



MINI
MOTOS,
GRANDÉ
DESTINEE.

SOMMAIRE

Prologue	p. 7
Chapitre 1. Quatuor gagnant comme carburant	pp. 15-45
- Yannick Coquard, un nom devenu prénom	p. 17
- Dimitri Bera, l'invisible indispensable	p. 29
- Fanny et Liping, femmes «atouts» faire	p. 37
Chapitre 2. YCF ou l'éloge du plaisir	pp. 47-77
- Robin des Bois, version motard	p. 49
- Produit universel, rires éternels	p. 55
- Une passion partagée à l'unisson	p. 71
Chapitre 3. Success-story so frenchy	pp. 79-121
- Vingt années : dates clefs et souvenirs gravés	p. 81
- Une mécanique huilée, dix commandements revisités	p. 107
- Souvenirs en stock, déclarations chocs	p. 119
Chapitre 4. Partir un jour, grandir toujours	pp. 123-141
- Made in China, Made in qualité	p. 125
- Il était une fois dans l'Ouest	p. 133
- Défis futurs à fière (et vive) allure	p. 137
Épilogue	p. 143

LES PERSONNAGES



DIMITRI BERA

Date de naissance : 28/01/1972
Lieu de naissance : Levallois-Perret
Situation : Marié, 2 enfants
Profession : Co-fondateur de YCF



LIU LIPING

Date de naissance : 19/07/1978
Lieu de naissance : Yi Feng, Jiangxi
Situation : Mariée, 2 enfants
Profession : DAF de l'usine de Jiangmen



FRANÇOIS ALAUX

Date de naissance : 27/04/1973
Lieu de naissance : Boulogne, au PSG
Situation : Marié, 2 enfants
Profession : Designer, Réalisateur



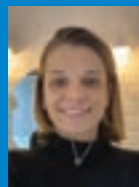
MICKAËL PICHON

Date de naissance : 13/02/1976
Lieu de naissance : Le Mans
Situation : Marié, 3 enfants
Profession : Gérant stations de lavage, ancien sportif professionnel



YANNICK COQUARD

Date de naissance : 02/09/1981
Lieu de naissance : Louviers
Situation : Marié, 2 enfants
Profession : Co-fondateur de YCF



FANNY COQUARD

Date de naissance : 23/08/1981
Lieu de naissance : Caen
Situation : Mariée, 2 enfants
Profession : DAF chez YCF



DIMITRI COSTE

Date de naissance : 08/11/1977
Lieu de naissance : Saint-Cloud
Situation : Marié, 2 enfants
Profession : Photographe



JORDAN LABBÉ

Date de naissance : 27/05/1984
Lieu de naissance : Sainte-Adresse
Situation : Marié, 1 enfant
Profession : Créateur de contenu



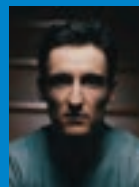
MIGUEL HERVÉ

Date de naissance : 16/03/1978
Lieu de naissance : Caen
Situation : Marié, 1 enfant
Profession : Responsable technique et SAV YCF France



ERIC PERONNARD

Date de naissance : 13/04/1960
Lieu de naissance : Grenoble
Situation : Marié, 2 enfants
Profession : Organisateur sportif



MARVIN MUSQUIN

Date de naissance : 30/12/1989
Lieu de naissance : La Réole
Situation : Marié, 1 enfant
Profession : Pilote professionnel de motocross



CHRISTOPHE MARTRAGNY

Date de naissance : 23/04/1962
Lieu de naissance : Bayeux
Situation : Marié, 3 enfants
Profession : Gérant de Martragny TP



PIERRICK PAGET

Date de naissance : 20/06/1977
Lieu de naissance : Lons-le-Saunier
Situation : Marié, 2 enfants
Profession : Youtuber



JULIEN HUAN

Date de naissance : 30/03/1983
Lieu de naissance : Dreux
Situation : Marié, 2 enfants
Profession : Chef d'entreprise



STEPHAN LEGRAND

Date de naissance : 06/10/1970
Lieu de naissance : Paris
Situation : Marié, 2 enfants
Profession : Journaliste



XAVIER AUDOUARD

Date de naissance : 27/02/1956
Lieu de naissance : Paris
Situation : Marié, 1 enfant
Profession : Directeur sportif supercross de Paris



ALEXIS HOUSET

Date de naissance : 11/02/1981
Lieu de naissance : Tourcoing
Situation : Marié, 2 enfants
Profession : Responsable technique YCF Factory



DAVID MAZE

Date de naissance : 13/01/1970
Lieu de naissance : Rouen
Situation : En couple, 2 enfants
Profession : Responsable fox service center France chez Tribesportgroup



PASCAL HAUDIQUERT

Date de naissance : 09/02/1957
Lieu de naissance : Forges-les-Eaux
Situation : Marié, 2 enfants
Profession : Retraité de la SNCF et désormais photo reporter freelance



Yannick Coquard, Floride USA, 2022

PROLOGUE

« La vie c'est comme une boîte de chocolats, on ne sait jamais sur quoi on va tomber. »

clame à qui veut bien l'entendre Tom Hanks alias Forrest Gump dans le film éponyme mythique de 1994 signé Robert Zemeckis. Ramener cette citation culte à l'histoire entrepreneuriale d'YCF, c'est l'assurance de ne tomber que sur de précieuses gourmandises. Ou presque... Car oui, comme dans toute aventure, quelques crocs inauguraux restent d'abord en travers de la gorge, faute de goût ou d'assemblage. « Lorsque je suis allé voir les banques en 2004 pour leur parler de mon business de vendre des mini motos, on m'a clairement rigolé au nez. Cela m'a vraiment marqué car on m'a pris pour un toquard, très clairement. De toute façon, au départ c'est simple, personne ne croyait en nous », révèle d'entrée de jeu Yannick Coquard, fondateur de la marque aux trois lettres soufflant ses vingt bougies en 2024. Une bouchée capitaliste à la saveur amère suivie d'une dégustation écœurante liée aux insultes gratuites entendues et lues au sujet de la fabrication des bolides dans l'Empire du Milieu. « Pour tout le monde, excusez-moi du terme, mais ça allait être du made in China et donc forcément de la merde. Dans les forums, sur Internet, on nous critiquait dans tous les sens en disant qu'on allait faire travailler des enfants, que nos produits ne vaudraient rien... Là aussi, j'ai souffert de tout ça puis j'ai arrêté de lire et on a foncé car on savait où l'on voulait aller », surenchérit le dirigeant, sûr de ses valeurs et convictions. Quelques sucreries laissant à désirer en guise d'apéritif avant l'explosion de saveurs infinies rencontrées sur le chemin, transformant en l'espace de deux décennies, un projet novateur aux allures de pari fou en success-story qui roule et déroule son savoir-faire dans trente-quatre pays.

Il était une fois YCF. Trois lettres qui veulent tout et rien dire lors de la création de l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) le 1^{er} juillet 2004, par Yannick Coquard en direct de sa Normandie natale. « À l'époque, il y avait des noms de motos comme Yamaha YZF ou Honda CRF. Tout cela sonnait pas mal dans le milieu du cross. J'ai réfléchi cinq minutes, j'ai pris mes initiales et j'ai ensuite rajouté un F. Pourquoi le F ? Parce que F comme le freestyle que j'adore avec le BMX, F comme France mais aussi F comme Four-stroke pour les moteurs à quatre temps utilisés, F pour le côté Factory qui signifie usine et puis F comme Fanny, évidemment. En tout cas, en moins de cinq minutes, le choix était plié », explique, pragmatique, le natif de Louviers dans l'Eure. Pragmatique. Définition : « Qui préfère voir les choses de façon concrète, qui favorise la pratique et l'expérience ». Une signification qui colle parfaitement à la peau du personnage à en croire son ami de longue date Christophe Martragny, rencontré en 1998 lors d'une course de championnat national où le fils Coquard régalaît le public grâce à un style inimitable, guidon en main.

« Vous savez, que ce soit dans son histoire d'amour avec Fanny, dans la création de sa société ou dans la vie en général, Yannick est quelqu'un de déterminé, qui va au bout des choses et qui est prêt à tout pour y arriver. Quand il lance YCF, il connaît bien le milieu de la moto, il maîtrise l'engin et il sait pertinemment ce qu'il souhaite développer. Mais quand il me parle de ça, il m'amuse plus qu'autre chose car c'est quelqu'un qui fait toujours le fanfaron. Je n'avais pas décelé ce potentiel d'entrepreneur, capable de créer à lui seul un marché ».

À lui seul ? Pas tout à fait.

Dans la vie ou dans une boîte de chocolats, «on ne sait jamais sur quoi on va tomber». On ne sait jamais, non plus, sur qui notre destinée va se stopper à un instant T. Pour Yannick, la vie a choisi de mettre sur sa route à l'automne 2003 un certain Dimitri. Dimitri qui ? Bera pour être précis. Un natif de Chartres, exilé en Chine depuis 1994 pour faire carrière «dans je ne sais quoi mais dans un pays où personne n'allait». Un mec débrouillard aussi à l'aise pour déambuler dans les ruelles bondées de Shanghai que pour piloter, ado, en championnat d'Eure-et-Loir.

