour répondre à des critères de sélection spécifiques (marchés publics par exemple) ;
- Indicateur de progrès en matière d'impact environnemental envers leurs investisseurs.

Parmi les projets lauréats qui mesurent leur impact, le fait de pouvoir communiquer cette information auprès de leurs clients ou de leurs investisseurs est la motivation la plus fréquemment citée.

Certains profils entrepreneuriaux sont naturellement plus enclins à mettre en place des tableaux de bord, ou du moins un suivi des données relatives à leur activité, ce qui facilite et les encourage à mettre en place un reporting non financier.

Les raisons suivantes sont citées pour justifier l'absence de mesure environnementale:

- Le manque d'expertise ;
- Le manque d'outils ;
- Le manque de moyens financier (notamment pour faire faire les analyses de cycle de vie) ;
- Le manque d'intérêt, souvent justifié par le fait que:
 - La nature même du projet a pour vocation de créer un impact environnemental positif ;
 - Trop communiquer sur l'impact peut donner l'impression d'avoir besoin de se justifier et de faire du greenwashing.

Comment les projets lauréats pourraient-ils améliorer le monitoring de l'impact de leur projet ?

Des pistes ont été explorées durant les entretiens pour comprendre comment améliorer le monitoring de l'impact environnemental.

Parmi celles-ci figurent:

- L'accès à de l'expertise ;
- L'accès à des outils à tarifs préférentiels ;
- Le calibrage de la mesure de l'impact environnemental en fonction de la taille de l'entreprise et la nature de l'activité pour assurer la pertinence d'un tel calcul ;
- La reconnaissance des projets « pionniers », ces projets qui ouvrent des portes grâce à une innovation de produit ou de service. Ils permettent de creuser de nouveaux sillons et malgré un impact environnemental quantitatif parfois restreint, leur influence sur leur secteur devrait pouvoir être valorisée.

69% des projets calculent l'impact environnemental de leur activité et

13% souhaiteraient le mesurer, pour les éditions de 2018-2020.

(sur une base de 39 réponses sur 69)

Voici quelques exemples de projets lauréats des éditions 2018 à 2020 qui ont pu calculer et valoriser certains indicateurs d'impacts:



Sonian Wood Coop

(objets et meubles à base de bois local)

Indicateurs calculés:

- Conversion du volume de bois en carbone stocké (facteurs de conversion)
- Carbone évité lié au transport jusqu'en/depuis la Chine
- Suivi des sous-produits: copeaux de rabotage (plusieurs tonnes par mois)

«Les mesures ont été commencées en vue de valoriser les copeaux de différentes manières (en donnant aux fermes urbaines bruxelloises en vélo cargo notamment), mais parfois il y a des pics de production et nous avons besoin de payer pour les évacuer plus rapidement. Un projet est en cours avec PermaFungi pour remplacer leur paille substrat qu'ils achètent.»



Janine

(boulangerie et brasserie circulaire)

«800 kg de pain et 2400 kg de drèche recyclés depuis 2021.»



Shayp

(gestion intelligente de l'eau)

«L'impact est calculé en eau épargnée et en nombre de fuites détectées. Fin 2022, notre impact a été estimé à 7 milliards de litres d'eau épargnés. Aujourd'hui [2023], ce montant s'élève à plus de 10 milliards, soit une piscine olympique entre Bruxelles et Madrid. Notre objectif est de faire le tour de la terre!»



Fermentnings

(produits fermentés)

«On travaille en tonnage de récupération. L'année passée [2022], on a récupéré 12 tonnes de récup, d'invendus, de surplus ou de drèche. Et on a transformé avec un rendement de presque 80%. Le reste, on composte. Et on ne travaille pas avec du jetable, que du verre et des consignes.»



Happy Hours Market: Grow & Prevent

(collecte et redistribution d'invendus alimentaires)

«En 2022, ce sont plus de 3.000 tonnes d'invendus alimentaires collectés par an et plus de 2 millions d'euros de produits donnés sur un an.»

3.

FREINS, LEVIERS ET APPRENTISSAGES-CLÉS (2018-2020)



3.1 FOCUS SUR LES LEVIERS ET FREINS RENCONTRÉS

Les projets BeCircular se développent dans un environnement économique et politique, qui impacte fortement leur parcours. Cette section détaille les paramètres systémiques qui constituent des freins ou, au contraire, des leviers pour les projets lauréats BeCircular entre 2018 et 2020.

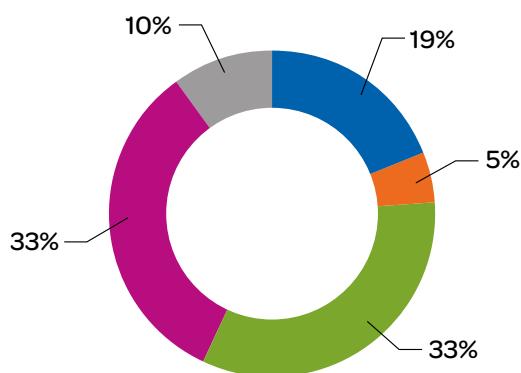
3.1.1. Leviers

Avantages spécifiques à l'économie circulaire

Lors des entretiens, il a été demandé aux fondateurs et fondatrices quel est le premier avantage à porter un projet en économie circulaire, parmi les propositions suivantes:

- Alignement aux valeurs personnelles ;
- Synergies et entraide ;
- Positionnement commercial ;
- Plusieurs de ces propositions.

Avantages spécifiques à l'économie circulaire



- Alignement aux valeurs personnelles
- Synergies et entraide
- Synergies et entraide
- Plusieurs de ces propositions
- Autres

Sur 21 répondants et répondantes des éditions 2018 à 2020, 33% ont répondu «Positionnement commercial». S'inscrire dans l'économie circulaire permet de se démarquer, d'acquérir une identité forte. Pour 19% d'entre eux, «l'alignement aux valeurs personnelles» est la première motivation. Il s'agit souvent de la raison du lancement du projet.

33% ont répondu «Plusieurs de ces propositions» et 5% «Synergies et entraide». L'économie circulaire favorise les partenariats locaux, et sa part étant encore très faible sur le marché, les autres acteurs circulaires représentent rarement une concurrence.

«En économie circulaire, on ne parle pas encore de concurrence. Au contraire, la présence d'autres structures soutient le modèle.»

(Yuman)

Recours aux aides publiques non-financières

Il a été demandé aux fondateurs et fondatrices si ils/elles avaient eu recours à des services d'accompagnement et d'hébergement, autres que BeCircular, pendant le lancement ou le développement de leur projet.

56% des projets ont eu recours à une aide publique non financière, autre que BeCircular pour les éditions de 2018-2020.

(sur une base de 27 réponses sur 69 projets lauréats pour ces éditions)

Sur les 27 répondants et répondantes des projets lauréats entre 2018 et 2020, 15% ont eu **recours à un accompagnement collectif**. Plus précisément, les programmes les plus récurrents sont:

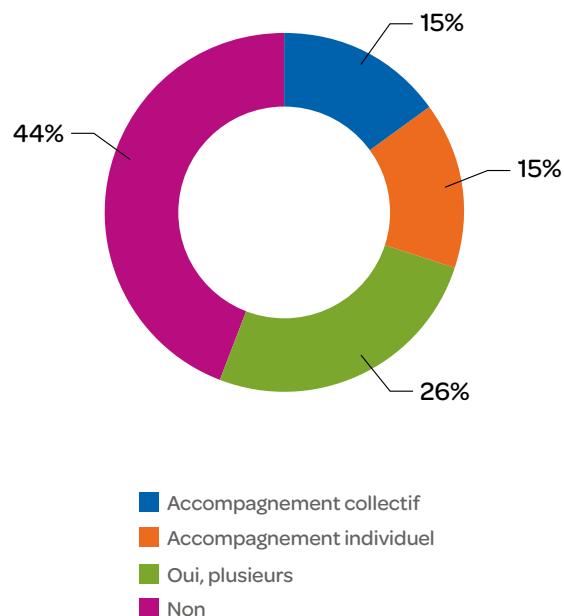
- **Greenlab**, l'accélérateur de hub.brussels qui accompagne les porteurs de projets dans les différentes phases de création de leur projet (étude de marché, business plan...) et de tester son projet sur une période de 6 mois. Greenlab a été le plus souvent utilisé par les projets lauréats BeCircular au tout début du projet, avant même leur candidature à l'appel à projets BeCircular.

- Le **cluster circlemade.brussels**, le réseau des entreprises de production circulaire. Une grande partie des entreprises soutenues ont intégré ce cluster, pour la plupart après avoir reçu le subside BeCircular, et bénéficient des accompagnements et animations de ce réseau.
- Le **cluster ecobuild.brussels**, le réseau de la construction et rénovation circulaire. Il a été rejoint par quelques-unes des entreprises soutenues par BeCircular dans le secteur de la construction.

