



## Labo and Co - Des perspectives, du dynamisme, de l'enthousiasme !

En juillet 2011, nous vous parlions de la société Labo and Co, née sur internet il y a bientôt quinze ans et rapidement reconnue des laboratoires, tant pour la qualité de ses services que pour son offre d'instruments et de consommables, parmi les plus vastes et compétitives du marché. Devant l'essor de ses activités, l'entreprise a dû se structurer et s'est lancée il y a quatre ans dans plusieurs réalisations stratégiques : recruter, s'agrandir et optimiser son organisation interne dans le but de servir toujours mieux ses clients. Qu'en est-il aujourd'hui de ses objectifs ? Et quelles nouvelles perspectives de développement se fixe aujourd'hui son équipe ? Christophe MARTINELLI, Directeur Général de Labo and Co, répond à nos questions...

La Gazette du Laboratoire (LGdL) : « Bonjour, pouvez-vous nous rappeler en quelques mots la vocation première de Labo and Co ? »

Christophe MARTINELLI (C. M.) : « Notre activité, initiée en 1998, est centrée sur la distribution d'instruments scientifiques et de consommables pour le Laboratoire et l'Industrie. Très vite, notre site internet a connu un grand succès et, très vite également, nous avons souhaité nous démarquer, au-delà de nos prix attractifs, par une grande qualité de service : un conseil avant-vente de haut niveau, un accompagnement personnalisé et un SAV irréprochable, avec le recrutement d'un technicien dès les premiers mois d'activités. Nous sommes ainsi sortis progressivement du modèle 100 % internet, avec toujours pour priorité la qualité de nos prestations, l'écoute et la proximité, la réactivité et le conseil, à forte dimension technique... »

LGdL : « Depuis quatre ans, vous avez initié plusieurs projets pour donner à Labo and Co les moyens de consolider sa croissance et continuer à se développer dans des conditions optimales. Où en êtes-vous aujourd'hui ? »

C. M. : « Cette période de quatre ans était le délai que nous nous étions fixé pour mener à bien nos projets, structurer notre organisation et répondre ainsi au développement de nos activités. Plusieurs recrutements ont été réalisés afin de renforcer nos services commerciaux et administratifs, pour réunir au total près de 20 personnes. Nous intervenons sur toute la France, en Belgique et en Suisse, et commercialisons nos produits dans de nombreux pays francophones, notamment africains, via notre site internet.

D'importants travaux ont par ailleurs été finalisés il y a quelques mois au siège de l'Entreprise à Marolles-en-Brie (94), portant de 600 à 900 m<sup>2</sup> la surface de nos installations : 450 m<sup>2</sup> de bureaux et 450 m<sup>2</sup> dédiés à nos ateliers et zone de stockage.

Depuis le 1er janvier 2012, toute notre gestion commerciale et comptable bénéficie par ailleurs d'un nouvel ERP (progiciel de gestion intégré) « in-the-cloud » ; un outil nous permettant de gagner en sécurité et en autonomie grâce à une base de données unique, mise à jour et accessible en temps réel n'importe où pour toute recherche de disponibilité de stocks, références ou prix et ce à partir de n'importe quel terminal, PC, tablette, smartphone... »

LGdL : « Qu'en est-il de votre service après-vente ? »

C. M. : « Notre service après-vente a lui aussi connu une réorganisation importante, pour répondre au mieux aux attentes de nos clients et à la croissance de nos activités. En 2009, nous avons ainsi créé Prorata, société sœur de Labo and Co, initialement vouée à répondre aux demandes de location d'équipements. Depuis début 2012, l'équipe Prorata s'est structurée afin d'étendre son champ d'investigation à la notion de « service » toute entière : location de

matériel scientifique, mais aussi installation, qualification, métrologie et maintenance, préventive et curative, sur site ou en atelier... Bref, durant ces quatre années nous n'avons pas faibli, et tout a été réalisé en temps voulu ! Nous disposons maintenant précisément de l'outil que nous souhaitons pour poursuivre notre croissance », ajoute Christophe MARTINELLI. « Ce développement passera par plusieurs nouveaux objectifs... »

