



Sortir des sentiers battus

Chez les Couriant, on roule Nissan depuis 30 ans. Ca n'est pas une raison pour ronronner paisiblement, bercé par les flux et reflux du marché, non. Chez les Couriant, on crée la vague, on ne la subit pas ! Illustration à travers notre rencontre avec Eric Couriant.

Textes William Michel *Photos* Eric Bousquet



Start Mag : Bonjour, Eric Couriant. Dites, choisir Nissan en 1976, c'était un drôle de pari, non ?

Eric Couriant : C'est sûr. Lorsque mon père Jacques a ouvert son garage en 1976 pour distribuer des Datsun, il fallait expliquer aux gens ce qu'était la marque. C'était un pari et ça a réussi.

SM : Datsun et Nissan, c'est la même chose ?

EC : Oui, en fait l'histoire qui débute en 1911 est assez complexe. Après plusieurs rapprochements entre fabricants automobiles japonais, les 2 noms ont cohabité dès 1934 mais c'est en 1983 que le logo Nissan s'est imposé et que Datsun a disparu.

SM : L'affaire a bien marché dès le début ?

EC : Oui plutôt. Nissan s'est fait un nom rapidement en proposant une gamme adaptée et quelques produits d'image qui ont fait mouche. La « Z » était déjà une référence en 1978. Le Patrol est arrivé en 1980. Du coup, les locaux de l'époque sont devenus trop exigus et en 1993, Nissan Couriant a investi le 24, Route de Galice. Aujourd'hui, nous travaillons à une refonte architecturale de nos locaux.

SM : A l'heure des grands groupes distributeurs de marques automobiles, Nissan Couriant reste étonnamment familial.

EC : Clair. Le staff résonne beaucoup au nom de Couriant mais pas seulement. Non, cela ne peut pas être que familial (rires).

SM : Il y a quand même une philosophie Couriant, non ?

EC : Oui, dès le départ mon père a axé son affaire sur la qualité de service, l'accueil convivial et, surtout, la considération. C'est toujours le cas aujourd'hui.

SM : C'est ce qu'ont remarqué les dirigeants de Nissan au Japon...

EC : Vous voulez parler des NSSW ?

SM : Oui, ce n'est pas banal. Le « petit » distributeur aixois appelé au Japon pour recevoir les honneurs récompensant la qualité de service, ça n'est tout de même pas commun ?

EC : C'est une énorme récompense, c'est vrai. Quelle émotion de nous retrouver devant un parterre de représentants Nissan et d'être ainsi salués. D'autant plus que nous l'avons reçu en 2005 et en 2006. Cela récompense tant d'années efforts pour faire connaître la marque... Derrière ça, il nous faut être encore meilleurs !





SM : Et ce Navara un peu spécial, il n'est pas dans la gamme officielle ? Ca aussi, c'est pour faire connaître la marque ?

EC : Complètement. L'automobile a besoin de mouvement. Nous avons besoin de bouger. Rester inactifs et attendre le client, ça marche un temps. Et encore, à notre époque, la concurrence est multiple et dynamique, il nous faut aller au devant des clients, suivre la tendance, prendre des initiatives, animer pour attirer l'œil. Ce Nissan Navara préparé est un peu un véhicule d'image mais il n'est pas gratuit. C'est une préparation que nous proposons pour nos clients. Et surtout, comme nous aimons passionnément l'automobile, c'est un peu un exutoire, un dévouement, une jubilation.

SM : Pourriez-vous nous détailler ce Nissan Navara Couriant Optimized ?

EC : Oui. D'abord je dois souligner qu'il est réalisé en collaboration avec notre fournisseur habituel, Outback Import à Cabannes. Patrice Ryder est un spécialiste réputé de ce type de véhicules. Voici la liste des modifs : Winchbar ARB, Soubassement aluminium avant et boîte Rasta4X4, Schnorkel Airflow, Longues potées ROOLITE, Jantes aluminium Performance BB6, Pneus BFG All Terrain TA Kit suspension OME, Bac de benne, Elargisseur de voies Hoffmann, Pare choc arrière



Kaymar, Porte roue de secours + porte jerry-can, Réservoir LRA 150 litres, Boitier puissance Steinbauer

SM : Et sa vocation ?

EC : Nous l'avons laissé à notre partenaire pour aller lui dégourdir les ressorts au salon de Val d'Isère. Nous le mettons en avant pour montrer l'étendue de nos offres dans le domaine. Mais il est également en vente pour celui (ou celle) que ça intéresse. C'est un baroudeur hors pair. Avis aux amateurs, je suis sûr que vous trouverez notre numéro de téléphone à la fin de l'article (rires).

SM : Il est en photo sur votre blog. Là aussi, c'est étonnant : une concession qui fait son blog, pas commun ?

EC : Il faut qu'on se bouge avec notre temps. Internet est devenu un acteur majeur de la vente automobile et il nous faut y être. De façon plus ou moins traditionnelle avec www.nissan-couriant.fr et devant l'explosion de cette forme de média qu'est le blog, nous avons lancé le notre en juillet dernier pour être actifs et même interactifs sur le Net. Sur www.blog-nissancouriant.fr il y a un échange plus rapide. Nous donnons, les dernières infos sur la gamme Nissan, les concept-cars, nous passons les vidéos d'essais, les pubs, les photos de nos autos mais il y a aussi les promos du moment et même des ventes Flash !

SM : Merci Eric Couriant

EC : Merci à vous.



Nissan Couriant
24 Route de Galice
13090 Aix en Provence
☎ 04 42 52 52 90