15% ont eu **recours à un accompagnement individuel** auprès des services suivants:

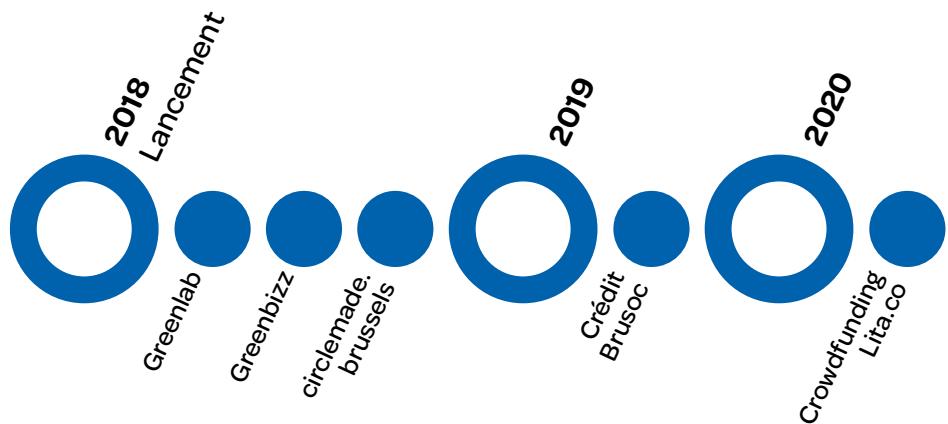
- **Accompagnement de hub.brussels**: La rentabilité du modèle économique des entreprises circulaires étant un facteur clé de succès, hub.brussels a fait le choix d'offrir à tous les projets lauréats BeCircular un accompagnement spécifique, individuel et collectif, sur les thématiques business: marketing, stratégie, financement, logistique, RH, etc. Cet accompagnement sur-mesure s'ajoute à tous les services d'accompagnement qu'offre hub.brussels à toutes les entreprises bruxelloises.
- **Les services du facilitateur déchets** pour différents types de flux, proposés gratuitement par Bruxelles Environnement.

Recours à des accompagnements



Et 26% des répondants et répondantes affirment avoir eu **recours à plusieurs aides publiques non financières, dont des hébergements**:

- RECY-K, groupement de projets d'économie circulaire et sociale ;
- Greenbizz.brussels, incubateur d'entreprises pour les projets entrepreneuriaux et innovants dans l'économie durable, solidaire et circulaire à Bruxelles ;
- Locaux de Citydev.brussels, institution d'intérêt public en charge du développement urbanistique de la Région de Bruxelles-Capitale.



Mon Cafetier (2018)

Un soutien multidimensionnel des pouvoirs publics

Mon Cafetier propose un service de location de machines à café et approvisionnement en café en grains. Le parcours de l'entreprise depuis sa création en 2018 illustre le recours à de multiples aides publiques, financières et non financières, à différentes phases d'activité, ainsi qu'à de aides privées.

«*Sans les pouvoirs publics, je ne serais pas là.*»
(Mon Cafetier)

Les aides publiques (clusters, accélérateurs, accompagnements, etc.) soutiennent les projets de manière complémentaire, à leurs différentes étapes de développement.

Une fois soutenues par BeCircular, l'avantage pour ces entreprises est de pouvoir être en contact avec l'écosystème des administrations publiques. Un contact qu'elles peuvent maintenir pour en apprendre plus sur les aides à leur disposition.

Il reste essentiel de continuer à visibiliser les différentes aides publiques, car des aides telles que les différents services de facilitateurs de Bruxelles Environnement ou les primes de Bruxelles Économie et Emploi restent encore trop peu connues ou peu sollicitées. Ce constat est également corroboré par les résultats du baromètre de la transition 2022.

À noter que les entreprises soutenues se tournent aussi vers des acteurs privés.

Il est donc important que les programmes publics et outils privés soient conçus et fonctionnent dans une logique complémentaire. C'est ce que la stratégie régionale Shifting Economy s'efforce de faire.

Le recours aux aides financières est détaillé dans la partie 2.3.3. Besoins financiers et solutions dégagées.

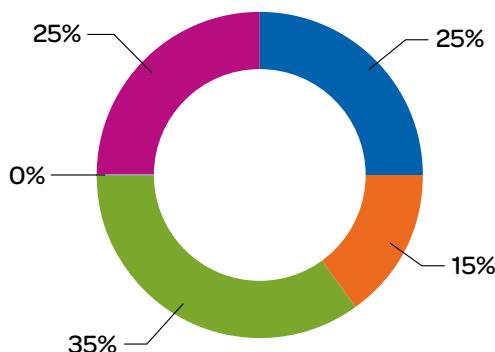
3.1.2. Freins

Inconvénients spécifiques à l'économie circulaire

Lors des entretiens, il a été demandé aux fondateurs et fondatrices quel est le premier inconvénient à porter un projet en économie circulaire, parmi les propositions suivantes:

- Faiblesse de la demande ;
- Coûts plus élevés ;
- Flux imprévisibles et hétérogènes ;
- Efforts liés à l'ouverture de nouveaux marchés ;
- Plusieurs de ces propositions.

Inconvénients spécifiques à l'économie circulaire



- Coûts plus élevés
- Efforts liés à l'ouverture de nouveaux marchés
- Faiblesse de la demande
- Plusieurs de ces propositions
- Flux imprévisibles et hétérogènes

Sur 20 répondants et répondantes des éditions 2018 à 2020, 35% ont choisi la « faiblesse de la demande ». L'argument de durabilité pèse encore trop peu dans la balance de l'acheteur final, « le prix » et surtout « la facilité » restent les premières raisons d'un achat.

Les projets circulaires peuvent aussi être soutenus en les aidant à travailler sur leur stratégie de communication (cf. [2.2.5. Les projets lauréats du point de vue des compétences](#)).

Les projets lauréats appellent les pouvoirs politiques à se mobiliser encore pour stimuler davantage les consommateurs et consommatrices à consommer circulaire.

« C'est génial de soutenir l'offre émergente, mais tant que vous ne soutenez pas la demande, ça n'avance pas »

(Usitoo)

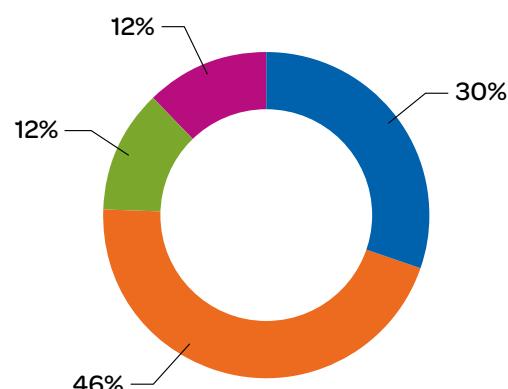
25% ont sélectionné les « coûts plus élevés », faisant référence aux coûts de la main-d'œuvre, pour toutes les activités de revalorisation et manutention, et aux coûts logistiques, de stockage, livraison et logistique inverse.

15% mentionnent les « efforts liés à l'ouverture de nouveaux marchés ». C'est le cas de projets tels que Revolta (lauréat 2019) qui a participé à l'évolution des directives européennes en matière de stockage d'énergie et de revalorisation de batteries. Ou encore le projet Greenbizz.energy (lauréat 2020) qui s'est développé en parallèle des réglementations.

Barrières juridico-administratives

Les projets circulaires, de par leur nature innovante, disruptive, font régulièrement face à des barrières de type administratif ou réglementaire, que l'on résume ici comme « juridico-administratives ». Cette section détaille les barrières que les projets rencontrent.

Barrières juridico-administratives



- Aucune
- Cadre existant mais rencontre de barrières
- Cadre juridico-administratif inexistant
- Demande de permis retardant le projet

Premièrement, tout le monde n'est pas touché par ce type de frein.

**30% des projets
n'ont pas rencontré
de barrières juridico-
administratives pour
les éditions de 2018-2020.**
(sur une base de 33 réponses sur 68)

Les 70% restant ont été freinés par des barrières juridico-administratives. Pour 12% des 69 projets lauréats entre 2018 et 2020, le cadre législatif et/ou administratif duquel dépend le projet est ou était inexistant:

- **Fermenthings** qui, avec son projet «Fermen'drêches» visant la commercialisation de boissons fabriquées à partir de drêches fermentées, s'est vu confronté à l'obstacle de pouvoir intégrer son produit dans la bonne catégorie, les boissons ne correspondant ni à une boisson alcoolisée, ni à une limonade ;
- **Les Gastroscophe**s, qui lançaient un restaurant avec une cuisine low-tech (moins d'équipements et de ressources énergétiques pour un même résultat) et pour laquelle les normes réglementaires n'étaient pas encore définies ;
- **Vert d'Iris** avec son projet «Humus Pro» visant à valoriser les déchets professionnels en compost bio a soulevé des questionnements spécifiques au compostage qui n'ont pu être éclairés précisément (modalités d'apport d'azote, d'apport de déchets organiques).

