

Événement fournisseurs à La Ramée: une grande famille

Groupamat, groupement d'achat qui réunit 50 négociés de matériaux (surtout en France et en Wallonie), cherche à se développer en Flandre. Ses adhérents bénéficient de prix d'achat plus intéressants tout en conservant leur indépendance. Ils ne deviennent donc pas le rouage d'une machine mais un membre de la famille.

Proximité

"Groupamat, c'est plus une famille qu'un groupement d'achat au sens strict," explique Yvon Noto, administrateur délégué de ce groupement qui rassemble 35 points de vente en Wallonie, 12 en France et 3 en Flandre. "Nous sommes des 'humanistes' avant d'être des 'financiers', même si l'un n'exclut évidemment pas l'autre. Mon rôle et celui de mes collaborateurs consiste à connaître parfaitement nos membres, y compris sur le plan personnel. Pour autant que je sache, il n'existe pas de meilleure façon de faire des affaires correctement. Nous savons si quelqu'un a des problèmes, si quelqu'un va accoucher ou si quelqu'un est malheureusement décédé. Dès qu'il se passe quelque chose, nous sommes là pour nos membres. Soit nous leurs rendons visite, soit nous leur envoyons un petit cadeau – dans le cas d'une naissance, par exemple."

Négociations

Cette bonne ambiance est aussi favorisée par la force de négociation de la structure, qui pèse davantage que la somme de ses membres. "Nous appartenons en effet à une très grande centrale française, qui s'appelle 'CMEM'," précise Yvon Noto. "Elle réunit 28 groupements français et belges, totalisant pas moins de 1.800 points de vente, essentiellement de matériaux de construction. Pour nos membres belges, c'est un avantage gigantesque. Pour la Belgique, je négocie les prix pour tous les membres de CMEM, et pas seulement pour ceux de Groupamat. Ce mécanisme n'est d'ailleurs possible qu'en Belgique, car vous êtes habitués aux compromis. En France, les groupements d'achats se concurrencent mutuellement, qu'ils soient sous le même parapluie ou non..."

Liberté

Autre élément tout aussi important: les membres de Groupamat conservent une liberté suffisante pour préserver leur identité. En d'autres termes, rien ne leur est imposé. En témoigne le choix des produits. "Groupamat collabore systématiquement avec deux ou trois fabricants par groupe de produits," poursuit Yvon Noto, qui comprend bien l'importance que les points de vente accordent à leur indépendance tout en soulignant que cette dernière ne peut actuellement plus être totale. "Pour les petits points de vente, il est devenu pratiquement indispensable de s'affilier à une centrale d'achat. Aujourd'hui, le marché belge est attaqué par des groupes relativement petits mais financièrement solides, qui rachètent des points de vente beaucoup plus grands pour renforcer leur position de négociation. Tôt ou tard, les petits seront donc en difficulté. Il ne faut pas non plus oublier qu'un négociant seul peut certes négocier les prix, mais pas les remises de fin d'année, ou en tous cas dans une très moindre mesure. Or, compte-tenu de la situation économique actuelle, les remises de fin d'année pèsent lourd dans les bilans annuels."

La Ramée

L'esprit de famille qui règne au sein de Groupamat se prolonge également chez ses fournisseurs. D'où l'événement fournisseurs que Groupamat chaque année. Le dernier en date s'est déroulé le 12 décembre dans un site tout à fait unique: l'abbaye de La Ramée, dans le Brabant wallon, à la frontière flamande. Pour l'occasion, 150 invités dont une vingtaine de fournisseurs avaient été conviés à un dîner dans le cadre somptueux de la grande salle. "Nous voulons qu'ils apprennent à se connaître dans



une ambiance décontractée," explique Yvon Noto. "Pour qu'ils fassent aussi des affaires en entre eux plutôt qu'aller chercher des conseils ailleurs. Les échanges sont beaucoup plus conviviaux autour d'une table que dans un bureau. L'avantage de l'abbaye de La Ramée est qu'on peut non seulement y manger, mais aussi y passer la nuit. De cette façon, personne ne doit reprendre sa voiture. Et quand on sait que l'événement de décembre s'est clôturé à quatre heures du matin..."

