Reinert: distributeur de solutions professionnelles

Spécialisée dans la distribution de pièces automobiles, de produits industriels et d'équipements de sécurité, l'entreprise Reinert travaille principalement avec des garages, des entreprises de construction, des sociétés actives dans l'entretien et le nettoyage et les acteurs du secteur public (communes, ministères, …). La société fournit tout ce dont un garage, un chantier ou une usine a besoin pour fonctionner efficacement. Entretien avec Laurent De Volder, directeur général et associé de l'entreprise depuis début 2023.

(Visite du 19 septembre 2025)

Le 25 août 1925, Raymond Reinert fonde Electro-Auto, un atelier spécialisé dans l'électricité automobile. Après la Deuxième Guerre mondiale, l'entreprise se concentre sur la vente de pièces électriques et mécaniques pour l'automobile. À l'origine, implantée près de la gare centrale, elle s'installe à Leudelange en 1998 et, au fil des années, se spécialise dans la distribution *B2B* de

pièces automobiles, d’outillage, de produits d’hygiène et d’équipements de sécurité.

En 2022, Frank Reinert, sans successeur familial, choisit de céder l’entreprise à un acteur local: le groupe luxembourgeois Axiomatic, spécialisé dans la reprise d’entreprises familiales, mais qui en préserve l’esprit familial tout en l’adaptant à des réalités économiques actuelles.

Aujourd’hui, Reinert emploie une centaine de collaborateurs au Grand-Duché, répartis entre le siège, les équipes commerciales de terrain et le service logistique.

Vos projets actuels?

Nous avons investi ces dernières années dans une **digitalisation** complète de nos processus, afin d’offrir plus de réactivité et de transparence à nos clients. À court terme, nous travaillons sur le développement de notre *e-shop B2B* et sur un renforcement de nos services pour le secteur du *Facility management*. À moyen terme, nous envisageons d’élargir notre présence au nord du pays pour être encore plus proches de nos clients.

Qu’est-ce que qui vous différencie de la concurrence?

Notre force réside dans la rapidité de notre **logistique** et de la **qualité** des marques avec lesquelles nous travaillons : nous assurons jusqu’à trois livraisons gratuites par jour partout au Luxembourg, souvent en moins de deux heures. À cela s’ajoute une relation de **proximité** : nos clients savent qu’ils peuvent compter sur des interlocuteurs dédiés, capables de répondre immédiatement à leurs besoins. C’est une approche très humaine, difficile à retrouver chez les grands groupes internationaux.

Quelles difficultés rencontrez-vous dans votre activité?

Nous faisons face à une concurrence étrangère intense, notamment de groupes frontaliers qui bénéficient de coûts fixes plus faibles. Le ralentissement de la construction et les évolutions technologiques dans l’**automobile**, comme la montée de l’**électrique**, changent aussi les habitudes d’achat. Mais ces défis sont aussi des opportunités pour nous adapter et innover. Aujourd’hui, une entreprise luxembourgeoise de ces secteurs qui ne travaillent pas avec Reinert sont, nous le sommes convaincus, pas optimisés dans ses **achats** car nous proposons plus que nos confrères tant d’un point de vue de la **traçabilité** que des prix et du *reporting* pour le client.

Un indispensable pour entreprendre?

Il faut une capacité d’adaptation permanente. Le marché change vite, la technologie encore plus, et seuls ceux qui savent remettre en question leurs pratiques peuvent durer. Et après **100 ans d’existence**, c’est dans notre ADN d’investir et penser dans notre **entreprise** pour durer.

Une source d’inspiration?

Je m’inspire beaucoup de l’esprit **entrepreneurial** luxembourgeois. Ici, les entreprises ont cette capacité à se projeter dans la durée, à construire des fondations solides tout en restant proches de leurs clients et suffisamment souples pour s’adapter rapidement aux évolutions du marché. C’est un modèle où tradition et **innovation** cohabitent, et je trouve cette combinaison particulièrement stimulante.

Un bon investissement?

Un bon **investissement** ne se limite pas à un aspect unique. Investir uniquement dans la **technologie**, sans les **bonnes équipes** pour la mettre en œuvre et en tirer le meilleur, ne produit pas les résultats escomptés. À l’inverse, miser seulement sur les talents sans leur donner les outils adaptés, c’est brider leur potentiel.

Je suis convaincu que la vraie différence aujourd’hui se joue dans un équilibre entre l’humain et le **digital**: des collaborateurs engagés et formés, appuyés par des systèmes performants qui leur simplifient le travail et renforcent la **qualité de service**. C’est cette combinaison qui crée de la valeur sur le long terme et qui nous permet de rester compétitifs.

Open image: Centenaire, l'entreprise est fondée sous le nom de Electro-Auto (crédit: Reinert)

1955

Open image: L'entreprise en 1955 (crédit: Reinert)

Open image: (crédit: Reinert)

Open image: (crédit: Emmanuel Claude / Focalize)

Open image: (crédit: Emmanuel Claude / Focalize)

Open image: (crédit: Emmanuel Claude / Focalize)

Open image: (crédit: Emmanuel Claude / Focalize)

Open image: (crédit: Emmanuel Claude / Focalize)

Open image: (crédit: Emmanuel Claude / Focalize)

Open image: (crédit: Emmanuel Claude / Focalize)

Open image: (crédit: Emmanuel Claude / Focalize)

Open image: (crédit: Emmanuel Claude / Focalize)

Open image: (crédit: Emmanuel Claude / Focalize)

Open image: (crédit: Emmanuel Claude / Focalize)

Open image: (crédit: Emmanuel Claude / Focalize)