«J'ai toujours eu de la chance dans ma vie, j'ai trouvé en permanence quelque chose à faire, je n'ai jamais galéré.»

analyse avec du recul l'autre cerveau et cogérant d'YCF. Sa chance, le Chinois d'adoption ne la doit cependant à personne. Il la provoque. Un jour par-ci et toujours par-là. En toquant à une porte ou par simple curiosité d'esprit. Comme ce jour de septembre où le lien des deux protagonistes va se tisser sans le savoir pour l'éternité. Mais avant de rembobiner le déroulé de cette rencontre «qui change tout», direction les plages de Normandie au début du XXIe siècle. Vous ne voyez rien ? Mais si, suivez les traces de pneus sur le sable des Honda 100 XR de Christophe et Yannick, c'est par là-bas que ça se passe. Action... et explications du boss en personne : «Même si j'avais gagné trois Championnats de Normandie, quelques manches de 125 cc et marqué des points aux France Elite, je n'ai jamais voulu devenir pilote professionnel. Alors oui, j'adore ça, le cross, faire des figures, mais je n'aurais pas pu me consacrer à ce sport au quotidien. M'entraîner, ce n'est pas ça qui me plaisait. C'était juste une bonne façon de relever des challenges en allant au bout des choses. Et vu qu'il pleut tout le temps chez nous, avec mon ami d'enfance, on s'est acheté ces petites motos pour s'entraîner sur la plage les dimanches au lieu de filer sur les terrains de cross.

Pourquoi rouler là-dessus plutôt que sur des grandes ? Parce qu'il n'y avait pas besoin de passer tout son lundi à nettoyer la bécane au karcher et à la préparer ensuite pour la compétition. Un coup de jet d'eau, un peu de WD-40 (lubrifiant) et le tour était joué. Et comme j'ai continué à performer derrière, il n'y avait vraiment aucune raison de changer. En fait, j'avais enlevé les contraintes de la grande moto tout en gardant le plaisir de rouler», déroule celui qui est tombé dans l'univers du deux-roues depuis tout petit grâce à des parents, propriétaires d'un magasin spécialisé de renom à Amfreville-sur-Iton. Le constat est là, il n'y a plus qu'à sauter le pas. Plus facile à dire qu'à faire quand un métier passion vous accompagne déjà. Associé depuis 2001-2002 avec David Schuller au sein du magasin Jet Moto Evasion (devenu UP), Yannick s'éclate derrière le comptoir à vendre à tout va aux particuliers tout en développant sa culture et connaissance produits. Sa carrière de commercial semble tracée, le successeur de la concession Suzuki Coquard déjà tout désigné. Mais le destin a d'autres perspectives pour lui ; merci qui ? Une partie de la clientèle qui va finir par le dégoûter de la profession à force de chambrier et pinailler pour rester poli. Et ce n'est sûrement pas son épouse et bras droit Fanny qui osera dire le contraire : «Du jour au lendemain, il vient me dire : «J'arrête tout, je vais monter mon affaire». Pas de soucis. Il s'est installé chez sa mère pour faire de l'import de grandes motos durant le premier semestre 2004. Ce qui l'a tué, c'est qu'il en avait ras le bol de se prendre la tête avec les clients semaine après semaine. Beaucoup n'arrêtaient pas de quémander car il ne faut pas oublier que le motocross est un sport qui coûte cher pratiqué par des gens qui ont peu de moyens. Quand ça ne parlait pas d'argent, ils le saoulaient le samedi en lui disant :

« Tu ne t'entraînes pas assez, on va te fumer demain sur la piste. »

Résultat, il les pulvérisait le dimanche.



Max Martragny, Arromanches Normandie, 2008

Dimitri Bera, Yannick Coquard, Jiangmen Chine, 2010





Si beaucoup dépriment lorsqu'on les critique, avec nous, ça ne marche pas ainsi. C'est l'effet inverse qui se produit. Si tu nous en mets plein la tronche, on va relever la tête et te prouver le contraire. Toute cette rage accumulée a fait qu'il a vendu ses parts pour prendre un nouveau départ. Son but ? Travailler uniquement avec des professionnels».

Pendant ce temps, à 9300 kilomètres de là, un drôle d'oiseau multiplie les petits boulots à travers la Chine pour une société française, Hicarex, spécialisée dans la sous-traitance et la fabrication de moules. «Je leur ai notamment dégoté des boussoles qu'ils recherchaient à sept ou huit heures de Shanghai dans une boutique de rien du tout. J'étais leur intermédiaire sur place, je gagnais peanuts mais au moins, je voyageais», détaille Dimitri Bera plongé dans ses réminiscences. Si sa vocation professionnelle reste à trouver, sa passion pour le pays le plus peuplé du monde n'est plus à prouver. Son existence se passera là-bas, un point c'est tout. Question de karma. «Avant de m'y installer, je n'étais jamais parti de chez moi ou presque. Et à chaque fois que mes parents m'envoyaient une semaine en Angleterre ou en Allemagne, j'avais le cafard. Mais là, non, étonnamment. Dès que j'ai posé le pied en Chine, je m'y suis senti à mon aise. Dans une vie antérieure, j'ai dû vivre là-bas.

Tout me plaisait, les odeurs, le rythme, le mouvement. Très vite la France ne me manque pas. Très vite j'y rencontre ma future épouse. Et très vite, je vois ce phénomène des petites motos débarquer à droite à gauche et donc, en bon passionné qui se respecte, je commence à m'y intéresser», confesse-t-il, aussi déterminé que curieux. Lui et Yannick ne se connaissent pas d'un iota. Mais lui assimile parfaitement le nom Coquard depuis ses premières sorties en famille au Supercross de Paris en 1984 où les garde-boue Suzuki arboraient fièrement le patronyme. La suite appartient aux livres d'histoire : «Je me promène en Chine et là, par hasard, je tombe sur un fabricant qui produit ces petites motos. C'était les prémices du produit, c'était laid, mais qu'importe, j'en parle à un ami avec qui je faisais du cross en Eure-et-Loir et il me dit : viens en France, je suis sûr qu'il y a moyen d'en écouler. J'achète un beau kit déco, je la lustre au mieux et il me prend un rendez-vous avec un certain Yannick, dont j'avais entendu parler de l'histoire dans un magazine moto envoyé par mon père. J'assemble la machine et début septembre, je débarque à Caen dans le magasin où il travaille pour lui présenter le produit et voir ce qu'il en pense», se remémore l'homme à l'origine du projet.

La rencontre en bref ? Un mix entre discussions, actions, désillusions et solutions.

YANNICK

« Dimitri débarque avec sa petite moto chinoise et je l'essaye sur la route dans la foulée. Je fais deux allers-retours et je casse le cadre et le bras oscillant. »

DIMITRI

« Sur le coup, je peux vous dire que je n'étais pas très fier. »

YANNICK

« Pour moi, ce n'est pas grave, j'y crois quand même. Je lui dis : je suis sûr que si demain, on arrive à faire une moto abordable et fiable avec toutes les pièces détachées disponibles, plein de nouvelles personnes se mettront à ce sport. Je sentais, avec cette mini qui tournait aux USA et qui arrivait à peine chez nous, la possibilité d'amener plus de gens à la moto. Je lui parle des modifications à effectuer et il repart chez lui. Et dans ma tête, je me dis, ce mec, jamais plus je ne vais le revoir ! »

DIMITRI

« Malgré la casse, je ne perds pas espoir. Pourquoi ? Car le courant passe bien entre nous. Je sens que j'ai en face de moi un jeune qui s'accroche, qui a la pêche, qui connaît son sujet et qui est à fond. Donc loin de moi l'idée d'abandonner. La prochaine étape ? Rentrer en Chine, modifier la machine, la renvoyer dans l'Hexagone et réessayer. À ce moment-là, d'un point de vue business, j'imaginai juste faire un deal avec lui et pourquoi ne pas en vendre quelques-unes aux amis mais l'ambition s'arrêtait là. Ce n'était pas un futur possible. »

Les mois passent. Le silence se fait. Puis Dimitri réapparaît comme par magie avec sa mini moto made in China valise sous le bras. Verdict Yannick ?

«Il avait tenu promesse, les modifications avaient été prises en compte et la bécane était maintenant capable d'encaisser les sauts sur un terrain de cross. Il restait bien sûr quelques détails à travailler mais la base était là, devant nous. Elle ne cassait plus.»

Marché conclu ? Pas encore. Reste à définir la stratégie visée, le public ciblé et l'orientation souhaitée. Aussitôt dit, aussitôt fait par l'ex-vendeur déjà habillé (et habité) par le costume d'entrepreneur. «Je l'ai tout de suite pensé comme un produit à utiliser de façon hard, je voulais passer des trucs d'enfer avec. Pour moi c'était une vraie petite moto de cross, pas un outil pour faire juste prout-prout dans les champs. Je voulais virer vite, rigoler fort, batailler avec les potes, réduire la différence de niveaux, tout en se mettant moins en danger. Car dès que je chutais avec une grande, c'était direct scaphoïde cassé ou tibia péroné en vac. La finalité pour gagner notre pari ? Combiner sensations fortes avec un produit accessible, utilisable par tous et toutes avec un service SAV premium et une vente uniquement destinée aux professionnels du secteur».