Cellumat

Cellumat, une société belge qui a son site de fabrication en Fà Saint-Saulve, près de Valenciennes (France) a démarré la production du béton cellulaire innovant en 2008. La société a notamment développé un bloc permettant de construire des maisons passives sans isolant additionnel. Sa directrice commerciale, Nina De Lille, était présente à La Ramée. "Notre collaboration avec Groupamat se passe parfaitement bien. Nous voulons continuer à nous développer avec le groupe, notamment sur base de notre compréhension mutuelle. Dans ce cadre, les événements tels que celui de La Ramée jouent un rôle essentiel. Ils permettent en effet aux fournisseurs de montrer leurs produits aux membres dans une atmosphère très conviviale. Ils nous permettent aussi de rencontrer nos clients. Je suis souvent derrière mon ordinateur ou occupée au téléphone. Ici, on peut voir ses clients 'en vrai' et discuter avec d'autres fournisseurs, apprendre comment leur marché se porte.

Chez Cellumat, nous y croyons beaucoup. Ces événements ouvrent de nouvelles opportunités à court et moyen termes. Il arrive que l'on rencontre des clients qui font face à un problème qu'on peut résoudre. L'effet de ce genre d'événement se fait immédiatement sentir."

Salco

Salco est une société établie à Malle qui fournit de l'outillage pour négociés de matériaux depuis près de trente ans. De plus en plus de ses clients ont rejoint Groupamat, et Salco leur a emboité le pas, comme nous l'explique son directeur commercial, Erwin Takx. "Ce partenariat fonctionne à merveille, que ce soit à titre individuel ou au niveau du groupement." Erwin Takx était lui aussi présent à La Ramée. "C'était très intéressant de pouvoir apprendre à connaître ses partenaires dans un environnement différent. Ce genre d'événement permet aux gens de mettre un visage sur les personnes de l'organisation, et c'est une vraie valeur ajoutée. On est à table, sans barrière, et on apprend à connaître nos marchés respectifs. C'est extrêmement enrichissant. Je dois aussi dire que c'est très bien organisé, d'une manière à la fois formelle et informelle. Chacun a pu rester soi-même, mais dans un cadre structuré. Bref, une orchestration parfaite!" Erwin Takx confirme lui aussi que ce genre d'événement de networking porte ses fruits. "Nous sommes déjà en négociation avec un fournisseur que nous avons rencontré ce jour-là."

La passion du métier

"Certains membres sont chez Groupamat depuis nos débuts," conclut Yvon Noto. "Ils ne restent pas pour mes beaux yeux mais parce qu'ils ont trouvé quelque chose chez nous. Dont un service: je réponds à tous ceux qui m'appellent, quel que soit le jour de la semaine, 24h/24. Ça m'est déjà arrivé de décrocher le téléphone alors que j'étais en vacances en Italie, les deux pieds dans l'eau," explique-t-il en riant. "On ne fait pas ce métier pendant 40 ans si on n'aime pas ce qu'on fait à 100%. Autrement, j'aurais arrêté depuis longtemps!"



Le tout premier membre flamand

Le négoce de matériaux 'Meuleman Bouwmaterialen' est établi à Grimbergen, dans le Brabant flamand. Riche de traditions, cette entreprise familiale inaugurée il y a un quart de siècle a rejoint Groupamat en 2004. Ce groupement d'achats a pour particularité de réunir les négoce de matériaux tout en préservant leur liberté.



Quatre générations

Il était une fois un wattman (un conducteur de tram) qui, durant son temps libre, avait décidé de vendre du charbon pour arrondir ses fins de mois. Nous sommes dans les années 20. Après quelque temps, il y a ajouté des matériaux de construction. Aujourd'hui, 100 ans plus tard, le négoce de matériaux de construction 'Meuleman' est toujours là, dans la même agglomération de Grimbergen. Il y a 20 ans, il a toutefois déménagé pour s'installer sur le site d'une ancienne laiterie située en plein cœur de Grimbergen ('s Gravenmolenstraat 10). Veerle Herbots, son actuelle gérante, est la belle-fille du fondateur. Ses trois enfants travaillent eux aussi dans la société.

