

Belmetal: samen staal

i Belmetal
Christophe Lagrange

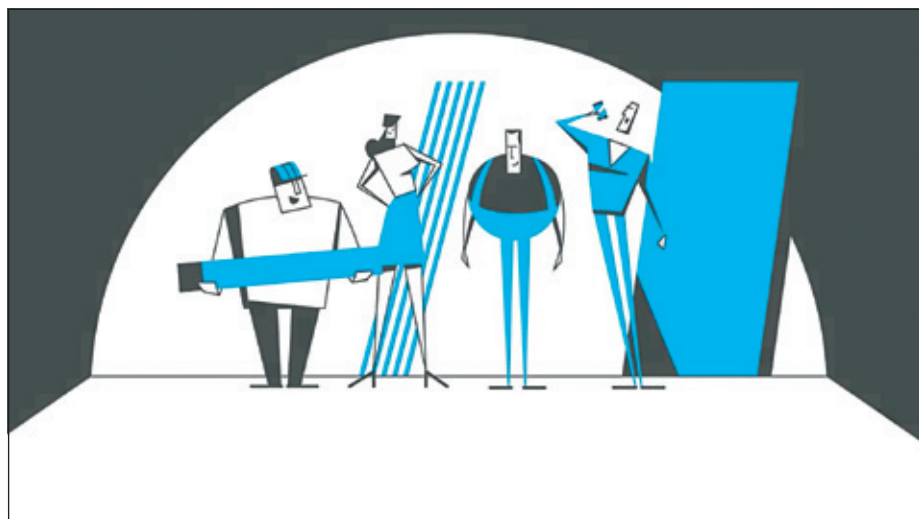


Als beroepsvereniging van de Belgische metaalhandel staat Belmetal pal in het midden van de staalketen. Hooguit 40 procent van de staalproducten worden immers rechtstreeks door de fabrieken aan de gebruiker geleverd terwijl het leeuwen-aandeel van de staal distributie verloopt via de handel. Daarvan vertegenwoordigt Belmetal met zijn 66 leden ruim 50 procent van de distributiepunten in België; meer dan 60 procent van de werkgelegenheid en niet minder dan 70 procent van de sectorale omzet.

ENORME EVOLUTIE

De laatste decennia is de metaalhandel in België ontzettend geëvolueerd. Daar waar de distributie destijds haar rol kon beperken tot het opslaan en verdelen van producten, neemt het aspect dienstverlening aan belang toe. Naast een uiterst efficiënte logistieke organisatie, waarbij het vanzelfsprekend lijkt dat bestelde goederen binnen de kortste keren bij de klant of op de werf worden gelost, beschikken heel wat metaal distributeurs over een zeer uitgebreid machinepark waarmee ze een hele reeks bewerkingen kunnen uitvoeren op de bestelde goederen: zagen, knippen, boren, snijden maar ook plooiën, buigen, rollen, lassen, laten verzinken, enz.

Deze one stop shopping in de metaalhandel is typerend voor de Belgische markt. In ons land is het vanzelfsprekend dat de klant geen toeleverancier meer hoeft aan te spreken voor de uitvoering van basisbewerkingen: hij heeft het voorrecht om meteen halffabricaten bij zijn handelaar te kunnen bestellen zodat hij zich exclusief kan toespitsen op zijn eigen waardecreatie. De metaal distributie is een sector in volle evolutie. Mede door de stijgende invloed van e-commerce zijn de verwachtingen van de gebruikers steeds hoger geworden. Dezelfde eisen die aan de metaalhandel worden opgelegd, worden aan de e-commerce opgelegd, terwijl beide modellen sterk van elkaar verschillen. Vanzelfsprekend wil de klant in beide gevallen kwalitatieve goederen bestellen en deze snel ontvangen. Van de metaalhandelaar



