

Minusines : un siècle des lumières et une nouvelle ère



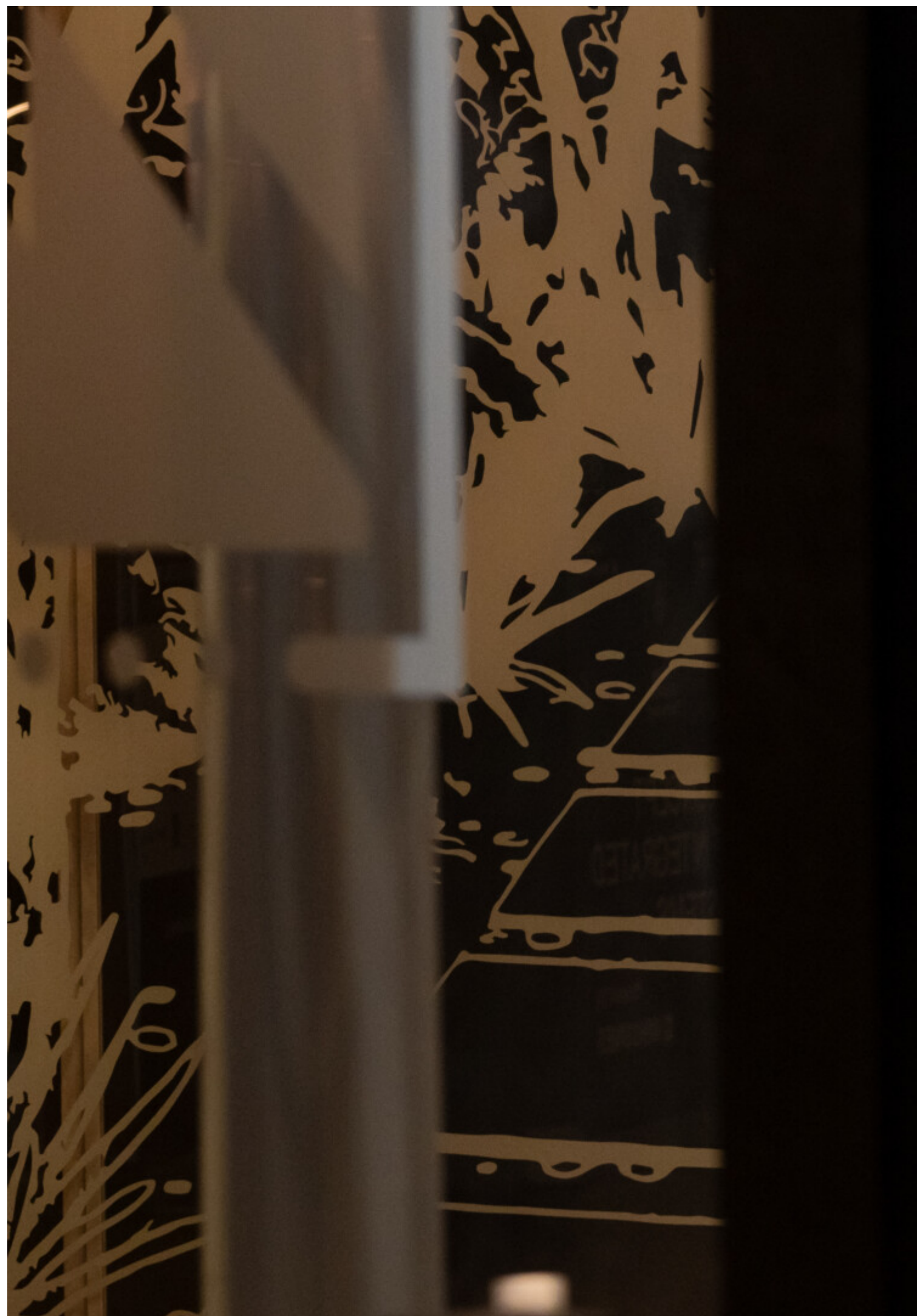
Minusines a été fondée en 1925 par des familles d'industriels visionnaires. Tour à tour distributeur de produits pour les mines et les usines, activité d'où l'entreprise tire son nom, puis de matériels électriques, d'appareils électroménagers, de produits d'éclairage, et enfin de solutions liées aux énergies renouvelables et aux *smart buildings*, l'entreprise a toujours su amorcer les virages au bon moment pour accompagner, voire devancer, les besoins de ses clients. Sa réussite et sa longévité reposent sur trois fondamentaux : la maîtrise technique, la proximité et l'innovation.

