Texte reproduit avec l'aimable autorisation de l'auteur, Richard Bogatzky , membre du forum Tomcat et directeur commercial de KMF (Kawasaki Motors France) de 1986 à 1988.

Directeur commercial de KMF (Kawasaki Motors France) de 1986 à 1988, je suis un peu le papa du "Tomcat", comme du "War Bird", "Black Bird" et autre "Sumo".Quand les japonais sont venus nous voir (en 1987) pour nous dire que désormais la cylindrée des motos serait désormais amputée des deux dernier chiffres, cela m'a mis en colère et vous devez bien comprendre pourquoi.

Donc, quand je me suis déplacé au Japon pour découvrir ce nouveau modèle (ZX-10), j'ai été séduit par sa ligne qui me rappelait celle d'un avion. Ayant juste vu le film "Top Gun" avant de partir, l'association a été immédiate. Cet avion de chasse devait s'appeler "Tomcat". Le faire accepter à mon Boss Japonais (Jitchi Endo) fut une autre affaire...

A la question qui a baptisé le ZXR-7 "Stinger" ? La réponse est oui, c'est bien moi mais après mon départ de KMF ce qui en fait tout le sel à mes yeux.

J'ai quitté KMF en claquant la porte, trop en conflit avec mon patron japonais (jitchi Endo).

L'été suivant, j'étais avec un des commerciaux de l'époque (Olivier Fouques) pour qui j'avais beaucoup d'amitié. Nous sommes à Bandol en train de siroter une bonne bouteille de rosé en refaisant le monde. Olivier me demande : "on doit baptiser le nouveau ZXR-7, t'as pas une idée ?"

C'est vrai qu'après le Tomcat qui reste un avion de supériorité aérienne exceptionnel le choix était difficile, on avait mis la barre tellement haut... Puis dans la conversation, je lui indique que pour "exploser" un Tomcat, il faut un missile ! Mais les missiles air-air sont assez peu connus (AMRAAM, PHOENIX et autre AIM120 sont tous des missiles embarqués par le Tomcat). Il fallait donc un missile plus connu et en pleine guerre d'Afghanistan le missile le plus connu reste le "Stinger" missile sol-air américain...

Je ne suis pas sûr que le Stinger ait été en mesure de shooter un Tomcat lancé à Mach 2,5, mais cela sonnait bien et c'est donc Olivier qui a proposé ce nom en réunion commerciale et qui a du coup été accepté par le boss japonais.

Cela fut beaucoup facile pour le Stinger que pour le Tomcat. Je vais faire un post un peu plus tard pour expliquer comment j'ai réussi à imposer le nom Tomcat face à ZX-10, l'histoire est assez drôle. Ou comment niquer mon président...

Le logo Tomcat a été créé par l'agence "Marelo-Veyrac" qui était notre agence à l'époque. Je l'ai juste validé.

Et non, je ne pense pas que M. Endo se soit abaissé à aller au cinéma voir ce film. Tu comprendras au fil de l'eau qui était vraiment Jitchi Endo, japonais de 55 ans en 1986, nourri au code Bushido et trimballant avec lui un gros complexe de supériorité comme la plupart des japonais de cette époque pas si lointaine...

Naissance du Tomcat, une exclusivité française... :-) #1

Je rentre du Japon au mois de juin 1987 très en colère. J’ai 18 heures de vol (à l’époque seule la route du pôle est ouverte pour se rendre à Tokyo de Paris) pour ressasser mon exaspération.

Quant au mois de février précédent, les patrons du marketing Moto de Kawasaki Heavy Industries sont venus nous dévoiler le projet ZX-10, j’avais très mal vécu cette décision (à mes yeux inique) d’amputer la cylindrée de 2 chiffres. Ironique, je leur ai même demandé comment ils allaient appeler la future 125 ou 750… (ZX-7,5 ? ou ZX-1,25 ?).

J’ai fait part de mon énervement à mon Président Jitchi Endo. Il faut se souvenir que KMF n’était pas une filiale de KHI (Kawasaki Heavy Industries), mais importateur et filiale de C.itoh devenu ensuite Itochu (une des plus grosses Sogo-Shosha japonaise). Il a levé les bras au ciel en m’expliquant que nous avons peu de latitude et que le marketing était géré par le Japon pour l’ensemble de tous les marchés mondiaux… Il ajoute qu’il comprend mon agacement et qu’il en a fait part aux responsables marketing de la marque, mais sans grande conviction.

Quand j’ai découvert la moto de pré-série ZX-10 à l’usine près de Kobé, j’ai été instantanément séduit. Cette machine était tout simplement magnifique ! Les clignotants avants et arrières donnaient un air d’avion de chasse à cette magnifique moto. Elle semblait ramassée sur elle-même et déjà prête à en découdre. Amateur d’avions militaires et pilote moto (2 années de promosport et courses de côtes en 1000 Laverda) je me suis projeté immédiatement au guidon de cette machine. Deux couleurs étaient proposées (noir et rouge).

J’ai dû rester au moins une heure devant cette merveille et je n’étais pas le seul. Tous, importateurs et filiales étions sous le charme. Après l’échec cuisant (et très mal géré par Christian Bourgeois) du 750 GPX, nous tenions là un bestseller !

La Tomcat est née, au moins dans mon imaginaire. Naissance du Tomcat #2

Cette découverte fut une excellente nouvelle. Je grognais à cause de son nom, mais je jubilais devant son potentiel. Il faut aussi se remettre dans le contexte de l’époque.

Les 4 marques japonaises représentent environ 95% du marché et nous nous tirions la bourre entre marques japonaises comme une arsouille de dimanche après-midi… Et puis nous, Kawasaki, nous sortions d’une histoire désastreuse avec le 750 GPX qui avait fortement entamé notre capital confiance. Seuls ceux qui ont piloté cette première 750 cc à refroidissement liquide d’origine, savent qu’elle tenait la route, je dirai même TOUTE LA ROUTE au-delà de 200 km/h !

Mais la fenêtre de tir est assez étroite. Outre la qualité médiocre de la tenue de route de cette 750 (le kit de modification a considérablement changé les choses), c’est surtout la réputation de tricheur (grâce à l’intervention de Christian Bourgeois qui avait modifié l’angle de chasse à partir des T de fourches pour les motos destinées à la presse) que nous devions gommer avec un sans-faute.

Hors, cette ZX-10 aussi belle soit-elle (on peut faire confiance à l’usine pour régler les éventuels problèmes de tenue de route cette fois) traîne le handicap de son nom. ZX-10 est en plus difficile à prononcer en français et mon job c’est de gérer les ventes en France !

Je suis donc dans cet avion qui n’a pas encore fait son escale à Anchorage à ruminer mes pensées. Je n’arrive pas à me concentrer sur mon bouquin (à l’époque, pas de TV individuelle), je remâche sans arrêt ce que j’ai vu et ce que je vais pouvoir en faire.

Et puis, l’idée lumineuse, ou plutôt un début d’idée…

Top Gun, que chacun d’entre vous a dû voir et revoir est un film qui, pour les fanas de vitesse que nous sommes, revient souvent à l’esprit. Une idée en appelle une autre et j’arrive après quelques temps à la conclusion suivante : Pilote moto ou pilote d’avion de chasse, dans les deux cas nous avons l’impression de piloter un engin extraordinaire. La vitesse est un point de convergence (sinon on roule en KLR 650 !), le casque et la combinaison en sont d’autres… Donc, pilote de chasse ou pilote de moto rapide, même combat !

Et si la comparaison n’est pas idiote, et que le film Top Gun met en scène le meilleur avion de l’époque on s’approche du but. Le fait que Tom Cruise pilote lui-même un 900 Ninja ne gâche rien. Fuck le ZX-10, vive le 1000 Tomcat. Meilleur avion, meilleure moto, l’association est gagnante à coup sûr ! De plus elle sera extrêmement facile à décliner, je suis motard avant tout et ce qui me plait devrait plaire à tous les amateurs de motos rapides.

Mais je connais mon japonais (Endo) et je sais d’avance que cela ne va pas être facile à faire avaler. Un pseudo Samouraï qui accepte de baptiser une moto japonaise avec un nom d’avion américain, ce n’est pas gagné. Mais le temps de vol restant passe vite, je construis dans mon imaginaire plusieurs stratégies gagnantes pour, d’une part faire accepter le nom en place d’un acronyme à la con et pour enfoncer la concurrence…

Le premier revers, mais je ne suis que blessé, pas mort... Naissance du Tomcat # 3

Je suis de retour au bureau situé à Maurepas en région parisienne. Nous sommes lundi et lundi c’est le jour des réunions (en fait c’est tous les jours avec les japonais) dont la réunion hebdomadaire dite commerciale. Il s’agit ni plus ni moins que de faire le point avec les 5 commerciaux français et résoudre les éventuels problèmes. Participent à ces réunions commerciales le boss Jitchi Endo, Yoshinori Inaï de DG et Yamanaka dont le prénom m’échappe. Mais nous devons aussi supporter de directeur financier (Alain Couraud) qui n’est pas non plus mon pote… Je dis « pas non plus » car vous avez déjà compris que Christian Bourgeois n’est pas mon ami. Mais le concernant, sait-il seulement ce qu’est un ami voire un copain?

Le premier commercial qui arrive ce matin-là au bureau est Olivier le Bandolais. L’homme qui a proposé officiellement le nom de Stinger pour le ZXR-7. Je suis impatient de parler à quelqu’un de concerné, de ce que j’ai découvert au Japon et de la stratégie que je souhaite mettre en place. Le coté absolument génial de ce job c’est que j’ai à faire à des passionnés. Que ce soit dans le staff commercial ou dans le réseau, à 99,99% j’ai à faire à des passionnés. Olivier ne fait pas exception.

Je ne dispose d’aucune photo, le projet à un an de sa sortie est encore top secret.

Olivier adhère instantanément, puis c’est Dominique Rivain et Jean-Luc Pons qui arrivent et à qui j’explique ce que je souhaite mettre en place.

Si l’adhésion est totale et instantanée c’est aussi parce-que un an plus tôt j’ai réussi à lancer la première carte de crédit moto qui a servi à beaucoup d’entre-vous dans les années 86/88 a financer votre moto avec un financement qui jouait sur le différentiel de TVA (leasing) et permettait d’acheter une moto sur 4 ans sans payer aucun intérêt. Je disposais auprès de mes commerciaux d’un crédit immense et j’aurais bien besoin d’eux pour faire passer l’idée du Tomcat.

Le plus sage de mes commerciaux fut Dominique Rivain (c’est d’ailleurs lui qui m’a remplacé à mon départ). Il me dit « Il ne faut pas se rater, connaissant Endo nous n’aurons qu’une seule chance et il ne faut pas la gâcher. Je propose donc que nous affinions notre argumentaire pour éviter de se faire contrer par un Couraud ou autre Yamanaka ». Dominique a raison, nous n’aurons qu’une seule chance de faire bonne impression, nous décidons collégialement de repousser la proposition au lundi suivant.

Cette semaine d’attente, s’il elle servit à peaufiner les arguments fût quand même très longue à vivre, cela devenait une obsession. Et plus une idée vous obsède plus vous vivrez mal de ne pas la mettre en place…

Le lundi suivant arrive enfin. Nous sommes tous autour de la table, la réunion commence et nous gérons pendant une heur et demi les problèmes banals de livraisons et autres soucis du réseau. Endo préside cette réunion en bout de table comme à son habitude, tel Salomon c’est bien lui qui va trancher toutes les décisions qui sortent de l’ordinaire.

Arrive la fin de la réunion et je décide donc de lancer mon scud en proposant une version française du ZX 10 qui devrait s’appeler Tomcat.

Puis je décline en quelques phrases les motivations et surtout les effets attendus… Endo me regarde comme si j’étais un extraterrestre mais ne dit rien. Il réfléchit et quand il réfléchit il prend toujours son temps.

• Richard, cette moto vous plait-elle ?

• Oui Monsieur Endo, c’est une merveille…

• Vous êtes motard et vous êtes le directeur commercial de KMF. Si vous aimez cette moto qui doit devenir le fer de lance de l’année 1988 je fais confiance en votre jugement, vous devriez vendre sans problème les 2500 motos en commande…

• Elle est en effet magnifique, mais traîne avec elle un handicap. Son acronyme ZX-10 est un vrai problème et cette année nous n’avons pas le droit de nous rater. Le réseau ne nous le pardonnera pas, surtout après le GPX-750…

• L’usine m’a garanti qu’elle ne souffrait d’aucun défaut, vous ne faites pas confiance à l’usine pour gérer ça ?

• Je fais totalement confiance dans l’usine pour sortir une moto parfaite surtout après les problèmes de l’année dernière, en revanche je fais beaucoup moins confiance en Christian Bourgeois pour un lancement propre et honnête auprès de la presse…

Je commence à connaître mon président qui ne vit que pour arbitrer les conflits entre ses directeurs. La formule « diviser pour régner » est son mantra, une lumière s’allume dans ses yeux. Il connait la rivalité entre Christian et moi, il sait que le directeur des relations presse m’a déjà baisé une fois, il sait aussi que j’ai une réserve de peaux de bananes qui lui est destiné.

• Richard, je ne vois pas comment Christian pourrait rater le lancement de cette machine…

• On n’est sûr de rien avec lui, considérez que la stratégie 1000 Tomcat est une assurance au cas où… (et je ne croyais pas si bien dire).

Endo est plongé dans ses réflexions. Il doit choisir si oui ou non il autorise la nomination d’une moto japonaise avec un nom d’avion militaire américain. Mais il sait aussi que cette stratégie a de bonnes chances d’être gagnante.

• Richard, qui est le constructeur de cet avion Tomcat ?

• C’est Grumman Monsieur Endo, pourquoi ?

• Si c’est Grumman le constructeur, il faut lui demander l’autorisation d’appeler notre moto Tomcat…

Un lourd silence s’installe dans la salle de réunion. Les 5 commerciaux sont atterrés, et un sourire se dessine sur les lèvres de Couraud le fourbe. Il sait que je viens de me faire tacler par Endo et cela le réjouit.

La réunion est désormais terminée, les commerciaux font la gueule, Couraud est aux anges et moi je ronge mon frein…

"Le NON tu l'as déjà, le OUI tu l'as peut-être" Naissance du Tomcat 1000 #4

En vérité, je ne veux pas le montrer à mes commerciaux, mais je suis un peu abattu. Endo a été le sournois parfait. Il ne dit pas non, il ne dit bien sûr pas oui, mais surtout il s’abrite derrière un truc impossible pour se dégager d’une décision difficile.

La direction commerciale de Kawasaki France n’est pas mon premier job. J’ai appris avec mon mentor, Julien Ayache, avec qui j’ai bossé 8 ans, tout ce que je sais aujourd’hui. Julien Ayache a été mon Président chez CIC Design, le plus gros éditeur de meubles français. Quand je dis qu’il m’a tout appris c’est exactement ça. Depuis, à chaque fois que je me retrouve dans l’embarras sur le plan professionnel, j’essaie d’imaginer ce qu’il aurait fait à ma place.

Cette fois encore je me pose la question. La réponse je la connais bien sûr… « Le NON tu l’as déjà, le OUI tu l’auras peut-être ».

Endo me coince car il pense que je ne pourrai jamais obtenir un accord avec un constructeur d’avion comme Grumman situé quelque part aux Etats Unis. Mais je suis trop décidé à : petit un donner le nom de Tomcat 1000 à cette moto et petit deux de prouver à Endo que son challenge « Perdu d’avance » n’est pas une fin en soi.

