



Dernier-né de la gamme Cotral Lab, le IT 1 est une protection auditive sur mesure connectée.



## 2 questions à

**SÉBASTIEN GEZE,**  
directeur commercial  
chez Cotral Lab

### Est-ce toujours aussi complexe de déployer des EPI sur mesure ?

Aujourd'hui, quand on interroge nos clients, ils recherchent deux choses : une relation privilégiée avec des technico-commerciaux, véritables « techniciens de prévention », qui pourront les accompagner pour le déploiement des EPI sur mesure. Chez Cotral Lab, nous nous attachons à aller chez nos clients, pour gérer tout le processus de déploiement de la prise d'empreinte ou de mesure à la livraison et la prise en main de la solution. Les utilisateurs n'ont ainsi pas à se déplacer.

### Vous avez lancé une toute nouvelle solution dans la gamme protections communicantes : IT 1. Quels sont ses atouts ?

Il s'agit d'une protection auditive sur mesure connectée. Très simple à utiliser, cet EPI permet de protéger les collaborateurs des risques liés au bruit tout en leur permettant de bénéficier d'une connectivité optimale. Avec IT 1, les porteurs peuvent émettre et recevoir des appels mains libres, ce qui leur permet de continuer leur activité sans interruption. IT 1 résiste à l'eau et jouit de onze heures d'autonomie.

EPI

# Cotral Lab : le sur-mesure au service de la sécurité

Depuis sa création, il y a plus de trente ans, le Français s'est imposé sur le marché des protections auditives sur mesure.

« **C**otral Lab est né en 1992 et réalise aujourd'hui 50 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont 25 % à l'export, et emploie 350 personnes. Nous sommes des spécialistes reconnus de la fabrication de protections auditives sur mesure – notre activité historique – et, depuis quelques années, de lunettes de protection adaptées à la vue et de protection auditive dite communicante. Pour l'ensemble de nos activités, nous prenons aussi en charge la commercialisation et tous les services nécessaires au bon accompagnement de nos clients durant toute la durée de vie de nos solutions », explique Sébastien Geze, directeur commercial chez Cotral Lab. Ce sont donc trois grandes gammes de produits : les protections auditives sur mesure, très connues et une des références sur le marché, qui représentent 90 % de son activité, une gamme de lunettes, lancée au moment du Covid, qui bien qu'elle ne représente encore que 10 % du chiffre d'affaires de la société, est en constant développement et, plus récemment, des protections auditives intelligentes et communicantes. « Nous voulons, comme pour les protections auditives, nous imposer comme un acteur majeur des EPI dédiés à la protection de la tête, ajoute Sébastien Geze. D'autant plus que les grands comptes recherchent de plus en plus un partenaire fabricant capable de leur fournir des EPI dédiés à la protection des yeux et des oreilles. »

## 100 TECHNICO-COMMERCIAUX SUR LE TERRAIN

« Notre force réside aussi dans notre présence sur le terrain. Nous disposons de 100 personnes qui, sur tout le territoire français, sont à la disposition de nos utilisateurs pour les accompagner », ajoute Sébastien Geze. Si Cotral Lab est un des leaders en France, la société se développe aussi à l'export. « Nous sommes présents dans une quinzaine de pays, où nous vendons soit en direct, soit via des partenaires franchisés », conclut le directeur commercial de Cotral Lab. ■