L'histoire de Minusines est faite d'**adaptations successives** aux époques, aux aléas de la grande Histoire, aux évolutions technologiques, aux besoins des clients...Il y a, malgré tout, des constantes que l'on retrouve tout au long des 100 ans d'existence de l'entreprise et qui ont contribué à faire d'elle un **leader reconnu** : sa capacité à sélectionner les meilleurs produits et à être à la pointe de l'innovation ; sa proximité avec ses client et l'importance accordée à la dimension conseil ; et enfin le regard tourné vers l'avenir et la durabilité.

Sélection de produits et innovation

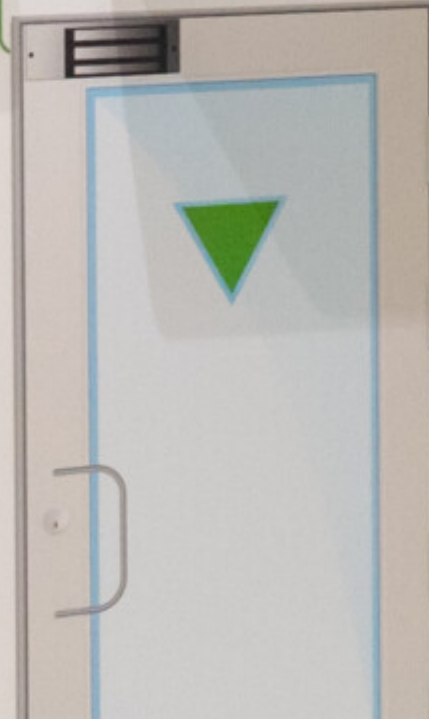
L'une des missions que [Minusines](#) s'est fixée et qui est clairement inscrite dans sa stratégie est d'« *apporter de la simplicité dans la mise en place de solutions avancées de génie technique* ». Cela se traduit d'abord par une **sélection minutieuse et rigoureuse des meilleures solutions** existant sur le marché, dans une large gamme de produits allant de l'éclairage, activité historique, aux solutions d'énergies renouvelables, de *smart building* et de *smart mobility*, activités d'avenir. Sur ce dernier segment, l'enseigne a notamment créé la marque [LuxProof](#), pour permettre aux professionnels d'identifier rapidement quelques références de qualité au meilleur prix. Cette marque vient en quelque sorte labelliser les produits pour en faciliter le choix.

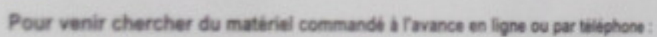






INTERNET



[illegible]

1. Attendez de recevoir notre confirmation de commande par email !
 2. Notez le **numéro de la confirmation de commande** ainsi que **vosre numéro de compte client**.
 3. Respectez le temps de préparation indiqué, qui est généralement de **20 à 40 minutes** après la réception de la confirmation de commande.
 4. Rendez-vous à notre point de retrait avec ces informations.
- Merci de votre coopération.**

Merci de votre coopération.



Aliment et comm

Laurent Saeul dirige l'entreprise Minusines depuis 2013. (crédit : Emmanuel Claude / Focalize)

Le showroom de Minusines à Gasperich présente une large gamme de produits d'éclairage, du classique au contemporain , pour l'intérieur et l'extérieur. (crédit : Emmanuel Claude / Focalize)

Les produits proposés par Minusines permettent de concevoir une installation électrique complète pour tous types de bâtiments. (crédit : Emmanuel Claude / Focalize)

Les professionnels peuvent passer commande sur une borne à l'entrée du showroom et consulter une série de panneaux didactiques. (crédit : Emmanuel Claude / Focalize)

