

JUILLET/AOÛT

2014

Lëtzebuenger

LG

Gemengen

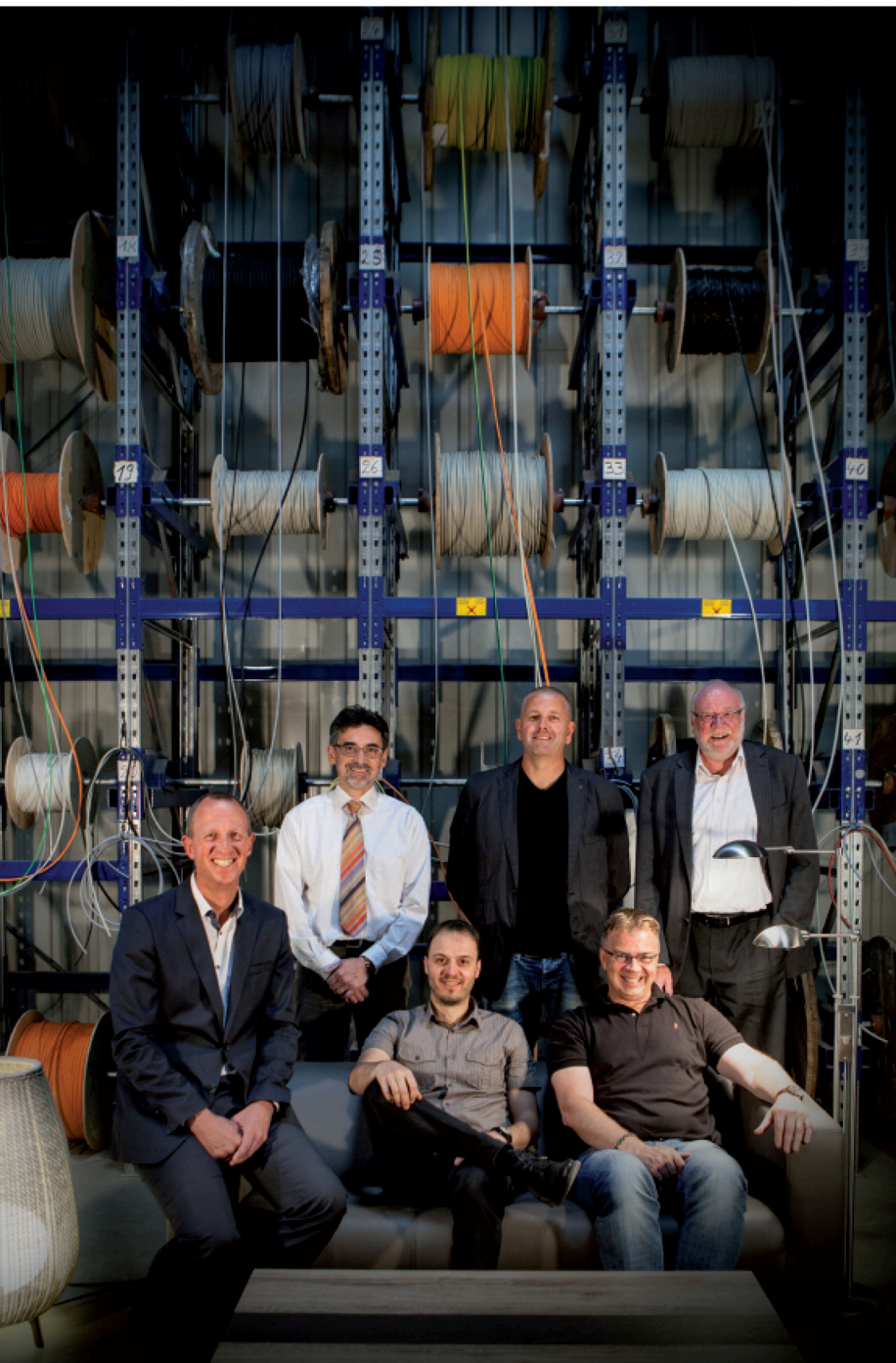
Actualité politique et
économique luxembourgeoise



LAURENT SAEUL
ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ
MINUSINES S.A.
LUXEMBOURG

Les membres du management.