LGdL : « De quoi s'agit-il ? Cela inclut-il un nouvel élargissement de l'offre Labo and Co ? »

C. M. : « Notre catalogue Produits s'impose aujourd'hui comme l'un des plus vastes du marché, avec des partenaires clés tels que Binder, Philipp Kirsch, Elma... et plusieurs dizaines de milliers de références, de l'enceinte climatique à la verrerie de laboratoire, jusqu'aux tuyaux ou raccords... »

L'offre s'est considérablement élargie ces quatre dernières années, notamment cette année, avec la signature de trois nouveaux partenariats de distribution :

→ **Carbolite**, sur un secteur au cœur de l'expertise historique de Labo and Co : le traitement thermique.

« L'intégration des produits Carbolite dans notre gamme depuis septembre 2012, aux côtés de Nabertherm et de Binder, nous permet de présenter aujourd'hui l'offre la plus complète d'étuves, de fours et de chambres climatiques, de -80°C à + 3000°C », explique M. MARTINELLI. « Nos équipes techniques et commerciales bénéficient à ce titre d'une formation régulière afin de consolider notre expertise à la pointe du domaine... »

→ **Laborial** qui fait entrer Labo and Co sur le marché du mobilier de laboratoire.

« Grâce à l'arrivée de la gamme Laborial au sein de notre catalogue, début 2012, nous entrons sur le secteur du mobilier de laboratoire avec des paillasses, des sorbonnes mais aussi des sièges et des tabourets », commente Christophe MARTINELLI. « Nous avons signé un partenariat de développement avec la société Laborial, leader au Portugal et déjà très bien implantée en Espagne. Nous allons donc proposer sur le marché français une gamme de très haute qualité, sur catalogue ou à façon, avec des tarifs vraiment compétitifs. Pour les gros projets, nous bénéficions à la fois de l'ingénierie Laborial, qui va jusqu'à la projection 3D du futur laboratoire, et de l'intervention de son équipe technique pour les installations.

Laborial est une société qui nous intéresse beaucoup et nous sommes heureux de l'avoir pour partenaire, car elle possède deux qualités essentielles que nous apprécions chez Labo and Co : ce sont de vrais fabricants avec des méthodes rigoureuses, une politique qualité intransigeante et des matières premières rigoureusement sélectionnées... Et ce sont aussi de vrais créateurs, avec des produits révolutionnaires tels que le Blautouch, premier plan de travail interactif pour les laboratoires, les salles blanches et les espaces de santé. Qualité, créativité, design... les produits Laborial sont beaux et efficaces ! »

LGdL : « Pouvez-vous nous en dire plus sur ce nouveau produit, le Blautouch ? »

C. M. : « Le Blautouch est une innovation importante ; il s'agit d'un plan de travail intégrant un écran tactile Full HD relié à un PC, tous deux recouverts d'un verre trempé haute résistance. Les opérateurs, même s'ils portent des gants, peuvent ainsi saisir directement leurs données dans la pièce où ils manipulent.

Les avantages sont évidents :

- accès aux dispositifs informatiques



Blautouch

dans des zones critiques sur le plan de la contamination ;

- absence de contamination biologique, chimique et radioactive ;
- suppression des foyers de contamination des secteurs de travail, notamment tablettes, claviers, souris et ordinateurs ;
- élimination progressive des registres en papier et logbook ;
- conformité aux réglementations de conformité et de sécurité ;
- facilité du nettoyage et de la désinfection de la surface en verre ;
- rentabilisation de l'espace ;
- intégration totale avec le reste du mobilier Laborial.