Procédons par ordre. Bien sûr Internet n’existe pas, nous sommes en 1987… Mais il existe deux sources que je peux solliciter. SVP 11 11 service payant mais fichtrement efficace, qui me permet d’identifier le lieu du siège de Grumman dans l’état de New York à Bethpage Long Island. Les renseignements internationaux m’ont ensuite donné le numéro de téléphone qui s’avère être celui du standard.

Une boîte de 25 000 personnes doit bien sûr disposer d’un service de « relations extérieures » ou de « relations publiques » dont le rôle est aussi de traiter les appels à la con comme celui que je vais passer. Je connais bien la mentalité américaine pour avoir travaillé avec des industriels de Caroline du nord et pour y être allé au moins 30 fois en missions d’achats (quand je bossais pour julien Ayache). Je sais donc par avance que mon appel « long distance from Paris » sera traité au plus vite.

J’appelle donc le constructeur du F14 et demande à parler au service relations extérieures et en précisant que j’appelle depuis Paris en France. A cette époque le téléphone coûtait un bras et les appels « long Distance » étaient traités en priorité aux USA. On me passe donc une femme, plutôt jeune au son de sa voix qui me demande ce qu’elle peut faire pour moi. Il s’en suit une petite conversation sur un mode plutôt badin. Elle était très amusée que l’on souhaite baptiser une moto d’un nom d’avion américain, surtout s’agissant d’une moto japonaise… Mais sa réponse fut très claire :

• Pour Grumman, le nom de cet avion est F14 et rien d’autre. Le surnom Tomcat a été, comme la tradition l’impose, donné par les utilisateurs, soit la Navy… »

Je suis très heureux de la réponse qui nous libère d’une contrainte que je croyais infranchissable.

• Pouvez-vous me faire un petit telex pour me confirmer tout ça ?

• Bien sûr me répondit-elle, donnez-moi une heure et je vous envoie ce telex…

Ceux de moins de 50 ans ne connaissent peut-être pas le telex, mais en 1987, il n’existait encore ni Fax ni Mail. Et dans leur grande parano, nos 3 japonais de KMF échangeaient des telex avec le Japon, mais attention, pas en anglais que nous serions en mesure de comprendre, non en japonais phonétique !

Une heure après en effet je reçois mon telex qui confirme bien notre conversation. Je suis fébrile, je viens de gagner la première manche, le telex est sur mon bureau, j’ai gagné le challenge imposé par Endo et en plus je vais régler un compte avec Couraud le malfaisant…

Je prends donc mon telex, frappe à la porte de Michèle Mellet l’assistante de Endo qui cumule aussi d’autres fonctions et qui est la seule cadre féminine de KMF. Michèle, bien sûr au courant de cette affaire de noms de motos (au pluriel car il s’agit en fait de nommer plusieurs motos) me voit tout excité et devine que j’ai quelque chose à dire à Endo qui me réjouis. L’amitié qui me lie à Michèle n’a jamais été démenti. Depuis le premier jour elle m’a indiqué qu’elle serait là pour m’aider et elle a toujours tenu sa promesse.

Je pénètre dans le bureau du Président et lui indique que Grumman a répondu favorablement à notre requête…

• C’est une plaisanterie Richard ?

• Non Monsieur Endo, voici le télex qui confirme qu’ils n’ont pas déposé le nom de Tomcat, il s’agit juste d’un surnom donné par les pilotes de la Navy…

Endo se saisi du telex, le lit et reste songeur quelques secondes. J’imagine en observant mon japonais la tempête qui doit sévir dans son cerveau. Mais là, il n’a pas trop le choix, il m’a demandé d’obtenir la permission de Grumman, en quelque sorte c’est fait. Il ne peut se dédire sans perdre la face et son coté « Samouraï » ne peut lui permettre.

• Bon, je lis sur ce telex que Grumman n’est pas le propriétaire de la marque et que c’est la Navy qui a donné ce nom à cet avion… Demandez donc la permission à la Navy…

Je dois avouer qu’à cette minute j’ai eu des envies de meurtre. Endo a encore trouvé une parade pour ne pas prendre de décision et pour moi retour à la case départ…

Cette fois je suis en colère, mais je ne vais pas me laisser faire. Si j’ai eu Grumman au téléphone, je peux avoir le pentagone ! En quelque minute j’obtiens le numéro du Pentagone et j’appelle pour essayer d’obtenir celui des relations extérieures de la Navy. C’est fou cette différence de culture ! Moins d’une heure après le coup de Jarnac d’Endo, je suis en ligne avec un mec qui bosse aux relations publiques de la Navy. Je ne me souviens pas de son nom, mais de son grade de capitaine et qu’il était probablement afro-américain au son de sa voix. Ce type est vraiment charmant, discuter avec un français qui appelle de Paris est pour lui une forme de récréation et à l’énoncé de mon problème éclate de rire.

• Vous savez Richard, une tradition ne vaut pas dépôt de marque dans la Navy. Un collège de pilotes a donné un surnom à cet avion, mais il ne s’agit que d’un surnom et Tomcat a déjà été utilisé dans d’autres activités commerciales. Vous êtes donc libres de l’utiliser pour notre part, pas de problème… de plus jouer un tour à un japonais n’est pas pour me déplaire…

• Seriez-vous capitaine en mesure de m’envoyer un telex pour me confirmer tout ça ?

• Plutôt deux fois qu’une, répond ce militaire encore hilare. « Et si vous passez à Washington un jour, passez me voir on boira une bière, vous êtes mon invité. Vous avez éclairé ma journée… »

Le telex arrive en effet assez vite et je retourne survolté chez Endo.

Michèle devine à ma mine réjouie que j’ai obtenu ce que je voulais. Elle m’annonce chez Endo…

• Monsieur Endo, j’ai reçu un telex du Pentagone dis-je ne lui tendant le papier…

Endo lit le telex, le retourne entre ses mains, je le sens très gêné et heureusement nous sommes que tous les deux. Quelque part il perd la face, il doit impérativement trouver une solution. Un silence s’installe, il pose le papier sur son bureau.

• Qu’en pensent les commerciaux ?

• Ils sont plutôt enthousiastes Monsieur Endo…

• Et l’agence de pub ?

• Je ne leur en ai pas encore parlé…

• Richard, lundi après la réunion commerciale je veux une réunion avec les commerciaux, l’agence, Michèle Mellet et Bourgeois, nous prendrons la décision à ce moment…

Ce n’est pas encore gagné, mais je crois que j’ai ferré Endo et désormais il est dans le camp des amateurs d’avions de chasse…

Merci Julien Ayache, c’est bien grâce à toi que la victoire est si proche.

It's good to be a King - Naissance du Tomcat # 5

It’s good to be a King…

Je suis sur mon petit nuage et en informe Michèle Mellet qui partage mon enthousiasme. Elle connait bien elle aussi Marelo et Veyrac (l’agence de pub) et reste convaincue que nous aurons deux alliés dans ce domaine. Les chefs de régions (commerciaux sont déjà acquits à la cause), seul Bourgeois peut mettre son grain de sel, mais courageux comme il est, s’il a tout le monde en face de lui, il ne prendra aucun risque.

Le lundi suivant arrive, la réunion commerciale s’achève et j’ai pris la précaution de briefer les commerciaux qui sont aussi excités que moi.

Petite pause, le temps que Marelo et Veyrac s’installent avec leur café respectif.

Bourgeois ne dit rien, il attend de voir d’où vient le vent, il ne semble pas au courant de l’objet de la réunion.

Endo revient à sa place et déclare :

• « La Direction commerciale propose une stratégie qui a pour but de personnaliser les motos de l’année. Elle va nous l’expliquer et nous verrons ensuite si nous y donnons suite… Richard, à vous… »

Je commence mon exposé en indiquant ce que j’ai vu et ressenti à l’usine, la volonté de contrer cette stupide idée de supprimer la cylindrée sur une moto, les synergies que nous pouvons mettre en place en utilisant les similitudes avec l’aviation de chasse, la récupération de l’évènement cinématographique Top Gun en mettant en place une stratégie de « Marketing parasitaire » dont je suis un spécialiste. En effet, quelques années plus tôt (1984), j’avais fait développer une collection de meubles fabriqués au Québec, distribués dans un seul réseau et en s’appuyant avec succès sur l’évènement du 450eme anniversaire de la découverte du Québec par Jacques Cartier.

Quatre motos sont concernées :

• Le ZX-10 qui devient Tomcat 1000

• Le GPZ 600 (série limitée noire) qui devient Black Bird (nom racheté par Honda quelques années plus tard)

• Le GPX 600 (blanc et bleu ciel) qui devient Warbird

• Et le 1500 VN (la plus forte cylindrée du marché en 1988) qui devient 1500 Sumo

Tout en déclinant mon exposé, je surveillais Marelo (le créatif) et Veyrac (le business man). Leurs regards montrent qu’ils sont plus qu’emballés par le concept, le sourire de Michèle indique qu’elle va elle aussi se mouiller, les commerciaux boivent mes paroles, seul Bourgeois attend le résultat de cette consultation. De toute façon il sait que ce n’est pas à lui qu’Endo s’adressera en premier. Il reste zen et ne prendra aucun risque…

Une fois mon exposé terminé, Endo prend une minute pour se rassembler et s’adresse comme prévu aux commerciaux.

La réponse est unanime de ce coté le bloc est solide.

Il s’adresse ensuite à Marello et Veyrac qui sont aussi enthousiastes que le service commercial de KMF et en rajoutent encore… Michèle Mellet elle, abonde dans le bon sens, l’ambiance est plutôt décontractée, il se passe quelque chose chez KMF, les endorphines emplissent la pièce et les conversations vont bon train. Même Christian Bourgeois trouve l’idée excellente et ne tari pas d’éloges…

Endo reprend la parole et avec beaucoup de solennité annonce qu’il autorise le projet et qu’il va trouver avec l’usine la solution pour stoker les carénages (en fait, les bas de carénages) qui porteront la marque 1000 Tomcat.

L’implication nouvelle de mon président me sidère. Ce n’est pas rien de demander à l’usine de stocker pour le marché français des bas de carénages et ce, dans toutes les couleurs de la vie du modèle. Autant quelques jours avant j’ai eu des envies de meurtre, autant aujourd’hui j’ai envie de l’embrasser.

Je connais mon japonais et je sais qu’il a fait son choix non sous la contrainte, mais parce qu’il adhère au projet. Il a réussi à mettre de coté ses réticences naturelles, a cogité sur le bien fondé de la stratégie et a fini par y adhérer. En juin 1987, mes relations avec Endo étaient très bonnes. Nous faisions tous les matins un brain-storming informel de 30 à 40 minutes. Il faut dire que nous étions les deux premiers à arriver le matin au bureau.

L’idée de nommer ce ZX-10 en 1000 Tomcat et adoptée, je suis fou de joie les commerciaux aussi, ils vont pouvoir faire le buzz dans le réseau (c’est d’ailleurs une partie de leur job), je ne vais pas tarder à en entendre parler.

Je prends un nouveau rendez-vous avec l’agence pour établir une stratégie. Le lancement de notre futur best-seller est sur les rails.

Là je viens de prendre au freinage à l’intérieur, Honda, Yamaha et Suzuki….

It’s good to be a King !

Disgressions sur le Tomcat 1000 - # 7

L’idée de proposer une version « Top Gun » du 1000 Tomcat est arrivée assez vite. L’agence nous a proposé le logo qui serait idéalement placé sur le sabot, permettant ainsi de ne stocker qu’une référence de pièce mais dans toutes les couleurs. Je me demande si dans un deuxième temps ce n’est pas seulement ls stickers qui ont été stockés, je ne me souviens pas vraiment.

Nous avons donc une moto fantastique qui porte un nom bien plus porteur qu’un ZX-qque chose, nous avons une série limitée Top Gun, même si nous ne savons pas encore quoi en faire et 2 autres motos (deux 600) qui suivent le mouvement.

Je me souviens du jour ou j’ai découvert la maquette de la version Top Gun préparée par l’agence de pub. J’ai passé du temps à regarder chaque détail sans rien trouver à dire, elle était à mes yeux parfaite.

C’est Marello qui a eu l’idée de demander à Bergèse de nous aider pour la communication. En effet, nous avons 6 millions de francs de publicité à dépenser pour l’année 1988, la pub doit être à la hauteur du produit.

Pour ceux qui l’ignorent et ils ne doivent pas être très nombreux, Bergèse est le dessinateur qui a remplacé Hubinon pour la série d’albums de « Buck Danny ». En effet, qui mieux que lui peut vanter les mérites de l’avion Roi de la Navy ? De plus, dans la série Buck Danny a piloté à plusieurs reprises cet avion.

Opération Top Gun - Naissance du Tomcat # 7bis

Si j’aime la moto sportive voire la moto de route, je ne suis pas un grand fan de la moto tout-terrain et encore moins de la moto de cross. Mes fonctions m’obligeaient à traîner mes guêtres (le moins souvent possible) sur les circuits de cross en compagnie de Jacky Ritaud le Monsieur Crosse de KMF et le plus gentil des hommes. Le problème avec les circuits de cross c’est que, s’il fait beau vous revenez couvert de poussière et s’il pleut couvert de boue. De plus, j’ai vu un père foutre une branlée à son gamin (mini kid 60 cc) parce qu’il avait raté le podium. Cela m’a un peu refroidi pour tout dire…

Et puis c’est le projet Tomcat 1000 et ses déclinaisons qui occupent mes pensées. J’avais trouvé l’idée de la série limitée Top Gun, mais je cherchais encore comment la justifier.

Enhardi par le succès de Grumman et du Pentagone, je décide de tenter ma chance du coté de l’armée de l’air. Je prends contact avec le SIRPA Air (Service d'information et de relations publiques de l'armée de l'air) et j’obtiens un rendez-vous avec un lieutenant-colonel plutôt sympa.

Je lui explique que nous avons la « même clientèle »… En effet, l’armée de l’air recrute plutôt « jeune » et nous, constructeurs de motos également. Et puis je lui décline la gamme 1988 avec les noms d’avions de chasse, il a vu et revu le film Top Gun et m’écoute avec attention. Une conversation plutôt sympa qui se termine après une petite heure sur le constat qu’il faut que nous fassions quelque chose ensemble… Nous prenons rendez-vous pour la semaine suivante, et lui propose de rencontrer Endo. J’aurai d’ici là une ébauche de plan.

Une fois rentré au bureau j’appelle Jean-Jacques Garnier du CMPN (Club Motocycliste de la Police Nationale), le met au courant de nos projets avec l’armée de l’air et lui demande son aide.

Quand mon Lieutenant-Colonel (j’ai oublié son nom) revient nous voir comme convenu, le plan est finalisé. La Police nationale représentée par Jean-Jacques Garnier, Endo, l’agence de pub, Michèle Mellet et Bourgeois sont présents à cette réunion.

Je propose une grande manifestation de « baptême de l’escadrille Top Gun Kawasaki ».

• 160 motos Top Gun, une par concession, départ du nouveau siège de KMF qui sera opérationnel fin avril 1988, direction Creil (base aérienne).

• Tous les pilotes de cette série limitée seront habillés par Avirex d’un blouson aviateur avec les écussons qui vont bien.

• Le convoi de 160 motos Tomcat Top Gun part de Maurepas jusqu’à la base aérienne de Creil (base 110) qui est devenue une base de réserve, c'est-à-dire avec une activité aérienne très réduite. Cette base dispose d’une piste de 2 500 mètres. Le convoi sera encadré par la Police nationale (escadron de CRS motorisé)

• Simultanément, tous les journalistes conviés à cette manifestation (Presse nationale, TV, presse écrite et bien sûr moto) ont rendez-vous à l’aéroport de Vélizy et seront transportés par avion militaire à Creil.