De gauche à droite, 1^{re} rangée: Laurent Saeul, Sergio Rodrigues (Eclairage) et Jérôme Jeitz (Vente);
2^e rangée : Patrick Morizet (Finance), Armand Rech (Logistique) et Ernest Frank (Matériel électrique)



important et bien géré: «Nous disposons, dans nos locaux à Gasperich, d'un stock d'environ 7.000 articles différents. Nous gérons notre stock en fonction de nos ventes, ce qui signifie que les articles qui sont beaucoup vendus sont aussi ceux dont nous avons le plus grand nombre en réserve. Au cas où un produit ne serait pas disponible, nos fournisseurs, dont nous sommes le représentant au Luxembourg, peut nous

approvisionner en moins de 48 heures. Nos clients savent donc que, la plupart du temps, ils seront livrés sur chantier dès le lendemain du jour où ils ont passé leur commande. C'est le marché qui demande la réactivité».

Armand Rech, responsable magasin, confirme que le point fort de Minusines est sa capacité à répondre rapidement aux

“ Il me tient à cœur que la société continue dans cette excellence tout en faisant preuve de créativité et d'esprit d'innovation ”

demandes de ses clients.

L'innovation se manifeste également dans les services à travers le lancement avant la fin de l'année d'une plateforme e-commerce qui proposera, en plus des 7.000 produits en stock, un catalogue de tous les produits des marques que Minusines représente. Contrairement à un e-shop basique, cette plateforme offrira à ses clients un support technique et une vision centralisée et transparente sur leurs archives. L'horaire du service de commande devrait être élargi et une tournée supplémentaire de livraison est actuellement en phase de test.

L'objectif de toute l'équipe est d'assurer à Minusines une croissance continue, de participer chaque jour au développement de l'entreprise et d'innover en permanence dans l'intérêt de nos clients.



Un vent nouveau

Créée en 1925 pour importer du minerai des pays scandinaves, ce n'est que dans les années 50 que Minusines s'est tournée vers la vente de produits électrotechniques puis d'éclairage dédiés aux professionnels. Avec un nouveau directeur depuis un peu plus d'un an, la société se modernise et se positionne plus que jamais, non pas comme un simple grossiste, mais comme un distributeur à valeur ajoutée en misant sur la qualité des produits et du service.

Yves Mreches



Jean-Luc Kuhlmann



Après avoir passé plus de vingt ans au sein d'un grand groupe international dans le domaine des télécommunications et avoir dirigé des projets aux quatre coins du monde, Laurent Saeul a rejoint Minusines en tant qu'administrateur délégué, bien décidé à insuffler à l'entreprise une nouvelle dynamique, sans renier ce qui fait son identité.

«Minusines est une entreprise familiale, qui a des racines 100% luxembourgeoises, ce qui est un élément différenciateur primordial, ainsi que des fondements financiers et opérationnels solides sur lesquels nous pouvons aujourd'hui nous appuyer. Il me tient à cœur que la société continue dans cette excellence tout en faisant preuve de créativité et d'esprit d'innovation pour développer des nouvelles activités et des services supplémentaires», souligne-t-il.

Yves Mreches, technico-commercial dans le département 'Matériel d'installation', qui a connu la transition entre l'ancienne et la nouvelle direction, ajoute: «Aujourd'hui, nous nous préparons pour le futur. Notre marché évolue vite et Minusines suit cette évolution. Le service vis-à-vis du client se modernise, tout comme l'image de notre entreprise».

L'éclairage est le pilier qui a été le plus développé ces quinze dernières années. L'éclairage offre aussi un fort potentiel pour

l'avenir, notamment avec l'arrivée de la LED sur le marché. «La LED est la technologie d'aujourd'hui et de demain, en ce sens qu'elle permet de créer toute une variété d'ambiances et qu'elle offre de multiples possibilités de mettre en valeur une architecture, tout en étant économe en énergie», explique le CEO.

Pour Jean-Luc Kuhlmann, technico-commercial dans le département 'Eclairage', chargé de l'élaboration d'études et de la réalisation de projets, l'accompagnement des clients est devenue indispensable: «Depuis l'arrivée de nouvelles technologies comme la LED, notre métier est de plus en plus technique car tous les composants électroniques doivent fonctionner ensemble et certaines normes doivent être respectées. Nous nous rendons donc sur le terrain pour discuter avec le bureau d'études de ce qu'il aimerait réaliser, puis nous lui proposons une simulation d'éclairage et une offre budgétaire. Si le projet est validé, nous nous concertons avec l'installateur pour déterminer le matériel nécessaire et le travail à réaliser. Nous ne le laissons jamais seul et prenons nos responsabilités. Si l'offre n'est pas entérinée, nous sommes en mesure de proposer une seconde étude dans des délais très courts».