Le Blautouch a été présenté dans plusieurs grands salons européens et a déjà reçu de nombreuses récompenses. Il sera exposé aux JIB les 7,8 et 9 novembre prochains où les équipes Labo and Co et Laborial seront toutes deux présentes (stand C81). Dès début 2013, nous disposerons d'un Blautouch en démonstration dans nos locaux de Marolles-en-Brie. C'est un produit que nous pensons promis à un beau succès ! »

LGdL : « Quelle est la troisième gamme ajoutée à votre catalogue cette année ? »

C. M. : « La société Reichelt a également choisi de nous faire confiance pour son développement en France. Présent en Allemagne depuis plus de 30 ans, ce fabricant nous permet d'ajouter à notre catalogue des milliers de références de tuyaux et raccords pour les analyses, la chimie, l'industrie, la pharmacie, les techniques médicales. Tout est livrable sans délai et en petites quantités. C'est une offre vraiment unique par sa souplesse et par sa taille. Nous avons mis à disposition des internautes les catalogues en téléchargement sur notre site ou nous les envoyons par courrier sur simple demande. Nous pensons que c'est un fournisseur qui a beaucoup d'avenir chez nous et qui doit s'inscrire dans la durée, dans une communication sur le long terme... »

LGdL : « Parlons communication justement... après avoir été créé « on line » et connu vos premiers succès avec l'essor du commerce électronique, quelle place occupe internet dans la réorganisation de votre organisation ? »

C. M. : « Notre site internet [www.laboandco.com](http://www.laboandco.com) reste plus que jamais la vitrine de notre offre, un remarquable vecteur de communication et un outil commercial performant, disponible 7/7 jours, 24/24 heures. Plus de 1500 visiteurs sont accueillis sur notre site chaque jour. Tous nos produits,

leurs caractéristiques techniques, leurs options et tous les tarifs y sont présentés.

En juin 2012, nous avons mis en ligne une nouvelle version, encore plus simple, plus intuitive et dotée de fonctionnalités supplémentaires, dont bien sûr la communication avec notre ERP. Nous avons par ailleurs créé le mois dernier une vraie révolution marketing en lançant sur internet les premières Ventes Privées du laboratoire. La première édition, organisée début octobre, a remporté un succès prometteur et nous avons décidé de renouveler cette opération régulièrement, à raison de 5 ou 6 sessions par an... »

LGdL : « Comment fonctionnent ces Ventes Privées internet ? Quels produits sont concernés ? »

C. M. : « Les Ventes Privées Labo and Co sont accessibles à tous à l'aide d'un code d'accès, disponible sur simple demande auprès de notre équipe. Ces Ventes Privées se tiennent sur des périodes très courtes, de l'ordre de 4 à 5 jours, avec un thème bien précis. Les premières, organisées du 1er au 5 octobre, ont porté sur le pesage. Les tarifs sont vraiment intéressants, avec des remises pouvant aller jusqu'à 70% sur certains articles.

Une Vente Privée tous les deux mois environ est notre objectif ; nous ne désirons pas en faire davantage, car Labo and Co est avant tout reconnu pour la qualité de son conseil avant-vente et de son service après-vente. Ce positionnement nous a valu notre succès et nous ne souhaitons pas en changer. Néanmoins, ces Ventes Privées nous permettent d'étendre notre clientèle à des laboratoires plus habitués à s'approvisionner chez certains grands cataloguistes misant l'essentiel de leur politique commerciale sur les tarifs plutôt que sur le service global. La prochaine vente aura lieu fin novembre ».

Construite sur des bases solides, dotée de nouvelles ressources humaines et matérielles, et porteuse de projets toujours très novateurs, la société Labo and Co est prête à relever de nouveaux défis !

Contact :

M. MARTINELLI, Directeur général Labo and Co  
Tél. : 01 45 98 74 80  
[christophe.martinelli@laboandco.com](mailto:christophe.martinelli@laboandco.com)  
[www.laboandco.com](http://www.laboandco.com)