

# Ces 'plus' qui font la différence...

Depuis presque 90 ans, MINUSINES S.A., entreprise 100% luxembourgeoise, mise sur la valeur ajoutée et sur un sens aigu du service. L'entreprise ne se contente pas de fournir à ses clients les meilleurs produits dans les meilleurs délais, elle leur offre également des conseils éclairés.

Interview de Laurent Saeul, CEO et administrateur délégué.

### Quelle est l'histoire de MINUSINES S.A.?

MINUSINES a été créée en 1925. Son domaine d'activité était alors l'importation de minerai des pays scandinaves vers les usines métallurgiques. Ce n'est que dans les années 1950 que les actionnaires, la famille Jacques, se sont tournés vers la distribution de produits électrotechniques puis d'éclairage. L'éclairage, un des piliers qui a été le plus développé ces quinze dernières années, et est également celui qui offre un fort potentiel pour l'avenir, en termes de design architectural et de technologie. Nous nous positionnons aujourd'hui, non pas uniquement comme un représentant de grandes marques, mais aussi comme un grossiste et distributeur à valeur ajoutée.

### Qu'entendez-vous par «distributeur à valeur ajoutée»?

Nous proposons à nos clients un service de consultance gratuit dans lequel nous investissons à travers des formations développées en collaboration avec nos partenaires. Pour répondre au besoin de support sur le terrain, notamment en matière de domotique, nos spécialistes se déplacent sur les chantiers pour aider les clients à réaliser la mise en service de solutions tout en les formant. Dans la même optique, nous pré-configurons et pré-montons les tableaux électriques dans nos propres ateliers, jusqu'à un certain ampérage, pour faciliter la tâche de l'installateur.

Une autre valeur ajoutée de MINUSINES S.A. est de posséder un stock conséquent à Luxembourg Ville, ce qui nous permet d'assurer la disponibilité de nombreux articles.

### Qu'en est-il des services purement logistiques?

Nous ne sommes pas uniquement le plus grand grossiste de la Place, avec le portefeuille le plus large et le stock le plus important, mais nous nous distinguons aussi d'un point de vue logistique. Notre service de commande est ouvert de 7 à 17 heures et nous réfléchissons à étendre cet horaire. Auquel cas, il nous faudra également organiser plusieurs livraisons par jour. Nous avons actuellement cinq camions que nous imaginons faire partir plus tôt le matin de sorte à pouvoir prévoir une deuxième tournée dans l'après-midi. C'est un projet que nous espérons pouvoir mettre en place au cours de cette année.

### Qui sont vos clients?

Nous nous adressons à des professionnels. Une piste stratégique que nous voulons développer est la collaboration avec les bureaux d'études et les architectes. Nous pensons investir en termes de formation vers ces communautés d'influenceurs car, mieux ils seront informés, mieux ils seront en mesure d'intégrer les nouvelles technologies

dans leurs projets, ce qui est notre but en tant que représentant de marques technologiques. De ce fait, nous avons décidé de segmenter notre accueil de manière à apporter une réponse adéquate aux besoins différents des installateurs et des architectes et bureaux d'études: alors que les premiers souhaitent avoir accès le plus rapidement possible, à travers un comptoir, au matériel dont ils ont besoin pour poursuivre leur travail sur chantier, les seconds recherchent plutôt une ambiance de salle de réunion où des informations et des conseils relatifs à leur projet leur sont transmis.

### Vous allez bientôt lancer votre plateforme e-commerce. Comment fournir de la valeur ajoutée à travers ce canal de vente?

Comme je vous le disais, nous sommes un distributeur à valeur ajoutée, nous ne voulons donc pas proposer un e-shop classique, mais offrir, en plus, aux clients du support technique et une vision centralisée et transparente sur leurs archives (factures, bons de livraisons etc.) Notre outil ERP était parfaitement adapté pour y greffer une plateforme électronique, ce que nous avons fait, mais son lancement a été retardé par le fait que nous voulons offrir, à côté des 15.000 produits en stock, un catalogue de tous les produits des marques que nous représentons. Il est cependant prévu pour cette année.



**Vous avez repris la direction générale de MINUSINES S.A., il y a un an et demi. Quel a été votre parcours avant d'entrer dans la société?**

Je viens d'un monde à la fois similaire et différent, puisque j'ai passé plus de 20 ans dans le domaine des télécommunications, dans une activité de services et de vente de produits, au sein d'un grand groupe international. Pendant ces années où les infrastructures de télécommunication ont fait leurs premiers pas et se sont développées, j'ai eu l'occasion de travailler au Luxembourg, en Belgique, en Allemagne, en Suisse et en Afrique du Sud pour des projets spécifiques.

**Qu'est-ce qui va changer avec votre arrivée?**

Quand j'ai repris MINUSINES S.A., suite au départ en retraite de mon prédécesseur, j'y voyais une entreprise qui a peut-être manqué d'innovation et de créativité ces dernières années, mais qui a des racines luxembourgeoises, ce qui est un élément différenciateur important, et des fondements solides, que ce soit au niveau financier ou

opérationnel. C'est la raison pour laquelle j'ai rejoint MINUSINES. Il me tient à cœur que, d'un côté, la société continue dans cette excellence et, de l'autre, développe des activités nouvelles, par exemple dans la réseautique. Les électriciens sont aujourd'hui en mesure de connecter des switch et de configurer des routeurs, ce qui signifie que nous devons leur fournir les produits adaptés. Nous innovons également en proposant de nouvelles marques dans le domaine de l'éclairage: nous sommes en train de nouer des partenariats avec des constructeurs asiatiques pour devenir leur représentant au Luxembourg, respectivement en Europe. Nous réfléchissons aussi à proposer des solutions de vidéosurveillance. Nous envisageons d'intégrer ces nouveaux produits et services dans notre portefeuille, en suivant toujours le même modèle: être d'abord des spécialistes avant de nous lancer sur le marché, faute de pouvoir accompagner nos clients de manière efficace.

Mon but est évidemment de développer la société: nous enregistrons aujourd'hui un chiffre d'affaires de 35 millions d'euros, avec une équipe de 70 personnes, nous servons 2.000 clients et livrons plus de 500.000 articles par an. Demain, j'aimerais faire le double.

---

**“ Nous avons aujourd'hui réussi à nous positionner, non pas uniquement comme un représentant de grandes marques, mais aussi comme un distributeur à valeur ajoutée ”**

---

MINUSINES S.A.  
8, rue François Hogenberg  
L-1735 Luxembourg  
Tél.: 49 58 58-1  
Fax: 49 58 66  
e-mail: [info@minusines.lu](mailto:info@minusines.lu)  
[www.minusines.lu](http://www.minusines.lu)