



01.

MINUSINES SA

## ET LA LUMIÈRE FUT...

**Société 100 % luxembourgeoise fondée en 1925, Minusines est aujourd'hui leader sur le marché luxembourgeois pour la distribution de matériel électrique et l'éclairage professionnel. Mais bien plus qu'un fournisseur de luminaires et de matériel électrique, la société propose toute une panoplie de services et solutions adaptés aux besoins de ses clients.**

Texte : Corinne Briault - Photos : Pierre Guersing et Minusines (photo 05)

**T**ournée à ses débuts vers l'importation de minerais des pays scandinaves pour les usines métallurgiques, Minusines se lance dans les années 1950 dans la distribution de produits électrotechniques, puis d'éclairage, qui reste aujourd'hui encore un pilier de l'entreprise. Si Minusines se positionne comme le plus grand fournisseur de luminaires et de matériel électrique du pays, l'entreprise a su se diversifier et possède plusieurs cordes à son arc. Représentant de grandes marques, elle se veut aussi être un grossiste et

distributeur à valeur ajoutée. En 2016, par exemple, elle élargit son portefeuille de produits avec, notamment, la reprise des activités de Spark Energie Solutions, entreprise spécialisée dans la fourniture de matériel et la planification d'installations photovoltaïques, de climatisation, de ventilation et de chauffage, et elle agrandit son portfolio avec la gamme de produits « Basse Tension » de Siemens. Une collaboration qui apporte à Minusines une gamme de produits différents, ainsi que des avantages liés à la notoriété de la marque et



02.



03.

du Groupe Siemens, une meilleure couverture des besoins des clients ainsi qu'un stock basé au Luxembourg, avantage non négligeable pour pouvoir garantir une livraison efficace et rapide. Minusines cherche également à développer sa collaboration avec les bureaux d'études et les architectes afin de développer et d'inclure les nouvelles technologies proposées par la société dans de nouveaux projets. 2017 devrait encore marquer une étape supplémentaire dans le développement de ses domaines d'activités et son approche de nouveaux marchés. Rencontre avec Laurent Saeul, administrateur délégué.

### Quels sont les projets sur lesquels vous travaillez actuellement ?

« Un de nos gros projets est la mise en place de notre plateforme en ligne *e-business*, qui, comme nous souhaitons toujours apporter de la valeur ajoutée, n'est pas seulement un *e-shop* classique. Nous offrons aux

clients un service d'*e-ordering* afin qu'ils puissent commander le matériel en stock et l'avoir le plus rapidement possible. De plus, nous souhaitons que les clients puissent avoir, grâce à cette plateforme, une vision centralisée et transparente de leurs archives, que ce soit leurs factures ou leurs bons de livraison, mais également qu'ils puissent consulter un *e-catalogue* de tous nos produits des grandes marques que nous représentons.

Mais il ne suffit pas d'avoir les outils et les technologies les plus avancées si les compétences et les savoir-faire ne suivent pas. Ainsi, en tant qu'importateur représentant de grandes marques, nous devons avoir une main-d'œuvre qualifiée pour déployer correctement ces technologies et installer ces produits. Nous avons donc mis en place une équipe qui informe et forme nos collaborateurs ainsi que nos clients à ces solutions toujours plus complexes. Ce qui a eu pour effet le lancement d'un autre projet



04.



05.



06.

d'envergure : la construction d'un nouvel atelier tournant autour de l'assemblage, de la fabrication des tableaux de distribution d'énergie et de leur conformité aux normes actuelles.

### Quelle est la réalisation dont vous êtes le plus fier ?

« J'ai repris les rênes de la société en 2013 et c'est une vraie fierté que d'avoir réussi à allier le respect de la tradition de cette entreprise aux racines luxembourgeoises à l'innovation et la créativité. Minusines conserve sa réputation de société d'excellence, avec un pied dans le futur et des activités liées aux nouvelles technologies. Le métier change et la société doit être prête à affronter le futur dans les meilleures conditions possibles.

### Quels sont les grands défis auxquels vous devez faire face dans votre secteur d'activité ?

« Comme je le disais, les nouvelles technologies évoluent rapidement, tellement plus rapidement que les formations, qui,

elles, mettent souvent plus de temps à s'adapter aux besoins du marché. Aujourd'hui, fournir des solutions électriques, ce n'est plus seulement brancher un interrupteur sur deux fils avec un bouton on/off. Tout devient toujours plus complexe, plus intégré et demande plus d'expertise. Nous manquons souvent de main-d'œuvre qui ait le bon niveau de formation au bon moment. Le grand défi est d'avoir la réactivité nécessaire pour adapter le niveau de compétences et les formations à la demande des clients et du marché pour ne pas être freinés dans notre développement et les projets que nos clients nous confient.

### Si vous pouviez changer une chose dans votre secteur d'activité, quelle serait-elle ? Que pourrait faire la Chambre de Commerce en ce sens ?

« C'est en lien avec les défis de notre secteur. Il faut absolument que nous développons le savoir-faire et les expertises pour que les

profils et les compétences de nos installateurs soient conformes aux demandes du marché ou simplement aux législations. Je pense par exemple aux bâtiments basse consommation. Les objectifs et les ambitions sont élevés, mais le secteur, bien souvent, n'arrive pas à suivre par manque de formations adéquates. Ensuite, il faudrait sensibiliser, voire imposer des journées de formation. Mettre sur pied des formations auxquelles personne ne participe – car il est encore trop ancré dans les mentalités que cela fait perdre des heures de travail sur les chantiers –, cela ne fait pas beaucoup avancer les choses. Enfin, il faudrait reconsidérer le coût de la main-d'œuvre luxembourgeoise. Nous ne pouvons absolument pas être compétitifs lorsque nous répondons à des appels d'offres quand, pour des postes non qualifiés ou qui ne demandent pas d'expertises spécifiques, nous devons payer des salaires qui sont trois fois supérieurs à ceux des pays voisins. » ●

**01.** Sergio Rodrigues, responsable du département Éclairage, Minusines SA; Joachim Colles, business development, Minusines SA; Steve Breier, directeur Administration & Finances, Chambre de Commerce; Raymond Schadeck, administrateur, Minusines SA; Carlo Thelen, directeur général de la Chambre de Commerce; Laurent Saeul, administrateur délégué, Minusines SA; Jérôme Jeitz, sales manager, Minusines SA; Patrick Morizet, responsable du département Finances, Minusines SA.

**02, 03.** Minusines se positionne comme le plus grand fournisseur de luminaires et de matériel électrique du pays.

**04, 06.** Minusines a initié dans ses locaux la Darkroom, une salle dont le but est de dévoiler toutes les combinaisons possibles entre le son, la lumière et l'image pour créer une infinité d'ambiances.

**05.** Laurent Saeul présentant le projet de nouvel atelier tournant autour de l'assemblage, de la fabrication des tableaux de distribution d'énergie et de leur conformité aux normes actuelles à Steve Breier et Carlo Thelen.

### Bref historique



**1925:** création par Joseph Van Werveke d'une société de commerce de minerais

**1943:** réorientation de la société vers le marché de l'électricité. Changement de nom en Elektromontan.

**1949:** l'entreprise familiale est reprise par Fernand Jacques, gendre de Joseph Van Werveke

**1971:** Jean-Paul Jacques, son neveu, reprend la société et fait de Minusines le leader du marché

**1982:** acquisition d'un terrain, construction et déménagement de la société à Gasperich

**1998:** reprise de la société par Guy Thill

**2013:** reprise de la société par un nouveau management