• Arrivés à Creil, rangement en épi le long de la piste coté hangars des 160 motos moins 3 en réserve.

• 3 Mirages F1 en provenance de la base de Cambrai ont décollé et vont survoler la piste de Creil sur toute la longueur à une vitesse d’environ 260/270 km/h (légèrement supérieure à celle du décrochage) et survoler à mi-piste les 3 tomcats lancés à fond (hum, légèrement débridées…) sur les 2500 m… Le tout synchronisé par l’armée.

• Ensuite, baptême de « l’escadrille Kawasaki » par le Colonel Lemoine commandant de la base de Cambrai (base 103).

• Enfin, buffet et toasts pendant 45 minutes et départ vers la place de l’Etoile. Descente en convoi des Champs Elysées jusqu’à la Tour Effel, remise en épi des 160 motos et dispersion quelques temps après.

Tout est calé avec l’armée de l’air et la Police Nationale.

Cette réunion est plus une validation-information de la part d’Endo qui a été tenu au courant du projet. Marello est hilare car c’est un créatif et dans ses rêves les plus fous il n’aurait jamais imaginé un coup pareil et cela avec un budget ridiculement bas. Les F1 sont pris en charge par l’armée de l’air (sous prétexte d’un exercice), la police nationale c’est gratuit car nous leur prêtons beaucoup de motos et entretenons avec eux des relations excellentes, le buffet est pris en charge par le SIRPA, reste à financer la transformation des 160 motos et les blousons au prix de gros chez Avirex.

Néanmoins Bourgeois fait la gueule, cette manifestation va lui faire de l’ombre et il n’aime pas ça !

Devant l’enthousiasme affiché par tous Endo donne son accord. Mais il m’a reproché le jour même de m’être mis en position de « demandeur » face à l’armée de l’air… Son coté « samouraï à deux balles » a repris le dessus. Il devait sans doute s’imaginer que l’armée viendrait taper à sa porte…

En ce qui me concerne, je suis aux anges. J’ai réussi à arracher une autorisation au Colonel Lemoine pour un vol en tandem sur Mirage F1 école. Reste plus qu’à prendre mes mesures pour la combinaison de vol (anti-G).

Elle est pas belle la vie ?

Si je n'avais pas quitté KMF 1 mois avant la date de cette opération, je crois que nous aurions fait un vrai carton.

Mais l'histoire du Tomcat 1000 ne s'arrête pas là.

Les emmerdements vont commencer assez rapidement au début du printemps 1988.

J'ai mangé mon chapeau jusqu'au bout, je m'en vais vous raconter aussi pourquoi malgré l'évidence, Bourgeois à réussi à panner la sortie de cette magnifique moto.

La vie n'est pas un long fleuve tranquille - Naissance tu Tomcat et péripéties kawasakiennes # 8

Il faut désormais préparer le salon de la Moto 1987 qui se déroule courant octobre 1987 à la Porte de Versailles. Le projet Tomcat sera décliné auprès de tous les concessionnaires qui seront présents.

Bien sûr le Tomcat s’il occupe mes pensées n’est pas une fin en soi. Il faut gérer tous les problèmes qui sont liés à la vie « commerciale » de KMF. A commencer un compte à régler avec notre concurrent Hervé Guillot mon homologue chez Honda France.

L’année précédente, au salon 1986 (à l’époque un salon de la Moto tous les ans), j’étais au premier étage du stand Kawasaki avec Christian Bourgeois (j’avais 10 jours de maison et encore en bon termes… 😊) nous sommes l’avant-veille de l’ouverture au public, la première journée d’ouverture étant réservée à la presse. Je vois arriver mon Hervé Guillot avec un petit carnet et il note le prix de toutes les motos exposées…

• Christian, il fait quoi là « joli thorax » ? (joli thorax était le surnom attribué à Hervé Guillot)

• Il note le prix de toutes les motos, de cette façon il se s'alignera juste en dessous de nous…

• Et on ne fait rien ?

• Que veux tu faire ? Me répond Christian en haussant les épaules…

Qu’est-ce qu’on peut faire ? Il est en train de nous baiser ouvertement, il fait ça tous les ans, s’en est devenu une tradition. Attends un peu mon coco, je viens du milieux du "meuble" et les coups de vice je connais. Je te réserve une surprise mon ami…

Nous sommes donc bientôt au salon, les réunions avec la société qui s’occupe du stand s’enchainent et je prends le responsable du cette société (dont j’ai oublié le nom) à part.

Je lui explique que je souhaite avoir les panneaux de prix bidons à mettre en place la veille de l’ouverture du salon et qui seront remplacés le matin même de l’ouverture à la presse. Il se marre car il a bien compris que quoi il s’agit et me promet que ce sera fait.

Ioshinori Inaï le DG de KMF prépare les prix de vente de la gamme 1988 et me la remet, charge à moi de la faire suivre au standiste. J’augmente tous les prix de 8% et la fait suivre au standiste pour les panneaux de la veille du salon, je lui donne aussi les bons prix pour les panneaux du lendemain.

Comme l’année précédente je suis sur le stand et j’attends la visite traditionnelle de Joli thorax. Il ne tarde pas à arriver et avec son petit carnet relève tous les tarifs de Kawasaki… Je me régale d’avance, je suis le seul au courant dans le staff de KMF, j’ai trop peur des fuites, alors pour le moment je rigole tout seul.

Joli thorax prépare son tarif et imprime le dossier de presse qui sera donné à tout journaliste qui en fait la demande. Une fois imprimé, difficile de revenir en arrière…

Le salon ouvre ses portes comme prévu et j’attends mon tour…

De son coté Christian en charge de la presse diffuse notre propre dossier de presse, les panneaux ont été changés pendant la nuit.

Mais dan la journée, un journaliste a dû faire remarquer à Honda que cette année Kawasaki est moins cher que Honda. Et, en fin de matinée je vois débouler sur le stand de Kawasaki un joli thorax hors de lui et totalement congestionné. Il a son carnet à la main et compare moto par moto le prix officiel et le prix relevé la veille. Il est furieux, je m’approche de lui et lui susurre ingénument :

• Bonjour Hervé, je peux t’aider ?

• C’est la deuxième que tu me baises, ça ne va pas se passer comme ça… !

Et il s’en va très énervé.

C’est la deuxième fois en effet, car il considère que la sortie de la première carte de crédit moto aurait du être de son fait, pas de Kawasaki. Il considère Kawasaki et Suzuki comme deux chiures de mouche, et ne respecte que Jean-Claude Olivier de Yamaha. Il faut se souvenir qu’Honda avait à l’époque une par de marché d’environ 45% alors que Kawasaki plafonnait (du fait de sa gamme focalisée sur les grosses cylindrées) à un peu moins de 10%.

Ce que j’ignorais, c’est qu’entre japonais (ils jouent au golf ensemble) il existe une solidarité qui dépasse la concurrence sur le terrain. Joli thorax est allé se plaindre à son président japonais, celui-ci a téléphoné pendant le salon à Endo pour lui indiquer qu’il appréciait modérément le tour joué par son directeur commercial…

Sitôt raccroché le téléphone, Endo me convoque dans son bureau sur le stand et m’en met une sévère. Il me reproche mes méthodes de « voyous » et me traite de malhonnête sans foi ni loi. J’étais pourtant bien fier de moi et du tour joué à la concurrence. J’ai quand même bien rigolé, mais l’histoire s’est ébruitée et ma remontée de bretelles a bien fait rire aussi ce perfide Christian Bourgeois…

C’est à partir de ce jour que mes relations avec mon président ont commencé à se détériorer et ce n’était qu’un début !

Le salon de la moto 1987 - Naissance et péripéties du 1000 Tomcat - # 9

Le salon s’ouvre aux concessionnaires et l’ambiance est plutôt bonne. Le réseau est satisfait de ce que la « marque » met en place et nous avons tapé dans le mille avec la 1000 Tomcat.

Seul Bourgeois est mécontent, cette opération lui fait de l’ombre car elle réduit son aura auprès de la presse et il décide de me piéger. Un journaliste de Moto-Revue vient me voir sur le stand et me demande s’il peut m’interviewer.

• « Vous savez bien que c’est Christian Bourgeois qui est le directeur des relations presse, voyez plutôt ça avec lui… »

• « Il est au courant, cela concerne la stratégie commerciale du Tomcat et c’est lui qui m’envoie vers vous… »

Cela m’étonne un peu, mais dans le contexte, sur un salon, finalement pas trop…

L’interview commence, plutôt banale, orientée au début sur la stratégie des avions de chasse, de la série limitée de 160 machines Top Gun et puis très vite la conversation prend une direction qui ne me plait pas.

• « Ce que les lecteurs voudraient savoir c’est la complexité mise en place pour la passer en full power à 137 chevaux… »

Le piège est grossier, soit je dis la vérité et je perds des clients car le 1000 Tomcat est difficile à débrider. (De mémoire joint d’embase, arbres à cames et enfin je crois, pots d’échappement). Soit, je suis obligé de mentir pour sauver mon marché et je me fais allumer par les pouvoirs publics et Endo qui m’a un peu dans le nez et je réduis le nombre de machines qui seront vendues…

Merci Christian, tu es à la hauteur de ta réputation, celle d’un bel enculé. Un enculé prêt à sacrifier les intérêts de la boîte qui te nourrit pour me baiser.

Je décide une troisième voie, celle de jouer au con naïf.

• « Je comprends bien votre question, mais je n’ai pas la réponse. Pour cela il faudrait demander à notre directeur technique, René Robin… »

Je crois que ce journaliste a bien compris que j’ai botté en touche, qu’il se démerde avec Bourgeois. De mon côté, même si Christian mérite que je lui pète les rotules et ce n’est pas l’envie que me manque, je ne dirai rien car il niera de toute façon. Incident clos, le salon ne fait que commencer.

Quand je bossais pour Julien Ayache dans le monde du meuble et que j’allais en moyenne une fois par mois aux USA, j’avis découvert sur la plage de Santa Monica une invention de Kawasaki, le Jet Ski…

Ayant eu la chance d’essayer cet engin pas si facile à piloter et casse-couille au sens propre (je parle à l’époque du Mono-bras) et ceux qui l’ont essayé savent de quoi je parle, je n’avais de cesse que d’importer ces jet-skis en France.

Endo très sceptique et Bourgeois très perfide (il a pondu un rapport confidentiel pour les yeux d’Endo dans lequel il indique qu’il faut mieux se concentrer sur le quad) sont contre. Après mains efforts, Endo me donne l’autorisation de créer un « séminaire » à la suite duquel les concessionnaires intéressés signeront un contrat de distribution.

Le séminaire à lieu sur l’île de Bandor (en face de Bandol) avec environ 80 concessionnaires intéressés. Ce fut une fête de deux jours où nous avons pratiqué le jet-ski jusqu’à épuisement (sacrées courbatures après le WE) et l’ensemble des concessionnaires présents ont signé leur contrat avec une dotation de 5 jet-skis, nous allons pouvoir organiser une coupe dès 1987.

Une coupe Kawasaki en 1987 et un championnat en 1988…

Pour cela il faut une fédération, je me tourne naturellement vers celle du motonautisme. Première course organisée à Nice, j’appelle la fédé et lui demande d’envoyer un observateur. Pas de problème me répond la fédé, mais personne n’est venu.

Deuxième course, sur le lac de la Salvetat, même chose, j’appelle la fédé et leur demande cette fois-ci encore d’envoyer un observateur. Une promesse de plus non tenue. Fuck ! Nous ferons sans la fédé et allons en créer une. Suzuki dispose d’un Wet Bike, mais très difficile à utiliser et Yamaha n’a pas encore sorti le (les siens). C’est donc Kawasaki qui a la main et qui doit organiser tout cela.

Nous avons vendu plus de 500 jet-skis en 1987 et 90% sont destinés à des anciens crossmen qui se sont fait peur et qui retrouvent les sensations de la vitesse sur un jet jugé moins dangereux...

Retour au salon où le bruit cours que nous allons mettre en place une fédération de jet-ski (devenu un terme générique). Les concessionnaires sont plutôt emballés de disposer d’une fédé qui ne s’occupera que d’eux. Mais à ce stade, rien n’est fait si ce n’est le buzz qui court…

Je reçois un appel téléphonique en plein salon, il s’agit du chef de cabinet de Christian Bergelin secrétaire d’état chargé de la jeunesse et des sports.

Cet homme m’appelle pour m’expliquer explicitement que nous devons passer par la fédération du motonautisme pour organiser toute compétition de jet-ski. Je lui réponds que visiblement cette fédé ne s’intéresse pas à nous et que nous avons d’autres projets…

La réponse est claire et directe.

"Soit vous adhérez à cette fédération, soit vous aurez des problèmes pour l’importation de nombreuses pièces détachées qui comme vous le savez sont soumises à quotas d’importation…"

Cela s’appelle se faire bien mettre par les pouvoirs publics. Le président de la fédé motonautisme qui s’appelle « Galère » (cela ne s’invente pas) est très influent. Nous avons perdu avant même de prendre le départ de la course. Mais cela ne s’arrête pas là.

Les jet-skieurs sont furieux d’autant que le prix d’une licence frise les 1 000 francs de l’époque, ce qui est très cher.

L’ironie de cette l’histoire, c’est que le nombre de jet-skieurs a vite dépassé celui des licenciés de motonautisme et que du coup le président Galère s’est fait virer de son poste de président dans les 2 ans… 😊

Le salon de la moto 1987 se termine, tout le monde est optimiste, rien ne peut freiner le succès annoncé du 1000 Tomcat. C’est en tout cas ce que je croyais…

# 10 - Naissance du 1000 Tomcat – Audit interne

Le job de directeur commercial de Kawasaki France n’est pas le pire des boulots. On passe bien sûr un peu de temps (comme dans toutes les boîtes) à régler des comptes avec les autres cadres (en fait 2, Bourgeois et Couraud), mais le reste du temps, mon emploi du temps était géré par une alternance de visites dans le réseau, le travail administratif au bureau et autres réunions dont au moins les 2/3 sans intérêt.

J’ai compris après quelques mois les raisons de l’animosité qui animait Christian Bourgeois et Alain Couraud. D’abord il faut savoir que le poste de Directeur commercial est resté vacant pendant deux ans. Endo pensait même être en mesure de s’en passer. Faisant preuve d’un charisme hors du commun (je suis ironique bien sûr) Endo pensait régler tous les problèmes à la japonaise…

Mon recrutement a duré 6 mois. Entre la réponse du cabinet de recrutement et la signature de mon contrat, je n’ai jamais vu un délai aussi long !

A la fin de mes deux ans chez KMF, j’ai expliqué à ma façon à Endo la différence entre respecter quelqu’un et le craindre… Il n'a apprécié que très modérément.

Toujours est-il que pendant la vacance du poste, Bourgeois et Couraud avaient opéré une forme de « Yalta » et s’étaient partagés mon périmètre de compétences. J’ai bien sûr beaucoup de qualités (dont la modestie), mais une m’échappe totalement et depuis toujours, la diplomatie…

La meilleure définition de mon manque de diplomatie est la suivante, sortie de la bouche de mon jeune associé :

• « Toi Richard, tu as dû apprendre la diplomatie en Allemagne dans les années 30… ! »

Donc une fois mes repères pris chez KMF, j’ai tapé un grand coup de pieds dans la fourmilière et j’ai récupéré les sujets qui étaient dans mon périmètre. J’ai alors vitre compris pourquoi je devais toujours avoir dans mon attaché-case un régime de bananes prêt à servir.

Il faut désormais organiser la convention de 1988. Comme chaque année, mon job est de motiver les troupes (les 160 concessionnaires) autour d’un projet. Cette année-là, vous l’avez compris, tout tourne autour du Tomcat, même si nous vendons beaucoup de KX aux futurs champions du monde…

A ce propos, j’ai une anecdote savoureuse concernant Endo.