Été 2004. Le semblant de business plan est là... dans les méninges au moins. Deux mini motos sont montées, fin prêtes pour entamer leur opération séduction auprès des concessionnaires voisins. La société est enregistrée, la cogérance actée et partagée. Yannick Coquard en Normandie, Dimitri Bera dans la province du Guangdong. Le commercial au réseau long comme le bras et le technicien en charge de la livraison des denrées motorisées. Bilan des comptes avant de se lancer dans la course au business ? Des banques qui tournent le dos, aucune trésorerie, Fanny en stage chez Carrefour, Yannick vivant chez sa mère avec 1200 euros par mois au compteur et... une Clio. Autre chose Dimitri peut-être ? «Aucun contrat ni papier signé, tout à l'arrache. Mais on avait quelque chose pour nous : une grande dose de feeling et d'instinct». Et du coup, que fait notre cher tandem Coquard-Bera ? Il expédie la prudence aux oubliettes et fait all in avec une main dépareillée en priant pour que l'adversaire en face (nommé conjoncture, concurrence ou marché au choix) ne retourne pas sur le tapis une paire d'as. Yannick, action ou vérité ? Action bien sûr. Comme toujours avec ce grand gaillard en mouvement perpétuel : «Et là, je prends le plus gros risque de ma vie. Les Chinois nous mettant la pression, je décide de commander à Dim trente nouvelles motos. Ne reste plus qu'à trouver 30 000 euros quelque part».

**La vie d'YCF, c'est comme une boîte de chocolats,
on ne sait jamais sur quoi on va tomber
mais on est sûrs de se régaler.**





CHAPITRE 1

QUATUOR GAGNANT COMME CARBURANT.



Yannick Coquard, Floride USA, 2021

OPERA

1. QUATUOR GAGNANT COMME CARBURANT.

Yannick Coquard,

un nom devenu prénom.

Se pencher sur la trajectoire du boss, c'est se retrouver en face d'un enfant de la balle à la destinée tracée depuis sa naissance le 2 septembre 1981. Plongé dans un quotidien motorisé entre un papa «ultra-passionné» par son métier et une maman, Nicole Petit, rencontrée sur un terrain de cross (tiens tiens) et partageant le rythme de vie de son mari allègrement et sans sourciller (tiens tiens). Directeur sportif du Supercross de Paris-Bercy et ancien journaliste à Moto Verte, Xavier Audouard jette un œil dans le rétroviseur familial avec hommage et respect : «Son père était un concessionnaire très impliqué dans le milieu. Pour l'événement, on gérait bon nombre de pilotes Suzuki qui roulaient pour Coquard. Dès que j'avais besoin de trouver une machine aux pilotes américains avec une prestation technique de grande qualité, je me tournais vers Bernard et Coquard Motos. Je me souviens d'une édition dans les années 1990 où il nous avait prêté pas moins de huit motos, un record. C'était monstrueux. Alors, lorsque ce nom de famille est revenu sur le devant de la scène au début des années 2000, avec cette histoire de pit bike (ou dirt bike ou mini moto ndlr.), cela ne m'a pas étonné. Tout de suite je me suis dit, OK, là, il va y avoir beaucoup de passion dans cette aventure.

Mon préjugé a été extrêmement favorable car son père m'avait aidé et que je connaissais la mentalité de la famille». Organisateur des prestigieux X-Games, Eric Peronnard persiste et signe : «Avec mes amis Coquard, on s'entend bien car on aime travailler et ne pas s'ennuyer. Quand j'ai commencé à bosser dans cet univers, j'ai eu le plaisir d'être concessionnaire Suzuki en même temps que le papa de Yannick. Lui était la référence de la marque sur la partie Nord de la France. Quand j'ai vu son fils pour la première fois, il devait avoir entre cinq et dix ans et déambulait déjà dans le magasin comme chez lui. J'aurais vraiment eu du mal à l'imaginer ailleurs que dans la moto. Impossible». Impossible. Un mot qui ne figure pourtant pas dans le dictionnaire du garçon à en croire Fanny alias la femme de sa vie :

«Quand il parle, il est tellement persuasif qu'on a envie de le suivre. Il vend du rêve, mais à chaque fois celui-ci devient réalité. Tout est possible avec lui et les gens apprécient ce trait de caractère car ce n'est pas un beau parleur. Tout ce qu'il dit, il le fait.»

1. QUATUOR GAGNANT COMME CARBURANT.

Le programme du « p'tit » Yannick version jeune ? Sur les bancs de l'école la journée, au magasin dans la foulée. Son endroit préféré entre les deux ? Facile à trouver dicit l'intéressé : « Je n'ai jamais été scolaire. Cela ne me plaisait pas. Cependant, j'ai toujours été dans une logique qu'il ne fallait pas redoubler. Car redoubler était synonyme d'année de perdue. Pour moi, l'idée était claire : passer le bac et puis voilà. Car ma passion, c'était la moto, point barre. Mon moment préféré ? Filer à la concession à la sortie de l'école pour aider mes parents au comptoir, conseiller et vendre aux particuliers des casques, motos ou vestes », se souvient l'ex jeune bambin. Et force est de constater que le commercial en herbe avait du talent à revendre en la matière. Sa première moto monnayée ? À douze ans à peine. Son bonheur de l'instant rime alors avec contact client et discussions à tout bout de champ.

« Acheter, vendre, échanger, c'est vraiment ce que j'aimais depuis gosse. Dès l'âge de dix ans, je connaissais tout le magasin par cœur. Je pouvais vendre n'importe quoi à n'importe qui. La voie était toute dessinée pour moi, partir en BEP vente action marchande au lycée Aristide Briand puis un bac pro commerce en alternance chez mes parents en 1998-1999. »

indique, lucide, le futur gérant désigné sans le citer de Coquard Motos. Oui mais non...

Un divorce et une claque familiale plus tard et voici que les dés se retrouvent jetés. Yannick volera de ses propres ailes, bien loin de la concession vénérée qui lui faisait pourtant les yeux doux depuis sa plus tendre enfance. À regret ?

« Pas le temps pour ça, on ne vit qu'une fois » vous soufflerait certainement à l'oreille le fils Coquard, davantage tourné vers l'avenir que sur le passé. « Sur le coup, cette séparation de mon père et de ma mère a été dure à gérer mais au final, pour mon avenir professionnel, cela a été une chance. Car j'ai pu me créer moi-même, loin de Coquard Motos. C'est fou le destin quand même lorsqu'on y réfléchit », relativise le gaillard. Une grande perte pour l'ex-concession Suzuki de renom à en croire l'ancien pilote professionnel Pierrick « Eastiboy » Paget, reconverti depuis dans l'édition et la communication : « Sans manquer de respect à personne, je suis certain que s'il avait repris ce business, il aurait été encore bien meilleur que son papa. Connaissant le bonhomme, il aurait voulu créer d'immenses journées pour toutes les personnes qui craignent la compétition, des événements d'ampleur et ludiques... Au lieu de vendre dix Suzuki, il en aurait vendu cent. Mais son père a dû lui donner cette éducation et ces valeurs qui font qu'aujourd'hui, le mec ne commet pas d'erreur. Il donne tout, dans une volonté de faire plaisir ».





De gauche à droite, David Lecomte, Robin Martragny, Dany Coquard, Etienne Mainini, Max Martragny, Christophe Martragny, Marco Bourdelles, Yannick Coquard, Arromanches Normandie, 2008

Le reste ? Yannick a 18 ans et quitte son cocon. Adieu Coquard Motos, bonjour Jet Moto Evasion puis le magasin UP à partir de 2001-2002 sous l'autorité d'un patron respecté David Schuller, qui lui permettra d'élargir ses compétences et connaissances avant de s'associer en 2003. Si les concessions changent, la passion demeure. Intacte. Moto au petit-déjeuner, moto au dîner, moto au coucher. Merci qui ? Maman Nicole et... le chantage aux bonnes notes, se remémore tout sourire le fondateur d'YCF : « Comme j'étais un enfant plutôt turbulent, faire de la moto me faisait du bien, ça me défoulait et je m'endormais mieux le soir. J'en faisais pour m'amuser de temps en temps au départ, puis j'ai enchaîné avec dix années de courses et de compétitions entre mes douze et vingt-deux ans où j'ai pas mal brillé sur les terrains. Mais bon, au tout début, ce n'était pas gagné car il a fallu convaincre ma mère de me mettre un guidon entre les mains. Elle était contre car elle avait suivi mon père par le passé, elle craignait les blessures et puis elle en avait un peu marre de tout ça. Comme mon cousin Christophe se lançait dans la compétition, j'ai voulu le suivre. J'ai demandé à ma mère, qui m'a dit :

« Non, hors de question, avec les notes que tu as, ce n'est pas possible. Par contre, si tu as quatorze de moyenne au prochain trimestre, j'accepte ». Verdict du prochain bulletin de Yannick ? Quatorze et demi, « comme quoi, quand on veut, on peut », rigole l'intéressé, sûr de sa force et son potentiel. Nous sommes en 1994 et Yannick Coquard débarque illico presto sur les courses régionales où il se prend rapidement deux tours par les meilleurs de sa catégorie. Insuffisant pour démobiliser le jeune homme :

« J'étais mauvais mais j'ai vite appris. »

Bingo. Cinquième du Championnat de France national 125 cc en 2000, le pilote progresse en effet à vitesse grand V. Jusqu'à truster les titres au niveau Ligue, trois années durant, tout en s'éclatant le week-end au guidon de ses Honda de poche : champion de Normandie motocross 250 cc en 2001, en 125 cc en 2002, puis rebelote en 2004 dans la catégorie Scratch Enduro 125 cc. Son style ? Inimitable et remarquable. Casse-cou et passe-partout (cf. encadré).