Pour 46% des projets, le cadre législatif existe mais est insuffisant ou inadapté aux nouvelles activités. C'est le cas de:

- **Rinoo** avec son projet «Opti'Packs» proposant des packs « tout-compris » de travaux et services énergétiques à destination des ménages bruxellois, qui lance un appel à l'aide vers les administrations et les pouvoirs politiques pour solutionner les problématiques rencontrées dans le secteur de la rénovation. Rinoo fait part de difficultés éprouvées suite à la disparition des primes au gaz et d'un sentiment de lourdeur administrative pour les demandes de primes à la rénovation ;

• **BatiTerre** qui rencontre des difficultés pour identifier la commission paritaire la plus adaptée à sa fonction de revalorisation de matériaux de construction ;

• **Sonian Wood Coop**, atelier de transformation de bois issu de la forêt de Soignes, qui signale qu'il leur semble que certaines normes de sécurité liées aux activités de production sont trop contraignantes pour des petites structures comme la leur ;

• **Alpaca Solutions** avec son projet «Food Waste Solutions» qui relate avoir eu des difficultés à trouver la bonne catégorie dans laquelle s'insérer pour bénéficier d'une prime.

Pour 12% des projets, il s'agit de demandes de permis dont la lourdeur des procédures retarde le projet. C'est le cas de:

• **Rinoo** avec son projet «Opti'Packs» qui mentionne avoir perdu l'équivalent du subside BeCircular en frais d'avocat dans ses démarches pour obtenir un permis d'urbanisme ;

• **Les Petits Riens** avec leur projet «Bicycollect» mentionnent avoir dû traverser une procédure très lente et complexe pour la validation de l'agrément pour la collecte des déchets qu'ils sous-traitaient à Urbike ;

• La boulangerie **Janine** qui s'est sentie démunie dans le cadre de ses démarches pour obtenir les permis d'urbanisme et d'environnement ;

• **Recyclo** avec son projet «Compost in City» qui était, à l'époque des entretiens, en attente de permis pour un terrain qu'ils n'étaient pas certains de pouvoir garder pour leur activité à long terme. Recyclo relatait également les difficultés rencontrées dans le cadre des évolutions de législations sur les nouvelles techniques de compostage et de biométhanisation ;

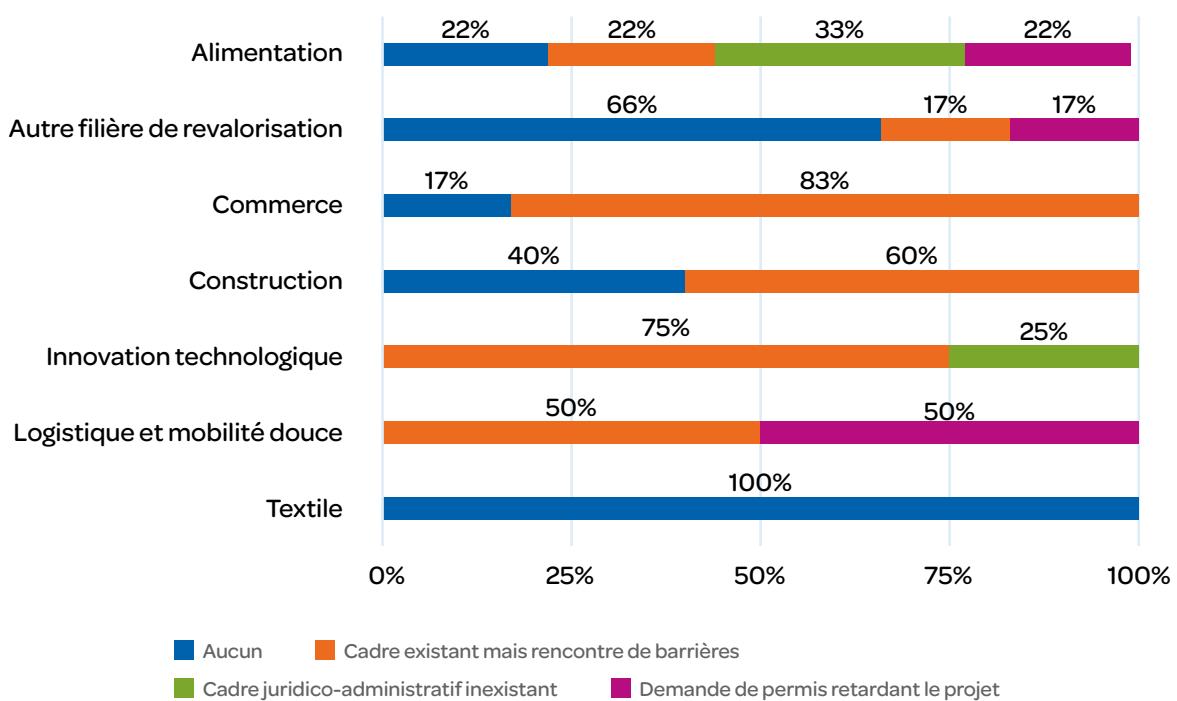
• **BelAlbatros** qui collecte des déchets plastiques auprès des entreprises bruxelloises afin de les transformer en matière première et qui souligne le besoin d'une aide législative pour une variété de sujets dont les permis d'environnement.

Le graphique suivant montre que ces freins juridico-administratifs atteignent tous les domaines d'activité, mais que certains types d'activités semblent être plus atteints d'après les réponses obtenues:

- Innovations technologiques: 100% des 4 projets interrogés rencontrent des barrières.
- Le commerce: 83% des 6 projets interrogés rencontrent des barrières.
- L'alimentation: 78% des 9 projets interrogés rencontrent des barrières.

À noter qu'un seul projet représente le domaine d'activité du textile ici. Et deux projets représentent le domaine d'activité de la logistique et mobilité douce.

Barrières juridico-administratives selon les domaines d'activités



3.2 FOCUS SUR LES APPRENTISSAGES

Les projets BeCircular se développent dans un environnement économique et politique, qui impacte fortement leur parcours. La partie suivante regroupe les paramètres systémiques et interprète les éléments qui ont été décelés dans le cadre des interviews avec les lauréats BeCircular entre 2018 et 2020, et qui peuvent expliquer ce qui a représenté un frein ou, au contraire, un accélérateur pour les entreprises soutenues.

3.2.1. Facteurs de succès et témoignages

Les facteurs de succès sont multiples pour les porteurs et porteuses d'un projet BeCircular, et souvent une combinaison de facteurs expliquent la réussite d'un projet. À travers les entretiens, 6 facteurs récurrents ont été relevés :

Équipe et compétences

Une majorité de répondants et répondantes souligne également l'**importance d'avoir une équipe solide et des compétences diversifiées**. Les membres de l'équipe doivent être complémentaires en termes de compétences et de profils, et doivent disposer des outils nécessaires pour assurer le développement de leur projet tant sur un plan technique que sur les fonctions supports de gestion et de communication.

Accompagnement et financement

L'équipe s'appuie régulièrement sur les aides publiques d'accompagnement et de financement. Les entrepreneurs et entrepreneuses savent mobiliser différentes sources de financement pour soutenir leur développement mais sont toujours à la recherche de support pour ce faire. Outre les ressources financières propres, les projets lauréats peuvent se tourner vers d'autres financements publics ou privés. Les répondants et répondantes confirment la nécessité de disposer de sources d'informations limpides et continues sur les financements publics et privés disponibles pour les projets circulaires. Aujourd'hui, le site web de BeCircular reprend une série d'informations à ce sujet. D'autres dispositifs tels que la page « Qui peut m'aider » de hub.info complètent ces informations.

Business model

Le business model est robuste, il répond à un besoin réel du marché et/ou il est innovant, il vient combler des gaps actuels des concurrents. Un projet dont le business model allie ces deux caractéristiques a encore davantage de chances de réussir.

Diversité de revenus

Différentes activités se complètent, certaines sécurisent la trésorerie pour soutenir le développement des autres

activités. Par exemple, une activité de consultance permet de tirer profit d'une expertise, gagnée dans le cadre de l'expérimentation d'un projet pionnier en économie circulaire, avec peu de risque financier et en dégageant une marge significative.

« Nous nous sommes rendu compte que la seule manière d'être rentable est de développer des services d'accompagnement et de consultance. »

(BatiTerre)

Organisme porteur en soutien

Le projet est intégré dans une structure porteuse en très bonne santé financière, qui lui apporte une sécurité en termes de trésorerie, des compétences diverses, une expérience de recherche et développement.



Subsides structurels

Lorsque le projet, et plus précisément l'organisme porteur du projet, est soutenu de manière structurelle par des subsides (ex: Entreprise de Travail Adapté), cela lui permet de profiter d'une trésorerie suffisante et stable pour développer le projet et ainsi amplifier les impacts socio-économiques bénéficiant à la collectivité.

Sur un total de 22 répondants et répondantes, « l'équipe et les compétences » et la « diversité de revenus » sont les facteurs les plus récurrents.



Food Waste Solutions

Alpaca Solutions (2020)

Un business model innovant et des coûts faibles

Alpaca Solutions propose un service de récupération des surplus alimentaires sur événement, en installant des réfrigérateurs auprès de salles partenaires et/ou en transportant les surplus jusqu'au associations humanitaires.

Avec son projet lauréat 2020 de la catégorie «Lancement», Alpaca Solutions a aujourd’hui acquis une place solide au sein du secteur événementiel et est en croissance, notamment grâce à la force de leur business model:

- Ils combinent un manque du marché, en liant secteur de l'événementiel et acteurs associatifs, qui communiquaient peu jusqu'alors.
- Ils proposent d'autres services complémentaires tels que le bilan carbone des événements, ou du conseil en événement durable, renforçant alors leur modèle avec une diversité de revenus.
- Leur clientèle cible est multiple: ils collaborent avec des salles partenaires, chez qui ils peuvent intervenir régulièrement et installer du matériel, mais aussi avec des traiteurs ou des agences événementielles.
- Leur modèle repose sur de faibles coûts et investissements.