Au salon d’octobre 1986 (j’ai alors 15 jours de maison), je suis présent sur le stand, considérant que cela me permettra de rencontrer en 10 jours de salon l’ensemble du réseau. Mes rapports avec Endo sont excellents (ben c’est le début, je dirai même une lune de miel) et il décide de me faire participer à toutes ses décisions.

Il m‘appelle donc dans son bureau (au-dessus du mien sur le stand) et me présente un jeune homme de 17 ans dont le nom est Jean-Michel Bayle (oui le vrai Jean-Michel Bayle !). Jean-Michel vient de finir une saison remarquable en Kawasaki 125 cc national et vient sur le stand pour négocier un contrat Kawasaki pour l’année suivante…

Le gamin à 17 ans et n’est pas vraiment rompu à la négo, de plus avec un japonais.

Après les entrées en matière de circonstances, JM explique qu’il souhaite continuer avec un KX qu’il aime beaucoup, mais qu’il faudrait l’aider un peu. Une moto, des pièces et quelques avantages… mais je vous le disais, à 17 ans on ne maîtrise pas tout, JM ajoute maladroitement dans la même phrase: « Parce-que Honda me propose un contrat très intéressant… »

Endo a envie de me donner une leçon de management et de clairvoyance, il décide de terroriser le gamin en lui parlant sévèrement :

• « Je ne céderai jamais au chantage, allez vendre vos services à Honda.. »

Le jeune futur champion bafouille une excuse et s’en va la queue entre les jambes.

• « Sachez Richard, me dit Endo avec beaucoup de suffisance, que je ne cède jamais au chantage (je me souviens de sa phrase en anglais) … ! »

Sur le moment je l’ai trouvé un peu rude, mais bon, j’arrive et ne connais personne, alors je la ferme…

C’est fin 1988, (2 ans après) quand Jean-Michel Bayle a décroché son premier titre mondial avec Honda que j’ai compris combien Endo s’était trompé.

Il faut savoir que, quand un français gagne un championnat du monde en 125, la marque avec lequel il roule voit ses ventes augmenter de 1 000 motos 125 de plus dans l’année qui suit. Pas moins.

Il faut donc organiser la convention 1988 et je vais me faire aider par deux garçons avec qui je m’entends bien, Pierre Billon et Vincent Perrot.

Nous prêtons beaucoup de motos au show-biz et à la police nationale, quand je demande de l’aide pour la convention à mes deux compères, ils acceptent sans aucune hésitation.

Le lieu est trouvé, ce sera dans les futurs locaux de KMF (en construction) qui disposent d’un futur dépôt sous douane de plus de 2 000 m², parfait pour y recevoir environ 500 personnes.

Reste à trouver le thème, mais vous vous doutez déjà de ce qui va suivre…

# 11

Naissance du 1000 Tomcat - La forfaiture de Bourgeois -

C’est finalement Pierre Billon qui a eu l’idée d’utiliser la « Navy » comme conducteur. Une idée géniale qui allait mobiliser l’ensemble du réseau de concessionnaires avec autre chose que les discours identiques et barbants d’une année sur l’autre…

Le projet reçoit l’accord de Jitchi Endo et Pierre toujours moteur propose de presser un 33 tours sur lequel nous pourrons, entre-autre, retrouver tous les discours de la convention. La couverture de cet album mérite aussi qu’on s’y attarde, ce sera pour un peu plus tard.

Mais si la convention doit avoir lieu début mai (de mémoire), la presse doit parler de notre best-seller au plus vite. De plus une moto de la catégorie reine qui prend pour nom Tomcat 1000 un an après la sortie du film Top Gun, ça fait jaser.

Nous sommes bien sûr tous très impatients et sereins concernant l’accueil de la presse (en l’occurrence Moto-Revue et Moto-Journal). Cette moto ne souffre d’aucun défaut, elle est belle, efficace, confortable, bref au top !

Mais j’ignorais à ce moment (juste avant la sortie des articles de prise en mains) combien j’avais eu raison d’expliquer à Endo qu’une assurance était utile en cas de ratage coté presse. Et tenez-vous bien, ce fût un exemple de ratage, que dis-je le couronnement de la connerie de Bourgeois !

Moto-Revue présente cette moto comme une excellente machine et son avis est globalement bon. En revanche, coté Moto-Journal on est loin du compte ! L’article est tout simplement désastreux, le journaliste lui reproche un moteur sans intérêt et creux alors que le CBR, le FZR et le GSXR sont dotés de moulins qui ont du caractère.

Je suis fou de rage, cette moto ne mérite pas le sort que lui fait Moto-Journal ! Il y a un problème, je dois comprendre pourquoi cet acharnement contre Kawasaki et je soupçonne Bourgeois d’en être la cause. Son job c’est les relations presse, ce n’est quand même pas si difficile, ou alors il y a un loup et je dois le découvrir.

J’appelle donc la rédaction de Moto-Revue où je connais quand même un peu de monde et je demande des comptes. La réponse est claire, le problème vient bien de Bourgeois et le journaliste m’explique ce qui s’est passé :

Bourgeois est un ancien journaliste de Moto-Revue, il connait du monde et a aussi beaucoup d’ascenseurs à renvoyer, certains l’ont surnommé « Le fourbe »…

Donc, notre directeur des relations presse a décidé de prêter un Tomcat à l’essai à Moto-Revue une semaine avant Moto-Journal. C’est intelligent, on est sûr de se mettre à dos Moto-journal et tout ça pour rembourser une dette à Moto-Revue.

Bien sûr, dans l’heure qui suit, Moto-Journal est prévenu de la forfaiture de Bourgeois et décide de faire appel à l’importateur allemand pour faire son essai en même temps que Moto-Revue et ne pas perdre le scoop. A leur place, c’est aussi ce que j’aurais fait en gardant un chien de ma chienne à ce fourbe de Bourgeois et n’allant pas faire de cadeau à KMF qui est identifié à Bourgeois.

Le journaliste qui a fait cette prise en mains n’a pas été malhonnête, il a essayé la moto qu’on lui a prêté et l’a jugé sur pièce. Donc le problème ne vient pas du journaliste mais de la moto en elle-même.

En 1988 on ne plaisante pas avec la loi sur les 100 chevaux qui reste la puissance limite de toute moto vendue en France. Kawasaki a bien fait les choses. Comme déjà indiqué, joint d’embase plus épais, arbre à cames différent et pot d’échappement destiné au marché français ont deux buts. Le premier respecter la loi et le second de proposer un vrai 100 chevaux qui les exploitera au mieux à tous les régimes.

En Allemagne, pas de limitation à 100 chevaux, mais juste une recommandation. Le bridage du coup n’est effectif qu’à partir d’un paramétrage de la carte d’allumage électronique ou une connerie du genre. Du coup, le moteur reste creux car bridé de la pire des façons. Résultat, un article de presse que nous aurons du mal à rattraper…

Fort de ces informations, je vais « pêter » un scandale chez Endo en lui expliquant la bassesse de cet enc… de Bourgeois qui arrive à lui tout seul à faire foirer un lancement gagné d’avance…

Je pensais qu’après la triche du GPX en 1987 et le foirage du 1000 Tomcat il allait prendre la porte, mais non ! Son parachute doré était tellement coûteux en cas de licenciement que Endo n’a pas osé.

La rumeur à l’époque disait que son contrat d’embauche avait été rédigé par lui-même et signé « entre deux portes » par Xavier Maugendre qui était déjà acculé au dépôt de bilan avant reprise par C. Itoh et très préocupé voire un peu diminué.

J’ai dit ensuite ce que je pensais au coupable, pour une fois il ne l’a pas trop ramené, mais j’ai fait un investissement, mes relations ne se sont pas vraiment améliorées…

# 12 - Naissance du 1000 Tomcat - Quand Endo me ridiculise...

Cette fin d’hiver 1988 dût difficile à plus d’un titre. Mes relations avec ce con de Bourgeois ne ce sont pas améliorées, mais celles avec Couraud non plus. Par voie de conséquence, mes relations avec Endo se sont un peu durcies également. Mais le samouraï à deux balles porte la responsabilité de cette détérioration de nos relations.

Même si Endo m’a déjà fait remarquer à plusieurs reprises que mon patron c’était lui et non pas le réseau, je reste au service du réseau, pas de mon président japonais. Les concessionnaires eux ont investi leur argent et tous leurs efforts dans leur commerce et la marque (en l’occurrence KMF) a un droit de vie et de mort sur les concessionnaires…

Même si je me suis déjà engueulé avec certains d’entre eux, j’ai toujours eu pour eux un profond respect.

Une histoire a émaillé cette période et elle n’est pas au crédit de Endo qui a voulu me donner une leçon, elle a été très douloureuse.

J’ai lancé une carte de crédit moto (la première et la seule du monde de la moto) un an plus tôt. Pourquoi ? Parce-que je suis motard moi-même et je sais que mon budget moto se concentre sur deux mois de printemps et qu’il peut être lourd. Donc l’idée de la carte de crédit qui va lisser les dépenses sur un an plutôt que sur 2 mois me semblait intéressante. Cette carte a eu un franc succès et je voulais la faire vivre.

Je voulais aussi que mes concessionnaires puissent avoir en saison creuse une activité « accessoires » qui compenserait en partie de la mévente des motos l’hiver.

Parisien, j’avais eu l’occasion de visiter un magasin d’accessoires (tout cela bien avant la naissance des marques d’accessoires que vous connaissez aujourd’hui – Maxxess, Speedway et autres Dafy) qui s’appelait Hein-Gerike. Ce magasin d’accessoires allemands qui disposait d’un choix extraordinaire, végétait depuis 2/3 ans place de la Bastille sans savoir se développer autre part.

Je me suis dit que cette marque méritait mieux et j’ai pris contact avec eux. Ils étaient localisés dans la région de Bonn en Allemagne. J’ai expliqué alors qu’elles étaient mes intentions.

"Je dispose d’un réseau de 160 concessionnaires et d’une carte de crédit qui ne demande qu’à financer vos accessoires. Kawasaki dont toutes les pièces viennent des Pays Bas dispose d’une plate-forme logistique à Rotterdam, soit 3 heures de route de Bonn. Vous pourriez livrer tous les jours les accessoires en commande par le réseau via cette plate-forme".

Mes nouveaux amis allemands sont séduits par cette opportunité alors qu’ils végètent avec un distributeur parisien qui n’a visiblement pas les moyens de développer leur marque. Bien sûr certains penseront que le procédé n’est pas très fair-play vis-à-vis du pauvre distributeur français. Mais le business ce n’est souvent pas très moral et je suis payé par KMF…

Fort de l’accord de principe des allemands, je rentre à Paris, expose mon idée à Endo de créer dans le réseau des « shops in the shops » Hein Gerike (magasins dans les concessions). Pas de risque pour KMF qui prend juste une commission de 8% sur toutes les ventes, pas de stock, le monde idéal quoi…

Endo à son tour est très intéressé et me demande de poursuivre les négociations avec Hein Gerike Allemagne.

J’en parle aussi aux concessionnaires parisiens qui sont tous très emballés par l’idée et m’encouragent à poursuivre et contracter avec Hein Gerike.

Les négociations vont bon train, 4 ou 5 voyages à Bonn et nous nous mettons d’accord. Un contrat doit être signé entre KMF et Hein Gerike. Nous rédigeons ensemble un contrat en trois langues (allemand, anglais et français), une date est fixée pour la signature, 3 concessionnaires parisiens ont commencé les travaux pour recevoir cette marque dans leur concession.

A la date de signature du contrat par Endo fixée un matin à 10:00, je vais chercher mes allemands à l’aérodrome de Toussus le Noble (ils voyageaient en avion privé) et nous arrivons avec 30 minutes d’avance sur l’heure retenue.

30 minutes passent et Endo n’est toujours pas là. 3 cafés après il est 11 :30, Endo arrive, ne dit bonjour à personne, ne s’assois pas à la table ou sont posés les contrats. Et déclare à l’assistance en Anglais :

• The president has decided not to sign this contract ! (Le Président à décidé de ne pas signer ce contrat).

Il tourne alors le dos et retourne sans rien dire d’autre dans son bureau.

Je n’ai jamais été aussi mortifié et honteux de ma vie, jamais. Endo m’a ridiculisé et m’a totalement fait perdre la face devant les allemands. La couleuvre a été très dure à avaler car elle était de taille.

Les allemands sont rentrés à Bonn, je crois qu’ils ont compris que mon japonais était un peu « space », moi j’ai compris que Endo souhaitait me donner une leçon. Et quelle leçon !

Je devenais un peu trop populaire dans le réseau et mon patron c’était bien lui, pas les concessionnaires auprès de qui je viens de perdre la face.

Jai bien sûr très mal vécu cet affront, je ne l’ai d’ailleurs toujours pas digéré, même 32 ans après !

# 13 - Naissance de la Tomcat 1000 - La guerre chez KMF

(Désolé pour le silence de plus de 3 semaines, comme je l’ai indiqué je donnais un coup de main à mon pote et professeur de parapente pour lui organiser ses baptêmes sans remonte-pentes… Désormais plus de neige, elle a fondu, je suis un peu plus disponible).

Je vais m’étendre un peu sur la vie chez KMF, le conducteur sera bien sûr toujours notre moto mythique, et ce jusqu’à mon départ de KMF.

1988 c’est aussi l’année du changement du siège social de KMF. Nous n’allons pas beaucoup plus loin, à moins de 400 m. Notre Endo nippon a décidé d’y construire le siège pharaonique de KMF. Et quand je dis pharaonique je suis dans le vrai. C’est énorme, gigantesque et luxueux, on ne va pas s’en plaindre…

C’est donc Alain Couraud, (le DAF pour ceux qui ne suivent pas 😊) qui est chargé de la maîtrise d’ouvrage. Donc tous les lundis matin il nous bassine avec l’avancement des travaux. Je me suis déjà exprimé sur ce DAF qui ne comprend rien au commerce (souvent l’apanage des DAF), qui emmerde le monde, bloque des motos parce-que le concessionnaire a dépassé de 200 francs son encours max et j’en passe et des meilleures…

Alain Couraud n’est donc pas très populaire dans le réseau et encore moins au service commercial de KMF. Je parle de lui car je vais vous narrer l’histoire de l’arroseur arrosé. Nous n’avons pas d’atomes crochus lui et moi, c’est un fait et de notoriété. Quand il peut me glisser une peau de banane sous les pieds il prend un malin plaisir à le faire et je ne suis pas en reste.

Ce matin pendant la réunion, il aborde le sujet du mobilier de bureau. Il est à l’aise le faux cul et montre à tout le monde le catalogue du fournisseur retenu (à l’époque ATAL) et est très fier de nous montrer les bureaux « employés », les bureaux « maîtrise » et les bureaux « directions »… Il pérore, explique, jacasse, développe et est très fier de son choix.

Moi, je suis tapi dans l’ombre et j’attends qu’il ait terminé son show, je suis sûr de pouvoir me le faire ce matin et je suis en forme…

Le budget est assez conséquent, on parle là de plus de 1,5 millions de francs pour l’ensemble du mobilier de bureaux.

• Dites-moi Monsieur Coureaud (Coureaud est le seul directeur de KMF que je refuse de tutoyer), quelle remise avez-vous obtenu pour ce marché ?

• J’ai obtenu 15% de remise et de haute lutte… !

• Alors vous vous êtes fait baiser Monsieur Coureaud…

Endo qui faisait semblant de somnoler comme d’habitude ouvre un œil…

Notre président aime diviser pour régner, il voit ici une occasion de montrer son pouvoir et surtout de tacler un de ses cadres.