La collaboration avec les bureaux d'études et les architectes est d'ailleurs une piste stratégique que Laurent Saeul envisage de développer. «Nous investirons en termes de formation vers ces communautés d'influenceurs

car, mieux ils seront informés, plus ils seront en mesure d'intégrer les nouvelles technologies dans leurs projets, ce qui est notre but en tant que représentant de marques technologiques», indique-t-il.

Minusines innove également en proposant de nouvelles marques dans le domaine de l'éclairage: l'entreprise est en train de nouer des partenariats avec des constructeurs encore inconnus sur le marché luxembourgeois pour devenir leur représentant au Luxembourg et en Europe.

Jérôme Jeitz, Sales Manager et spécialisé en 'Eclairage', est employé chez Minusines depuis 23 ans. Il a fortement contribué au développement de son département et est aussi chargé de détecter des partenaires potentiels. Il mise avant tout sur la qualité: «Nous voulons nous différencier par la qualité des produits que nous vendons. C'est pourquoi il faut être prudent quand on sélectionne un fournisseur. Nous participons à des foires et des salons pour dénicher de nouvelles marques haut de gamme qui garantissent une longue durée de vie et nous essayons de devenir des partenaires stratégiques».

C'est également Jérôme Jeitz qui est chargé de plancher sur l'adaptation du show-room aux besoins actuels. «Nous avons, en effet, décidé de segmenter notre accueil de manière à apporter une réponse adéquate aux besoins des installateurs, d'une part, et des architectes et bureaux d'études, d'autre part», explique-t-il, «Alors que les premiers souhaitent avoir un accès rapide au matériel dont ils ont besoin pour poursuivre leur travail sur chantier via un comptoir, les seconds recherchent plutôt une ambiance studieuse, dans laquelle des informations et des conseils relatifs à leur projet leur sont transmis». Ce nouveau découpage des espaces sera opérationnel dès cette année et sera achevé en 2015.

Dans le domaine de l'installation, la gamme de produits sera étendue. «Nous réfléchissons à proposer des composants actifs, de la réseautique, des systèmes de vidéosurveillance et de détection incendie. Nous envisageons d'intégrer ces solutions à notre portefeuille, en suivant toujours le même modèle: devenir des spécialistes en nous formant avant de nous lancer, pour pouvoir accompagner nos clients plus efficacement», annonce Paulo Fernandes, technico-commercial, spécialisé dans le matériel industriel du fournisseur Eaton.

«Nous cherchons à proposer une gamme complète de produits à nos clients pour qu'ils soient servis de A à Z chez Minusines et n'aient pas besoin d'aller ailleurs», ajoute Paulo Fernandes, qui a un mot d'ordre: «Fournir le bon matériel pour le bon usage» et ce, en étant à l'écoute des besoins de ses clients.

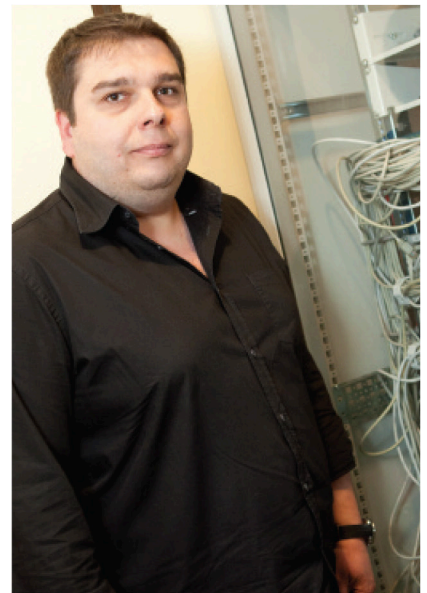
Sur ce point, son collègue, Yves Mreches, responsable de l'achat et de la vente du câble qui représente 20 à 25 % du chiffre d'affaires de Minusines, le rejoint: «Nous sommes grossistes, mais allons au-delà de cette fonction qui consiste à attribuer un prix à une référence. Ici, nous accompagnons le client tout au long de son projet. C'est ce qui nous distingue de la concurrence».

Le technico-commercial, ingénieur industriel de formation qui a travaillé pour un groupe mondial avant de rentrer chez Minusines, ajoute: «Dans une entreprise familiale, les relations avec les clients sont plus étroites, les échelles hiérarchiques plus courtes et l'on peut prendre des décisions beaucoup plus facilement. C'est cela aussi qui fait notre force: nous pouvons réagir plus vite».

Pour Luca Ontano, technico-commercial dans le département 'Matériel d'installation', spécialisé dans l'étanchéité des bâtiments, cette flexibilité est possible grâce à un stock



Paulo Fernandes



Luca Ontano

