

Laboratoires HUMEAU, initialement distributeur de produits pour le monde du laboratoire, doit se considérer aujourd'hui comme une société de services auprès de ses clients.

Son offre de services se décompose en 4 points :

1. L'offre produits, en proposant de manière permanente, un renouvellement des gammes qui répondent aux attentes des clients
2. Le prix, facteur clé du choix d'un client, qui impose de négocier et de trouver des sourcing compétitifs ainsi que d'avoir une productivité interne qui permet à l'entreprise d'offrir des prix qui répondent au marché
3. La disponibilité et la qualité de livraison, qui nécessitent un stock pertinent par rapport aux attentes du marché et un partenariat avec les fournisseurs
4. Le service avant vente et après vente. Le client a besoin d'informations techniques en amont pour faire son choix de manière pertinente sur des matériels de plus en plus sophistiqués et d'un service de maintenance, calibrage et suivi en après vente pour lui permettre d'exploiter au mieux les produits achetés.

Afin de répondre à ces quatre défis et de satisfaire aux exigences réglementaires, la direction et l'ensemble des collaborateurs doivent prendre un engagement fort de performance et de qualité auprès de nos clients et partenaires.

Cet engagement est fondé sur un processus d'amélioration continue à chaque niveau de responsabilité interne avec la mise en place d'objectifs pertinents, l'implication et la formation permanentes des collaborateurs, associée à un système d'informations et de communication ergonomique et fiable dans un environnement qui se digitalise à grande vitesse.

La Chapelle Sur Erdre, le 14 mai 2019

Jean-Christophe TOUX
Président