Soit Bogatzky est un fanfaron et il va se le faire, soit Coureaud est un incapable et il va se le faire aussi. Il est de toute façon gagnant et comme un gros matou chafouin me pose la question suivante :

• Quelle remise pourrions-nous obtenir Richard ?

• Au minimum 33% mais je pense que pour ce marché nous serons plus près de 35%...

Coureaud connait mon CV, il sait que je viens du « meuble », ce qu’il ignore c’est que chez CIC mon ancienne boîte (plus gros importateur de meubles en France) il y avait une division « meubles de bureaux » qui était sous ma responsabilité. J’en connais donc les rouages et surtout les barèmes de remises.

Les prix annoncés sont des prix publics hors taxes, la remise c’est la marge. Coureaud l’ignore visiblement et je vais me le faire…

Endo est certain de passer une bonne journée, il est de bonne humeur et dit à Alain Coureaud :

• Alain, donnez le dossier à Richard, on va bien voir de quoi il est capable…

• Alain fait la gueule, il me passe le dossier mais il sait déjà que j’ai des atouts dans la manche et que la partie est perdue. Moi, je me marre !

Fin de la réunion. Je retourne à mon bureau, appelle immédiatement le commercial de ATAL et lui expose les faits :

• Bonjour, je reprends le dossier des bureaux pour Kawasaki France, je crois qu’il y a une petite erreur…

• Ah oui ? A quel niveau ?

• La remise n’est pas conforme à nos souhaits…

• Je ne comprends pas, vous bénéficiez d’une remise de 15% ce qui est énorme…

• Ne me prenez pas pour un perdreau de 15 jours. Vous pouvez baiser un DAF sans aucune expérience dans le domaine, mais moi j’ai dirigé BuroCIC qui est votre concurrent dans le haut de votre gamme et j’exige 38%... 33% parce-que c’est la norme, 35% parce qu’il y a un putain de volume et 38% parce-que nous sommes une de vos meilleures vitrines !

Le commercial sait désormais qu’il est coincé, il doit en référer à son directeur commercial. Celui-ci me rappelle dans les 15 minutes, il me confirme son accord pour les 38%, il a trop peur de voir échapper l’affaire.

Je bois du petit lait, je vais passer une très bonne journée.

Quand je pénètre dans le bureau de Michèle Mellet pour me rendre chez Endo, elle comprend à mon sourire que je savoure une jolie victoire. Elle était bien sûr là pendant la réunion et je sais que nous avons le même avis sur Coureaud. Elle se réjouit d’avance de voir la tête que fera Coureaud quand il sera convoqué par Endo pour rendre des comptes.

Mission accomplie. De mon bureau (vitré comme tous les autres à l’étage), je vois Coureaud se rendre sur l’échafaud, Endo va lui couper quelque chose, c’est sûr !

# 14 - Naissance du Tomcat - Comment avoir le job de sa vie

J’ai cru qu’à 35 ans, devenir directeur commercial de Kawasaki France serait mon bâton de Maréchal professionnel. Cela ne s’est pas révélé exact. Si cette période professionnelle a été bénie grâce à l’intérêt que j’y ai porté et au succès qui a été au rendez-vous, finalement on ne peut comparer que ce que l’on connait et il y a bien eu une vie très riche après Kawasaki France.

J’aurais dû me douter dés le début du recrutement qu’il y avait un loup. Ce loup, c’est bien sûr Endo, patron raciste et incompétent.

Raciste car le « gai jin » (non japonais) restera un être inférieur, une merdre (Michèle Mellet, elle, était dans la catégorie de « sous-merdre » car une femme…). Incompétent car avec le piston qu'avait Endo au Japon (il a épousé le fille du Président du Pool Bancaire KHI/C.Ithoh) il aurait dû être Président de la division « automobiles » de C.Itoh au Japon et gérer 1 million de véhicules.

J’imagine très bien comment c’est fait sa nomination à la tête de KMF, et je peux en retranscrire sa nomination sans trop me tromper :

• Bon, qu’est-ce qu’on peut faire de Endo ? Il est notoirement incompétent…

• Il faut le nommer là ou il fera le moins de dégâts…

On déploie à Tokyo la mappemonde (C.Itoh est présent dans la plupart des pays d’Europe et des Amériques) et on cherche l’endroit où on peut contrôler la perte potentielle).

• On fait quoi en France ?

• On y vend environ 10 000 motos par an…

• Et bien voilà, s’il est vraiment mauvais on perdra 5 000 motos/an, c’est gérable…

Vous souriez, mais je suis certain que ce genre de conversation a bien eu lieu dans les très hautes instances de C.Itoh à Tokyo. La meilleure preuve reste sa durée en France. Quand tous les japonais de C.Itoh ne restent que 4 à 5 ans dans un pays, Endo est resté lui plus de 12 ans avant d’être enfin sanctionné et rapatrié au Japon et mis au placard.

Ce recrutement a été le plus étrange de ma vie.

J’avais à l’époque et depuis un moment l’idée de créer en région parisienne un endroit où les motards (à l’époque pas toujours bien reçus dans les restaurants et autres hôtels surtout les jours de pluie) pourraient se retrouver pour y manger (restaurant), y dormir (hôtel), refaire le monde (Bar) et suffisamment de place pour que les constructeurs puissent y présenter leurs nouveaux modèles.

Bref un endroit où les motards seraient chez eux. J’avais donc fait le tour des constructeurs et je savais que la seule marque japonaise qui n’avait pas de directeur commercial était Kawasaki.

Donc, quand dans l’Express, l’annonce de recherche d’un directeur commercial est passée sans indiquer la marque mais en précisant qu’elle était japonaise, j’ai tout de suite su qu’il s’agissait de Kawasaki. Cela a été mon premier avantage sur la concurrence et je me doutais qu’elle serait nombreuse (en fait + de 600 candidatures, je l’ai su après).

Je roule Kawasaki depuis longtemps, je grenouille dans le milieu de la moto depuis un bon moment, je décide donc de préparer un CV « Moto » et un autre professionnel. Les deux en français et en anglais ne faut rien laisser au hasard.

J’envoie donc mes CV au cabinet de recrutement (Peat Marwick à la Défense) et me vois déjà au poste convoité.

La douche a été froide quand j’ai reçu 3 semaines plus tard un courrier indiquant que je ne correspondais pas au poste… J’avais le profil pourtant et bon, ça j’en étais sûr !

Je décide d’appeler le signataire de la lettre un certain Monsieur Siebold et avec beaucoup d’humilité :

• Bonjour Monsieur Siebold, je m’appelle Richard Bogatzky, j’ai postulé au poste de directeur commercial de Kawasaki France et j’ai dû faire une erreur dans la rédaction de mon CV. Auriez-vous la gentillesse de m’indiquer laquelle afin de la corriger pour le futur ?

• Non Monsieur Bogatzky, aucune erreur, vous êtes seulement beaucoup trop cher et vous sortez de la fourchette de salaire proposé…

J’avais en effet à la demande du recruteur indiqué mes prétentions, (mais en doublant mon dernier salaire ce qu’ignorait bien sûr Siebold).

• Ah, mais s’il s’agit de salaire Monsieur Siebold, sachez que ce job je veux bien le prendre au « pair »…

• Sans aller jusqu’à là, si vous renoncez à 30% de vos prétentions, je vous remet dans la course…

• Pas de problème, j’accepte de renoncer à 30% de mes prétentions…

• Alors pouvez-vous passer me voir ce soir à 18 :00 ?

• J’y serai soyez-en sûr !

Mais il ne s’agit là que du début du chemin de croix que va présenter ce recrutement.

J’ai gagné la première manche, mais je sais qu’il va y avoir du monde pour me contester la victoire qui m’appartient.

Le premier rendez-vous avec Siebold se passe bien, mais j’ai même gagné mon challenge perso de le faire rire avant la fin de l’entretien, je suis optimiste.

Un deuxième entretien et à l’issue de celui-ci, Siebold m’indique que je vais rencontrer M. Jitchi Endo le Président de KMF.

Cela indique clairement que je suis dans le peloton de tête, je le sens bien…

Ce premier entretien avec Endo se passe à merveille, Endo pose bien sûr beaucoup de questions et mes réponses semblent le satisfaire.

Puis un deuxième entretien avec mon japonais qui se passe encore mieux, je crois qu’on n’est pas nombreux à rester en lice (j’ai appris par la suite que nous étions plus que deux à ce moment).

Mon obsession est de faire la différence avec les autres candidats.

Je suis chez mon concessionnaire parisien (Bontemps Motos) qui m’a vendu mes 5 dernières Kawasaki neuves et lui indique que je suis sur la short-list pour le job de Directeur commercial de KMF.

En parlant de cela avec lui, il m’indique tout ce qui ne colle pas chez KMF à son avis…

J’ai un flash ! Je sais ce que je vais faire pour emporter le morceau. Je dois faire la différence, je vais la faire c’est sûr !

Je fais le tour de tous les concessionnaires Kawasaki de la région parisienne (plus d’une dizaine) et je leur explique ma démarche en leur demandant ce qui ne collait pas chez Kawa et ce qu’ils souhaitaient.

Fort de ces infos que j’ai pu synthétiser, j’ai pondu un document que j’ai appelé « Note de raisonnement stratégique » et qui reprend tout ce que je mettrais en place dans le réseau si j’avais le job…

Sans cette note qui a fait l’effet d’une bombe et qui a emporté la décision, je me serai fait baiser par le dernier concurrent en lice, un HEC très sûr de lui qui devait remporter la victoire.

Là encore un freinage tardif a fait la différence et j’ai eu le job.

Mais ce recrutement aurait dû éveiller mon attention, il a duré plus de 6 mois et c’est quand même très long dans le domaine.

Quand je suis allé signer mon contrat, Siebold m’a dit la chose suivante :

• Je vous vois tout à la joie d’avoir le poste Richard, mais faites attention, Endo n’est pas un japonais ordinaire…

Moi, je ne l’ai pas écouté, j’étais sur mon nuage et rien ne pouvait gâcher mon plaisir.

C’est bien plus tard que j’ai compris le message qu’essayait de passer Siebold...

Mais quoi qu’il en soit, j’ai passé deux ans chez Kawasaki exceptionnels, je me suis bien éclaté et me suis fait de vrais amis.

#15 - Naissance du Tomcat - J'adore mon job -

Je n’étais pas le perdreau de l’année quand je suis arrivé chez KMF. Je roulais en 1000 RX noir depuis le mois de mai de la même année et j’en étais très satisfait.

A l’époque ma copine s’appelait Muriel, elle avait passé son permis, acheté un 750 ZX et nous projetions pour les vacances, de rejoindre sa mère qui bossait sur le plateau du tournage de « La valise en carton » au Portugal.

Deux ou trois jours avant le départ, je constate que mon RX, (acheté chez le concessionnaire d’Alençon car je bossais chez Singer à l’époque) chauffe et cela m’inquiète un peu. Tous les concessionnaires Kawasaki sont fermés, normal, nous sommes au mois d’août… Sauf « La Folie-Mericourt » qui lui, reste ouvert 12 mois par an.

Je me déplace chez ce concessionnaire et suis reçu par Didier Robert le boss de cette concession. Rappelons que cette concession gérait les pièces détachées en août pour toute la France avec un stock énorme. J’ai appris par la suite que son père était très copain avec Endo.

Après les salutations d’usage, je vous laisse découvrir le dialogue…

• J’ai un problème de surchauffe avec un 1000 RX…

• Quand ?

• Quand je traverse un bled ou que je suis arrêté au feu rouge…

• Désolé, mais je n’ai pas le temps de m’en occuper.

• Je pars pour Lisbonne dans deux jours, je fais comment ?

• Tu ne t’arrêtes pas en route et tu contournes les bleds…

Quel con ! Me voilà condamné à passer par Alençon pour aller au Portugal, pas vraiment la route. Mais j’étais encore plus en colère quand, mon concessionnaire d’Alençon à soulevé le réservoir, rebranché la prise et reposé le réservoir… Le problème était réglé.

Vous avez compris que je ne suis pas vraiment bricoleur et c’est un euphémisme. Cette anecdote c’est Laurent qui m’y a fait penser, je crois qu’il a un problème de ce genre. Bien que lui a peut-être déjà vérifié ce domino. 😊

Mais le plus drôle arrive.

J’ai pris mes fonctions de directeur commercial l’avant-veille de l’ouverture du salon de la moto 1986, en octobre. Considérant que je pourrai alors, rencontrer tous les concessionnaires sans avoir à faire un tour de France.

Le commercial de la région parisienne s’appelait Heinrich, tout le monde l’appelait « Tonton ». Un mec plutôt sympa qui vient me voir sur le stand pour me présenter Didier Robert, concessionnaire parisien.

Didier ne me reconnait pas, il voit 100 personnes par jour, mais néanmoins me dit :

• Votre visage ne m’est pas inconnu…

• Je vais vous rafraîchir la mémoire… Un 1000 RX qui chauffe et a qui vous préconisez de ne pas s’arrêter aux feux et de contourner les bleds plutôt que de les traverser…

Il me reconnait enfin et je vois mon Didier Robert se décomposer littéralement devant moi.

Il faut savoir qu’en 1986, un directeur commercial d’une marque japonaise de moto, avait quasiment un droit de vie et de mort sur son réseau et l’ami Didier se sentait vraiment merdeux…

Je suis quelqu’un d’assez rancunier, mais pas de façon idiote. Folie-Méricourt était alors une concession importante, un leader, une tête de gondole quoi. J’aurais probablement besoin de lui pour faire appliquer mes idées dans le futur, aussi je décide de la jouer souple.

J’éclate de rire, Tonton ne comprends pas ce qui se passe et de voir la tête de Didier et celle de Tonton m’a largement payé en retour.

On se quitte sur le stand bons amis avec Didier, j’adore ce job !

Fin 1987 j’ai fini par virer Folie-Méricourt du réseau Kawasaki, mais pas pour longtemps, Endo s’en est mêlé.

A cette époque deux problèmes me pourrissaient la vie. Les ventes hors secteur et le marché gris (importation de motos d’occasion à 0km en provenance d’autres pays d’Europe). Folie-Méricourt était coutumière des deux pratiques.

1987 le premier concessionnaire de France en volume était Godier-Genoud que tout le monde connait et qui avaientt une concession magnifique à St Julien en Genevois sur la frontière Suisse. Ils avaient la côte auprès de tout le staff KMF, ils étaient leader du réseau, c’est la raison pour laquelle j’avais organisé ma première convention annuelle chez eux (et aussi au Macumba de St julien pour la fête).

Alors, quand Alain Genoud m’appelle pour se plaindre que Folie-Méricourt vend des motos sur son secteur et qu’en plus, il offre le billet de train aux clients pour qu’ils viennent chercher leur moto à Paris, je suis obligé de réagir. D’autant qu’Alain avait raison, c’est assez déloyal comme pratique.

Je me rends donc chez Didier, lui passe un savon et je l’averti qu’il n’y aura pas de deuxième chance pour lui s’il continue ses conneries.

Il ne se passe pas un mois sans qu’il recommence, ceux qui connaissent Didier ne seront pas surpris. Je retourne chez Folie-Méricourt, engueule Didier qui essaie de trouver une excuse bidon du genre c’est une vente qui date d’avant l’avertissement etc.