L'entreprise est à l'**écoute permanente des évolutions technologiques et des innovations**. Elle l'a prouvé à maintes reprises : quand l'éclairage, jusque-là dominé par les ampoules à incandescence, vieilles de plus de 130 ans, a été complètement révolutionné par la technologie LED, ou, plus récemment quand les interrupteurs sont devenus des applications mobiles ou encore les prises électriques des bornes intelligentes. Cet esprit d'innovation remonte aux pionniers de l'entreprise et est maintenant clairement inscrit dans la culture et l'ADN de la société. À chaque passation de relais entre les différentes générations de dirigeants, des idées neuves en termes de produits ou d'organisation ont émergé, comme le confirme Laurent Saeul, actuel CEO ayant pris ses fonctions en 2013 : *« À mon arrivée, j'ai trouvé des fondations et fondamentaux très solides, mais il fallait encore accélérer la digitalisation de nos processus internes, notre présence sur internet et la vente en ligne. »*

Minusines en quelques chiffres clés

- 10.000 références vendues
- 400 ventes par jour
- 25 millions d'unités/pièces vendues par an
- 2000 clients
- 80 salariés de 9 nationalités et parlant 16 langues au total

Proximité et conseil

Parmi les missions de l'entreprise, se trouve également le soutien *« aux clients dans leurs défis individuels »*. Chez Minusines cela se traduit par une grande proximité avec toutes ses parties prenantes, des fournisseurs à l'utilisateur final en passant par les installateurs, tous considérés comme de véritables partenaires. *« Tenir compte de ceux qui nous entourent et nous engager pour eux est une de nos valeurs fondamentales. Les marques internationales que nous distribuons sont sensibles à cette approche. Elles savent que nous les représentons bien car nous sommes extrêmement bien ancrés au Luxembourg et que nous sommes présents aux côtés des*

*installateurs qui utilisent quotidiennement leurs produits. » Les marques étrangères bénéficient ainsi d'une promotion adaptée à la culture locale et sur le terrain, les techniciens sont accompagnés par les experts Minusines. « Cela est encore plus important aujourd'hui car les produits et solutions sont de plus en plus complexes » insiste Laurent Saeul. Minusines forme ses équipes directement auprès des fournisseurs et joue ensuite un rôle d'**accompagnement pédagogique auprès de ses clients**. « Nous voyons Minusines comme une plateforme d'échanges entre l'utilisateur et les solutions techniques ». Dans le cas où une nouvelle technologie implique plusieurs corps de métier, Minusines organise le dialogue entre eux, en étant un point de rencontre des différentes compétences. La digitalisation des processus n'a pas mis fin à ce **service de proximité**, bien au contraire. Les outils de visioconférence mis en place, permettent aux installateurs de contacter des experts Minusines tout en restant sur leur chantier et de solliciter des conseils adaptés à la situation. « Il y a encore quelques années les clients savaient exactement ce qu'ils voulaient. De nos jours, avec la complexité de l'offre et le choix de plus en plus vaste, le conseil est devenu encore plus incontournable et c'est une grande part de notre valeur ajoutée. »*