Quatre piliers

"Nous nous adressons aux professionnels ainsi qu'aux particuliers," souligne d'emblée Veerle Herbots. "Dans ce cadre, notre point de vente comporte quatre piliers. À commencer par celui des produits finis à emporter ou à livrer, comme du mortier de maçonnerie, des chapes, du stabilisé ou du béton mal-

gre. Pour ce faire, nous possédons un petit mélangeur. Le deuxième pilier concerne la construction et tout ce qui touche à la rénovation. Nous nous trouvons à la périphérie de Bruxelles, où l'on trouve une multitude de vieilles maisons qui ont bien besoin d'être rénovées. Notre troisième pilier est celui des plaques de plâtre et de l'isolation, et le quatrième englobe l'aménagement des jardins: klinkers, pavés, dalles, bordures, graviers, etc."

Groupamat: un parfum de liberté

Depuis une dizaine d'années, Meuleman Bouwmaterialen s'est affilié à la centrale d'achats Groupamat (qui compte une quarantaine de membres en France, au Luxembourg et en Belgique). La société de Grimbergen est alors devenue le premier membre flamand du groupe. Pourquoi avoir franchi ce pas? "Parce que les petits négoce de matériaux doivent eux aussi faire face à la globalisation du marché. Et parce qu'un groupement d'achat vous rend plus fort. Groupamat est un organisme dynamique, qui offre une liberté suffisante à ses membres. Elle ne cherche pas l'uniformité comme c'est le cas de certaines organisations, mais nous permet au contraire de développer notre propre identité tout en bénéficiant de ses avantages."

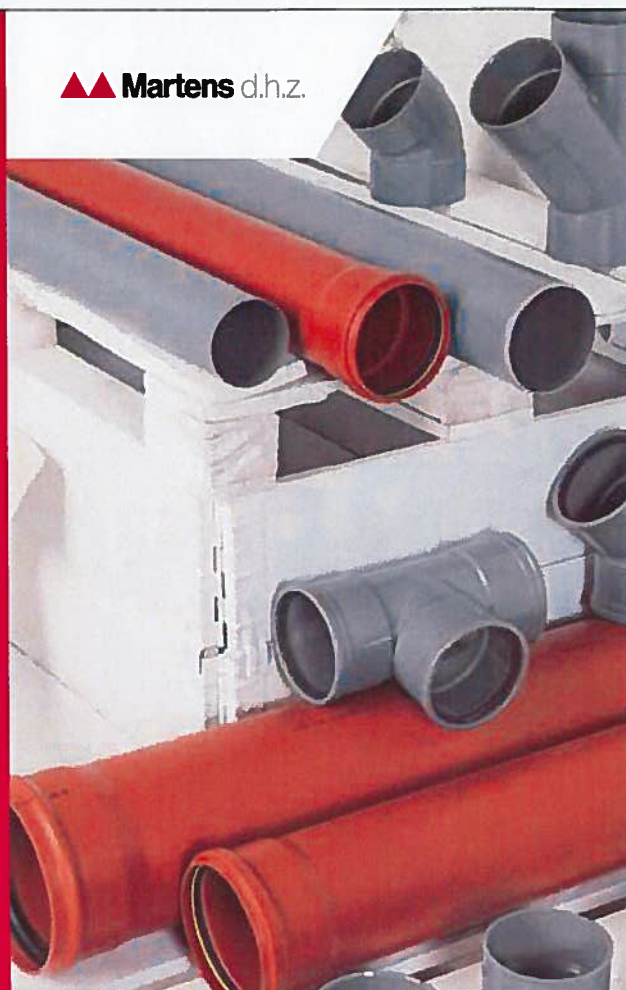
Atmosphère fraternelle

Pour Veerle Herbots, l'atmosphère chaleureuse et familiale qui règne au sein de Groupamat est un autre point positif. "Nous avons eu un bon feeling dès la première visite de leur représentant. Même en tant que seul et unique membre flamand du groupement, je ne me suis jamais sentie comme une étrangère. Bien au contraire." Aujourd'hui, le groupement compte plusieurs membres en Flandre, et Groupamat ne ménage pas ses efforts pour être plus présent sur ce marché. Ce qui réjouit la gérante de Meuleman Bouwmaterialen...