Je n’en crois pas un mot et le met en garde une dernière fois en lui racontant l’histoire du scorpion et de la grenouille :

Un scorpion qui ne sait pas nager, comme tous les scorpions va voir la grenouille car il souhaite traverser la rivière…

• Bonjour grenouille, veux-tu me faire traverser sur ton dos, je ne sais pas nager…

• Mais tu es fou réponds la grenouille, tu vas me piquer tu es un scorpion…

• Mais non, ne soit pas conne, si je te pique je vais me noyer…

La grenouille réfléchie et arrive à la même conclusion, elle accepte donc de lui faire traverser la rivière, en le mettant sur son dos. Mais au milieu de la rivière le scorpion la pique.

• Mais scorpion tu es con, on va mourir tous les deux maintenant…

• C’est vrai répond le scorpion, mais je n’ai pas pu m’en empêcher c’est ma nature profonde !

J’espère que ma petite histoire fera réfléchir l’ami Didier Robert, mais je n’y crois pas trop, je connais sa nature profonde et j’avais raison. Une fois encore il recommence. Cette fois, je ne me déplace même pas, je lui fais son courrier recommandé et le vire du réseau. Il fallait un exemple et celui-là est vraiment symbolique, le réseau appréciera, les commerciaux sont priés de faire le buzz à ce sujet.

Quelques jours après, le père de Didier Robert appelle Endo, lui promet que son fils ne recommencera pas et qu’il s’y engage etc.

Endo qui est son pote, se dépêche d’annuler ma décision, sans imaginer les conséquences de ce retour en arrière vis-à-vis du réseau. Je voulais faire un exemple et régler une fois pour toute le problème des ventes hors secteur, mais je prends encore une fois un désaveu en pleine face.

Un jour, pendant un de nos nombreux brainstormings matinaux, j’ai tenté d’expliquer à Endo la différence entre un patron craint et un patron respecté. Je ne suis pas sûr qu’il ait compris.

#16 - Naissance du Tomcat - bike, sex and sun...

Jusqu’au début 1988, mes relations avec Endo étaient plutôt bonnes et tous les matins nous faisions un petit brainstorming d’une trentaine de minutes. Nous parlions de tout et de rien et j’avais l’impression que ces discussions informelles l’aidaient à mieux comprendre la mentalité française, mais j’étais assez loin du compte, je restais un gaijin un point c’est tout. L’anecdote qui va suivre en est la preuve…

Je vivais avec ma copine du moment, Muriel qui était une superbe métis d’origine martiniquaise. Elle travaillait assez souvent avec une société de motardes appelée « Les motesses ». Ces nanas à moto étaient plutôt jolies et faisaient des opérations évènementielles à moto.

Un jour Muriel me dit qu’on lui a proposé un job pas ordinaire…

• De quoi s’agit-il Muriel ?

• De photos à poil pour New-Look (concurrent de la revue « Lui »), mais à moto… C’est prévu à Marakech, le shooting dans 1 semaine.

• Tu as besoin de me demander la permission ? On n’est pas mariés.

• Ben, c’est que ce shooting doit se faire sur des Yamahas…

• Ecoute je m’en moque totalement, Yamaha ou MZ c’est ton job, alors si c’est vis-à-vis de Kawa, ne te prends pas la tête, vas-y.

Muriel va donc faire son shooting à poil sur des Yamaha et je dois dire que les photos étaient plutôt bien faites, mais était gaulée comme une déesse…

Il faut savoir que Kawasaki est abonné gratuitement (abonnements de courtoisie) à presque toutes les revues du marché français. Pour une raison très simple, la publicité presse ! Des fois que nous aurions envie de communiquer sur des supports autres que moto, chaque titre envoyait donc tous les mois ou toutes les semaines leur canard.

Il se passe environ 6 semaines avant que New-Look publie ce reportage (si on peut appeler ça un reportage…). 8 pages de gonzesses à poil sur des Yamahas.

Un matin j’arrive dans le bureau d’Endo et repère le New-look retourné sur son bureau avec un post-it qui dépasse… Je comprends tout de suite qu’Endo a repéré Muriel qu’il a déjà vu dans différentes manifestations. S’il a marqué la page ce n’est pas pour rien…

On papote comme tous les matins de la pluie et du beau temps et je vais prendre congé en me levant.

Endo me retient en prenant à la main la revue qu’il retourne et ouvre la page sur le crime inqualifiable…

• Richard… Ce n’est pas votre fiancée qui est sur cette revue en tenue légère ? (Tu parles d’une tenue légère, elle était comme les quatre autres totalement nue)

• Oui Monsieur Endo c’est bien elle.

• Comment avez-vous pu laisser votre fiancée faire cela ?

• Monsieur Endo, je ne suis pas marié et n’ai aucune autorité pour l’empêcher de faire son job…

• Vous ne comprenez pas que c’est incompatible avec votre position chez Kawasaki ? Quand le réseau va découvrir ça et cela va se répandre comme une trainée de poudre, votre autorité sera battue en brèche ?

• Heu, Monsieur Endo, c’est tout le contraire…

• Comment ça ? Endo ne comprend pas, il ne comprend pas car il pense à travers le prisme de sa culture japonaise.

• Et bien c’est simple. Ici en France, il vaut mieux faire envie que pitié. Si le directeur commercial de Kawasaki (dont le statut vous tient tant à cœur) vivait avec une femme laide les gens auraient moins de respect pour lui que s’il sortait avec un canon de beauté. Donc, je vous rassure, vis-à-vis du réseau mon autorité n’a fait que s’affirmer, votre directeur commercial fait plus envie que pitié…

Endo ne comprend pas ce que j’essaie de lui expliquer, et en conclusion ajoute « Vous les français je ne vous comprendrai jamais… ! ».

Effectivement Endo ne comprenait pas la mentalité d’un pays dans lequel il vivait depuis plus de 10 ans. C’est surtout à mes yeux qu’il n’a jamais fait l’effort.

A cette même période, je décide d’aller voir la concession de Jean Planel à Carcassonne. Il y a quelque chose que je ne comprends pas avec cette concession, c’est le nombre de motos de cross vendues qui est absolument phénoménal.

Je prends donc rendez-vous avec Jean pour une visite officielle et du coup assez formelle.

Jean me demande s’il peut me réserver ma chambre d’hôtel dans l’hôtel de la Citadelle situé en plein centre de la ville. J’accepte avec plaisir ce service et apprécie la sollicitude de Jean.

J’arrive à Carcassonne en milieu de l’après-midi et me dirige vers l’hôtel afin d’y déposer ma valise et prendre les clefs de ma chambre.

A la réception je suis accueilli par une très jolie femme et je me souviens de ses très longs cheveux blonds qui lui descendent jusqu’en bas du dos. Je suis un homme et apprécie le spectacle tout à fait exceptionnel…

Je rejoins Jean à la concession et nous nous mettons au travail. Bien sûr la question des motos de cross arrive très vite sur le tapis et je sens mon Jean Planel qui est un type adorable, je dirai même trop gentil un peu gêné aux entournures.

Après beaucoup d’hésitations il me balance la raison qui lui fait commander autant de moto de cross. La raison est simple, il alimente un réseau de « contrebandiers » espagnols qui font passer les motos sans les déclarer en douane pour les revendre sous le manteau. Nous sommes en 1987/88, si Franco est mort il y a plus de 10 ans, le pays reste très protégé en termes d’importations et les motos soumises à de très forts droits de douane. Jean est soulagé par ma réaction. En fait je n’en ai rien à faire, la vente hors secteur quand elle a pour destination un autre pays ne me dérange pas.

Nous partons ensuite dîner et je rentre à l’hôtel vers 21:50. La jeune femme blonde à la réception est toujours là et régale à nouveau mes yeux. Je prends ma clef et monte me coucher.

A peine entré dans ma chambre, le téléphone sonne. Je pense que Jean a oublié de me dire quelque chose et reste très surpris quand je découvre que l’appel vient de la réception…

• Bonsoir Monsieur Bogatzky, c’est Christine à la réception, je ne vous dérange pas ?

• Bonsoir Christine (heureux de connaître son prénom), que puis-je faire pour vous ?

• Je fini mon service à 22 :00, soit dans 5 minutes, je me demandais si vous aviez envie de prendre un verre…

• Je reste un peu con et envisage bien sûr la suite de la soirée en un clin d’œil… Le room service fonctionne à cette heure ?

• Oui bien sûr.

• Je peux commander une bouteille de champagne et nous pourrons la partager dans ma chambre…

• C’est une très bonne idée, je monte vous rejoindre et vous laisse commander le room service…

Je suis totalement bluffé, c’est bien la première fois de ma vie qu’une femme (très jolie de surcroit) me drague de cette façon aussi directe.

Je vous laisse imaginer la suite et je n’ai pas besoin de la décrire…

J’adore ce job ! 😊

Le lendemain matin, les yeux bordés de reconnaissance, je vais saluer Jean avant de remonter à Paris. Je lui raconte mon aventure, il se marre en me disant que j’avais beaucoup de chance.

L’histoire aurait pu s’arrêter là, mais vous vous doutez qu’il n’en est rien.

20 ans plus tard, j’ai depuis créé ma boîte (3Dsoft) et suis amené à me rendre à Carcassonne. J’ai toujours bien aimé Jean et je suis très heureux de pouvoir dîner avec lui après tant d’années sans nouvelles.

Bien sûr nous échangeons nos souvenirs d’anciens combattants et je lui remémore l’anecdote de Christine à l’hôtel de la citadelle. Je vois mon Jean éclater de rire, il me demande comment j’avais compris cette aventure sympathique.

Je commence à avoir un doute et lui demande de me préciser sa question. Hilare, Jean m’explique alors que Christine est une bonne amie à lui et qu’elle lui a rendu service en me draguant…

• Pourquoi as-tu fait ça Jean ?

• J’ai fait ça pour que tu ais une bonne impression de Carcassonne et par ricochet une bonne impression de moi. En fait, j’avais peur de me faire virer à cause de ma combine espagnole.

C’est à mon tour d’exploser de rire. Pendant 20 ans j’ai cru que mon charme irrésistible avait opéré et découvre 20 ans après que mon charme n’y était pour rien !

Une fois à Paris l’organisation de la convention annuelle est sur la table. C’est l’année du Tomcat 1000 et des autres warbirds, il faut un truc qui claque. Cette convention doit motiver le réseau comme jamais, l’occasion est unique.

Mais ça c’est une autre histoire.

#17 - Naissance du Tomcat - Mériter ses galons -

Le jugement que portent les commerciaux et autres concessionnaires sur un nouveau directeur commercial repose sur des critères assez basics…

Le jour de ma prise de fonctions chez KMF je me suis déplacé avec ma voiture personnelle, de toute façon en habitant à Paris, je n’avais guère le choix. Il se trouve qu’à l’époque (septembre 1986) je roulais avec une BMW 525. J’ai appris par la suite qu’il valait mieux « arriver » en BMW qu’en Renault… Ensuite, il m’a fallut passer le test de « dis-moi comment tu pilotes et je te dirai qui tu es… »

A l’époque il y avait 3 commerciaux chez KMF, Heinrich (dit Tonton), Dominique Rivain, et Jean-Luc Pons. Nous devons nous rendre au salon qui ouvre prochainement et bien sûr mes trois loustics me font comprendre que si j’arrive le dernier alors qu’ils ne sont équipés que de « modestes » Golf GTI, je ne gagnerai pas leur respect. 32 km dont 25 sur autoroutes, mon honneur est en jeu je ne dois pas décevoir.

Nous partons comme des furieux, je reste prudemment en retrait, histoire de voir comment ils réagissent déjà entre eux.

Je ne suis pas déçu, il s’agit de 3 cons (et je fais le 4eme) qui ont décidés de s’arsouiller pour se rendre à la Porte de Versailles.

En quelques minutes je jauge mes 3 lascars en restant juste derrière eux. Arrive la ligne droite de l’Agiot (une grande ligne droite de 3 kilomètres sur 2x2 voie sur la N10). Les GTI de l’époque développaient environ 115 chevaux et ma BM environ 150, je fais donc parler la poudre et double grâce à la différence de puissance le premier commercial (je ne me souviens pas de qui il s’agissait), et je me mets en chasse des les deux autres.

Je me souviens avoir doublé le second dans le grand gauche qui rejoint la N10 à l’autoroute A12. J’étais un peu limite en termes de tenue de cap, mais la rage a largement pris le pas sur la trouille de finir dans le rail. J’ai pris la tête de peloton juste avant le tunnel de St Cloud en profitant de la circulation qui s’intensifiait et d’une bande d’arrêt d’urgence devenue pour la circonstance piste d’accélération.

Me voilà en tête et je dois le rester. La puissance nettement supérieure de ma voiture a fait la différence et dans Paris il n’est pas simple de doubler sans prendre de gros risques. Je suis arrivé en tête, mais je dirai d’une courte tête.

Cela a suffit pour me faire accepter immédiatement par mes collaborateurs directs, c’était le prix à payer. Les deux collaborateurs qui ont rejoint les trois premiers, Frédéric Vaneste et Olivier Fouques étaient aussi fondus que les autres…

J’ai donc passé avec succès le premier test, mais les concessionnaires, aussi fous que les commerciaux quand ce n’est pas plus, m’attendent au coin du bois. Dominique Rivain m’avait prévenu très tôt. « Ne tire jamais la bourre avec aucun concessionnaire, ce sont tous les fous furieux et ils connaissent leur région mieux que toi… »

Il avait raison, qui est assez cinglé pour tirer une bourre avec un Denis Guichard (concessionnaire de Montpellier, mais aussi ancien champion d’Europe en 350cc, ou encore avec un Georges Godier et un Alain Genoud…

Mais c’est bien Georges Godier qui m’a piégé.

Je suis à St Julien en Genevois pour visiter la magnifique concession Godier-Genoud, déjà premier concessionnaire de France et préparer la convention prévue chez eux. Pierre Etienne Samin est présent pour découvrir la « Kawasaki » avec laquelle il va rouler en début de saison. En fin de journée, Georges doit nous emmener Pierre-Etienne et moi à Annemasse pour prendre notre TGV en direction de Paris.

Je n’ai aucune raison de me méfier, je monte à l’arrière de la voiture de Georges, une Mercedes 190 2.6 L de 170 chevaux.

J’aurais dû prendre un taxi !

Nous voilà partis, 18 kilomètres à faire, principalement sur l’autoroute, un petit quart d’heure en roulant vite et c’est bâché.

C’est là que le piège se referme. Georges décide de passer par le col de la Croisette et Monnetier-Mornex. Pour ceux qui ne connaissent pas la région, nous sommes en Haute-Savoie, il s’agit d’une route qui double distance et surtout dont le bout droit le plus long ne dépasse pas 100 mètres !

Je suis assis à l’arrière, j’ai les deux mains accrochées aux poignées situées au-dessus des portes. Je suis en train de me chier dessus littéralement.

Il faut imaginer Georges Godier au volant de cette voiture. Il n’y a que des virages et tous ces virages sont négociés en travers arrière… Et en prime il pleut ! Cela pimente en peu l’expérience.

Georges et Pierre-Etienne se marrent et babillent comme si de rien n’était. J’ai bien compris que je suis le sujet d’expérience et que, si d’aventure je l’ouvre pour lui demander de ralentir je vais totalement perdre la face. Donc je la ferme et de toute façon aucun son n’est en mesure de sortir de ma bouche tellement je suis tétanisé par la peur.

J’ai déjà roulé vite et même très vite, mais cette expérience je ne l’ai vécu que deux fois. La première avec Georges et la deuxième avec Jean-Marc Deletang au volant de son RS4 de 500 chevaux en Sologne.

A chaque entrée de virage on se dit que ça ne passera jamais et pourtant ça passe, on ne sait comment…

J’ai réussi mon test et n’ai pas perdu la face.

A chaque jour son challenge, mais celui-ci m’a marqué pour un moment.