wordt bovendien nog vanzelfsprekend verwacht dat hij de goederen op maat bewerkt, dat hij desgewenst voor elk product het gepast certificaat aanreikt en ervoor zorgt dat de zware en dikwijls moeilijk te manipuleren goederen op een veilige manier ter plekke toekomen en worden gelost. Het vereist een perfecte beheersing van drie factoren: een zeer ruime en permanent aangevulde voorraad, een uiterst

clusief op zichzelf en de staalhandel was gericht, wil ze voortaan haar rol opnemen als middelschakel in het metaallandschap. Belmetal is zeker en vast niet de enige die vaststelt dat de collega-verenigingen, zowel stroomopwaarts als stroomafwaarts, bergen werk verzetten en uitstekende diensten leveren in het belang van het staalverbruik. Door elk van deze verenigingen worden allerhande interessante initia-

DE TIJD DAT ELKE VERENIGING IN ZIJN EIGEN HOEKJE ENKEL EN ALLEEN DE BELANGEN VAN ZIJN EIGEN ACHTERBAN BEHARTIGT, MOETEN WE DEFINITIEF ACHTER ONS LATEN OM EEN GLOBALE AANPAK TE VERKIEZEN WAAR ELKE SCHAKEL BEWUST COMPLEMENTAIR ZIJN ESSENTIËLE ROL VERVULT BINNEN DE KETEN.

soepele bewerkingscapaciteit en een feilloze logistiek.

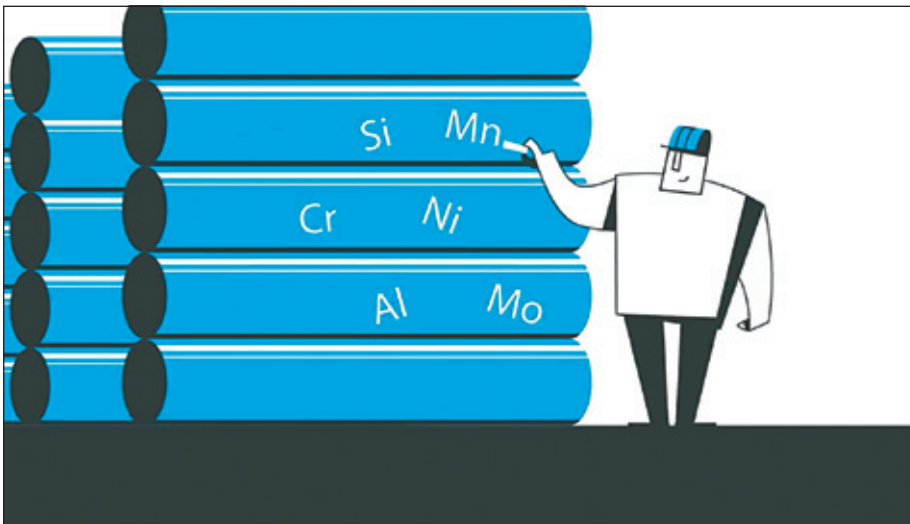
De metaalhandelaar is een coördinator die vanuit zijn ruime ervaring al deze afzonderlijke taken snel en efficiënt op zich kan nemen en een totaaloplossing weet aan te bieden die de klant volledig ontzorgt.

STEEL, A WINNING TEAM

Belmetal, de beroepsvereniging van de sector die zich in the middle of the supply chain bevindt, ondergaat evenzeer een fundamentele @evolutie. Daar waar de vereniging, onder haar vroegere naam Grymafer, meer dan een eeuw lang ex-

tieven genomen, opleidingen voorgesteld, bedrijfsbezoeken aangeboden, informatieve brochures en publicaties uitgegeven, aantrekkelijke websites gecreëerd, grootse evenementen georganiseerd.