Cette convivialité n'est évidemment pas l'objectif principal du groupement. "Ils sont surtout très corrects et assez directs. Mais cette atmosphère chaleureuse qui règne au sein de Groupamat est évidemment un 'plus' très agréable!"



▲▲ Martens d.h.z.



PVC Offre personnalisée

Martens d.h.z. (matériaux de bricolage) est fabricant et fournisseur de systèmes de tubes en matière plastique ayant obtenu des certifications internationales lesquels sont appliqués dans les canalisations, canalisations sous pression, installations électriques, évacuation des eaux usées et tubes industriels. Par ailleurs, Martens propose un vaste assortiment de produits commercialisés comprenant des plaques ondulées, films pour bâtiment, bâches, meubles de salle de bains, sangles de tension, gazon artificiel et bacs de rétention d'eau de pluie.

Complément d'informations?

Contactez Martens d.h.z. en composant le no. de tél. +31 (0)88 627 84 30 ou envoyez un courriel à verkoop-dhz@martensgroep.eu

www.martensgroep.eu

Leveranciersevenement in La Ramée: één grote familie

Groupamat, dat 50 bouwmaterialhandels (vooral in Frankrijk en Wallonië) groepeert, zoekt uitbreiding in Vlaanderen. Handelaars die toetreden, krijgen scherpere aankooprijzen maar blijft bovenal zijn zelfstandigheid behouden. En je wordt geen rader-tje in een machine, je krijgt er zelfs een familie bij.

Dicht bij de leden

"Groupamat is veeleer een familie dan een aankoopcentrale in de strikte zin van het woord", zegt Yvon Noto, afgevaardigd bestuurder van de groep die 35 winkels vertegenwoordigt in Wallonië, 12 in Frankrijk en 3 in Vlaanderen. "We zijn in de eerste plaats 'humanistisch' voor we 'financieel' zijn. Al sluit het ene het andere natuurlijk niet uit. De rol van m'n medewerkers en mezelf is om onze leden zéér goed te kennen, ook op persoonlijk vlak. Voor zover we weten, is er geen betere manier om goed zaken te doen. We weten wie problemen heeft, wie gaat bevallen, of jammer genoeg als er iemand komt te overlijden. En we zijn er voor de leden, telkens als er zich iets voordoet. Ofwel gaan we even langs, ofwel laten we -zoals bij een geboorte- een cadeautje bezorgen."

Onderhandelingspositie

De goede sfeer wordt ook bevorderd door het onderhandelingsgewicht van de organisatie, die meer is dan de som van alle leden. "We behoren immers tot een zeer grote Franse centrale: CMEM genaamd", verduidelijkt Yvon Noto. "Daarvan maken in totaal 28 Franse en Belgische groepen deel uit die samen maar liefst 1.800 handelszaken vertegenwoordigen, de meeste daarvan in bouwmaterialen. En dat is vooral voor de Belgische leden een gigantisch voordeel. Want voor België onderhandel ik de prijzen voor alle CMEM-geaffilieerde zaken, niet alleen die van Groupamat. Het is overigens alleen in België dat zo iets lukt, omdat jullie gewend zijn naar een consensus te streven. In Frankrijk concurreren de diverse aankoopgroeperingen gewoon tegen elkaar op, of ze nu onder dezelfde paraplu zitten

of niet..."