3.2.2. Facteurs d'arrêts et témoignages

Les facteurs d'échecs les plus cités par les projets lauréats BeCircular sont les suivants:

Barrières juridico-administratives

Ce point est développé dans la partie [3.1.2. Freins](#).

Communication insuffisante

Le projet manque de visibilité. L'équipe a besoin de soutien en communication et marketing, elle n'a pas les compétences ou elle a sous-estimé l'importance de la communication pour faire connaître son produit/service.

Crise Covid

Du fait de son activité ou secteur, le projet a été fortement impacté ou ralenti par la crise sanitaire. À noter que pour certains, cette crise fut une opportunité de se développer mieux, de mettre en place de nouveaux outils qui se sont révélés utiles sur le long terme (ex: e-shop).

Immaturité de la demande

Les consommateurs et consommatrices finaux ne sont pas prêts pour l'achat de produit/service circulaire et n'ont pas conscience de leur prix juste. L'économie circulaire bénéficie plus difficilement d'économies d'échelle et les coûts de main d'œuvre restent importants, les prix de vente sont donc rarement concurrentiels même dans le secteur de la seconde main.

Pour les consommateurs et consommatrices, consommer circulaire demande parfois un changement de routine (ex: vrac, consigne), que peu de personnes sont prêtes à faire. Ce facteur de frein s'applique à l'ensemble des secteurs et particulièrement en B2C.

Offre non alignée sur les besoins du marché

Le produit/service n'a pas suffisamment fait l'objet d'une étude de marché. Bien que le produit/service soit innovant ou attractif, il ne vient pas combler un manque sur le marché.

«*Si on veut développer des solutions durables ET rentables, il faut prendre en compte que le consommateur final est fainéant, et que le coût de l'effort a plus d'impact que le coût financier.*»
(Zero Waste Solutions)

«*Pour 98% des consommateurs et consommatrices, le prix est l'aspect numéro un.*»
(Happinest)



Zero Waste Brussels

Zero Waste Solutions (2020)

Lorsque le changement d'habitude est trop élevé
Zero Waste Solutions, arrêté en 2022 après 3 ans d'activité, fournissait des produits ménagers durables en vrac placés en magasin.

Le projet fut testé au démarrage avec des résultats concluants: prix concurrentiels et bons retours de consommateurs et consommatrices. Mais le magasin test, et sa clientèle, se sont révélés non représentatifs du tissu bruxellois.

La rentabilité n'ajamais été atteinte, car le service ne rencontrait pas les besoins des consommateurs et consommatrices et/ou ceux-ci n'étaient pas prêts à adapter leurs pratiques. La nouvelle pratique de ramener son contenant en allant faire les courses demandait trop d'effort.

Les produits vendus en vrac ne convenaient pas non plus aux magasins qui perdaient en surface de vente et devaient participer aux frais de la machine de distribution.

Après l'essai de différents business models, les fondateurs ont conclu de leur expérience entrepreneuriale que le coût de l'effort a plus d'influence que le coût financier pour les consommateurs et consommatrices. Ils n'abandonnent pas pour autant leur volonté d'entreprendre pour les années à venir.

3.2.3. Quelle suite pour les projets arrêtés

Les arrêts de projets n'ont pas uniquement une connotation négative. Les start-ups sont des projets pilotes, qui permettent de tester de nouvelles solutions, et l'échec de certaines solutions est tout aussi riche en apprentissages.

Les fondateurs et fondatrices de projets arrêtés n'abandonnent pas nécessairement l'entrepreneuriat, et encore moins l'économie circulaire.

Parmi les entreprises soutenues rencontrées:

- Certaines renouvellent l'aventure entrepreneuriale, en lançant une nouvelle entreprise ;
- D'autres transmettent leur projet à des repreneurs et repreneuses ;
- D'autres exploitent les apprentissages de ces années de projet et continuent à développer une activité circulaire, mais sous une autre forme ;
- D'autres transmettent les connaissances acquises pour inspirer d'autres entrepreneurs et entrepreneuses dans leur secteur.

«Grâce à un subside, le seuil de crainte est réduit, car on ose tester quelque chose de plus risqué. C'est la courbe d'apprentissage qui importe, si le projet est un échec après 3 ans, les apprentissages induits peuvent aboutir à des succès à 5-10 ans.»

(Circle Park – Entrakt)



Certaines entreprises, en revanche, ont perdu beaucoup d'énergie dans le développement de leur projet, et bien que celles-ci restent assurées de l'importance d'une économie circulaire, elles ne souhaitent plus porter de projets.



Happinest

(2018)

Un impact fort du Covid et de la concurrence

Happinest, magasin spécialisé dans la revente d'articles pour enfants et projet lauréat 2018, a été arrêté après 5 ans d'activité. Les vagues de confinement successives pendant la crise sanitaire ainsi que la forte concurrence des applications de seconde main, ont stoppé le développement de Happinest, pourtant bien lancé.

Après avoir dépensé beaucoup d'énergie sur ce projet, si la fondatrice se relance dans un nouveau projet, ce sera en minimisant au maximum les coûts liés au stock, au local, aux assurances.

3.2.4. Retour des projets lauréats sur l'appel à projets

Pour les éditions de 2018 à 2020, sur une base de 29 réponses sur 69, les fondateurs et fondatrices de projets, encore en activité ou non, ont reconnu à l'unanimité l'importance du subside BeCircular pour le lancement ou le développement de leur projet. Pour les fondateurs et fondatrices, l'AAPBCC'est:

- Un levier financier ;
- Une source de motivation ;
- Un crédit moral ;
- Un tampon de crédibilité pour la recherche d'investisseurs, l'engagement de la hiérarchie, et le recrutement ;
- Une opportunité pour expérimenter ;
- Un soutien bienvenu pendant une période de carence économique (crise Covid) ;
- Une sécurité de plus (bien que non suffisante) pour la trésorerie.

« Les subside BeCircular ont permis à chaque fois de développer une activité viable, qui ne dépend plus de subside ensuite. »

(RotorDC)

« Il faut continuer l'appel à projets! Sans BeCircular, nous n'aurions jamais pu lancer notre entreprise. »

(Conscient)

Il a été demandé aux fondateurs et fondatrices quelle fut l'utilité première du subside reçu, parmi les propositions suivantes:

- Accès à d'autres financements ;
- Engagement RH et développement de compétences ;
- Expérimentation et innovation durable ;
- Financement et mise en œuvre ;
- Reconnaissance et notoriété.

Sur 41 répondants et répondantes, 56% ont sélectionné le « financement et mise en œuvre ». Les fondateurs et fondatrices de projet utilisent donc en priorité le subside pour investir en matériel et soutenir le développement de leur activité.

Et 20% d'entre eux ont utilisé le subside pour engager et/ou rémunérer les ETP déjà actifs dans le projet. Pour une partie des projets, le subside a eu ces deux utilités, et les a donc soutenus de manière transversale.



**L'appel à projets BeCircular
est une force régionale
pour le soutien aux projets
circulaires.**

4.

PORTRAITS DE PROJETS LAURÉATS EMBLÉMATIQUES (2018-2020)



La section suivante passe en revue 5 cas emblématiques parmi les projets lauréats BeCircular des éditions 2018 à 2020.

Les cas emblématiques ont été sélectionnés en fonction d'un ou plusieurs des critères suivants :

- Ces projets ont démontré un succès lié à une courbe d'apprentissage forte.
- Ils combinent habilement divers soutiens publics et privés.
- Ils ont, pour certains, ouvert des portes qui ont permis de mettre en lumière et questionner certains freins juridico-administratifs.
- Ils participent à la sensibilisation et aux changements de comportement chez les consommateurs et consommatrices.
- Ils opèrent un business model particulièrement inspirant ou ils privilégient un fonctionnement itératif et agile.

Finalement, la quantité d'information disponible et récoltée lors de l'entretien a également impacté le choix des cas.

Les 5 cas sélectionnés sont :

- **Yuman** (magasin écologique) ;
- **Conscient Peintures** (peintures saines et écologiques) ;
- **Natura Mater** (construction durable) ;
- **Revolta** (seconde vie pour les batteries haute tension)
- et les **Gastrosophes** (traiteur social et durable).



Yuman



Lauréat BeCircular:

2018: start up – 80.000€
2021: scale up – 200.000€

Secteur: Commerce

Quelques chiffres:



95.000 visiteurs en 2022



35.000 paniers vendus en 2022



Ouverture d'un 2^e magasin en 2023



70% de femmes parmi la clientèle,
70% parmi les entrepreneurs
et entrepreneuses partenaires



73% des articles vendus proviennent
de la Belgique

Le projet:

Contribuer concrètement à changer notre mode de consommation

Depuis 2018, Yuman Village est un magasin qui se veut «one stop shopping» pour une consomma(c)tion durable, un lieu dans lequel des entreprises vendent leurs produits et services circulaires, et uniquement circulaires.