YANNICK COQUARD

PILOTE VU PAR...

PIERRICK PAGET

« Il faut le voir pour y croire. Quand vous mettez Yannick sur une mini moto, il faut imaginer un mec de près de deux mètres capable de rentrer des figures incroyables sur des bolides de cinquante

centimètres de haut. Des choses que même nous, anciens pros, on n'arriverait pas à faire sur des motos normales. Il est vraiment impressionnant ».

JORDAN LABBÉ

« Quand je débarque dans le milieu en 2002, Yannick est un peu à son prime dans la ligue de Normandie. Dès que je l'ai vu sur un terrain de compétition, je me suis dit waouh, ce type est incroyable. Il gagnait avec un style de folie, en rentrant des figures sur tous ses sauts. Il avait à la fois la vitesse, le

talent, l'esthétisme et l'état d'esprit fun typique du freestyler. Avec son côté très grand, démonstratif, rapide et charismatique, il bénéficiait d'une grande aura autour de lui. Pour moi, Yannick Coquard, c'est le Travis Pastrana tricolore ».

1. QUATUOR GAGNANT COMME CARBURANT.

Pilote talentueux, connaisseur méticuleux, garçon consciencieux (dès qu'il le veut)... ne manquerait plus que Yannick Coquard ajoute à son arc les cordes d'un homme chaleureux avec qui il fait bon traîner ou papoter et celle d'un (futur) entrepreneur sérieux et ambitieux. C'est le cas aussi ? Chapeau monsieur. Paroles de proches, partenaires, confrères et amis garanties. On commence par qui ? Stephan Legrand, en direct de son camion partenaire YCF-LeBigUsa ? Aucun souci, c'est parti. « J'ai rencontré ce mec aux US pour la première fois en 2005-2006 en tant que journaliste. La mini moto dite aussi pit bike tournait à plein régime là-bas. C'était la folie avec notamment un championnat du monde organisé à Vegas au sein de l'hôtel New Orleans. Yannick s'intéressait évidemment à l'évolution de ce produit donc on avait pu bien discuter et ça avait matché. La preuve, vingt ans après, on est là, ensemble. Dieu sait que j'ai rencontré du monde dans ma vie et Dieu sait que j'ai fait du business avec lui comme avec d'autres mettant en jeu des sommes importantes, mais franchement avec ce type, il se passe quelque chose d'extraordinaire et de différent dans le relationnel. C'est la seule personne au monde avec qui je ne me suis jamais embrouillé. C'est un mec en or, vous pouvez l'écrire ». C'est fait. Noir sur blanc. Passionné par les grands champions dont les exploits noircissent les pages des ouvrages consacrés à son sport de prédilection, Yannick Coquard ne se fond pas dans le décor juste pour amuser la galerie. Participer c'est bien, gagner, créer, fédérer et innover dans ce marché, c'est mieux. Alors, quand l'aventure YCF débute à l'été 2004 avec pas un seul kopeck en poche, le défi fou est lancé. Avec une seule ambition clamée haut et fort sur le toit d'un certain David Maze, amoureux de mini moto

de son état, peintre-customiseur de talent et futur premier client et revendeur de la marque siglée YCF. « Comme j'étais l'un des premiers à me passionner en France pour ce type d'engins, il m'a très vite contacté et est venu me rencontrer chez moi pour m'aider à monter ces motos et voir comment elles étaient agencées. Et là, il me dit :

« La prochaine fois, c'est moi qui t'en emmène une. Elle est mieux finie tu verras, tu me diras ce que tu en penses car je compte bien en importer de Chine prochainement avec un collègue installé là-bas. »

Très bien. Il poursuit et me fait part de son ambition globale, claire et précise : devenir le leader mondial de la mini moto. Rien que ça. Est-ce que j'y crois ? Oui, je suis un doux rêveur donc ça passe. Il ne rigolait pas, il était très carré, il avait déjà tout visualisé de son futur business et on voyait que c'était net et précis. Il me parlait de gamme à enrichir, de pièces à améliorer. Verdict ? Un an ou deux après, je lui en vendais une centaine. Quand tu bosses avec lui, attention, c'est un vrai businessman que tu as en face de toi. Qui est bien sûr là, comme tout le monde, pour faire tourner sa boutique mais à côté de ça, il arrive à travailler en rigolant. Tu n'as qu'une envie, croire en lui et œuvrer à ses côtés ». Efficace en affaires le fils Coquard. Même si de prime abord, pas grand monde aurait parié sur cette destinée entrepreneuriale hors du commun qui pourrait très bien figurer en pole position des séries visualisées si Netflix se penchait sur son cas. Guillaume Canet, si jamais vous nous lisez entre deux sessions de pilotage d'une moto de la gamme aux vingt-trois modèles en 2024, à vous de jouer.

Mickaël Maschio, Dignes-les-Bains région PACA, 2007





Yannick Coquard, Usine VCF, Jiangmen Chine, 2012

1. QUATUOR GAGNANT COMME CARBURANT.

En attendant l'hypothétique fiction, place à la réalité avec toujours le patron dans le rôle premier. Et la longue liste de compliments dithyrambiques accolés à sa personne répondant au doux prénom de Yannick. « Inspirant », dégoupille direct David Maze. Pourquoi ? « Car il ne lâche jamais rien. Même quand la douane bloque ses conteneurs à Noël alors que sa femme est en train d'accoucher, lui reste fort, déterminé et focus, donc forcément tu le suis quoiqu'il arrive. Et en plus, il fait toujours en sorte que son organisation et sa réussite soient profitables à tout son entourage professionnel, c'est appréciable ». Interrogés sur la question, les journalistes Stephan Legrand et Jordan Labbé font mouche sans se concerter sur un terme similaire : moteur. « Derrière l'entrepreneur à succès qui ne dit jamais non et qui prend le temps de discuter avec tout le monde, ressort un mec cool, famille, fédérateur, pour qui tu as envie de te dépouiller puisque lui-même montre sans cesse l'exemple en mettant les mains dans le cambouis, en enfilant les bottes, en donnant des inputs... Yannick, c'est le moteur d'YCF. Le mec qui a su s'imposer dans le panorama de la moto pendant que les autres disparaissaient. Quand on va au bout des choses et qu'on innove sans cesse, c'est plus facile », résume parfaitement le pigiste chez Moto Verte. « Comme il est proche des gens, qu'il aime les écouter, qu'il est ouvert à tous et qu'il sait entendre les critiques ou rebondir sur tel ou tel sujet, il est naturellement une force extraordinaire pour la marque. Un véritable moteur ni plus ni moins », lui emboîte l'une des plumes de LeBigUsa. Un moteur qui jamais ne s'essouffle mais qui insuffle toute son énergie envers autrui. « Yannick, c'est l'homme qui ne connaît pas la fatigue, qui n'a pas peur de frapper aux portes. N'importe où et à n'importe

quelle heure, rien ne lui fait peur », ajoute, sans coup férir, Eric Peronnard en repensant aux bons souvenirs partagés outre-Atlantique. Conséquence directe de toute cette description : personne ou presque n'a trop envie de s'éloigner de Yannick Coquard comme le souligne avec justesse et affection Pascal Haudiquert, éminente signature chez MX Magazine : « C'est un aimant. À partir du moment où tu as travaillé à ses côtés, tu es coincé car tu veux absolument y revenir. Il attire les gens par sa sympathie, ses idées, son enthousiasme, sa générosité, sa passion partagée et sa facilité d'approche. Et puis, il a su rester simple malgré le succès. Lui et Fanny pourraient frimer à tous les coins de rue ou se la couler douce, mais non ils restent naturels, eux-mêmes, le nez à fond dans le guidon ». Quelques derniers mots à rajouter afin de boucler ce mini portrait en beauté ? « Depuis que j'ai croisé sa route, c'est mon mentor, l'exemple à suivre », adoube Alexis Huset, ex-vendeur YCF désormais positionné sur la case salarié-développeur-stratégie. « N'oublions pas le charisme de la personne quand même », coupe précipitamment Julien Huan, revendeur historique et leader sur le territoire français pour la société motorisée. Avant d'approfondir son propos sur fond de bienveillance et d'admiration :

« Il est imposant, il a une grande gueule, il n'est pas discret, ne reste pas figé dans son coin, il vend son produit comme personne, il est à fond, motivé comme pas deux et demeure enthousiaste vingt-quatre heures sur vingt-quatre même vingt ans après le début de l'histoire. C'est ça le plus impressionnant. Il pourrait se la jouer grand patron mais non, il préfère travailler tout le temps. »

1. QUATUOR GAGNANT COMME CARBURANT.

Il est comme ça Yannick Coquard. Plus heureux à œuvrer aux bras de sa Fanny ou à bosser comme un dératé avec son fidèle coéquipier dans l'atelier made in China que se pavaner sous les cocotiers à Bora-Bora. « Je ne sais pas pourquoi mais j'ai toujours cru en YCF. En me disant que si demain, on pouvait amener des jeunes capables de s'amuser ensemble à moto et se procurer des pièces pour pas trop chères, cela allait plaire. Bien sûr, je n'aurais jamais pu imaginer créer tout ça avec Dim. Mais les opportunités sont apparues au fur et à mesure et on les a prises », concède modestement le quadragénaire. Avant de rendre hommage, avec honnêteté et pudeur, à son acolyte cogérant, pierre angulaire de cette success-story incroyable :

« Sans lui à mes côtés, il n'y aurait pas cette histoire à écrire. YCF, c'est notre bébé à tous les deux. »

À l'autre bout de la planète, dans son bureau où les sinogrammes se devinent par dizaines sur le tableau blanc en arrière-plan, Dimitri y va aussi de sa déclaration d'amitié à celui qu'il présente comme un frère de cœur. Ou mieux encore : « Voir cette relation qui dure toujours comme au premier jour, sans embrouilles, sans doutes, je trouve cela extraordinaire. Il n'y a pas beaucoup de sociétés où au bout de vingt années, tout marche d'enfer entre les deux gérants. Nous sommes ultra-complémentaires. Yannick, c'est plus qu'un frère. Si demain il me dit : « J'arrête », je stoppe tout dans la foulée. Faire YCF sans lui ne m'intéresserait pas. On a commencé ensemble, on finira ensemble, c'est une certitude ».

