

ou meilleures à la Bulle, mais cette dernière reste indétrônable dans l'esprit de bien des Indiens.

Indien vaut mieux que...

Riche de 800 millions d'habitants, l'Inde tend à vivre en autarcie industrielle et à produire intégralement les biens de consommation dont elle a besoin pour éviter une balance des paiements déficitaire, le pays n'ayant pas les devises nécessaires pour consommer des produits étrangers. Le gouvernement de New Delhi ne laisse pas les étrangers s'implanter librement en Inde, ni rapatrier les bénéfices accumulés. Comme dans d'autres branches industrielles, les industries moto-cyclistes japonaises doivent travailler en association avec une marque locale et 51 % du capital de la firme créé doit rester indien. Ainsi, le pays profite des produits fabriqués et des bénéfices des ventes. « C'est une politique très intelligente compte tenu des difficultés internes de l'Inde, reconnaît Etienne Cornu. Ce marché de 800 millions d'habitants, qui représente quand même deux fois et demi le marché des USA, fait briller les yeux de beaucoup d'investisseurs, même si le pays est pauvre et les moyens financiers peu élevés. »

Dans les années 50, le gouvernement indien estime que le pays doit se doter d'un moyen de transport économique : le deux-roues est retenu. Un appel d'offres est lancé et la firme anglaise Enfield remporte le marché, construisant à Madras une usine clefs en main. En 1957, les premières motos sortent des chaînes. « Ces 350 équivalaient à nos 125 actuelles, raconte le fondateur de MCC. C'était la cylindrée utilitaire par excellence. 20 000 Enfield sont fabriquées tous les ans. Ces motos ne se démodent pas, car les Indiens ne subissent pas ce principe occidental de consommation effrénée avec changement de modèle tous les ans. Ces machines sont donc choyées, remises en état constamment. A raison de 20 000 machines produites depuis trente-cinq ans, il existe en Inde un parc hallucinant d'Enfield, sûrement une des motos les plus produites dans le monde. Sans parler de modèles fabriqués auparavant en Angleterre et qui ont équipé l'armée anglaise, ou encore l'armée française en Afrique du Nord. » L'usine Enfield de Madras n'a pas vu dans ces exportations un moyen de produire plus de motos, mais seulement un moyen d'acquiescer des devises. Bon an, mal an, mille motos sont exportées vers l'Europe. Ce chiffre n'a rien de phénoménal, mais les devises rassemblées par ces ventes sont d'une importance primordiale. Etienne Cornu :

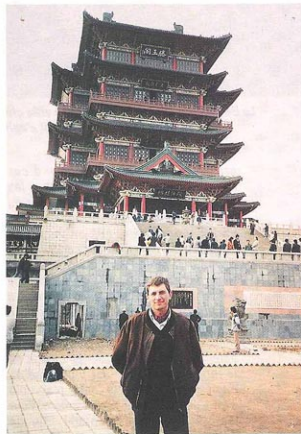
« Enfield produit aussi des télévisions, des pompes à eau, des réfrigérateurs... Ces devises leur permettent de progresser en technologie dans ces secteurs et d'acheter des composants ou des machines outils occidentaux. » Il n'existe en Inde aucune interdiction d'importation pour les motos japonaises. Mais afin de préserver les devises du pays un frein est mis via une taxation de 300 %. Si l'équivalent des 10 000 F que coûte en Inde une 350 Enfield représente déjà plusieurs années d'économie dans un pays, où le salaire moyen est de l'ordre de 300 F par mois, 300 % de taxes laissent réfléchir. « Dans le sud de l'Inde, tout le monde roule en Enfield, même la police et les militaires, raconte Etienne Cornu. Cette moto ne se démode pas. D'occasion, elle vaut pratiquement le même prix que neuve, car ce véhicule essentiellement utilitaire s'achète toujours en fonction de son état. S'il a dix ans d'âge, mais est en parfait état de marche, il vaut toujours ses 10 000 F. » L'Enfield 500, développée en 1991 à la demande des marchés européens, est également en vente chez les concessionnaires indiens, « où toutes les pièces sont vendues au détail du moindre boulon de garde-boue à la plus petite vis de carter. Il faut se figurer un autre paysage motocycliste que le notre, il y a en effet des concessionnaires traitant plusieurs marques, mais aussi des magasins Enfield proposant tous les produits Enfield, les motos comme les frigos et les téléés. »

Comprenant vingt-deux Etats et seize langues officielles, l'Inde est très diverse, une diversité qui se retrouve dans le paysage moto-cycliste du pays. Le sud, dont Madras est une des métropoles, est bien différent du nord. Là, les Rajdoot (ex-production Jawa, 175 cm³, deux-temps, trois vitesses) dominent. Autre clivage mécanique : si nombre d'auto-rickshaw (engin à trois roues construit sur une base de moto) sont au nord du pays propulsés via des Harley-Davidson laissées par l'armée américaine, au sud du pays ces engins sont fabriqués sur une base de Vespa. L'expédition des Enfield vers la France se fait par containers acheminés par voie maritime vers les ports français. Etienne Cornu : « C'est le transitaire qui s'occupe de tout. Il stocke dans ses entrepôts français les trente-huit caisses d'Enfield que contient un container, je lui faxe simplement les lieux où livrer telle ou telle caisse. Les Indiens travaillent selon les critères du commerce international, les contrats sont faits FOB (free on board), c'est-à-dire que je prends la marchandise et les assurances en charge dès que les motos sont à bord du bateau, dans le port sri-lankais de Colombo. Pour l'importation des Black-Star chinoises,

tout est différent. La Chine Populaire n'accepte pas que des bateaux étrangers abordent ses ports, elle impose le commerce CIF (cost insurance freight), c'est-à-dire rendu dans le port du destinataire. C'est seulement à partir du port français, que je suis responsable des motos. » Un container venant de Nang-Chang contient vingt-quatre boîtes : douze Black-Star et autant de sides. Aucun droit de douane n'est appliqué sur ces importations, car la franchise est accordée aux marchandises venant des pays du tiers-monde.

De la Dominator à la Black-Star, on devient fou...

Lorsque la diversification des activités de MCC commence à prendre de l'ampleur, Etienne Cornu se lance dans une nouvelle aventure commerciale : l'importation de vélos indiens. De superbes bicyclettes noires au cadre solide, aux tiges chromées, équipées d'une béquille qui se clipse derrière la garde-boue arrière... Un style très rétro, pour un prix de vente en France qui n'aurait pas dépassé les 1000 F. Etienne Cornu : « Lorsque je les ai exposées au Salon du cycle, c'était l'euphorie. Un container de 500 vélos aurait dû se vendre comme une bouchée de pain. Mais pour les vélos comme plus tard pour les Black-Star, je n'ai trouvé aucun



Etienne Cornu face au temple du ciel de Nang-Chang en 1990. Il se rendra deux fois dans cette ville où sont produites les Black-Star, afin de négocier leur importation.