KARVER sailing experience

INFO, VIDÉOS ET REVENDEURS SUR KARVER-SYSTEMS.COM

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

SEPTEMBRE 2019

CONTACTS COMMERCIAUX

Contacts presse :
Mélanie BOURDON
melanie@karver-systems.com
+33 (0)2 31 88 89 79

Responsable des ventes Export :
Christophe QUESNEL
christophe@karver-systems.com
+33 (0)6 15 07 87 17

Responsable des ventes France :
Alois KERDUEL
alois@karver-systems.com
+33 (0)6 21 82 02 49

Directeur Général & Commercial :
Tanguy de LARMINAT-
tanguy@karver-systems.com
+33 (0)6 71 64 51 15

KARVER SAILING VALLEY

L'équipementier français Karver Systems déménage son service commercial sur le site breton de Lorient La Base. Le bureau est fonctionnel et sera pleinement opérationnel dès le 1er Octobre 2019.

Karver fait partie du cercle très fermé des concepteurs d'accastillage utilisés sur les voiliers les plus techniques de la planète : Voiliers de course (Ultims, Imoca, Class 40, Multi 50, America's Cup, TP52, Volvo, Figaro, Mini 6,50, …), les Super Yachts et les voiliers de plaisance conçus pour la performance ou le voyage. Les produits les plus plébiscités sont leurs emmagasineurs, leurs hooks, poulies et bloqueurs. Les rails & chariots de mâts ainsi que les winchs viennent compléter l'offre.

Created in 2003, by **Marin Clausin**, le succès de Karver tient à l'ingéniosité débordante de son créateur, au respect strict de son **ADN : Performance – Innovation – Design – Service ainsi qu'à l'implication et à la passion des membres de son équipe.**

Karver continue donc son développement. Après avoir racheté l'entreprise lorientaise Grec Marine (accastillage de mâts) en 2010 puis l'entreprise malouine Pontos (winchs), l'étape suivante était une implantation sur le site de Lorient.

Marin Clausin, PDG de Karver s'en explique : « *Karver se développe mais je n'oublie pas d'où nous venons. Le succès de Karver est directement lié au développement des voiliers de course au large et plus particulièrement des Imocas à qui j'ai vendu personnellement nos premiers emmagasineurs et nos premiers hooks. Même si les ventes liées aux voiliers de régate français ne représentent que 30% de notre CA (60% de ventes à l'export), il est primordial d'être au contact des skippers et de leurs équipes techniques. Je veux un contact immédiat pour ne rien rater des évolutions techniques et des attentes de nos clients historiques. Mon souhait est que Karver reste un vrai partenaire technique.* »

Tanguy de Larminat, Directeur Général et Directeur Commercial, confirme : « *Nous parlons depuis longtemps de cette implantation mais le rachat des winchs Pontos a décalé le planning de 18 mois. Nous sommes sur place depuis déjà quelques jours et c'est génial de pouvoir recueillir les commentaires des navigants à leur retour au ponton ou de passer quelques heures en mer avec eux pour mieux comprendre leur réalité. Le showroom est également un outil puissant. La plupart de nos produits sont techniques et une démonstration reste bien plus efficace que la lecture d'une fiche produit ! C'est particulièrement le cas de nos winchs. Nous avons beau répéter qu'ils sont 6 fois plus rapide (Gamme Speed) ou 3 fois moins durs (Gamme Power) à utiliser que des winchs classiques, il faut les essayer pour se rendre compte à quel point ils sont révolutionnaires.* »

Jean-Philippe Connan, qui est aux côté de Marin depuis presque 15 ans est l'interlocuteur privilégié des équipes de course. « *Les équipes attendaient cette ouverture depuis plusieurs mois. La professionnalisation des écuries est une réalité. Les progrès techniques sont fulgurants. La généralisation des foils remet en cause certains vieux principes. C'est important de leur prouver que nous sommes dans une dynamique identique.* » Il se relayera avec Marin pour assurer une permanence du Bureau d'Etudes.

Alois Kerduel, responsable commercial pour la France se réjouit également de cette ouverture : « *Je me suis beaucoup investi pour la création de ce bureau et je ne peux que me réjouir de son ouverture. C'est une suite logique et pérenne pour continuer notre développement. Nous allons nous rapprocher des coureurs de manière significative mais également des chantiers, voileries, gréeurs et magasins avec qui nous collaborons toute l'année. A travers notre présence technique et commerciale nous pourrons répondre plus facilement à l'élaboration des solutions d'accastillage. Cette qualité de service est un point important pour nous.* »

Ce nouveau bureau est situé au 1 rue d'Estienne d'Orves au RDC de l'immeuble Celtic Submarine 1 à Lorient. A proximité du restaurant K5 et des enseignes Rom Arrangé (électronique) ou Teem (électricité).

Cette ouverture s'est accompagnée de 2 nouveaux recrutements : un ingénieur et un commercial export dont les identités seront prochainement dévoilées.