Ontegensprekelijk kenmerkt Infosteel zich als een gelauwerd kennis- en informatiecentrum rond staal in de bouw; is GSV het performant communicatievehikel van de staalproducenten; weet en deelt ZinkInfo alles over het verzinken van staal; is VOM een kei in oppervlaktebehandeling, kennen BIL en VCL de lastechnieken als geen andere; verenigen en verpersoonlijken VLA-MEF en Clusta de metaalverwerkende KMO's; is Cobesta hét aanspreekpunt voor wapeningsstaal, enz.



Allen zijn vlot werkende, goed draaiende topverenigingen die elk een stukje van de grote metaalpuzzel in handen hebben.

Toch moet men vaststellen dat de coördinatie tussen al deze schitterende individuele initiatieven nog iets vlotter zou kunnen verlopen. Niet alleen de agenda's maar

ook het aanbod van alle staalgerelateerde verenigingen zouden beter op elkaar moeten worden afgestemd.

Als kleine organisatie in het midden van de keten is Belmetal een fervent voorstander van SAMENWERKING met de confraters. De beroepsvereniging van de metaaldistri-

butie wil alle actoren uit de metaalsector bewust maken dat er dringend nood is om een grote Belgische staalgemeenschap in het leven te roepen die gezamenlijk, met fierheid en efficiëntie, alle kwaliteiten van staal en metaal in al zijn toepassingen kan uitdragen.

De tijd dat elke vereniging in zijn eigen hoekje enkel en alleen de belangen van zijn eigen achterban behartigt, moeten we definitief achter ons laten om een globaler staalaanpak te verkiezen waar elke schakel bewust complementair zijn essentiële rol vervult binnen de keten.

Aan een dergelijk groot plan wil Belmetal zeer enthousiast meer dan één enkel steentje bijdragen.

De dag komt dat alle neuzen uit de sector in dezelfde richting zullen wijzen.

De dag komt dat we met zijn allen samenwerken rond gemeenschappelijke metaalprojecten.

Deze dag is nabij !

Belmetal: métaux-nous ensemble

i Belmetal
Christophe Lagrange



En tant qu'union professionnelle belge de la distribution des métaux, Belmetal se situe au cœur de la filière acier. En effet, à peine 40% des produits sidérurgiques sont fournis directement par les usines aux utilisateurs alors que la majeure partie de la distribution du métal transite par le négoce. Belmetal, avec ses 66 adhérents, représente en Belgique un gros 50% des points de distribution; plus de 60% de l'emploi et pas moins de 70% du chiffre d'affaires dégagé par le secteur.