Vrijheid

Minstens even belangrijk: de Groupamat-leden krijgen voldoende vrijheid om hun eigen identiteit te behouden; er wordt hen met andere woorden geen keurslijf opgelegd. Dat blijkt uit de keuze van de producten: "Groupamat werkt altijd met twee, soms drie fabrikanten per productsoort." Yvon Noto begrijpt hoeveel belang handelaars hechten aan hun onafhankelijkheid, maar benadrukt dat die vandaag moeilijk nog totaal kan zijn. "Het is voor kleinere zaken bijna een must om zich aan te sluiten bij een aankoopcentrale. Want vandaag is het zo dat de Belgische markt wordt aangevallen door relatief grote groepen die financieel sterk staan en veel grotere handelszaken opkopen, wat hen een sterke onderhandelingspositie geeft. De kleinere vissen zullen vroeg of laat in moeilijkheden komen. Laten we ook niet vergeten dat een handelaar alleen wel kan onderhandelen over prijzen, maar niet over eindejaarskortingen of alleszins in zeer beperkte mate. En gezien de huidige economische situatie wegen eindejaarskortingen vrij zwaar door op het jaarresultaat."

La Ramée

Het familiegevoel trekt Groupamat ook door naar z'n leveranciers. Vandaar de jaarlijkse leveranciersevenementen die Groupamat organiseert, zoals dat van 12 december vorig jaar. Op een unieke locatie: in de prachtige 18e-eeuwse abdij van La Ramée in Waals-Brabant, net over de grens met Vlaanderen. In totaal namen 150 gasten deel aan het diner in de magnifieke grote zaal, onder wie vertegenwoordigers van welgeteld 20 leve-



ranciers. "Het is de bedoeling dat ze elkaar in een ontspannen sfeer goed leren kennen", vertelt Noto. "Dat ze ook zaken doen onder elkaar, eerder dan elders te rade te gaan. En rond een tafel is de uitwisseling altijd hartelijker dan in een kantoorruimte. Het voordeel van La Ramée is ook dat het niet enkel een restaurant is maar ook dienst doet als hotel. Zo hoeft niemand nog de wagen te nemen. Mooi meegenomen, als je weet dat het event in december heeft geduurd tot vier uur in de ochtend."

Cellumat

Cellumat, een Belgische firma met productievevestiging in Saint-Sauve bij Valenciennes (Frankrijk), startte in 2008 met de productie van zijn innovatief cellenbeton. De firma ontwikkelde onder meer een blok waarmee je een passiefhuis kan bouwen zonder verdere isolatie. Commercieel directeur Nina De Lille was erbij in La Ramée. "Onze samenwerking met Groupamat is zeer positief. Wij blijven groeien met deze groep, mede dankzij de goede verstandhouding. Een event als La Ramée is daarin cruciaal. Er werd ruimte gemaakt voor alle leveranciers om hun producten te kunnen tonen aan de leden. De sfeer is zeer amicaal en dan ontmoet je ook eens jouw klanten. Ik zit vaak achter mijn PC of spreek ze over de telefoon. Maar zo zie je ze eens in levende lijve. En kan je ook bijpraten met andere leveranciers: hoe gaat het in hun markt? Wij geloven daar bij Cellumat heel sterk

in. Want dit opent opportuniteiten op de korte en middellange termijn. Je ontmoet mensen die een probleem hebben waarvoor jij misschien de oplossing kan bieden. Het effect van zo'n event, dat laat zich vrijwel onmiddellijk voelen."

Salco

Salco uit Malle, is al dertig jaar actief als leverancier van gereedschap voor de bouwhandel. Meer en meer klanten sloten zich aan bij Groupamat en ook Salco stapte daarin mee, vernemen we van commercieel directeur Erwin Takx. "Dat partnership loopt zeer goed, zowel op individuele klantenbasis als op groeperingsniveau." Takx was er ook bij in La Ramée. "Het is interessant om in een andere omgeving met je relaties kennis te maken. De mensen achter de organisatie krijgen op die manier een gezicht, dat geeft echt wel toegevoegde waarde. Je zit samen aan tafel, zonder barrières, en je leert ook van elkaars markten wat uitermate verrijkend is. Ik moet trouwens zeggen dat het zeer goed georganiseerd was, dat het op een informele manier toch wel formeel geleid werd. Iedereen kreeg de ruimte om zichzelf te zijn, maar er zat wél structuur in. Kortom, het werd goed georchestreerd!" En dat zo'n netwerk event effectief zijn vruchten afwerpt, wordt door Erwin Takx bevestigd. "Met een leverancier die we die dag hebben ontmoet, zijn intussen de besprekingen opgestart."