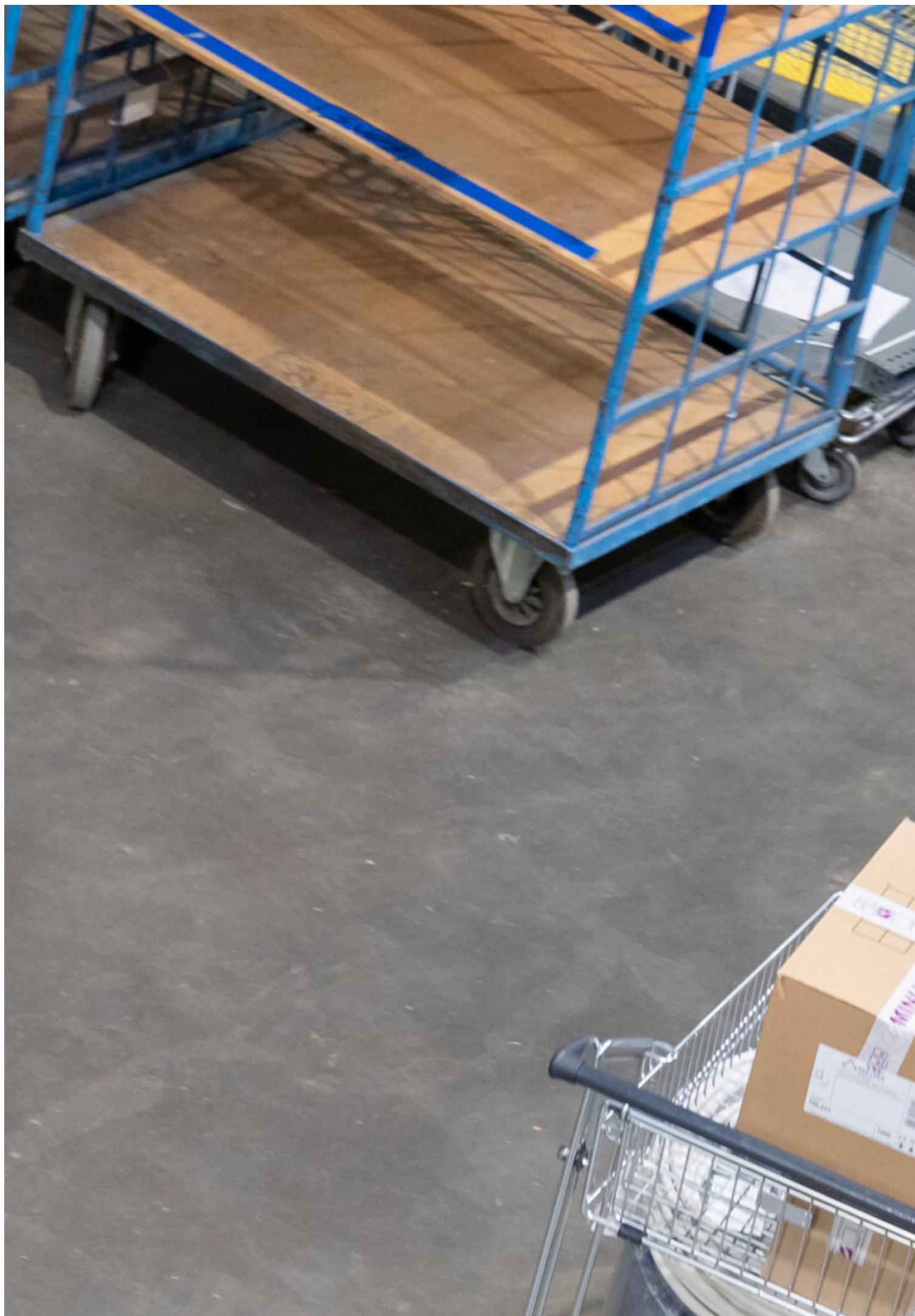


Les installations de Minusines comprennent un atelier où des techniciens peuvent préparer des tableaux électriques complets ou des bornes de recharges, qui seront ensuite livrées « clé en main » aux clients. (crédit : Emmanuel Claude / Focalize)

Avenir et durabilité

Minusines est entrée dans une nouvelle ère en rejoignant le groupe Encevo en 2020. Cette opération gagnant-gagnant lui permet de pénétrer le secteur des **énergies renouvelables**. En s'alliant à un producteur d'électricité qui possède son propre réseau de distribution (via Creos) et riche de sa relation privilégiée avec les principaux installateurs du pays, Minusines est prête à embrasser l'avenir et à contribuer aux objectifs de développement durable du Luxembourg. Ces nouvelles perspectives de développement sur un marché du renouvelable en pleine expansion sont arrivées à point pour compenser les difficultés traversées par le secteur de la construction résidentielle qui représentait historiquement une part importante des débouchés de l'entreprise.