Vous avez dit binôme de choc ?





«Dimitri, c'est l'arme maîtresse de Yannick. De toute façon, quand vous regardez bien, dans n'importe quel business qui tourne, il y a toujours un duo en haut de la pyramide qui fonctionne. Et là, les deux font la paire. Je ne le connais pas personnellement car il bosse en Chine mais il est incontestablement la valeur ajoutée pour YCF»

témoigne Stephan Legrand, désireux d'en apprendre davantage sur le personnage. Rien de plus simple, il suffit de tourner la page.



Dimitri Bera, Jiangmen Chine, 2016

1. QUATUOR GAGNANT COMME CARBURANT.

Dimitri Bera,

l'invisible indispensable.

C'est l'histoire d'un autre mec, aurait pu dire Coluche dans son sketch de 1974 passé à la postérité. L'autre dans l'épopée YCF, c'est Dimitri Bera. Et ce n'est pas nous qui l'affirmons, c'est lui-même en personne lorsqu'on le questionne sur la création du nom de la société : «YCF sonnait bien. Est-ce que ça aurait pu être YDF pour D comme Dimitri ? Oui, sûrement, mais ça matchait ainsi donc ça m'allait. J'avais peut-être un petit manque d'égo pour proposer le D mais ça ne m'a jamais gêné le moins du monde. Dans cette aventure, il faut comprendre que l'autre c'est moi. L'homme de l'ombre, c'est moi. Peu de gens me connaissent car je ne suis quasiment jamais en France. Le visage de la marque, c'est Yannick. Et qu'importe si l'aventure commence à la base avec moi puisque j'achète une moto et que je l'envoie chez lui pour la tester. Prenez la marque Tesla. Tout le monde connaît Elon Musk ? Et tous les autres alors de la boîte ? Inconnus au bataillon». Une pensée humble et sincère partagée à 200 % par le premier revendeur hexagonal de la marque. Julien Huan, la parole est à vous :

«Le premier fautif de cette aventure, c'est ce fameux Dimitri. Sans lui, YCF n'en serait pas là aujourd'hui puisqu'il est à l'origine de l'idée. Mais à côté de ça, c'est le type que personne ne voit et qui vit caché. Il peut passer dans le coin ou sur les terrains de cross, personne ne va se retourner sur lui. Que dire de cet homme ? Que c'est un super mec. Et que c'est devenu, avec le temps, un vrai Chinois qui ne pense qu'à une chose : bosser sept jours sur sept pour améliorer les motos et toujours progresser.»

Apposer quelques lignes sur le parcours de Dimitri, c'est réciter une ode à la vie. Tout est possible et réalisable à partir du moment où l'on s'en donne les moyens. Le verre à moitié plein plutôt que celui à moitié vide. L'extraordinaire à la place du classique. Le grain de folie au détriment de l'immobilisme. Partir à droite quand la majorité file sur la gauche. Ou plutôt choisir l'extrémité Est de la planète comme camp de base lorsque les sirènes de l'Ouest retentissent et attirent les foules.

1. QUATUOR GAGNANT COMME CARBURANT.

Être différent tout simplement comme le confie avec discernement le natif de Chartres : «Après l'obtention de mon bac en 1992 puis de mon BTS, tous mes amis ont mis le cap sur les USA. J'ai donc choisi la Chine. J'ai trouvé une petite association dans le XIV^e arrondissement à Paris pour apprendre la langue mais c'était compliqué car j'étais entouré de petits de cinq ou six ans à peine (rires). Puis je suis tombé sur une autre structure qui envoyait des étudiants français là-bas. J'ai demandé mon départ pour Pékin sur le tard et je me suis retrouvé à Shanghai. L'idée de base ? Partir un an en faculté pour voir à quoi ça ressemblait et assimiler le mandarin». En deux temps, trois mouvements, le Chartrain prend la poudre d'escampette direction la République populaire de Chine. Première impression une fois le pied posé en terre communiste ? «Un bon feeling inexplicable avec le pays et la ville. Shanghai commençait tout juste à se construire, les nouveaux buildings arrivaient à peine et les anciennes maisons peuplaient encore le paysage. Il y avait du monde partout, tout plein de bouis-bouis, on était vraiment dans une atmosphère bordélique mais sympathique». À son aise dans les rues bondées de l'un des plus grands centres financiers mondiaux et «presque» autant lors de son «débarquement» à l'Université de Jiao Tong un fameux dimanche soir à vingt heures.

«Je me pointe sans parler un mot de chinois bien sûr à part pour dire bonjour et au revoir. Et là, tout est fermé devant moi. Deux secondes avant, je venais de me faire prendre pour un pigeon par le conducteur de taxi qui m'avait fait payer en dollars ce que j'aurais dû payer en RMB.»

raconte, avec trente années de recul, l'homme aux cinquante-et-un printemps. Avant de conclure cette aventure rocambolesque sur une bonne note :

«Bref, j'ai bien galéré pour trouver ma chambre, mais au fond de moi je me sentais bien et épanoui. De toute façon, la Chine, c'est soit tu adores, soit tu détestes. Pour moi, ça a vite été clair.»

Trois cent soixante jours sur place et voilà qu'il en redemande. Entouré d'Américains et de Japonais, le seul Français présent sur les bancs de la fac signe pour une année supplémentaire. Puis une troisième ? Non. Mobilisation pour le service militaire dans l'Hexagone oblige. «Et voilà comment j'ai été intégré dans le département Asie au sein du ministère de la Défense à Paris pour une durée de dix mois», précise l'autodidacte. Nouvel objectif de vie dans la foulée ? Gagner de l'argent en cette année 1998 pour retourner dès 1999 à Shanghai dans l'espoir d'y trouver du travail. Facile à dire et aisé à faire lorsque la motivation se retrouve à son paroxysme : «J'ai trouvé un job dans une petite société française spécialisée dans le sourcing et dans les meubles de bureau, j'ai mis de côté et j'ai pu décoller». La suite ? Une affaire de «chance» soufflerait sans doute l'intéressé. Une belle opportunité saisie lui rétorquerait la destinée. «Mon papa, prothésiste dentaire, va voir un salon mécanique à Paris et là, il tombe sur des types qui font de la sous-traitance de moules en Chine. Du coup, il leur parle de moi en leur disant que je cherche du boulot, et là, l'un des gérants, Stéphane, m'appelle puis débarque pour les présentations. On se rencontre, le courant passe bien et il me donne deux semaines pour trouver des boussoles. OK. Pourquoi pas, tentons le coup».



Photo de groupe du personnel de l'usine avant le nouvel an chinois, Dimitri Bera debout tout à droite, LIU Liping 2^e en partant de la gauche au 1^{er} rang, Jiangmen Chine, 2015

Défi lancé, challenge accepté car comme l'écrit Gilles Marmy : « Rien n'est impossible à l'homme de bonne volonté ». Sans attendre, Dimitri fouine dans les innombrables rues de Shanghai à la recherche du précieux sésame. Nada. Direction le Jiangsu à Suzhou. Bredouille. Puis Nankin. Rien. À moins que... « Dans une vitrine, je trouve une boussole avec un packaging et un numéro de téléphone marqué sur le dos. Je joins la personne et je file à sept heures de train de chez moi dans cette petite société située au fond d'une allée.

On aurait dit un garage », se souvient comme si c'était hier le narrateur Bera avant de poursuivre : « Et là, je tombe sur un mec qui depuis deux ans fabrique cet élément. Je maîtrise la langue, on se comprend et je sais que l'affaire est dans le sac. Je reviens vers Stéphane, le prix est super, il est heureux, tout va. On commence à bosser avec lui, je joue les intermédiaires et la boîte française finit par me donner un salaire minimum afin que je puisse vivre normalement sur place ».

Mission accomplie, apprentissage réussi.