Yuman met en point d'honneur à respecter le rythme de progrès de chacun et chacune vers les modes de consommation durable. Yuman priorise les initiatives locales pour limiter l'impact environnemental du transport et développer une production locale, Made in Belgium.

L'équipe:

Anciennement actifs dans le secteur bancaire, le duo de co-fondateurs Christel et Quentin naviguent avec agilité et rigueur les défis financiers qu'impliquent le développement de ce tremplin pour les acteurs de l'économie circulaire.

Aujourd'hui, avec plus de 8 ETP et une diversité de compétences, l'équipe vulgarise le concept et œuvre pour la familiarisation du grand public aux produits et services circulaires. Yuman rapproche les consommateurs, consommatrices, producteurs et productrices.

Défis et solutions*:

Survivre la crise Covid en tant que commerce

Pendant la période Covid, Yuman a dû se réinventer: lancement d'un e-shop et réduction de la surface occupée pour limiter les dépenses énergétiques. Entre réduction des coûts et extension ou diversification des activités, Yuman a su naviguer habilement l'économie linéaire pour garantir la pérennité du projet. Un 2^e magasin a été ouvert à Etterbeek en avril 2023.

Apprentissages:

Soutenir les autres acteurs circulaires et collaborer

Yuman peut aujourd'hui profiter de sa bonne santé financière pour soutenir des entrepreneurs et entrepreneuses circulaires locaux: en achetant et revendant leurs produits, plutôt qu'en prenant une marge de leur vente, Yuman porte le risque. Yuman met aussi à disposition gratuitement des bacs de recyclage pour permettre à des partenaires de récolter et upcycler des matériaux (parapluies, lunettes...).

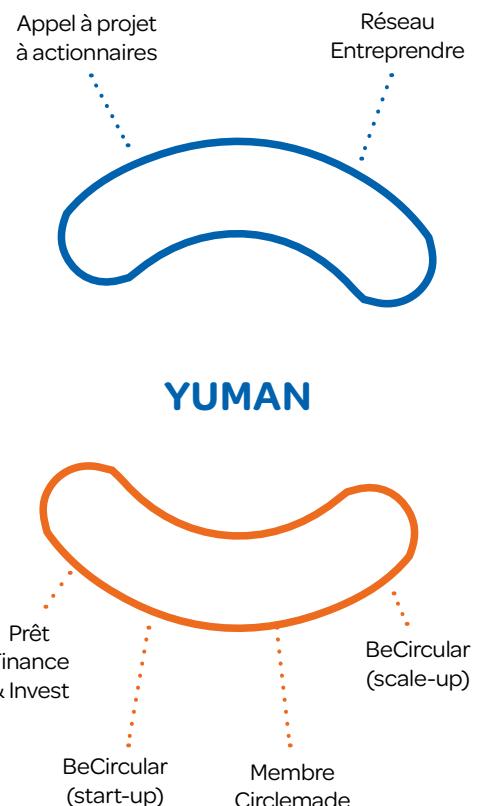
Yuman reste engagé dans l'ombre en faisant appel à une Entreprise de Travail Adapté pour le nettoyage de leurs locaux.

Yuman collabore avec ses voisins et voisines, c'est le cas avec le The Barn Bio Market avec qui ils partagent des post sur les réseaux sociaux.

Comment vérifier ces aspects dans votre projet?

Est-ce que le projet exploite au mieux les opportunités de collaboration avec les acteurs se trouvant proches de lui (géographiquement ou en termes de modèle d'affaire)?

Parcours dans l'écosystème régional



* au moment des entretiens en 2023.

Conscient Peinture



Lauréat BeCircular:
2020: start up – 80.000€

Secteur: Commerce

Quelques chiffres:



En 2022, éviction d'émission de 60kg de Composés Organiques Volatiles.



Absence de dioxyde de titane, souvent présent dans les peintures conventionnelles et cancérogène de classe 2.



Conscient a commercialisé ses produits en France dès 2020, étendu aux Pays-Bas via un partenaire en 2022, et a l'ambition de pénétrer le marché allemand.



Conscient Peinture emploie actuellement une personne en situation de handicap.

Le projet:

Un esprit sain dans une maison saine

Depuis 2020, le projet Conscient peinture alternative œuvre pour des intérieurs sains et plus respirables. C'est un accident respiratoire causé par une peinture industrielle qui met l'équipe de jumeaux sur la voie de ce projet porteur de sens.

« Peindre ses murs, pas ses poumons », tel est le postulat engagé qui fait référence au produit phare de Conscient. Aujourd'hui, l'entreprise étend sa gamme aux produits d'entretien.

L'équipe:

Des problèmes de santé suite à l'utilisation de peintures conventionnelles, combinés au constat que l'offre de peinture saine et abordable est quasi inexistante, ont motivé Sirine et Anas à s'engager côté à côté pour développer et commercialiser une solution. En débutant dans la cave de leurs parents, avec le support de l'expertise familiale, ils ont rapidement développé des prototypes, puis une chaîne de production, et emploi aujourd'hui une personne supplémentaire.

Défis et solutions*:

Trouver l'équilibre entre engagement, croissance et santé financière

Pour Conscient, le défi principal réside dans le fait de développer un produit répondant aux enjeux environnementaux et sanitaires identifiés, tout en respectant les exigences techniques du marché et en assurant un modèle de revenu pérenne.

Le subside BeCircular a couvert une partie des risques liés à la croissance, et a permis de lancer des tests commerciaux des nouvelles formulations. Tandis que la maîtrise rigoureuse des coûts avec une vision axée sur la mise à l'échelle a fortifié le modèle.

Comment vérifier ces aspects dans votre projet?

Est-ce que le projet maîtrise rigoureusement ses coûts et en tient compte dans sa stratégie?

Rebondir après une rupture d'approvisionnement

Un des défis des petites structures telles que Conscient est la difficulté de s'approvisionner. Face à des concurrents qui commandent des volumes plus importants, il est difficile de trouver et conserver un fournisseur.

Conscient a su contrer cette difficulté en adaptant la formulation de leur peinture. Mais aussi en diversifiant leur offre de produits (produits ménagers et produits d'hygiènes personnels) pour que leurs revenus ne dépendent plus seulement d'un type de matières premières ou marchés, sensibles aux mêmes fluctuations.

Apprentissages:

Accessibilité des produits

Pour Conscient, l'accessibilité financière est aussi importante que l'accessibilité géographique. Sirine et Anas ont veillé à ce que le prix de leur peinture s'aligne sur, voire concurrence, celui du marché. Avec une maîtrise rigoureuse des coûts et de leur chaîne de production et un travail fort sur l'image de marque, ils peuvent distribuer leurs produits via des circuits de distribution établis, qui impliquent peu de changements comportementaux pour les consommateurs.

Comment vérifier ces aspects dans votre projet?

Le produit ou service circulaire se fond-il dans l'offre «classique»? Quelles implications cela a-t-il sur la communication vers les clients et clientes et la distribution?

Enjeux liés au marché cible et l'adaptation à ce dernier

Une analyse de compétitivité a permis à Conscient de réaliser que leur clientèle cible, les applicateurs de peinture, n'était pas la bonne. Ils ont alors pivoté vers leur nouvelle cible: les prescripteurs (ex.: architectes). Ils sont donc passés d'une cible B2C à une cible B2B.

Comment vérifier ces aspects dans votre projet?

Est-ce que le marché cible a été éprouvé? Durant le cycle de vie du produit, quels sont les personas qui sont susceptibles de s'y intéresser?

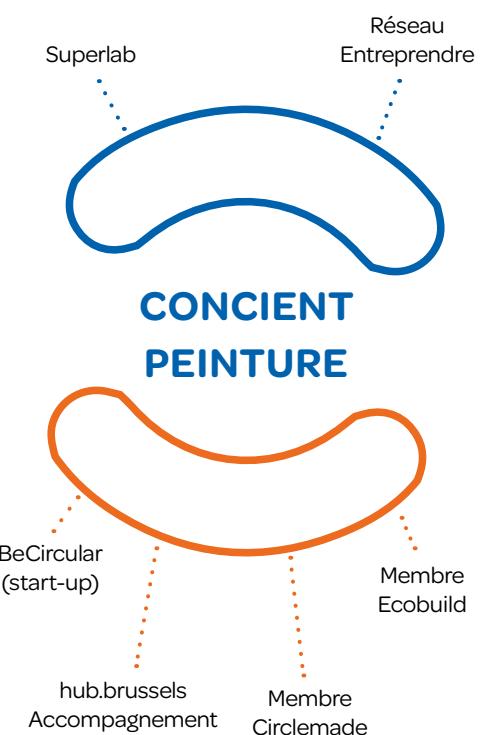
Soutien régional diversifié: entre accompagnement, financement et hébergement

Les soutiens régionaux sont nombreux et Conscient a pu en bénéficier via l'accompagnement chez hub.brussels, la carte membre circlemade.brussels et ecobuild.brussels, ainsi que l'hébergement chez citydev.brussels en occupation temporaire.

Comment vérifier ces aspects dans votre projet?