Ce n’est pas simple de mériter ses galons… 😊

Georges est décédé en 1993 au guidon d’une moto, j’ai été très touché par son décès.

# 18 - Première réunion au Japon - 750 GPX

RSVGAZ vient de poser une question intéressante sur le Forum concernant le 750 GPX de 1988. Rappelons que cette machine qui disposait du premier 750 cc à refroidissement liquide était assez mal née et à mes yeux, même dangereuse à haute vitesse. Je vais donc répondre à RSVGAZ par une anecdote.

Cette fois je suis dans l’avion dans le sens Paris-Tokyo, Endo est parti la veille car il ne peut être en First dans le même avion qu’un de ses cadres, qui lui n’est qu’en Business…

Le but de ce voyage est de prévoir les quantités et fixer les couleurs de la gamme 1988. Ce voyage, même s’il est réalisé dans de bonnes conditions reste néanmoins pénible. Si aujourd’hui nous mettons environ 12h pour un Paris-Tokyo via la Russie, à l’époque il fallait passer par Anchorage et la durée du vol était plutôt de 18 :00 auquel nous ajouterons la correspondance pour Kobé la ville la plus proche de l’usine moto de Kawasaki.

J’arrive à l’hôtel et découvre mon patron qui m’attendait dans le hall et qui m’indique que j’ai 45 minutes pour me rafraîchir avant le dîner de bienvenue qui aura lieu dans un salon dont le nom est écrit sur le papier qu’il me remet car seuls les idéogrammes japonais sont d'usage dans cet hôtel.

Après presque 24h de voyage, je me retrouve avec toutes les filiales du monde entier, accroupi sous une table basse à la japonaise à subir les discours de bienvenue en japonais (si, si) et attendre que le premier japonais tombe « bourré » pour pouvoir aller se coucher !

Le lendemain matin idem, re-discours en japonais pour nous souhaiter la bienvenue (j’imagine) et nous nous retrouvons dans un amphithéâtre pour commencer la première réunion « Colors and graphics » de la gamme 1988.

Le choix est simple, diapos du modèle décliné en 4 couleurs. Nous choisissons 2 couleurs et indiquons une quantité approximative dont nous estimons avoir besoin… Il ne s’agit pas d’un exercice très compliqué, sauf quand on arrive au modèle 750 GPX dont j’ai encore presque 1 500 exemplaires en stock et qui sont en l’état invendables.

Je suis surpris que les importateurs et autres filiales qui passent avant moi ne disent rien, ou alors j’ai raté quelque chose.

Mon tour arrive et le japonais qui anime la réunion s’adresse à nous (je suis assis à coté de Endo) en posant la question : « La France ? Combien de machines et quelles couleurs ? » J’ai déjà préparé ma réponse par une question qui me brûle les lèvres : « Avant de répondre j’aimerai savoir quelles sont les modifications qui seront apportées à cette machine et quel kit de transformation vous proposez pour les motos invendables en stock… »

Le japonais me répond un peu agacé : « Ce n’est pas l’objet de la réunion, combien et quelles couleurs… ? »

Bon, mon anglais n’est pas totalement fluent alors je reformule la question avec un autre vocabulaire et prend en pleine face la réponse suivante : « Je viens de vous dire qu’il ne s’agit pas de l’objet de la réunion, combien et quelles couleurs… ? ».

J’ai un tempérament assez « soupe-au-lait » et donc bien sûr j’envoie chier le japonais en lui indiquant que la France se passera d’une version 1988 de son piège ! Endo ne dit rien et je vois se dessiner un petit sourire. Je ne sais pas pourquoi il sourit, j’accepte donc l’idée que j’ai répondu ce qu’il fallait répondre à ce japonais suffisant.

La réunion colors ans graphics dure toute la matinée et nous allons donc déjeuner tous ensemble. J’ai bien reçu un planning de la journée mais il est écrit en japonais et de toute façon je m’en moque, je dois assister à toutes les réunions prévues… Endo est parti je ne sais où, retrouver ses potes de l’usine. J’arrive donc seul dans la réunion de 14 :00.

Finalement le but de cette réunion du début de l’après-midi est : « Modifications techniques apportées au modèle 750 GPX 1988 ». Et vous n’allez pas le croire, mais c’est le même abruti de japonais qui anime cette réunion !

Ce con ne pouvait pas ce matin, m’indiquer que cette réunion aurait lieu après le déjeuner. Non, il a préféré (comme la plupart des japonais de cette époque) me montrer son mépris total. C’est vrai que nous n’étions que des « gaijin », donc des êtres inférieurs…

J’ai découvert le kit de modification qui sera ensuite envoyé pour le prochain millésime, destiné à modifier les motos en stock. Si ma mémoire est bonne aucun millésime 1988 pour le 750 GPX autre que celles en stock bradées ensuite en promo.

Ce kit était satisfaisant, il intervenait sur les suspensions arrière et avant (de mémoire) et le changement des pneus (d’origine en Exedra bien nommés en Exécrable) par des montes plus en phase avec le modèle.

Nous avons finalement bien vendu le stock monstrueux de presque 1 500 machines, je me souviens même avoir touché une belle prime liée à la suppression de ce stock mort.

Une fois corrigé les défauts de ce 750, il s’est avéré assez homogène et sont moteur fabuleux à fait le reste. Les réglages de Milko n’y sont donc pour rien ce qui n’enlève pas ses qualités de metteur au point et en plus avait de belles qualité humaines.

# 19 - La vie d'un réseau de concessionnaires moto

Il ne faut pas croire que ce job merveilleux qu’était le poste de directeur commercial de Kawasaki Motors France était un long fleuve tranquille.

Si certains concessionnaires qui m’avaient un peu battu froid au salon de 1987 comme Denis Guichard à Montpellier, et avaient depuis fait amende honorable, d’autres et surtout les parisiens n’étaient jamais totalement satisfaits. Contester les décisions commerciales prises par KMF (donc par moi bien sûr) devenait un sport et je me retrouvais quelque fois un peu seul face à cet aéropage d’emmerdeurs.

Ils étaient une poignée de la région parisienne à n’en faire qu’à leur tête car vendant de gros volumes.

Philippe Roussel (Racing à Arpajon), Fouchet Créteau (Kawa Etoile à Paris), Carsalade (Godier genoud à St Ouen), Didier Robert (Folie Méricourt) Yvon Bontemps (Bontemps Moto à Arcueil).

Un jour de printemps 1988, je reçois un appel de Philippe Roussel qui voudrait, lui et quelques autres m’inviter à déjeuner à Paris.

Je sens le coup fourré. En général, c’est plutôt moi qui invite les concessionnaires à déjeuner et non le contraire.

J’accepte bien sûr cette invitation et me rend du coté de l’Etoile pour répondre à cette invitation.

Le déjeuner se passe plutôt bien, il faut dire que ces garçons de ma génération sont plutôt sympathiques et que nous partageons la même passion.

Arrive le café et c’est Philippe Roussel qui se lance.

• Richard, on est plutôt contents que tu aies repris la direction commerciale de KMF, mais nous souhaiterions peser un peu sur les décisions…

• Philippe, tu fais partie du conseil des sages, tu donnes donc ton avis…

• Oui, mais la décision finale vous appartient au siège…

• C’est normal, il ne peut y avoir plusieurs chefs dans une cuisine, sinon la soupe est trop salée…

Les autres ne disent rien, mais je sens que l’un d’entre eux va se jeter à l’eau et je vois déjà de qui il s’agit.

C’est bien Didier Robert qui crache le morceau.

• Ce que l’on voudrait te dire, c’est qu’à l’instar de l’automobile nous voulons créer une association pour peser sur les décisions du constructeur… Un syndicat, une amicale, bref un truc officiel avec qui vous devrez compter.

Je m’attendais à un problème, mais j’étais très loin de m’imaginer ce genre de galère. Une chose pareille, si elle voit le jour, c’est insomnies assurées pendant un bail…

Je sais d’où vient le scud, c’est du Philippe Roussel tout craché.

C’est le plus malin d’entre eux et c’est également celui qui a la meilleure assise financière. Qu’il souhaite s’inspirer de l’automobile ne m’étonne pas, il rêve d’être un jour à la tête d’une concession de voitures.

Je dois gagner du temps pour réfléchir un peu car pour être honnête, ils m’ont pris en « contre » et je suis un peu perdu.

• Expliquez-moi comment vous voyez les choses…

Pendant que Philippe Roussel m’explique le projet (déjà bien avancé) je cherche comment me sortir de ce guêpier. Si ce « syndicat » voit le jour ma vie et celle de KMF va devenir difficile. Pendant que Philippe m’explique comment ils voient les choses, je viens de comprendre comment contourner le problème en douceur.

Chacun y va de son petit discours sur les vertus de ce futur syndicat et il arrive un moment ou ils n’ont plus rien à dire alors que moi je n’ai encore rien dit.

Je prends donc la parole avec un air très inspiré.

• Mais vous avez raison, je suis avec vous à 100% !

Un silence s’installe autour de la table, ils se demandent si je suis sérieux ou si je me moque d’eux. Je confirme que l’idée est bonne et les taquine même en leur indiquant qu’ils auraient pu y penser avant…

L’ambiance se détend, la création du syndicat qui va bien nous faire chier est actée et moi je me marre par avance. Attendez les mecs que je rentre au siège…

Je suis assis à mon bureau et prépare ma contre-offensive, ça va saigner !

Mon premier appel est destiné à Didier Robert, c’est le plus vindicatif, Didier est du genre à tirer sur la cible avant de demander qui est la cible…

• Dis-moi Didier, je t’appelle parce-que je t’aime bien et je me pose des questions…

• Ah oui ? Lesquelles ?

• Comment tu peux t’acoquiner avec des mecs qui disent autant de mal de toi ?

• Que veux tu dire ?

• Ecoute, Roussel, Carsalade, Fouchet Créteau, tous disent que tu es un con juste capable de vendre des motos en dessous du prix et toi tu vas t’associer avec des mecs qui sont jaloux de toi ?

Un silence répond à mon mensonge, Didier réfléchi, m’indique qu’il va prendre des dispositions et raccroche. Ma mystification n’en est pas vraiment une, Didier a très mauvaise réputation sur le secteur, je suis donc crédible.

Voilà, le pois chiche est planté dans son cerveau, il va germer et grandir, je suis en train de déclencher une guerre des égos et des secteurs parisiens qui se chevauchent un peu…

Il ne me faut pas longtemps pour appeler tous les autres et leur servir une histoire crédible mais totalement inventée.

Cette fois j’ai suivi la façon de procéder de mon patron Endo. Diviser pour régner fonctionne parfaitement bien. En créant cette zizanie, ou plutôt, en ravivant cette inimité entre les concessionnaires qui partagent un secteur géographique très dense, j’ai tué dans l’œuf toute velléité de syndicat des concessionnaires.

Je n’en ai jamais parlé à personne sauf à René Robin l’ancien directeur technique devenu mon ami et responsable commercial de la branche Jet-ski.

Si Endo avait appris cet incident il aurait trouvé à redire c’est sûr !

# 20 - ça commence à être chaud pour moi...

La saison commence bien malgré la boulette supplémentaire de mon ami Christian Bourgeois. Il faut désormais penser à la Convention 1988 qui doit se tenir dans les futurs nouveaux locaux de KMF.

Kawasaki comme les autres constructeurs a toujours prêté des motos au showbiz et plus généralement aux gens qui font l’opinion. Nous savions tous à l’époque que Sonauto, distributeur Yamaha mais également de Porsche pour la France, prêtait des 911 aux journalistes moto afin d’obtenir en retour de bons articles de presse…

Kawasaki prêtait à l’époque des motos à Pierre Billon (fils de Patachou et parolier de Johnny Halliday et Michel Sardou) et à Vincent Perrot le journaliste vedette de FR3. Pierre et Vincent se connaissent bien et nus avons sympathisé. De plus Endoh les aimait bien également, c’est donc vers eux que je me suis tourné pour demander de l’aide.

L’année précédente avait été novatrice déjà, en organisant cette grand-messe Kawasaki à St julien en Genevois, (au Macoumba) car Godier-Genoud étaient les concessionnaires les plus organisés (le coté un peu Suisse) et disposaient d’une concession qui faisait rêver…

Donc cette année 1988, cap sur les nouveaux locaux de KMF (magnifiques au demeurant) et avec comme thème l’US Navy comme il se doit. Cette idée n’a pas été trop difficile à faire accepter par Endoh, c’était quand même l’année du 1000 TOMCAT !

Nous partons à Limoges pour y préparer les vidéos d’animation de cette convention qui doit dépasser tout ce que l’on a vu jusqu‘à ce jour dans le réseau. Pourquoi Limoges ? Parce-que Vincent Perrot vient de cette ville et qu’il a officié longtemps chez FR3 limoges. Il y connait encore beaucoup de monde dont un monteur hors pair.

C’est ce monteur (dont j’ai oublié le nom) qui s’occuper de monter toutes les vidéos sans être trop regardant sur l’origine du matériau de base qui n’est autre que le film Top-Gun… (si quelqu'un a les moyens techniques pour convertir du format Betamax sur un CD, je pourrais récupérer une partie de cette convention).

Nous avons en effet mixé de nombreuses vidéos qui reprenaient entre autres les meilleures scènes de ce film devenu culte.

Puis, Pierre émet l’idée d’enregistrer un 33 tours (on est en 1988, pas sûr le les CD existent déjà et dans tous les cas ils restent encore marginaux.

Sur ce 33 tours, quelques messages de tous les services destinés aux concessionnaires, et une ou deux chansons écrites par Pierre Billon.

Vous connaissez tous la pochette de ce disque publiée par notre ami Dialmax (Remondin) de Vichy. Tous les concessionnaires du réseau sont repartis avec ce disque.

Nous allons utiliser les locaux des futurs dépôts sous douane pour les transformer en scène de théâtre et restaurant destinés aux 400 personnes qui seront présentes ce jour-là.

Grosse organisation à mettre en place autant du côté traiteur que pour la scène de théâtre et la piste de dance pour le soir…

Nous avons aussi décidé de costumer tout le staff de KMF, nous porterons une combinaison de vol de la Navy avec les écussons qui vont bien, cela va sans dire.

Avirex, qui est notre fournisseur de vêtements orientés aviation nous a fourni tout ce dont nous avons besoin. Et pour Endoh, une combinaison et une casquette d’amiral au nom de l’USS Enterprise. Le symbole est là, Entreprise/Enterprise, bref un bateau mythique (en fait il y eut 2 porte-avions Enterprise américains).

Je reviens de chez Avirex avec le trousseau d’Endoh, Bourgeois est en train de tailler le bout gras avec lui dans son bureau. Je pénètre dans le bureau du boss et lui donne sa combinaison (qui intégrait les gallons d'amiral) et la casquette d’amiral posée dessus.

Bourgeois, toujours à l’affut d’une peau de banane va se ramasser un beau râteau entre les deux yeux…

• Richard, ce n’est pas sur l’Enterprise que le Japon à signé sa reddition inconditionnelle ? me dit-il avec un sourire chafouin…

• Je crois que tu as encore perdu une belle occasion de fermer ta gueule Christian car c’est sur le cuirassé Missouri que la fin de la guerre a été signée…

Endoh qui ne souhaite parler qu’anglais avec nous comprend très bien le français. Il apprécie que j’indique « fin de la guerre » plutôt que « reddition inconditionnelle », il se tourne vers Bourgeois et lui dit d’un ton glacial :

• Richard a raison Christian, quand on est inculte on ne cherche pas à mettre les gens dans une mauvais situation…

Bourgeois, vexé comme un pou quitte le bureau la queue entre les jambes. Mais une fois encore il a tendu les bâtons pour se faire battre. Moi j’ai goûté mon plaisir…

Le week-end de la convention arrive. Nous sommes samedi, la veille de la convention qui commence le dimanche à 09:00.