1. QUATUOR GAGNANT COMME CARBURANT.

En plus de voir du pays à tout bout de champ, Dimitri assimile. Mémorise et se fait la main sur tout ce qui touche à la production manufacturière et son suivi, rencontre les interlocuteurs, découvre les combines et les façons de procéder à la sauce chinoise. Une leçon assimilée à la perfection qui servira bientôt au patron de l'usine YCF aux quatre-vingts salariés répartis sur 8000 mètres carrés de surface. Le monsieur Plus, ça sera lui, Dimitri, comme en témoigne avec grand respect, Fanny :

« Je l'ai rencontré pour la première fois à l'été 2005 sur Chartres. Tout de suite, j'ai bien senti ce binôme naissant avec Yannick et très vite on s'est parfaitement entendus tous les trois. Il a le même état d'esprit que nous, la même éducation, le même humour noir aussi. L'avantage que l'on a eu, l'avantage que l'on a, c'est que Dim parle parfaitement la langue et la lit à 30 %. Ainsi, lors des pourparlers, ça nous a sauvé la vie plus d'une fois. »

Tandis que Fanny complimente à tout bout de champ, François Alaux taquine avec humour « le Chinois » de la troupe tout en le félicitant en grande pompe : « La première fois que j'ai débarqué dans leurs locaux, j'ai été surpris par tout ce qu'il avait mis en place là-bas. La rigueur régnait et tout était incroyablement fonctionnel. Il a un tel amour pour ce pays que ça fait vraiment toute la différence au final dans le processus. Bon après, dommage qu'il parle mandarin avec un accent de Chartres. Quand je l'ai entendu s'exprimer dans l'usine, j'avais l'impression d'être dans un film de Louis de Funès avec un mec racontant

n'importe quoi dans une langue inconnue (rires) ». Tandis que la vente de boussoles remplit le compte en banque, la moto demeure à l'esprit du passionné. Passionné ? Le mot est faible, pour cet amoureux des sports « méca », tombé dans la marmite du cross dès 1983 au guidon de l'iconique Yamaha PW80. « On avait plusieurs terrains vers chez nous et un magasin Honda aussi. J'ai donc rapidement eu une deux-roues en cadeau vers mes dix-onze ans avant d'enchaîner gentiment avec des courses le dimanche, quelques stages et les Championnats de Ligue en 125 cc jusqu'en 1989 », révèle le pilote amateur. Être épris de quelque chose, c'est bien ; en vivre, c'est plus compliqué surtout si on n'a pas le talent d'un Marvin Musquin, Mickaël Pichon ou Jean-Michel Bayle.

« Jamais je n'ai imaginé un seul instant faire carrière dans ce sport. Encore moins me sortir un salaire en fabriquant des motos. Surtout que chez moi, en Chine, il y a vingt ans de cela, ce type de véhicule était uniquement utilisé comme moyen de locomotion, pour se déplacer d'un point A à un point B, absolument pas comme un hobby. Aujourd'hui, les mentalités évoluent sur le sujet car l'industrie change. Une frange de la population commence à en acheter pour le plaisir, mais quand on démarre l'aventure YCF, c'est le néant ici. »

informe-t-il, sans une once de surprise dans le ton de la voix. Une promenade plus tard et son destin bascule.



De gauche à droite, Yannick Coquard, Dimitri Bera,
Patrick Flaguais, usine de Foshan, Chine, 2006



广汽传祺长江店
0760-86301333
广汽传祺番禺店
0760-88557160
广汽传祺佳丽店
0760-89829592
广汽传祺顺德店
0760-22799201

小榄站
Xiaolan Railway Station

MGM
美高梅
临其境 迎奇美

Dimitri Bera, Yannick Coquard, Chine, 2018

1. QUATUOR GAGNANT COMME CARBURANT.

Dimitri Bera ne le sait pas encore mais cette mini moto inattendue croisée à un coin de rue et développée sur place, va littéralement bouleverser le cours de sa vie. Et celle de centaines de personnes et familles qui roulent YCF en 2024 ou travaillent directement ou indirectement pour la marque française au quotidien. Cela mérite bien un hommage signé Pascal Haudiquert non ?

« La force de cette société, c'est quand même d'avoir ce Français parti là-bas en Chine et qui y vit depuis toujours. Il connaît les mentalités, les manières de procéder, les façons de gouverner... S'il n'y avait pas eu cette osmose entre Yannick et lui, YCF n'en serait pas là au moment où on se parle, c'est une certitude. »

Un coup d'œil jeté dans le rétroviseur suffit d'ailleurs à Dimitri pour se rendre compte de l'immensité du chemin parcouru :

« Tout le monde nous a tellement rigolé au nez... Avant même qu'on importe la toute première moto, personne ne croyait véritablement en nous à part Yannick et moi. Et quand je dis Yannick, c'est Yannick et Fanny bien sûr, c'est un binôme eux aussi. Sans elle, l'histoire aurait été complètement différente, c'est une vraie pièce maîtresse d'YCF. »

Deux décennies ont passé. Suffisant pour que les chiffres donnent le tournis. Ou plutôt les nombres. Plus de deux cents revendeurs en France, près de quatre-vingts salariés dans l'usine chinoise, 8000 mètres carrés de surface dédiés à la production, 17 000 motos vendues en 2021 record à battre pour une année

civile, plus de 100 000 depuis le début de l'histoire entrepreneuriale, trente-quatre pays importateurs sur tous les continents, plus de vingt modèles différents dans la gamme allant de la pit bike sans embrayage pour bambin ou grand débutant à la mini GP de toute beauté pour les spécialistes sur revêtement en asphalte. Stop ou encore ? Encore bien sûr. Comme toujours avec ce tandem à la tête de l'entreprise florissante.

« Il n'y a pas une journée qui passe sans que je sois content de me lever. Mais ne comptez pas sur moi pour m'arrêter en si bon chemin. »

prévient d'entrée de jeu l'invisible indispensable avant de se projeter plus haut et plus loin en mettant le cap vers demain. « On importe dans trente-quatre pays, très bien mais est-ce que c'est génial ? Oui et non, il y a 194 pays dans le monde. Donc on a encore de la marge. On peut pénétrer cinquante territoires supplémentaires facilement j'en suis persuadé. Nos seules limites, c'est nous-mêmes. Alors oui, en l'espace de vingt ans, on a fait quelque chose sur lequel personne n'aurait misé, y compris nous. On est contents de ce que l'on a créé, on en est fiers même. Quand on voit quelqu'un se balader à l'autre bout du monde avec une casquette YCF, on se dit que c'est beau quand même. Mais qu'est-ce qu'on a cravaché dur pour arriver à tout ça ! », rigole, les paupières lourdes levées au ciel, l'autre bourreau de boulot du fameux duo. « Le travail, c'est la santé, rien faire c'est la conserver », chantait Henri Salvador au milieu des années 1960. Nul ne sait si « nos prisonniers de boulot » feront ou pas « de vieux os » (on leur souhaite le meilleur du monde à eux et leur famille, ndlr.) pour poursuivre le refrain entraînant, mais apparemment, quand on aime, on ne compte pas.

N'est-ce pas Fanny et Liping ?

Fanny Coquard, Edgewater Florida USA, 2022



1. QUATUOR GAGNANT COMME CARBURANT.

Fanny
Liping,

femmes «atouts» faire.

Rendons à César ce qui appartient à César, alerte l'expression d'origine biblique citée dans les trois Évangiles synoptiques. Ou rendons aux «Césarine» ce qui appartient aux «Césarine». La phrase n'existe pas dans les textes sacrés mais qu'importe. Dans l'histoire magique d'YCF, elle s'impose par elle-même de façon naturelle. Merci qui ?

«On n'aurait jamais réussi cette aventure sans nos épouses. Elles nous ont permis de maintenir l'équilibre vie pro, vie perso. Que ce soit ma femme Liping ou Fanny, elles sont passées par des moments difficiles à cause de nous. Lorsqu'avec Yannick, on bossait jusqu'à vingt-trois heures à l'usine sept jours sur sept, ça ne nous posait aucun problème car YCF c'était notre bébé. On donnait tout pour qu'il aille bien sans trop se préoccuper de nos foyers respectifs.»

rend hommage, Dimitri Bera, bien conscient que le succès du binôme est avant tout celui d'un quatuor.

1. QUATUOR GAGNANT COMME CARBURANT.

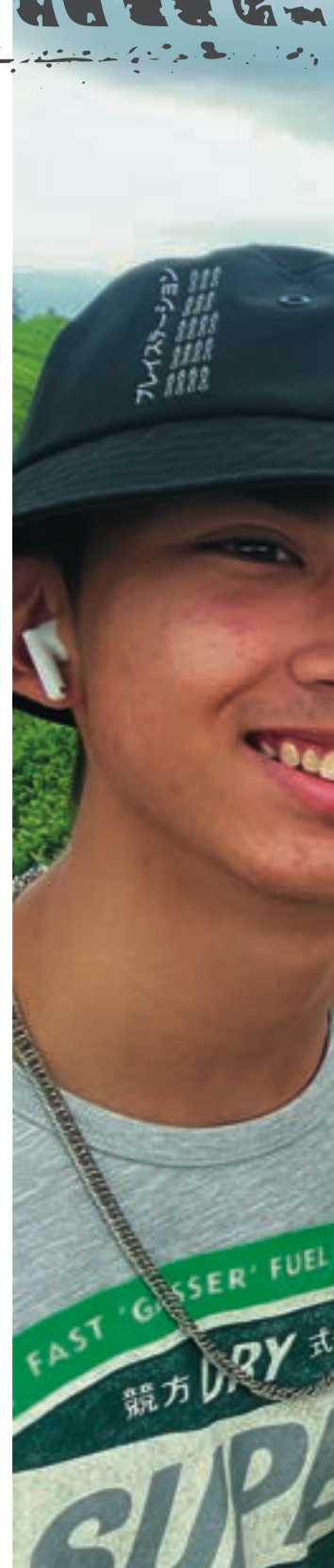
Et avant de s'attarder sur le visage féminin ultra-connu, respecté et admiré par tous les connaisseurs et amoureux de l'entreprise, rendons à Liping ce qui appartient à Liping. Vous ne la connaissez pas ? Rien d'étonnant quand on est la femme de l'ombre de l'homme invisible du projet YCF. Et pourtant, son importance capitale dans la success-story entrepreneuriale en tant que partenaire particulière et partie prenante dans l'organigramme est tout sauf à prendre à la légère. Et ne comptez pas sur son fidèle compagnon depuis trois décennies pour démentir cette information au moment de faire les présentations : «Je l'ai rencontrée à la faculté quasiment à mon arrivée dans le pays. J'avais vingt-deux ans et elle seulement seize. Et devinez quoi ? En l'espace de quelques mois, on a réussi à se recroiser par le plus grand des hasards pas moins de trois fois dans Shanghai, une ville de vingt millions d'habitants. Un truc de fou. Et depuis 2001, on est ensemble. Même si elle vivait depuis toujours là-bas et même si la décision n'a pas été simple à prendre, elle a accepté de venir vivre et déménager dans le district du Dongbao par amour et pour notre business».