LCI 5400701
3180244

LCI 5400702
3180244

LCI 5400429
3180244

403012

DEHN 308131
2650140 X

DEHN 308132
2650141

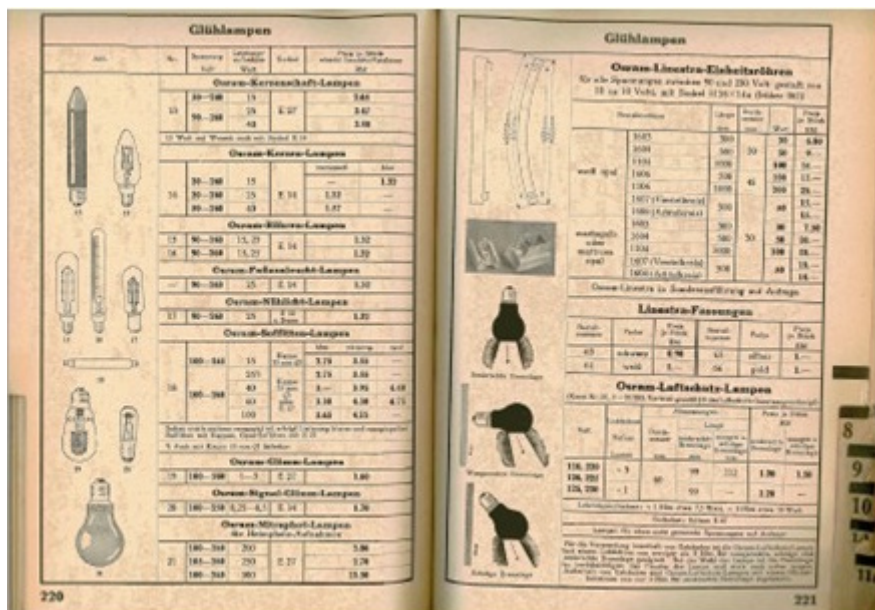
DEHN 390499
2650139



L'entrepôt de Minusines à Gasperich abrite 10.000 références . Plusieurs centaines de commandes sont préparées chaque jour dans ses allées. (crédit : Emmanuel Claude / Focalize)

Minusines est bien décidée à s'investir également dans tout ce qui rend les systèmes circulaires, en aidant les opérateurs à intégrer cette dimension dès la **conception des réseaux**. Pour accompagner cette transition, comme les précédentes, la société fait évoluer ses équipes en continu et les fait monter en compétences. L'entreprise prépare la relève en étant formatrice d'apprentis et en acceptant, lors de ses recrutements, de former des candidats qui ne sont pas forcément experts confirmés. La formation continue est indispensable car « *qui sait quelle sera la nouvelle technologie d'avenir dans 10 ou 20 ans ?* » interroge Laurent Saeul, « *durant 100 ans, nous nous sommes toujours réinventés au fil des évolutions technologiques.* »

La fête des 100 ans, qui sera célébrée le 26 novembre prochain à Luxexpo The Box durant toute une journée, a été conçue comme un grand rassemblement de tous les partenaires de l'entreprise pour favoriser les rencontres et le dialogue, en fidélité avec l'esprit de coopération mis en place par les pionniers de l'entreprise en 1925.



Staubsauger



Miele-Ideal
der neue, geschmeidigste Staubsauger, Gefüllte, ansehnliche Form mit Laufrollen, Gummirollen und Radiostromnetz.

Verbrauch 150 Watt

Stückpreis:
Miele-Ideal RM 54.—
Miele-Ideal-Sonderklasse . RM 60.—



Miele-Mellor
der große Krast-Staubsauger, geschmeidig, mit Radiostromnetz

Verbrauch 170 Watt

Stückpreis RM 73.—



Saugling Mod. jun.
Hochglaspolierte Isolierstoffbekleidung mit 7teiligem Zubehör m. Gelenklöse

Verbrauch ca. 180 Watt

Stückpreis RM 33.—



Saugling Mod. „Mena-Spezial“
Hochglaspolierte Isolierstoffbekleidung mit 10teiligem Zubehör m. Gelenklöse

Verbrauch ca. 180 Watt

Stückpreis RM 43.—

Staubsauger



Saugling Mod. „Mena I“
Hochglaspolierte Isolierstoffbekleidung, mit normalem Zubehör, ohne Teppichlöse, mit Gelenklöse und Filzschuh

Verbrauch ca. 150 Watt

Stückpreis RM 36.—



Saugling Mod. „Mena III“
Hochglaspolierte Isolierstoffbekleidung, mit normalem Zubehör, mit Schlauchverschraubung und Gelenklöse mit Filzschuh

Verbrauch ca. 200 Watt

Stückpreis RM 44.—



Saugling Mod. „Mena IV“
Hochglaspolierte Isolierstoffbekleidung, mit normalem Zubehör, mit Schlauchverschraubung und Gelenklöse mit Filzschuh

Verbrauch ca. 225 Watt

Stückpreis RM 58.—



Saugling Mod. „Mena V“
Hochglaspolierte Isolierstoffbekleidung, mit normalem Zubehör, mit Schlauchverschraubung und Gelenklöse mit Filzschuh