Liefde voor de stiel

"Sommige leden zijn al bij Groupamat sinds we ooit begonnen", besluit afgevaardigd bestuurder Yvon Noto. "En dat doen ze niet voor mijn mooie ogen. Ze blijven omdat ze iets gevonden hebben. Zoals service: iedereen die belt, sta ik te woord, op eender welke dag, 24/24. Het is me al overkomen dat ik opnam terwijl ik op vakantie in Italië met mijn voeten in het water zat (lacht). Het is een job die je geen veertig jaar doet als je er niet 100% van houdt, want dan was ik er al lang mee gestopt!"



Eerste Vlaamse Groupamat-lid ooit

Meuleman Bouwmaterialen, een traditierijk familiebedrijf in Grimbergen (Vlaams-Brabant), draait al een kleine eeuw mee en is sinds 2004 lid van Groupamat, een aankoopcentrale die bouwhandels onderdak biedt én vrijheid schenkt.



Vier generaties

Er was eens een wattman (tramconductor) die in zijn vrije tijd als bijverdienste in Grimbergen kolen begon te verhandelen. We schrijven de jaren 1920. Nadien kwamen daar bouwmaterialen bij en bijna 100 jaar later bloeit Bouwmaterialen Meuleman nog steeds. De zaak is altijd al gevestigd geweest in Grimbergen en sinds 20 jaar in de Maalbeekvallei op de terreinen van de oude melkerij, pal in het centrum van Grimbergen ('s Gravenmolenstraat 10). De huidige zaakvoerster heet Veerte Herbots, zij is de stiefdochter van de zoon van de stichter. Ook haar drie kinderen werken in de zaak.

Vier pijlers

"We zijn er voor professionals én voor particulieren", beklemtoont Veerte Herbots. "Onze bouwmaterialenhandel kent vier pijlers. Ten eerste de afgewerkte producten die men kan komen afhalen of laten leveren zoals metselmortel, chape, stabilisé en magere beton. Daarvoor beschikken we over een kleine menger. Ten tweede zijn we gespecialiseerd in nieuwbouw maar

vooral in vernieuwbouw, in alles wat renovatie is. We zitten tenslotte kort tegen Brussel waar veel oude huizen staan die vaak aan renovatie toe zijn. Een derde pijler zijn de gipsplaten en isolatie-afdeling en ten vierde alles wat te maken heeft met tuinaanleg zoals klinkers, tegels, dallen, afboordingen, grindsoorten, enzovoort."

Groupamat: geen keurslijf

Sinds een jaar of tien is Meuleman Bouwmaterialen lid van aankoopcentrale Groupamat (dat in totaal zo'n 40 leden heeft, verspreid over Frankrijk, Groothertogdom Luxemburg en dus ook België). Op het moment van toetreding was de Grimbergse zaak het allereerste Vlaamse lid van de groepering. Vanwaar die stap? "Omdat je je als kleine bouwmaterialenhandelaar wel moet afzetten tegen de globalisering van de markt. En je jouw sterkte moet vinden bij een aankoopvereniging. Groupamat is een dynamische organisatie die de individuele bouwhandelhandelaar voldoende vrijheid laat. Er wordt geen uniformiteit gecreëerd zoals je wel hebt bij andere aankoopverenigingen. Je bouwt je eigen identiteit uit, maar geniet intussen wel van alle voordelen die de aankoopgroepering biedt."

