

# Un nouvel élan

**MINUSINES S.A. est une entreprise aux racines luxembourgeoises qui affiche presque un siècle d'existence et s'appuie sur des fondements solides tant au niveau financier qu'au niveau opérationnel, mais elle est aussi une entreprise qui innove, fait preuve de créativité et va de l'avant.**

---

“ Nous trouvons  
toujours une solution ”

---

Patrick Morizet



Ernest Frank



Sergio Rodrigues



Avec l'arrivée de Laurent Saeul à la tête de MINUSINES S.A. il y a un an et demi, c'est un vent nouveau qui s'est mis à souffler sur la société. Après plus de vingt ans dans un groupe international actif dans les TIC's, où il a eu l'occasion d'effectuer de nombreuses missions à travers le monde, Laurent Saeul a décidé de poser ses valises chez Minusines, où il compte bien poursuivre dans la voie de l'excellence initiée par son prédécesseur, tout en proposant des solutions nouvelles, en développant la gamme de produits et en élargissant le champ d'action de l'entreprise à travers des partenariats stratégiques avec des marques qui ne sont pas encore représentées au Grand-Duché. Son ambition: doubler le chiffre d'affaires et le portefeuille client de Minusines.

Ernest Frank, fondé de pouvoir et responsable du département Matériel d'installation, a fait toute sa carrière chez Minusines où il travaille depuis 39 ans. Il dirige actuellement l'équipe d'une quinzaine de personnes chargée de la vente du matériel électrique, il s'occupe des achats et des négociations avec les fournisseurs. Il est donc le témoin de l'évolution de l'entreprise et de la transition entre l'ancienne et la nouvelle génération de directeurs: «Laurent Saeul nous a rejoint avec une nouvelle philosophie, plus offensive. Alors que, par le passé, nous nous tenions un peu en retrait et nous missions sur le bouche-à-oreille et la fidélité de nos clients, aujourd'hui nous voulons être plus visibles. C'est une bonne chose car il faut s'adapter à son époque. Pour l'avenir de notre entreprise, il faut mêler tradition et modernité et c'est toujours le service au client qui doit primer», témoigne-t-il.

A son niveau, la modernité se manifestera par la recherche de nouveaux créneaux d'activités, par exemple dans les technologies de l'information et de la communication, et de fournisseurs exclusifs. Et ce, dans un rayon beaucoup plus large qu'auparavant: Minusines ouvre aujourd'hui ses portes à des partenaires asiatiques.

En revanche, la relation de proximité que Minusines a toujours entretenue avec ses clients restera inchangée. «Je connais bien les clients et j'ai de bonnes relations avec eux. En général, quand les vendeurs accompagnent les clients dans mon bureau, c'est parce qu'ils veulent demander de meilleures conditions ou souhaitent régler un problème et nous trouvons toujours une solution. Je n'ai jamais eu un cas irrésolu», explique Ernest Frank.

L'un des piliers sur lequel repose la stabilité de Minusines est son département Finance, placé sous la responsabilité de Patrick Morizet, qui est également administrateur. Depuis dix ans, Patrick Morizet supervise une équipe de quatre comptables, dont il tient à saluer «l'efficacité, la rigueur, le soutien et le dévouement au travail». Il assure également le suivi des écritures comptables journalières et présente des comptes-rendus réguliers à la direction et au conseil d'administration «afin d'optimiser la gestion de l'entreprise et de prendre de bonnes et rapides décisions», souligne-t-il, sans oublier les obligations administratives, ainsi que la gestion des encours clients et de la trésorerie «dans le but d'être à même d'investir dans des projets futurs». En plus de cette responsabilité financière classique, il remplit le rôle



de 'business partner' et accompagne, à ce titre, les opérationnels. Enfin, il a récemment repris la responsabilité du service logistique qui s'occupe de l'acheminement et du contrôle de la marchandise.

La devise que Patrick Morizet applique au quotidien étant «un client satisfait est la meilleure des publicités», il met un point d'honneur à être à l'écoute de ses clients, «de leurs besoins aussi bien que de leurs difficultés», indique-t-il. Et d'ajouter que «Minusines est une entreprise familiale –fait de plus en plus rare aujourd'hui-, où la gestion est plus sociale et où les décisions sont prises plus rapidement étant donné qu'il n'y a pas de comptes à rendre au siège d'un grand groupe mondial, ce qui nous permet d'être proche de nos clients et de faire preuve de souplesse à leur égard. Nous les connaissons bien puisqu'ils nous sont fidèles, nous connaissons leur historique. Ce sont souvent des petites entreprises qui traversent des hauts et des bas. Nous essayons de les aider à financer leurs projets, par exemple en

adaptant nos échéances. Nous ne sommes peut-être pas les moins chers, mais nous voulons être les plus présents, leur offrir à la fois un service et des compétences».

Sur le plan financier également, Laurent Saeul est arrivé avec de nouvelles idées qui vont permettre d'améliorer la réactivité du service: le logiciel informatique sera adapté aux besoins et une comptabilité analytique sera adoptée pour pouvoir mieux prévoir et analyser les dépenses et les recettes à l'avance.

Sergio Rodrigues, fondé de pouvoir, responsable du service informatique et responsable du département Eclairage qui compte une dizaine de personnes depuis 2006, parle, quant à lui, du «nouvel élan» insufflé par la nouvelle direction en ces termes: «Laurent Saeul veut nous emmener sur le chemin de la modernisation, aussi bien au niveau de l'infrastructure que des services. Cela se traduira par le fait de mettre l'accent sur le suivi de projets aux côtés des installateurs, architectes et bureaux d'étude. En tant qu'experts techniques des luminaires,

nous avons un rôle de support à jouer auprès de ces différents acteurs. Il faut qu'un luminaire corresponde aux idées de l'architecte, tout en remplissant une fonction et en répondant à des normes d'éclairage. Nous sommes un grossiste de produits de qualité avec une plus-value au niveau du service. C'est de cette manière que nous nous démarquons. Nous envisageons également de professionnaliser davantage notre outil de simulation informatique et de publier prochainement une version mise à jour du catalogue qui recense les produits que nous avons en stock». La clé du succès selon lui: «être constamment créatif, apporter de nouvelles idées et ne pas se reposer sur ses lauriers».