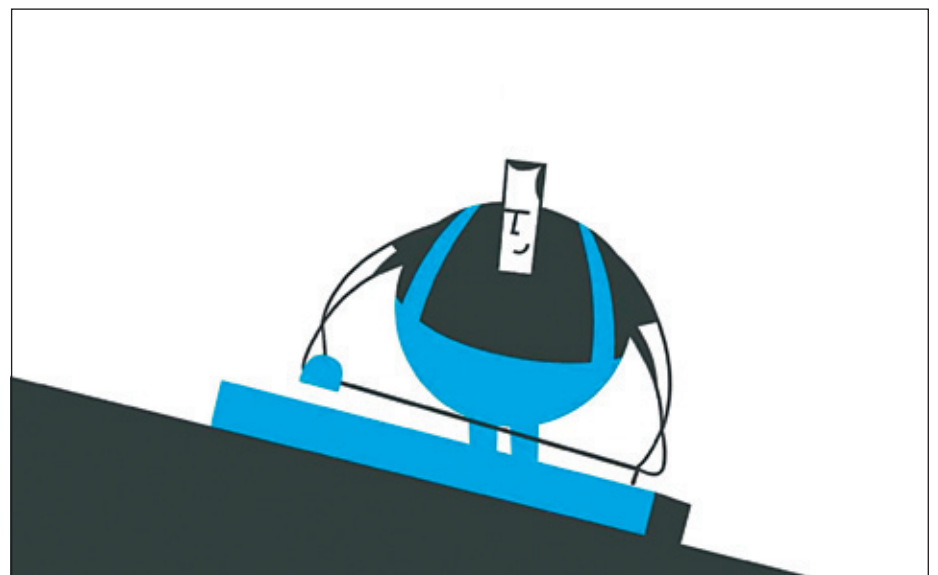
UNE ÉVOLUTION ÉNORME

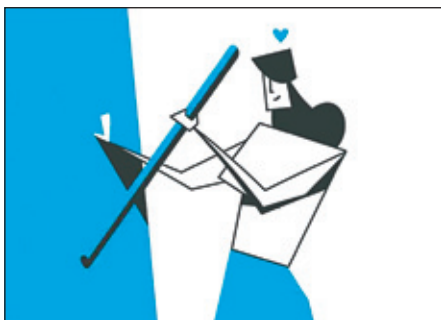
Au cours des dernières décennies, la distribution des métaux a considérablement évolué en Belgique. Alors qu'à l'époque le négoce pouvait se contenter de limiter son rôle au stockage et à la distribution

des produits, l'aspect du service devient prépondérant. Outre une organisation logistique faisant en sorte qu'il aille de soi que les marchandises commandées soient livrées chez le client en l'ombre d'un instant, un grand nombre de distributeurs de métaux disposent d'un parc de machines très étendu grâce auquel ils peuvent effec-

tuer toutes sortes de parachèvements sur les produits commandés tels que sciage, cisailage, perçage, découpe mais aussi pliage, cintrage, roulage, soudage, galvanisation à chaud, etc.

La distribution des métaux à guichet unique est typique pour le marché belge.





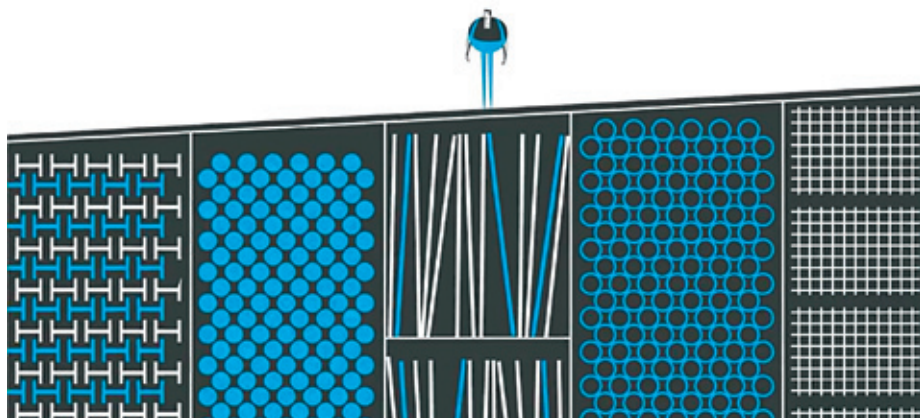
Dans notre pays, il va de soi que le client a le privilège de pouvoir se passer d'aller en quête de sous-traitants pour faire exécuter des parachèvements de base: il peut d'emblée commander des produits semi-finis à son distributeur et se concentrer ainsi exclusivement sur sa propre création de valeur.

La distribution des métaux est un secteur en pleine évolution. En partie sous l'influence croissante du commerce électronique, les exigences du consommateur sont devenues de plus en plus élevées. Les mêmes contraintes sont imposées au négoce du métal et à l'e-commerce, alors même que les deux modèles sont très différents l'un de l'autre. Il va sans dire que dans chacun des cas le client souhaite acquérir des produits de qualité et les recevoir à la vitesse de l'éclair. De surcroît, l'on s'attend tout naturellement à ce que le distributeur de métaux effectue sur mesure toute une série d'opérations de parachèvement. Par-dessus le marché, on s'attend avec raison à ce qu'il soit en mesure de fournir le certificat approprié pour chaque produit et qu'il garantisse également que les marchandises en question - pondéreuses et souvent difficiles à manipuler - soient acheminées en toute sécurité et déchargées sur site. Ceci nécessite une parfaite maîtrise de trois facteurs: un stock très important et constamment réapprovisionné, une capacité de traitement extrêmement flexible et une logistique sans faille.