Est-ce que les porteurs et porteuses de projet ont une visibilité complète sur les soutiens financiers et non financiers proposés en RBC? Ont-ils mené une réflexion sur le mix de soutien le plus adapté aux besoins du projet?

Parcours dans l'écosystème régional



* au moment des entretiens en 2023.

Natura Mater



Lauréat BeCircular:
2020: start up – 80.000€
2021: launch – 100.000€

Secteur: Construction

Quelques chiffres:



Parité chez les personnes employées.



250.000 m² de projets accompagnés en 2023, dans un large rayon centré sur Bruxelles.



250 architectes dans la communauté Natura Mater.



500 produits de construction durables sourcés en Belgique et en Europe.

Le projet:

Les matériaux durables - de la niche à la norme

Depuis 2020, Natura Mater met tout en œuvre pour révolutionner l'utilisation des matériaux dans le secteur de la construction.

En s'attaquant à la transformation d'un des secteurs les plus polluants, avec 40% des émissions générées à l'échelle mondiale, Natura Mater informe, forme et accompagne les professionnels et les particuliers dans leur utilisation de matériaux respectueux de l'environnement.

L'équipe:

Cinq co-fondateurs, co-fondatrices, amis et amies, aujourd'hui accompagné·es de trois employé·es forment Natura Mater, un collectif de profils divers et variés, expérimenté·es en construction via leurs expériences respectives. Iels s'engagent au quotidien pour distiller leur connaissance et leur vision d'un secteur de la construction respectueux de l'Homme et de l'environnement.

Défis et solutions*:

Sécuriser la trésorerie grâce aux subsides

Natura Mater a besoin d'une trésorerie pour ses activités, mais les banques sont encore frileuses pour soutenir des modèles innovants. La diversité de leurs activités permet aujourd'hui de sécuriser cette trésorerie, mais les subsides tels que BeCircular jouent un rôle essentiel lors des phases d'investissements ou d'embauche.

Apprentissages:

Une diversité de services pour une meilleure santé financière

La vision de Natura Mater: être identifié comme le « référent matériaux durables ».

Pour cela l'équipe a développé une diversité d'activités complémentaires : séminaires, accompagnements, aide à l'achat, abonnement architecte partenaire, zone d'exposition des matériaux (Materatek)... Ces multiples casquettes leur permettent de dégager suffisamment de trésoreries pour soutenir les activités d'achats de matériaux.

Comment vérifier ces aspects dans votre projet?

Est-ce que le projet a envisagé des activités complémentaires rémunératrices avant/en parallèle de se tourner vers la recherche de soutiens financiers externes ?

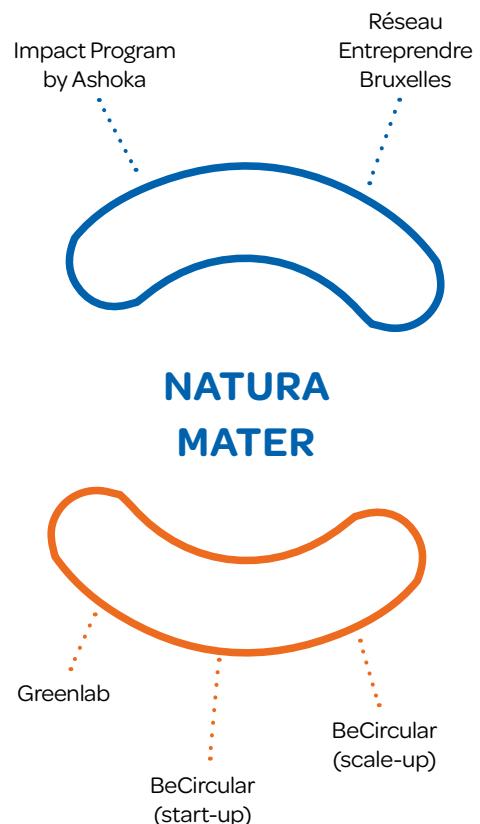
Une agilité forte pour un ancrage au marché

L'équipe est agile, iels reviennent constamment leurs services et formules pour s'assurer de répondre aux besoins de leurs clientèles. Profondément connecté au marché, Natura Mater s'assure ainsi croissance et résilience.

Comment vérifier ces aspects dans votre projet?

Est-ce que l'équipe reste à l'écoute de son marché ?

Parcours dans l'écosystème régional



* au moment des entretiens en 2023.

Revolta



Lauréat BeCircular:
2019: start up – 80.000€

Secteur: Énergie



Quelques chiffres:
Une entreprise en forte croissance:
+30 ETP prévus d'ici 2028.

Le projet:

Le futur des batteries haute tension est circulaire

Depuis 2018, Revolta aide les entreprises à gagner en autonomie énergétique tout en diminuant leurs coûts.

En travaillant sur l'ensemble de la chaîne de valeur, Revolta/Watt4Ever améliore de 10 ans la durée de vie des batteries haute tension. Les batteries qui ne sont plus utilisables dans des applications haute tension sont reconditionnées pour s'intégrer dans le système de gestion de l'énergie d'une PME, d'un hangar, le chargement de véhicule électrique, etc.

Au-delà de son activité de reconditionnement et de gestion intelligente des batteries en seconde vie, l'entreprise œuvre pour la formation continue en la matière, et ce aux côtés de grands groupes et du monde académique.

L'équipe:

Employant 10 ETP aujourd'hui, l'équipe a quintuplé depuis le lancement du projet en 2018.

Réparties sur deux entreprises soeurs (Revolta et Watt4Ever), cette équipe d'ingénieur·es s'applique à rester à la pointe des avancées technologiques. Ces efforts sont reconnus et applaudis à travers diverses participations à des comités d'experts sur les nouvelles directives européennes en la matière, au développement de programmes de formation ou encore via une implication régulière dans les recherches académiques.

Défis et solutions*:

Une phase « deux » en matière de soutien est nécessaire pour réellement faire décoller des projets industriels en économie circulaire.

Le subside BeCircular est arrivé au moment idoine pour Revolta en permettant surtout l'engagement de personnel et le développement de compétences ainsi que, pour une plus petite partie, le financement de la mise en œuvre du projet. Étant arrivée à l'étape du « scale up », l'entreprise nécessite aujourd'hui un afflux de moyens supplémentaires.

La recherche de financement représente un énorme défi pour des projets industriels en économie circulaire: les barrières à l'entrée sont importantes au vu de la lourdeur de l'investissement et du risque, les expertises sur le sujet ne sont pas courantes et l'accompagnement en la matière est souvent adapté aux projets digitaux plutôt que de manufacture/ de production.

Pour financer le développement du projet, les fondateurs sont su combiner des sources variées de financements publics et privés. Néanmoins, la levée de fonds se profile comme meilleur moyen pour accéder à des financements plus conséquents. Face aux nombreux défis qu'implique cette étape, de potentielles pistes de solutions énoncées sont par exemple: des prises de participation étatiques ou des marchés publics reprenant des critères de circularité dans ce domaine.

Assurer la rentabilité d'un projet circulaire et industriel.

Les défis d'approvisionnements des modules, combinés à l'évolution d'un projet circulaire dans un modèle économique linéaire complexifie l'atteinte de la rentabilité de l'entreprise.

Pourtant, Revolta/Watt4Ever y arrive en combinant habilement une diversité de sources de revenus allant de la production industrielle aux services digitaux.

De plus, l'entreprise a su sécuriser une variété de financements publics et privés, qui mis bout à mis, la font gagner en ampleur aujourd'hui.

Apprentissages:

Les projets manufacturiers (lourds) en économie circulaire nécessitent un soutien financier conséquent et une mise à disposition d'expertise adéquate.

Ces projets ne peuvent pas décoller avec un financement unique de 80.000€, surtout en phase de croissance. Les pouvoirs publics peuvent apporter leur soutien en mettant à disposition une expertise particulière (plan financiers, documents contractuels variés, etc.) pour la levée de fonds ou en participant à la prise de risque pour encourager d'autres investisseurs à monter à bord du projet, sont de potentielles pistes de soutien.

Comment vérifier ces aspects dans votre projet?

Est-ce que le projet, au vu de son caractère industriel, se distingue d'autres projets BeCircular? Si tel est le cas, comment adapter l'accompagnement pour répondre aux défis particuliers qui lui incombent?

Les projets en économie circulaire peuvent assurer leur viabilité dans un système économique linéaire en diversifiant leurs revenus.

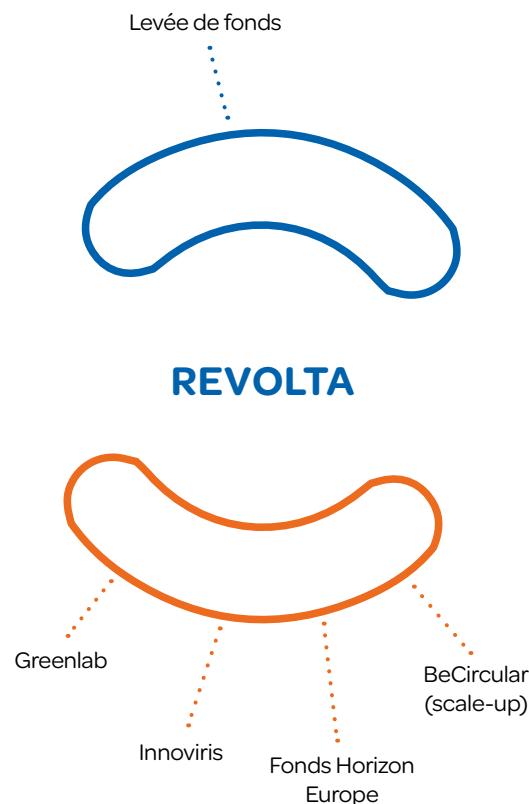
Revolta/Watt4Ever n'est pas le seul projet à démontrer l'utilité de combiner diverses sources de revenus.