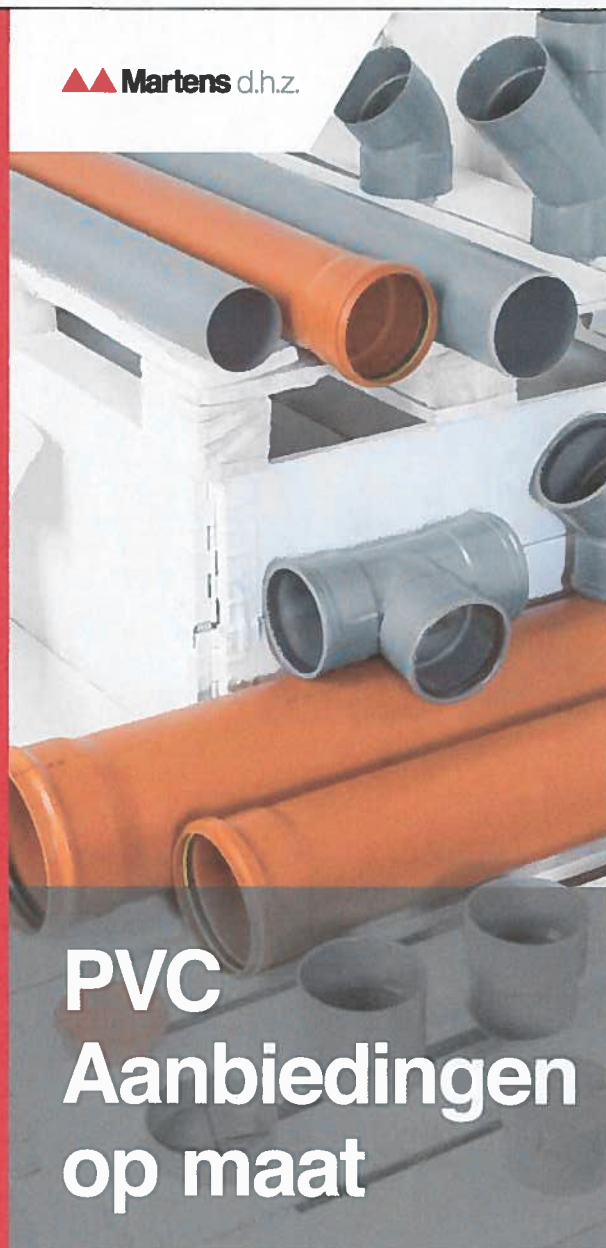
Gemoedelijke sfeer

Een ander pluspunt bij Groupamat is volgens Veerte Herbots de warme, haast familiale sfeer. "Van zodra de vertegenwoordiger hier voor de eerste keer binnenkwam, was er een klik. Ik had er meteen een goed gevoel bij. Ook als enige Vlaamse lid destijds heb ik me nooit een vreemde eend in de bijt gevoeld, integendeel. Ik ben er altijd heel welkom, en ze deden meteen flink hun best voor mij." Dat de groepering intussen al wat meer Vlaamse bouwmaterialenhandels telt en Groupamat kosten noch moeite spaart om ook de Vlaamse markt te bewerken, wordt door de zaakvoerster van Meuleman Bouwmaterialen toegejuicht.

Gezelligheid is natuurlijk niet het hoofddoel. "Ze zijn vooral heel correct en 'to the point'. Maar de gemoedelijke sfeer die binnen Groupamat heerst, is wel zeer aangenaam en dus mooi meegenomen!"



Martens d.h.z.



PVC Aanbiedingen op maat

Martens d.h.z. is producent en leverancier van kunststof leidingsystemen met internationale keurmerken. Deze vinden hun toepassing in rioleringen, drukleidingen, elektra installaties, hemelwaterafvoer en industriële leidingen. Daarnaast verdeelt Martens een uitgebreid handelspakket met o.a. golfplaten, bouwfolies, dekzeilen, badkamerkasten, spanbanden, kunstgras en regentonnen.

Verkoopinformatie?

Neem contact op met Martens d.h.z.
via tel: +31 (0)88 627 84 30 of stuur
een e-mail naar verkoop-dhz@martensgroep.eu

www.martensgroep.eu