Verbrauch ca. 200 Watt

Stückpreis RM 111.50



Saugling Mod. „Supra“
Starker Metallmantel, auf Schlitzen, mit normalem Zubehör, mit Gelenklöse und Filzschuh

Verbrauch ca. 195 Watt

Stückpreis RM 107.50

292
293

492

5059-43

5060-43

5061-43

5062-43

Aufputz

Ausschalter, einpolig	5059	0.75	5059a	0.96
„zweipolig	5060	1.50	5060a	1.68
Wechselhalter	5061	0.90	5061a	1.08
Serienschalter	5062	1.29	5062a	1.53
Kreuzschalter	5063	1.59	5063a	1.77

Unterputz

mit normaler Abdeckplatte, rund

Ausschalter, einpolig	5064	1.32	5064	1.23	5064a	1.44
„zweipolig	5148	2.04	5149	1.98	5149a	2.16
Wechselhalter	5065	1.44	5065	1.38	5065a	1.56
Serienschalter	5066	1.86	5066	1.77	5066a	2.04
Kreuzschalter	5067	2.13	5067	2.09	5067a	2.35

mit Glasring und Isolierstoffmantel

Ausschalter	5068	1.41	5068a	1.56
Wechselhalter	5069	1.56	5069a	1.71

Un coup d'oeil sur les pages du catalogue Minusines de 1941 donne un aperçu de la grande variété de produits déjà proposée à l'époque . (crédit : Minusines)

Dates clés de l'histoire de Minusines

1925 : fondation de la Société pour l'Approvisionnement des Mines et Usines. Distribution d'outillages, équipements et matières premières

1931 : réorientation vers la distribution de produits électriques (ampoules, interrupteurs, compteurs...)

1937 : création de la marque Minusines

1942 : la société est renommée Elektromontan. Élargissement de la gamme proposée, principalement autour de marques allemandes

1946 : La société adopte le nom Minusines S.A et ajoute de grandes marques internationales (Royaume-Uni, Etats-Unis, France) à son catalogue

1949 : décès du fondateur Joseph Van Werweke. Son beau-frère Fernand Jacques lui succède. L'entreprise s'installe quartier Gare.

Années 1950 à 1970 : vente des premiers appareils électroménagers sur le marché luxembourgeois (machines à laver, aspirateurs...et même solarium UV). L'entreprise enregistre une croissance notable.

1971 : Fernand Jacques transmet la direction de l'entreprise à son neveu Jean-Paul Jacques. Développement d'un mode de distribution indirect via des revendeurs et installateurs.

Années 1980 : Minusines ajoute l'éclairage à son catalogue. Dans un premier showroom situé dans la rue 1900 à Luxembourg-ville, elle propose également un riche assortiment d'éclairage architectural et design. Acquisition d'un terrain à Gasperich pour y construire un centre logistique moderne avec entrepôt, salles d'exposition et ateliers.

Années 1990 : le Luxembourg est en plein boom économique et technologique. Minusines consolide son rôle d'importateur et de distributeur des grandes marques internationales à destination des architectes, bureaux d'étude et installateurs. Les locaux de Gasperich devenus opérationnels deviennent un lieu de rencontre favorisant les échanges techniques pour la conception de projets d'envergure. Minusines accompagne les premiers pas de l'informatisation et propose des produits de connectique.

1998 : décès prématuré de Jean-Paul Jacques. Son bras droit, Guy Thill reprend la direction et modernise la gouvernance en s'adjoignant un conseil d'administration.

Début des années 2000 : Minusines propose les premières solutions de domotique.

2001-2003 : agrandissement des locaux de l'entreprise avec la construction d'un nouveau hall de stockage.

2010 : Guy Thill entame un processus de succession.

2013 : la direction de l'entreprise est confiée à Laurent Saeul qui entreprend l'accélération de la digitalisation des processus. Au même moment le secteur de l'éclairage est révolutionné par la technologie LED.

2020 : le groupe Encevo reprend 100% des parts de l'entreprise

2020-2025 : Minusines amorce un nouveau tournant vers les énergies renouvelables (panneaux photovoltaïques, onduleurs, pompes à chaleur, batteries...)

26 novembre 2025 : Minusines célèbre 100 ans d'existence