Comme nous le rappellent les principes de permaculture: servons-nous de la diversité et valorisons-la. Dans le cas de Revolta, cette dernière permet non seulement de mitiger les risques encourus, mais aussi de proposer une solution intégrée (end-to-end) aux clients, de valoriser les connaissances de l'équipe en la mettant en évidence lors de formations, ou conférences, ou encore d'influencer l'avancée de la législation en la matière.

Comment vérifier ces aspects dans votre projet?

Est-ce que les porteurs de projet peuvent valoriser leurs produits, services ou connaissances de différentes manières? Si oui, comment les commercialisent-ils?

Parcours dans l'écosystème régional



* au moment des entretiens en 2023.

Les Gastrosophes



Lauréat BeCircular:
2018: start up – 50.000€

Secteur: Alimentation



Quelques chiffres:

Plus de 80.000 repas,
dont 50.000 gratuits entre 2018
et 2020.



18 à 24 tonnes d'invendus recyclés
tous les ans.



Parité parmi les fondateurs
et fondatrices.

Le projet:

Le droit à l'alimentation grâce à la revalorisation d'invendus
Depuis 2017, l'asbl Les Gastrosophes combat les déchets
alimentaires et prône le droit à l'alimentation de qualité pour
tous en créant un réseau de récupération alimentaire qui
transforme les produits récoltés avec passion et générosité,
dans le respect du bien manger.

«Gastrosopher» ou manger et préparer à manger avec
amour, c'est le moteur qui permet aujourd'hui de récolter
une vingtaine de tonnes d'invendus alimentaires par an. S'en
suivent la métamorphose en fines préparations et le partage.

L'équipe:

Une équipe qui pétille de collectivité, de créativité et d'engagement. Les Gastrosophes c'est un cercle d'ami-es dont
découle une énergie débordante, un zeste d'humour et de
la passion à foison. Cette passion, l'équipe la met au service
des bases du projet que sont la justice, la dignité et le partage.

Cette responsabilité joyeuse cohabite avec le pragmatisme
de l'équipe sur le volet gestion de l'entreprise. Les enjeux
comme le besoin de s'outiller pour centraliser la gestion
opérationnelle et financière sont pris à bras le corps.

Défis et solutions*:

S'adapter à la croissance.

L'activité des Gastrosophes croît et s'amplifie. L'équipe prévoit l'ouverture d'un restaurant avec une cuisine low tech. Dans ce contexte de croissance et pour assurer une gestion quotidienne efficace et structurée, l'équipe ressent le besoin de s'outiller. La recherche d'un outil de gestion adapté à la taille et à la réalité de terrain des Gastrosophes est en cours.

Apprentissages:

Enjeux liés au modèle de récupération: collecter suffisamment de déchets.

La récupération d'invendus est rentable à condition de collecter des volumes suffisamment élevés pour couvrir le coût de transport, de traitement, de stockage et de transformation.

Comment vérifier ces aspects dans votre projet?

Est-ce que le volume potentiel de déchets à récupérer est suffisamment grand pour assurer l'approvisionnement? Faut-il diversifier les gisements? Quelles sont les implications logistiques, financières, etc.?

Enjeux liés au modèle de revenus : la nécessité d'avoir un service client payant pour financer le service aux bénéficiaires.

L'activité de traiteur conventionnel finance le service traiteur social qui permet de distribuer des repas gratuits ou à moindres coûts.

Comment vérifier ces aspects dans votre projet?

Est-ce que la distinction entre bénéficiaires et clients est claire? Le service offert aux bénéficiaires est-il financé par le service payant et/ou d'autres financements?

Financements complémentaires: naviguer habilement le paysage des aides financières bruxelloises.

Les possibles combinaisons de financement en Région bruxelloise sont multiples. Les Gastrosophes sont notamment soutenus par Bruxelles Économie et Emploi, la Fondation Roi Baudouin, la Commission communautaire commune de Bruxelles-Capitale et la commune d'Anderlecht, un tout détaillé dans cette phase de consolidation.

Comment vérifier ces aspects dans votre projet?

Est-ce que toutes les options de financements complémentaires ont été explorées? Est-ce que les contacts avec les différentes administrations publiques sont établis?

* au moment des entretiens en 2023.

Parcours dans l'écosystème régional



5.

CONCLUSION



Le territoire bruxellois s'enrichit chaque année de projets circulaires.

L'analyse détaillée des éditions 2018 à 2020 de l'appel à projets BeCircular met en évidence l'impact structurant de ce dispositif dans le développement de l'économie circulaire en Région de Bruxelles-Capitale. BeCircular ne se limite pas à un simple subside: il agit comme un levier stratégique, en soutenant concrètement des projets innovants portés par des entreprises bruxelloises qui contribuent à l'émergence d'activités économiques durables en Région de Bruxelles-Capitale.

Sur la période 2018-2020, **69 projets lauréats portés par 71 entreprises** ont été soutenus, pour un montant total de **5,85 millions d'euros**. Ces projets ont majoritairement été accompagnés en phase de démarrage (81%), ce qui montre l'importance du subside pour couvrir la phase la plus risquée du développement entrepreneurial. **57% des entreprises soutenues étaient des «starters» de moins de 4 ans**, et la moitié des projets représentaient l'activité principale de l'entreprise bénéficiaire. Cette orientation vers les jeunes structures innovantes a permis d'obtenir des résultats remarquables, puisque **90% des entreprises soutenues étaient encore actives au 31 décembre 2023**, et **79% des projets lauréats poursuivaient leurs activités**.

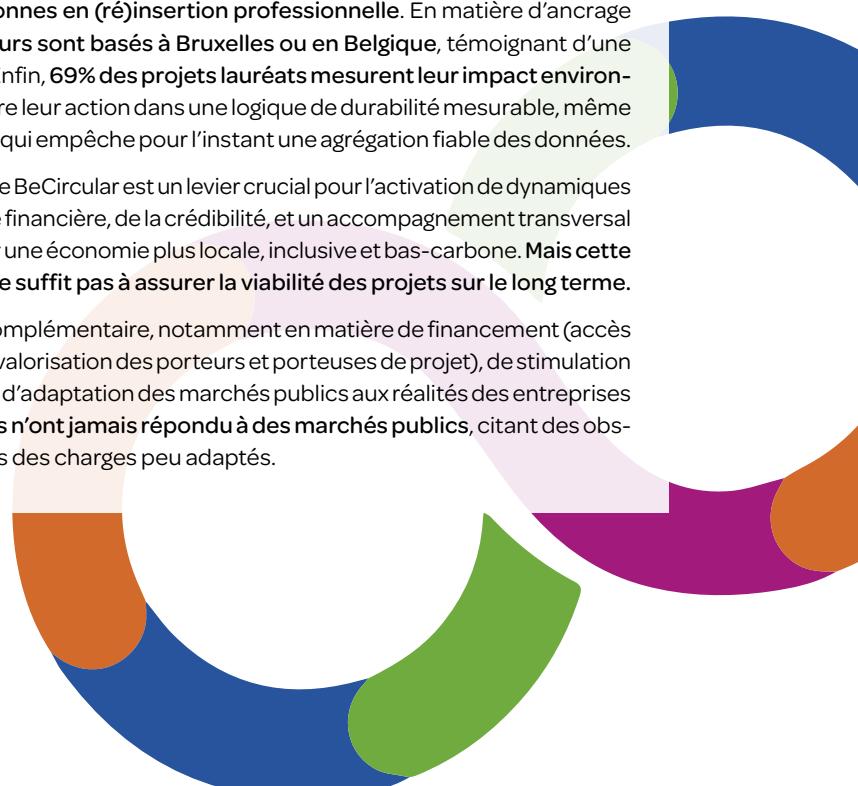
Le soutien de BeCircular a également permis une croissance tangible des entreprises bénéficiaires. En moyenne, la taille des structures (en ETP) a progressé de 19%, un chiffre qui atteint **48% chez les starters**, et même **62% pour ceux dont le projet soutenu constitue l'activité principale**. Du point de vue de la santé financière, **62% des entreprises ont vu leur situation s'améliorer** (analyse du bilan), ce qui confirme la valeur ajoutée du soutien dans la stabilisation et la professionnalisation des projets circulaires.

Les entreprises soutenues ont souvent recours à un financement complémentaire: **56% ont combiné BeCircular avec d'autres aides publiques ou privées**, ce qui montre l'importance de l'effet d'amorçage joué par le subside. En parallèle, **50% des projets ont substantiellement modifié leur business model** au fil du temps, illustrant la nécessité d'une phase expérimentale et d'un accompagnement dans l'adaptation du modèle économique aux réalités du terrain.