Comme il se doit, je passe mon temps à essayer de régler tous les problèmes qui se présentent et ils sont nombreux. La moquette du restaurant qui gondole, les musicos qui font sauter les plombs, la scène qui n’est toujours pas montée, le traiteur qui cherche aussi du courant pour ses frigos… Bref j’en passe et des meilleures, je suis habitué aux salons professionnels, je connais ce stress et il ne faut pas venir me chercher dans ces moments.

Et pourtant, Michèle Mellet arrive avec une tête d’enterrement et me dit :

• Endoh veut te voir dans son bureau…

• Michèle, je suis dans le jus, dis-lui que j’irai le voir plus tard…

• Tu n’as pas compris Richard, ce n’est pas une invitation, mais une convocation, tout le monde t’attend dans son bureau.

• Tout le monde ?

• Oui, tous les chefs de service sont là…

Je suis en colère, on va encore perdre du temps en parlottes inutiles alors que j’ai bien autre chose à faire.

Nous sommes déjà depuis un mois ou deux dans les nouveaux locaux. Le bureau d’Endoh est à l’angle du bâtiment, le mien juste à côté. Il fait 150 m², dispose d’un temple Shinto à l’étage et d’une table de réunion à 5 mètres de son bureau de ministre (le bureau du PDG de Renault est bien plus petit...).

Cette table est déjà occupée en effet pat l’ensembles cadres de KMF, seule la place du milieu face à d’Endoh est libre, c’est visiblement la mienne…

Cette découverte m’a fait penser à la cène avec Jésus au milieu. Non que je me prenne pour un demi-Dieu, mais la similitude est saisissante, cette place libre au milieu de cette table et la présence non pas d’un, mais deux ou trois Judas...

Je m’installe et attend le laïus de mon boss.

Endoh a deux tics verbaux : « My philosophy…» En parlant de ses dogmes et « je suis contre le star-système… » En tout cas quand ce n’est pas lui la star !

Il règne dans cette pièce une ambiance très lourde et tout le monde garde le silence. Puis Endoh se lance. Le dialogue qui suit est surréaliste, nous sommes à moins de 24 heures de la convention et Endoh veut assoir son autorité et me donner une leçon devant tous les cadres de l’entreprise.

• Vous savez Richard que je déteste le star-système et vous êtes en plein dedans…

• De quoi parlez-vous Monsieur Endoh ?

• Par exemple le disque, je ne me sens pas un des « kawas’People » de Richard Bogatzky… (c’est vrai de Pierre Billon a fait inscrire sur la face A du disque cette rubrique, mais c’est à prendre dans le sens que je suis le directeur commercial et donc par essence le leader du réseau).

• Monsieur Endoh, c’est vous qui avez signé le "bon à tirer" de la pochette du disque, j’étais au Mexique avec les concessionnaires qui ont gagné l’incentive sur le GPX…

Endoh perd la face et n’aime pas ça. Il me reproche une erreur alors qu’il l’a validé, ça pue un peu quand même.

• Il ne s’agit pas que du disque, sur le générique de fin des vidéos réalisées avec Pierre Billon et Vincent Perrot, il est indiqué je cite :

« réalisation Vincent Perrot, Pierre Billon et Richard Bogatzky… » C’est bien du star-système qu’il s’agit et il commence son monologue habituel sur ce sujet qui semble lui tenir à cœur.

Il commence à me gaver le japonais, samouraï de pacotille qui veut donner des leçons de comportement à tout le monde alors que lui-même manque de courage pour virer Bourgeois qui cumule toutes les fautes graves, s’en prend à René Robin (ex Directeur technique remplacé par un autre sans le prévenir et qui squatte mon bureau depuis 2 mois sans fonction officielle…), il me chauffe et je n’ai ni l’envie ni le temps d’écouter ses conneries alors que j’ai bien mieux à faire !

Quand il a fini son soliloque que tout le monde connait par cœur, j’ai la tension à 18/25 et je lui déclare avec un air agacé :

• Monsieur Endoh, je suis malade et j’ai pris sur moi de venir quand même préparer cette convention et l’animer demain, mais je crois que ma fièvre est en train de monter et que je vais rentrer chez moi me soigner, aujourd’hui et demain…

Il faut savoir que sans moi, il n’y a pas de convention, qu’elle repose entièrement sur mes épaules et que j’en détient tous les leviers.

Ce que je viens de dire ne plait pas à Endoh. Il est coincé, il sait que je mens et je sais qu’il est acculé le dos au mur. Coincé, pétrifié par les conséquences d’une convention ratée ou à annuler, Endoh est obligé de faire marche arrière, de perdre la face devant tout le monde. Il voulait me donner une leçon publique, je viens de le crucifier. Cela va nécessairement me coûter très cher, mais je place ma fierté plus haut que le meilleur job du monde…

Endoh est obligé de faire marche arrière en me souhaitant bon courage pour cette convention et de ne pas hésiter à faire appel à lui si j’étais devant un problème insoluble que, lui pourrait résoudre compte tenu de sa position...

La réunion est terminée, les visages sont graves, du moins le temps de sortir du bureau. Ensuite certains ont un sourire car ils viennent de voir le tyran se faire tacler, d’autres on eux aussi un sourire car ils savent que je viens de commettre un crime de lèse-majesté et que je vais le payer très cher.

La convention fût une vraie réussite et l’aide et la présence de Pierre Billon et Vincent Perrot lui a donné un cachet supplémentaire. Le Tomcat commençait à bien se vendre malgré la boulette de Bourgeois avec Moto Journal, bref, tout allait pour le mieux dans le meilleur du monde.

Mais je gardais en mémoire l’avertissement de Christian Fremin (ancien Directeur commercial de Kawasaki France à l’époque de Xavier Maugendre, le premier importateur Kawasaki en France). Il avait dû parler avec Endoh qu’il connaissait bien et sans doute avec Michèle Mellet et il me dit : « Richard tu es entré en guerre contre Endoh, tu n’as que deux solutions, tu te soumets ou tu te démets… »

Christian Fremin avait raison, mais la soumission n’est pas ma tasse de thé…

#21 Suite et fin

Je m’atèle à peaufiner l’opération Top Gun avec l’armée de l’air et la police Nationale qui doit escorter les 160 motos Top Gun (série limitée) de Coignières à La base aérienne de Creil, puis retour vers Paris et la descente des champs Elysées.

Les ventes de Tomcat se portent bien, Moto revue nous a fait un article élogieux et l’idée de la baptiser du nom de l’avion du film Top Gun semble bien plaire à la presse moto française. Bien sûr elle ne dispose que de 100 chevaux et le débridage reste un peu compliqué et plutôt coûteux. De mémoire, les arbres à came à changer, un joint d’embase à changer et les pots à modifier ou changer…

Mais cette machine qui sait exploiter ses 100 canassons est homogène et le moteur reste un moteur Kawasaki, un moteur viril qui sait aller chercher sa puissance dans les tours, elle ne fait pas mentir la réputation de la marque.

Je ne suis peut-être pas totalement objectif, mais je déteste les moteurs Honda qui ressemblent à des moteur électriques, puissants mais régulier, trop régulier avec une puissance linéaire un peu dépourvue de sensations. A mon sens, seul Suzuki dispose de moteurs un peu rageurs qui ressemblent à ceux de Kawasaki.

Mais je me disperse, outre l’évènement « Top Gun », je dois gérer un autre projet qui, après mon départ a été jeté aux orties lui aussi. Nous étions en train de bosser avec une boîte tierce sur une alarme qui devait équiper toutes les motos Kawasaki à partir de la saison 1989.

Ce projet ultra secret dont je suis également l’auteur devait propulser Kawasaki en France au rang des « Grands constructeurs » attentif aux problèmes de ses clients. Le vol de motos en était un, comme aujourd’hui d’ailleurs.

Cela posait pas mal de problèmes de logistique, mais rien d’irrémédiable. Le service technique avait validé la faisabilité du montage rapide de cet accessoire offert mais réservé à la France comme il se doit.

Cela m’amène à évoquer le cas de feu René Robin. René était le directeur technique de KMF et sous ses airs endormis un pilote hors pair. Je dis était car un matin, il arrive à son bureau et le trouve occupé par un type qui dit s’appeler Baklouti et se prétend le nouveau directeur technique…

René n’est pas un violent, il prend ses affaires rangées dans un carton et monte me voir dans mon bureau. Il m’explique la situation et je reste bête… Comment est-ce possible ? Comment peut-on faire un coup pareil à un cadre supérieur ? René est totalement abasourdi et me demande s’il peut squatter mon bureau le temps que cela s’arrange.

• René, tu es mon ami, tu restes dans mon bureau le temps que tu veux, mais il faut régler ce problème avec Endoh !

• J’ai demandé « audience » me dit-il, mais Endoh n’a pas le temps de ma recevoir…

Ce japonais est le pire des cons que je n’ai jamais rencontré.

Cette situation a trainé pendant plus d’un mois. René venait au bureau, il était sans fonction, ne disposait plus d’un bureau et Endoh ne voulait pas le recevoir. Quand René allait voir Inaï, celui-ci très gêné lui indiquait son incompétence à régler le problème. Pas fou l’ami Inaï, il n’avait pas envie de se mettre le boss à dos.

Endoh se régale de la situation, il sait que René squatte mon bureau, je ne suis plus en odeur de sainteté, nous formons René et moi-même un super tandem, lancé à fond dans une descente sans disposer de freins. Où tout cela va nous mener ?

Il fut une époque, quand j’étais en grâce aux yeux de mon président, nous avions tous les matins un brain storming de 8:00 à 08:30, nous parlions alors de tout et de rien, du boulot ou d’autres choses. Ce temps est fini, nous nous voyons peu avec Endoh, sinon pendant les réunions diverses et variées…

Le Jet Ski démarrait bien et nous avions besoin d’un responsable commercial qui connaisse bien le produit et surtout la façon d’en améliorer les performances. La clientèle du Jet Ski était composée de nombreux déçus du moto-cross qui se sont fait peur un jour ou l’autre. Rabattus sur le Jet Ski, les pratiques sont restées les mêmes, la recherche de la performance à tout prix, même si le pilotage n’est pas au niveau.

Mon rôle est de trouver une solution et surtout d’avoir quelqu’un à plein temps qui gère au quotidien les nombreux problèmes liés à cette distribution et à l’organisation des différentes compétitions.

René était passionné par le Jet Ski et je le voyais bien occuper le poste de responsable commercial du département jet Ski.

Quand j’ai proposé à Endoh la solution de placer René à ce poste, lui n’a vu que la possibilité de l’échec et donc de me tacler à l’occasion. Il accepte l’idée et me répète une fois encore que je serai le responsable en cas d’échec.

Au point où j’en suis, l’idée ne m’inquiète pas. J’ai confiance en René et il a ensuite (même après mon départ) géré son job de façon parfaite. Il a même eu de nombreuses responsabilités au sein de la fédération motonautique dont il s’est très bien occupé.

René est resté mon ami jusqu’à sa mort il y a 3 ans. Sa dernière carrière, celle du jet Ski a été brillante, je suis heureux d’y avoir été pour quelque chose.

La convention terminée, l’ambiance n’est pas au beau fixe pour moi. Endoh ne m’adresse plus la parole, même en réunion et passe ses messages par l’intermédiaire de Inaï qui n'est pas très à l'aise avec cette situation.

Endoh cherche sans arrêt l’occasion de me faire perdre la face devant mes pairs, il est sournois et vicieux mais tout a une fin et elle arrive assez rapidement.

Une réunion de publicité est prévue pour le lendemain, en général assistent à cette réunion, le président, Michèle Mellet, l’agence « Diamant Vert » et moi-même.

Cette fois, cette ordure décide qu’au titre de la démocratie, tous les chefs de services devront donner un avis qui aura le même poids que le mien… Il a bien décidé de ma faire perdre la face une fois de plus et d’indiquer à tous, que son courroux, aujourd’hui dirigé contre moi, peut un jour ou l’autre toucher celui qui aura l’outrecuidance de lui résister.

La réunion commence à 14 :00, se termine à 22 :00 sans qu’aucune décision ne soit prise. Demander à un directeur financier, ou un directeur technique un avis commercial sur la communication d’un sujet donné, revient à demander à un évêque de nous décrire les positions du Kama Sutra !

Je suis furieux, je n’ai pas ouvert la bouche pendant toute la réunion, j’ai une boule dans l’estomac qui commence à peser lourd, j’ai besoin de la nuit pour réfléchir.

Le lendemain matin, ma décision est prise, je n’ai aucune envie d’avaler des couleuvres, surtout si elles ont la taille d’un anaconda.

Je vais voir Inaï et lui tient ce langage :

• Monsieur Inaï, comme on vient me faire chier dans mon service et vous ne pouvez le nier car vous étiez à la réunion avec nous hier, je tiens désormais à être consulté pour toutes les décisions qui touchent les finances, la technique, les pièces détachées, les RH, les homologations etc. Je voudrai donc rencontrer Monsieur Endoh pour lui faire part de ma requête…

Inaï m’aime bien et il apprécie mon travail, mais il est l’inférieur hiérarchique d’Endoh et il doit prendre des précautions. Il connait bien le bonhomme et je sais qu’il ne l’apprécie pas plus que moi.

• Calmez-vous Richard, je sais ce que vous ressentez, mais vous allez aggraver la situation si vous rencontrez Endoh dans cet état ça ne va pas être bon pour vous… Vus savez bien que, quand il en aura assez de vous torturer il passera à quelqu’un d’autre.

• J’insiste Monsieur Inaï, je veux rencontrer Endoh à ce sujet…

Il me connait et sait que je ne changerai pas d’avis, il accepte donc d’organiser ce rendez-vous avec Endoh.

Il faut savoir que Endoh a depuis toujours un tic verbal quand il parle français.

Le premier « My concept de base … », le second, « My philosophie… »

Quand on se moque de lui, derrière son dos, il nous arrive de l’imiter.

Deux heures après, je suis dans son bureau (celui qui fait 150 m² !) avec Inaï assis à mes côtés.

• Vous avez demandé à me voir Richard ?

• Oui Monsieur Endoh, je souhaiterai vous poser une question, une seule…

• Je vous écoute…

• Monsieur Endoh, Je souhaiterai savoir quelle est l’activité principale de Kawasaki Motors France, la distribution de motocyclettes ou bien la philosophie de Monsieur Endoh… ?

Je viens de commettre en direct le crime le plus odieux à ses yeux. Je viens de lui faire perdre la face devant Inaï qui est son subordonné !

Je ne mérite qu’un châtiment la peine de mort ! Endoh qui a du mal à se contenir devant ce crime de lèse-majesté, referme son cahier et déclare que nous n’avons plus rien à nous dire.

Je suis viré, je suis libre, la boule dans l’estomac qui pesait de plus en plus lourd vient de se dissiper. Je viens de mettre un terme à cette torture qui dure depuis trop longtemps. Je repense à ce que m’a dit Christian Fremin, je ne me suis pas soumis et je peux me regarder dans la glace le matin en me rasant.

Tous les programmes mis en place sous ma direction (opération Top Gun, alarme sur toutes les motos et tous les autres projets) sont annulés dans la foulée. Le réseau n’est pas content, mais Endoh s’en moque, son autorité ne peut être battue en brèche, tout le monde est prévenu.

J’ai gardé de nombreux amis dans le réseau et fréquente encore Denis Guichard qui est un ami très proche. Cette tranche de vie est terminée, mais elle fût très importante et m’a durablement marqué.