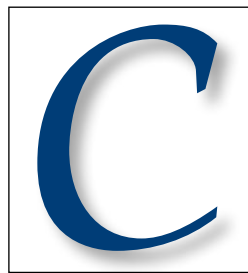


CON CALIDAD CONTRASTADA Y EVOLUCIÓN CONSTANTE
DE SUS SOLUCIONES

Courant muestra su capacidad de reinventarse

Courant es una empresa familiar de tercera generación, que sustenta su estrategia sobre dos pilares fundamentales: la calidad y la innovación. Pionera en Francia en la década de los noventa en desarrollar e industrializar el precableado, la compañía aterrizó en nuestro país hace algo más de dos años, convirtiéndose desde entonces en uno de los actores de referencia y en una compañía con gran capacidad para reinventarse.



Courant, que cumplirá en breve sus tres años de presencia en el mercado español, ha logrado hacerse aquí con un hueco importante, cosechando interesantes resultados. Las claves radican en ampararse y seguir las buenas prácticas desplegadas por su casa matriz en el país vecino, a la hora de desarrollar e industrializar el precableado. Allí, las cifras hablan por

sí solas: 34 líneas de extrusión en fabricación y dos importantes centros productivos que permanecen operativos las 24 horas del día. Y lo que es más importante, manejan una cartera de clientes que abarca los 2.000 puntos de venta en Francia, con presencia en otros 20 países, europeos en su mayoría.

Conocimiento del mercado

Calidad e innovación, materializado en una constante evolución del producto que comercializan, forman también parte de la receta que les ha llevado a ese éxito, sin ob-



viar el conocimiento en profundidad de los mercados en el que se mueven. En España, Pedro Manuel Alcántara, un 'viejo conocido' del sector, fue el encargado de comandar el desembarco de la compañía, bajo el cargo de director comercial para la Península Ibérica.

Asegura Alcántara que el objetivo principal que se marcaron fue "dar a conocer y transmitir al instalador los valores añadidos, calidad y novedades de nuestra marca", dentro del segmento de los tubos los protectores, "mostrándole a nuestro partner -el canal de la distribución- una opción de distinguirse de la competencia", matiza.

Con esa percepción y capacidad para entender lo que el entorno precisa, los balances de Courant están respondiendo a las expectativas depositadas, aunque su director comercial reconoce con cautela que "la buena nota nos la da el propio mercado. Por un lado, el instalador que confía claramente en la calidad de nuestros tubos para sus instalaciones y, por otro, nuestro partner, el canal de la distribución, que deposita cada vez con mayor convencimiento su confianza en nosotros". Eso da pie a establecer "una colaboración imprescindible para seguir creciendo conjuntamente, reforzando la fidelidad de los instaladores".

Proyecto bien estructurado

Desde la casa matriz, donde mantienen un proyecto de empresa muy bien estructurado, les han transmitido una serie de valores que, en España, han limado y pulido, aplicándolos con los matices que nuestro mercado requiere. Y dentro de las fórmulas que les están permitiendo codearse de igual a igual con la competencia,

Alcántara cita, además del respeto y compromiso con los partners, "la constante innovación y calidad al servicio del instalador".

Según él, "aquí tenemos y aplicamos mucho de la



Pedro Manuel Alcántara es director comercial de Courant Ibérica.

filosofía Courant", aunque han sabido adaptar esas claves a nuestro mercado "y a las exigencias del escenario en el que estamos", concreta.

Con el compromiso de mantener una comunicación muy cercana con el cliente, valorando el flujo de información que se recibe, nuestro interlocutor se muestra plenamente conforme de que, tras unos años convulsos, de movimientos y reordenación del mercado, en la actualidad, "no solo se trata de vender, sino de mostrar al consumidor final que eres la mejor opción". De ahí que canalicen buena parte de su esfuerzo a "transmitirle a los instaladores profesionales todos los aspectos y ventajas de nuestra gama de productos, consiguiendo darle un valor añadido a sus instalaciones" y, por consiguiente, un reconocimiento que fideliza a sus propios clientes.

Inciendiendo en el aspecto de la información y comunicación, Courant Ibérica mantiene una política directa de cercanía al cliente que se traduce no sólo en visitas y contactos puntuales, sino también en asistencia a certámenes del sector, como es el caso de Eficam y Matelec. En el primero de ellos se estrenaron en su primera convocatoria, mientras que con Matelec ya es la segunda vez que acuden al entender que se trata de "un escaparate nacional con gran

poder de convocatoria", en el que confían para poder "llegar e informar a una gran parte de nuestro territorio".

Confirma también que en breve pondrán en marcha una newsletter trimestrales, "dirigidos exclusivamente a los instaladores, a los que se informará de toda la gama de nuestros productos y novedades".

Capacidad de reinventarse

Y ahora que el término "reinventarse" parece llegar a muchos ámbitos sectoriales, en Courant interpretan que esa percepción encaja muy bien con su trayectoria y que, por tanto "están de moda". Lo justifica Alcántara recordando que "con tres generaciones a sus espaldas, la compañía deja claro, su capacidad para reinventarse". Y en este punto trae a colación las distintas novedades que se presentan en su catálogo, destacando entre ellas "las que probablemente más novedades aportan".

Uno de ellos es el tubo Flex A Ray, un tubo corrugado anti-radiación eléctrica y campos magnéticos, cuyas aplicaciones se centran, principalmente, en hospitales y zonas en que se desee eliminar dichos campos. Otro es FACILO, un tubo plano 750Nw apto para suelo que, con sus 12mm de espesor, se convierte en idóneo "para las zonas conflictivas y espacios limitados".

Para el responsable de Courant en España, esos son buenos ejemplos que muestran a sus partners "que con Courant existe innovación, calidad y seguridad en algo aparentemente tan sencillo como son los tubos protectores", y que, formando parte de las exigencias que precisa el instalador en estos tiempos, contribuyen sobre todo "a una mejor protección de las instalaciones".