Sur le plan social et environnemental, l'impact est également manifeste. **54% des entreprises soutenues emploient des salariés**, et **40% travaillent avec des personnes en (ré)insertion professionnelle**. En matière d'ancrage territorial, **96% des clients et 85% des fournisseurs sont basés à Bruxelles ou en Belgique**, témoignant d'une forte dynamique de relocalisation économique. Enfin, **69% des projets lauréats mesurent leur impact environnemental**, démontrant une volonté claire d'inscrire leur action dans une logique de durabilité mesurable, même si les méthodes de calcul restent hétérogènes, ce qui empêche pour l'instant une agrégation fiable des données.

Ces résultats renforcent la conviction que le subside BeCircular est un levier crucial pour l'activation de dynamiques entrepreneuriales circulaires. Il apporte une marge financière, de la crédibilité, et un accompagnement transversal qui constituent une base solide pour faire émerger une économie plus locale, inclusive et bas-carbone. **Mais cette étude confirme également que le subside seul ne suffit pas à assurer la viabilité des projets sur le long terme.**

Elle met ainsi en lumière des besoins en soutien complémentaire, notamment en matière de financement (accès au crédit, levée de fonds), de visibilité (promotion, valorisation des porteurs et porteuses de projet), de stimulation de la demande, de simplification réglementaire et d'adaptation des marchés publics aux réalités des entreprises circulaires. Par exemple, **43% des projets lauréats n'ont jamais répondu à des marchés publics**, citant des obstacles liés au manque de moyens ou à des cahiers des charges peu adaptés.



En outre, les résultats financiers restent fragiles pour une part significative des entreprises. Par exemple, 37% des entreprises soutenues ont enregistré des pertes pendant deux années consécutives, et 10% ont été déficitaires trois années de suite. Chez les «starters», ces chiffres grimpent respectivement à 38% et 16%, ce qui témoigne de difficultés structurelles persistantes à atteindre une rentabilité stable.

Les compétences clés sont également inégalement réparties: 46% des projets ne disposent que d'un seul type de compétences (souvent techniques), tandis que les compétences en communication – essentielles pour la commercialisation – sont souvent absentes ou sous-estimées.

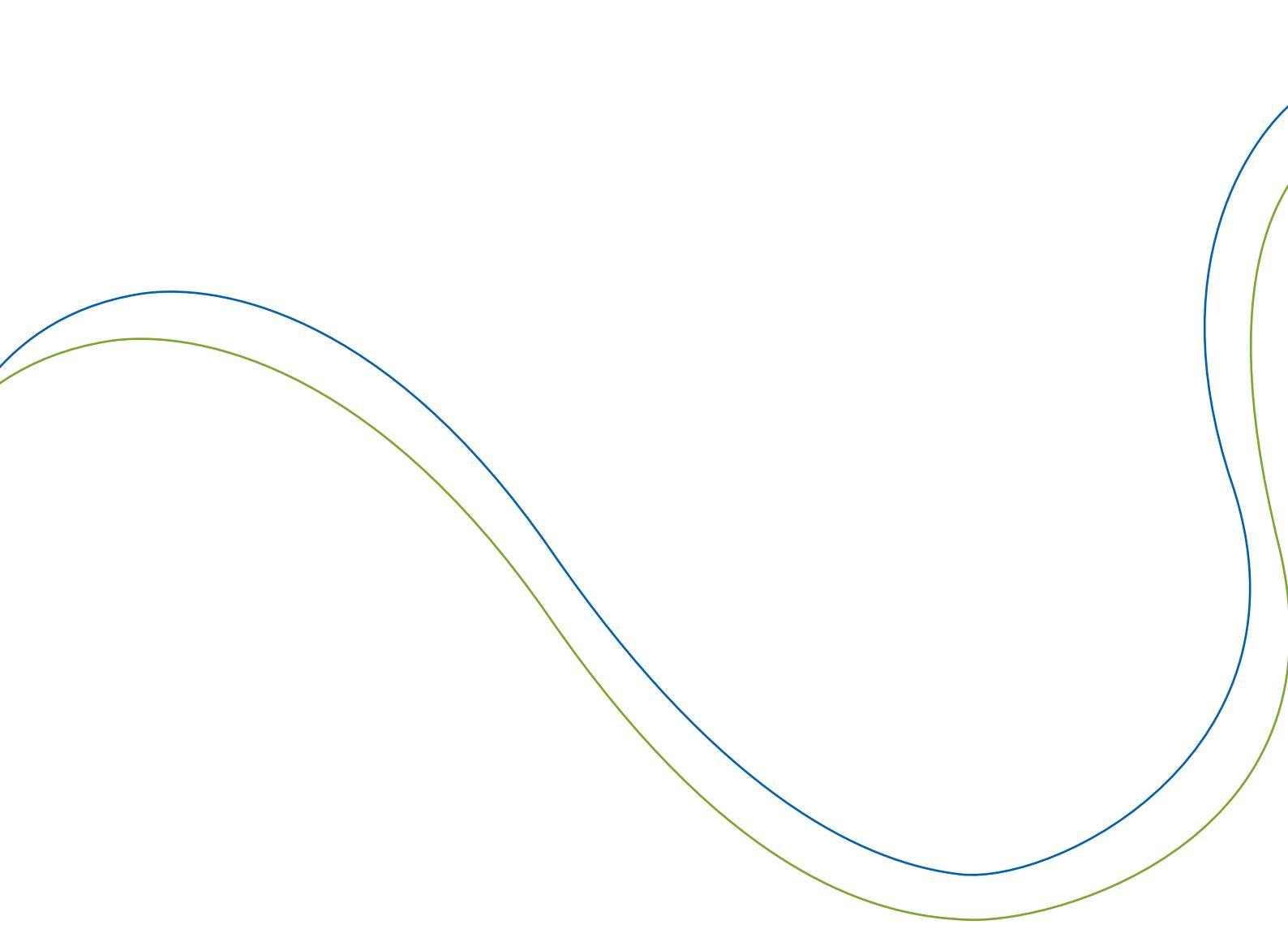
Par ailleurs, certaines entreprises expriment un essoufflement lié à une complexité administrative ou un manque d'accompagnement adapté pour répondre aux appels d'offres. C'est particulièrement vrai pour les projets industriels, qui doivent faire face à de lourdes barrières d'entrée.

Qu'il s'agisse de débloquer les freins réglementaires, d'adapter encore les marchés publics, d'accompagner les porteurs et porteuses de projets en leur apportant ponctuellement la (les) expertise(s) nécessaire(s) ou de leur accorder plus de visibilité, les outils pour soutenir les entrepreneurs et entrepreneuses en économie circulaire sont nombreux. Ces recommandations concrètes, émergeant du terrain, peuvent nourrir les réflexions stratégiques des administrations et cabinets politiques pour faire évoluer le dispositif BeCircular et la stratégie régionale Shifting Economy dans les années à venir.

L'expérience des éditions 2018-2020 est donc riche d'enseignements. Elle démontre non seulement la pertinence du soutien public à l'innovation durable, mais aussi la nécessité d'un accompagnement sur mesure, dans la durée, pour faire éclore et consolider une nouvelle économie circulaire bruxelloise.







Rédaction: Bruxelles Environnement (Patrick Van den Abeele, Joséphine Henrion, Nga Nguyen Le Thuy, Hélène Dekker) • Bruxelles Économie et Emploi (Morgane Layeux, Jean-Dominique Pilloy, Sara Saqué, Christophe Roussel) • hub.brussels (Aude Grillot) • 21 Solutions (Albertine Serfaty) • Groupe One (Laurence Vandenhoecke) • Greenloop (Gaëtan Darteville)

Photographie: BeCircular, Revolta, Watt4Ever, Sonian Wood Coop, Fermenthings, Janine, Shayp, Happy Hours Market, Alpaca Solutions, Zero Waste Solutions, Happinest, Usitoo, Yuman, Conscient peinture, Natura Mater, Les Gastrosophes.

Layout: 4Sales

Éditeur responsable: Bruxelles Environnement · Avenue du Port 86C/3000 · 1000 Bruxelles

Dépôt légal: D/2025/5762/07

Imprimé avec de l'encre végétale sur papier recyclé.

Deze publicatie is ook beschikbaar in het Nederlands.

© Bruxelles Environnement, Bruxelles, septembre 2025.

L'utilisation, la diffusion et/ou la reproduction d'un quelconque extrait de ce document par quelque procédé que ce soit, notamment via impression, photocopie ou support électronique, sont interdites sauf autorisation formelle, écrite et préalable du responsable de la publication.

Bruxelles Environnement est l'institution publique qui assume un large éventail de compétences en matière de politique environnementale, de bien-être animal et énergétique. En réponse aux défis du changement climatique, de la biodiversité, et des impacts de la pollution, nous améliorerons la résilience climatique de la Région et la qualité de vie de chaque habitant de Bruxelles. En tant que partenaire des citoyens, des entreprises et des pouvoirs publics, nous œuvrons pour un environnement sain et agréable, aujourd'hui et pour demain.