Et depuis plus de vingt ans, en direct de la ville-préfecture de Jiangmen où l'usine YCF déploie ses talents et machines à profusion, Liping est au four et au moulin partout, tout le temps, en compagnie du père de ses enfants.

«C'est simple, elle m'aide sur tous les fronts. Les relations avec le personnel, la comptabilité, le recrutement, le volet ressources humaines et j'en passe.»

précise l'homme de sa vie, avant que sa consœur Fanny ne lui emboîte le pas dans une déclaration humanant bon la considération :

«Heureusement que Liping a été là au début des affaires pour monter la société et s'occuper de la partie administrative. Avoir dans l'équipe une femme chinoise capable de gérer la paperasse et discuter avec tous les interlocuteurs, ça nous a vraiment enlevé une grosse épine du pied.»



Famille Bera, Thaïlande, 2021



1. QUATUOR GAGNANT COMME CARBURANT.

De l'autre côté de la planète, Yannick peut se reposer depuis belle lurette sur les épaules de madame Flaguais-Coquard pour les uns... ou Fanny pour tout le monde. Dans les mémoires collectives, demeurent des couples mythiques dont l'image et la complicité sont gravées pour l'éternité. Musset et Sand. Lennon et Yoko Ono. Rivera et Khalo. Birkin et Gainsbourg. Le duo Sinatra-Gardner ou encore Jay-Z et Beyoncé pour les plus contemporains. Mais attention à ne pas oublier sur la liste le tandem de choc aux origines d'YCF, certes moins médiatique sauf dans les paddocks. Ici, c'est simple, pas de Coquard sans Flaguais et pas de Flaguais sans Coquard. L'un sans l'autre, ça n'existe pas, point barre.

«Ma femme Cassandra et moi avons énormément de respect pour eux, pour ce qu'ils représentent, pour ce qu'ils ont accompli, pour ce qu'ils dégagent. Ce sont des travailleurs animés par une volonté farouche de réussir. Qu'importe les difficultés qui se présentent sur leur chemin, ils les surmontent ensemble sans jamais baisser les bras. C'est Fanny-Yannick et puis voilà quoi.»

salue le designer-scénariste François Alaux. Dès qu'un compliment est adressé à l'un, l'autre n'est jamais loin dans le propos qui suit. «Ils sont tellement en osmose, c'est beau à voir», félicite, admiratif, Pascal Haudiquert avant de citer le départ en famille du cocon tricolore pour l'inconnue chinoise comme exemple concret de cette fine équipe des plus complices : «Je n'aurais jamais pu faire ce qu'il a fait. Ce qu'ils ont fait pardon. C'est un truc de malade mental quand on y repense. Partir à l'autre bout du monde avec un bébé de

quelques mois dans le but d'importer des mini motos, il fallait quand même oser... Mais ils ont eu le courage de filer qu'importent les avis prononcés à droite et à gauche». Douce pensée du journaliste-reporter puis grande estime clamée haut et fort par le revendeur Julien Huan qui sait plus que quiconque le rôle clef joué par l'épouse dans l'ascension du mari : «C'est un succès global, partagé. Par rapport à un garçon aussi charismatique que Yannick, c'est sûr que Fanny a une personnalité plus discrète. Mais à chaque fois, peu importe où elle va, tout le monde est content de la voir, les professionnels du secteur, les clients... Il lui doit et on lui doit beaucoup de choses dans cette belle et folle histoire». Quitte à continuer à rougir à défaut d'avoir les chevilles qui gonflent (avoir le boulard, on ne connaît pas chez les Coquard), qui de mieux que le photographe de renom Dimitri Coste pour shooter en beauté ce portrait des plus appréciés : «Ce que j'aime le plus chez elle, chez lui, chez eux ? L'enthousiasme. Prenez Yannick, il est toujours partant quel que soit le défi, l'idée, la problématique. Prenez Fanny, elle a la banane en permanence, elle est positive, omniprésente. Et surtout, elle sait de quoi elle parle. C'est un couple in-cro-ya-ble. Pardonnez-moi cette expression en argot, mais ils sont trop chan-més. À notre époque, ce n'est pas si fréquent de tomber sur une telle doublette qui fait des choses avec le sourire tout en bossant comme des durs à cuire. Et puis, ils sont tellement ouverts, à l'écoute. Même quand on a débarqué chez eux avec François Alaux en mode parisiens hipster sachant tout sur tout, en mode votre logo ne vaut rien, vos motos ne sont pas esthétiques... ils n'ont même pas froncé le sourcil. On parlait mal de leur bébé industriel et eux restaient sereins, investis, prêts à avancer. Ils sont trop forts».

Interpellé sur l'importance de madame dans cette épopée entrepreneuriale et familiale, le boss ne tarit pas d'éloges sur la boss. Les yeux pétillants, la gorge presque nouée et le regard amoureux comme au premier jour, Yannick applaudit l'évidence : success-story d'YCF il y a eu, il y a et il y aura car Fanny a été, est et sera.

«Que dire ? Elle n'était pas passionnée de moto, elle n'y connaissait rien mais elle a toujours cru en moi, voyant ma motivation et mon implication. Elle a tout fait chez

nous. Tout ce qui pouvait m'aider à gagner du temps, elle s'en chargeait. Toute la partie merdique, disons-le. Heureusement qu'elle a été là ! Cela fait vingt-trois ans qu'on est ensemble et qu'on demeure soudés avec les enfants. Fanny a mis entre parenthèses sa carrière pour moi et pour YCF. Donc si demain, elle me dit : «Yannick, on arrête tout, je veux faire autre chose» eh bien, ce sera à mon tour de la suivre dans ses envies. Ce serait en tout cas un juste retour des choses.»



Fanny et Yannick Coquard,
Brooksville Floride USA, 2022

Prénom : Fanny.

Nom de jeune fille : Flaguais.

Date de naissance : 23 août 1981.

Lieu de naissance : Caen (Calvados).

Profession des parents : restaurateurs.

Métier rêvé : restauratrice, « mais trop de contraintes ».

Études : Bachelière puis école de commerce spécialisée dans la grande distribution.

Traits de caractère : battante, affirmée, généreuse, dévouée.

Lien avec la moto (avant Yannick) : néant.

Premier bisou échangé avec l'homme de sa vie : cf. interview ci-dessous de la cheffe en personne.

FANNY

« J'AI REÇU BEAUCOUP DE RECONNAISSANCE »

« Rentrons directement dans le vif du sujet avec l'amour qui vous tombe dessus alors que vous êtes en classe de Terminale. Comment se passe la première rencontre avec un certain Yannick Coquard ?

À la base, tout part de Christophe Martragny, mon pote d'enfance. Ses parents étaient amis avec les miens, et du coup, j'avais l'habitude de garder ses enfants dans sa maison de Saint-Côme. Un beau jour, alors qu'il participait à une épreuve de motocross dans le coin, son fils a voulu absolument

l'accompagner. Du coup, j'ai proposé à Christophe qu'on y aille tous ensemble afin de le surveiller sur place pendant les courses. Même si mon frère avait eu une 50 cm³ étant petit, je ne connaissais strictement rien à ce milieu. Si j'étais allée une ou deux fois sur un terrain, c'était le bout du monde...

Et là, Yannick apparaît sous vos yeux en mode pilote beau gosse et vous tombez folle amoureuse de lui comme dans un conte de fées ? Ou la réalité diffère légèrement ?

Non, il ne me tape pas plus que ça dans l'œil (rires). Je me souviens qu'il faisait un temps pas possible, avec pas mal de pluie, de terre... Et puis, je vois Christophe revenir aux camions accompagné d'un type qui faisait beaucoup de motocross. Et là, Christophe lance : « Ah, j'ai les lunettes pleines de boue ». Pour l'aider à se nettoyer, je lui dis, vas-y, donne-les-moi, je vais te les essuyer. Yannick me voit faire et je sais que ça l'avait marqué. Comme si j'avais l'habitude de faire ça tous les week-ends en mode assistante de son ami. Puis je repars, comme si de rien n'était...