Le distributeur de métaux est un coordinateur qui, grâce à sa longue expérience, arrive à assumer rondement chacune de ces tâches individuelles et parvient ainsi à offrir une solution globale qui décharge grandement le client.

...ET LE MÉTAL GAGNANT!

Belmetal, l'union professionnelle du secteur qui se trouve au beau milieu de la filière d'approvisionnement, connaît également une (r)évolution fondamentale. Alors que l'association a pu, sous son précédent



nom Grymafer, se consacrer durant plus d'un siècle exclusivement à elle-même et au négoce de l'acier, elle désire à présent pleinement assumer son rôle de maillon central dans la chaîne du métal.

Belmetal n'est certainement pas la seule à constater que des associations semblables, tant en amont qu'en aval, accomplissent un travail admirable et fournissent d'excellents services dans l'intérêt de la consommation d'acier. Chacune de ces associations prend toutes sortes d'initiatives intéressantes, propose des formations multiples, organise des visites d'entreprises, publie des brochures et des magazines d'information, crée des sites Internet attrayants, organise des événements importants, etc.

Sans conteste, Infosteel se démarque comme un centre de connaissance et

Toutefois, force est de constater que la coordination entre toutes ces magnifiques initiatives individuelles pourrait être encore améliorée. Non seulement les agendas mais également les différentes offres de services pourraient faire l'objet d'une concertation plus poussée.

En tant que petite organisation située au milieu du flot, Belmetal est une fervente partisane de la COOPÉRATION avec ses consœurs. L'union professionnelle de la distribution des métaux veut sensibiliser tous les partenaires du secteur de la sidérurgie quant à l'urgence de créer une grande communauté belge de l'acier, afin que tous ensemble, nous puissions, avec fierté et efficacité, mettre en valeur toutes les qualités de l'acier et des métaux dans toutes ses applications.

LE TEMPS EST DÉFINITIVEMENT RÉVOLU OÙ CHAQUE ASSOCIATION DANS SON PETIT COIN NE SE PRÉOCCUPE QUE DES INTÉRÊTS DE SON PROPRE CLAN. NOUS DEVONS RÉSOLUMENT PRÉFÉRER UNE APPROCHE PLUS GLOBALE DE L'ACIER OÙ CHAQUE MAILLON ASSUME CONSCIEMMENT ET COMPLÉMENTAIREMENT SON RÔLE ESSENTIEL DANS LA CHAÎNE.

d'information de premier rang pour l'acier dans la construction; GSV est le très performant véhicule de communication des sidérurgistes; InfoZinc connaît et partage tout sur la galvanisation à chaud de l'acier; VOM est l'as des as en ce qui concerne le traitement de surface; l'IBS et le CPS maîtrisent comme personne toutes les techniques de soudage; VLAMEF et Clusta unissent et personnalisent les PME flamandes transformatrices des métaux; Cobesta est l'incontournable point de ralliement de tout ce qui a trait aux aciers de renforcement du béton armé,...

Ce sont toutes des associations du haut du panier; des machines performantes, parfaitement rodées, bien huilées et entretenues. Chacune d'elle détient une petite pièce du très vaste puzzle du métal.

Le temps est définitivement révolu où chaque association dans son petit coin ne se préoccupe que des intérêts de son propre clan. Nous devons résolument préférer une approche plus globale de l'acier où chaque maillon assume consciemment et complémentirement son rôle essentiel dans la chaîne.

C'est avec beaucoup d'enthousiasme que Belmetal veut apporter plus qu'une petite pierre à cet édifice.

Le jour viendra où tous les regards du secteur se porteront dans la même direction. Le jour viendra où nous œuvrerons tous ensemble à l'accomplissement de projets communs autour de l'acier.

Ce jour-là est proche!