(Interrogé sur ce jour J, l'homme à la base de l'idylle Christophe Martragny précise : « Dès qu'il l'a vue, Yannick est tombé fou amoureux d'elle. Le surlendemain, quand je suis venu au magasin, il m'a posé plein de questions du style : c'était qui cette fille avec toi, dis donc elle est super mignonne... Il a eu son numéro dans la foulée et puis l'idylle est partie ! »)

Et le début officiel de l'équation : Yannick + Fanny = amour, c'est pour quand du coup ?

Il m'a invitée au jet-ski avec l'entreprise où il bossait et on s'est revus comme ça de fil en aiguille à deux, trois reprises. Et alors que j'étais en vacances chez ma grand-mère dans la Manche, j'apprends qu'il débarque dans le coin pour rouler le lendemain. Il avait une grosse soirée avec ses copains la veille, donc je lui dis : OK, je vous y rejoins avec ma cousine. J'avais le permis, ma mamie me prête sa voiture et on débarque. Tout le monde avait pas mal picolé sauf moi qui conduisais et Yannick, qui ne buvait pas. On s'est retrouvés tous les deux à faire les Sam pour emmener la troupe en boîte de nuit.

Résultat ? On n'a pas dormi de la nuit, on s'est rapprochés, on a fini la soirée à quatre heures du matin et à sept heures, il était au pointage de la course. Je suis allée le voir rouler, j'ai passé la journée avec lui et ses potes puis j'ai fait la connaissance de sa mère, de sa sœur... et dès lors, on ne s'est plus quittés. La date officielle ? Le 1^{er} juillet 2001. Le 1^{er} juillet comme le jour de la création de la société également. Du coup, ce jour-là, c'est plutôt prise de tête que grosse fête avec la fin d'inventaire, les références à compter, le commissariat aux comptes... Tous les 30 juin au soir, on est claqués.

Entre cette date et la création d'YCF en 2004, comment vous vous développez personnellement et professionnellement parlant ? Quels sont vos désirs d'avenir ?

Je suis partie en école de commerce à Rouen et pendant ce temps-là, mes parents ont fait la connaissance de Yannick et ont appris à le connaître. Ils ne l'ont pas vu d'un mauvais œil, ils le trouvaient sympathique même. Avec un bon état d'esprit, un côté entrepreneur un peu tout fou la galette mais le courant est vite bien passé. De mon côté, je voulais me lancer dans un commerce, ouvrir ma propre affaire mais cela ne s'est pas fait... Peut-être un jour qui sait. On a fini par acheter une maison en 2003 à Saint-Côme-de-Fresné et on faisait les allers-retours pour se voir durant ma dernière année d'études. La relation a bien tenu malgré la distance.

Et là, je me suis retrouvée en stage à Carrefour, avec un patron qui m'a formée de A à Z en misant tout sur moi. Puis Yannick est parti bille en tête avec YCF donc j'ai fini par lâcher la grande distribution pour l'aider au mieux, le plus tôt et le plus vite possible. On s'aimait très fort donc je ne voyais pas du tout ce côté YCF qui va nuire à ma carrière perso. Mes tâches au début ? Répondre au téléphone, trouver un local pour accueillir le premier conteneur, envoyer les colis, préparer des fiches de tarifs, des préparations PowerPoint, faire des tableaux Excel, pointer les factures...

Comment êtes-vous accueillie dans ce monde du motocross inconnu pour vous ?

Pour être franche, c'est un milieu très macho. Il y a plutôt intérêt à s'y connaître à la base pour s'y faire accepter. Encore plus si vous êtes une femme, sinon vous vous faites massacrer. Au départ, avec les

autres gars, l'ambiance était un peu houleuse car on n'hésitait pas à m'en mettre plein la tête. Mais comme j'ai un fort caractère, tout est rentré dans l'ordre très rapidement.

Quand Yannick vous informe qu'il veut se lancer dans un business de mini motos importées de Chine, quelle est votre réaction ? C'est plutôt il est fou ou OK, pas de problème, soyons fous ?

Yannick est visionnaire dans ce domaine. Il a un véritable flair avec la moto donc quand il me dit qu'il y a un truc à faire, je le crois. Sur les trente premières bécanes commandées je lui dis juste : t'es sûr de toi ? Mais ça s'arrête là. Je me souviendrai toujours de nos débuts. On avait rempli la maison, les caisses s'empilaient devant le garage, sa mère devenait folle car elle ne pouvait même plus circuler dans sa propre demeure, c'était la débrouille, la vraie

aventure. Mais j'ai tout de suite eu confiance en lui. Il a été très choqué par l'échec de la vie de couple de ses parents donc il a tout de suite été important pour lui de ne pas faire les mêmes erreurs et de laisser de la place à l'intime, à la famille et pas qu'au travail. Et puis, sa ligne de conduite était claire : ne pas faire de dépense inutile, doser son stock, prévoir au mieux, penser à demain. Ce côté prévoyant de l'affaire me séduisait sur le papier, me rassurait.

Vingt ans ont passé. Deux décennies de succès passées entre deux avions. Entre la Chine, la Normandie et les États-Unis. Plus de 7000 jours à manger, dormir, boire et respirer YCF aux quatre coins de la planète avec les enfants dans les valises et une boutique à faire tourner. En vous posant deux secondes sur votre histoire, vous vous dites quoi ? Waouh quand même ?

Je me demande comment j'ai pu faire tout ça. Comment on a pu construire tout ça. C'est impressionnant. Bouger, voyager, vivre dans des pays où on n'aurait jamais pensé mettre les pieds... Est-ce que j'ai l'impression d'avoir sacrifié ma carrière ? Non. Même si c'est Yannick qui est sur le devant de la scène, c'est tout à fait normal car c'est

quand même lui qui prend tous les risques et les problèmes de face. Pour ma part, j'ai reçu beaucoup de reconnaissance de la part des gens. Quand j'arrive quelque part, pour me chamberer, on m'algue en mode : «Ah tiens, voilà la boss». Je suis la femme de l'ombre mais je suis parfaitement capable de gérer la boîte».



Séance photo avec l'actrice Tiffany Doll, Formigny Normandie, 2017



CHAPITRE 2

YCF OU L'ÉLOGE DU PLAISIR.

De gauche à droite, Mike Valade, Max Martragny, Christophe Martragny, Robin Laverdant, Laurine Bonnet, Axel Coquard, Saint-Côme-de-Fresné Normandie, 2015



2. YCF OU L'ÉLOGE DU PLAISIR.

Robin des Bois,

version motard.

La phrase est lâchée, répétée en boucle. Et qu'importe qu'elle déplaise ou fasse parler dans les paddocks, elle est signée vocalement Yannick Coquard, sur un ton ferme ne laissant aucune place au doute : « Le motocross, c'est un sport de riche pratiqué par les pauvres ». Avant de peaufiner son argumentaire ciblé mais bien huilé :

« Je l'ai vite vu tant que vendeur-commercial en magasin. Comme tout coûte cher, tout le monde négocie car les gens mettent un paquet d'argent dans leur engin et ce, même s'ils n'en ont pas forcément les moyens. C'est aussi l'une des raisons principales qui m'a poussé vers la mini. D'une part, vous prenez autant de plaisir de conduite voire plus que sur une grande sans compter que vous enlevez la partie danger et d'autre part, vous pouvez aujourd'hui vous payer quatre YCF pour le prix d'une grande japonaise. Résultat ? Cela permet à une famille complète de faire de la moto et pas seulement papa ou maman. »

Un rapide tour sur le site de la marque en 2024 suffit pour s'en persuader. Envie d'une YCF 50 idéale pour votre bambin haut comme trois pommes ? Déboursez 1349 euros et l'engin est à vous. Votre préférence se dirige vers une Supermotard ? Un chèque de 2000 euros et c'est parti pour des centaines de tours à sensations fortes garanties. Pour les plus expérimenté(e)s, les Factory SP2 et SP3 vous font les yeux doux ? Économisez 500 euros supplémentaires et les références dirtbikes en douze et quatorze pouces seront floquées : propriétés privées. Votre dada, c'est de devenir le futur Quartararo en faisant le show sur les pistes à plus de 300 kilomètres heure ? YCF sort de sa zone de confort et présente sa dernière création avec trois mini GP de toute beauté à moins de 5000 euros le bolide, afin de propulser au mieux vos rêves de carrière.

2. YCF OU L'ÉLOGE DU PLAISIR.

Qui dit YCF dit bas prix. Qui dit bas prix dit accessibilité pour tous et toutes. Qui dit démocratisation du sport, dit consommateurs enchantés et cogérants aux anges. « Dans l'idée de base du business, il y a deux choses. La première ? Ne jamais laisser les gens sur le bas-côté avec leurs motos en panne. Ce qui nous obligeait à avoir du stock, des pièces en nombre et un service SAV irréprochable entre la Chine et la France. Tu as un souci ? Pas de problème, on est là, maintenant, tout de suite, pour te dépanner. L'autre donnée importante, c'était évidemment le coût de ces motos d'initiation. Vous n'avez pas le portefeuille nécessaire pour vous offrir une Japonaise ? Qu'importe. Commencez avec une YCF entre 1000 et 2000 euros et vous verrez, ça sera nickel », lance le fondateur de l'entreprise, au bon souvenir du temps passé sur les plages à rouler en Honda-Yamaha. « Jamais de notre vie on a voulu concurrencer ces marques légendaires. On a juste voulu apporter quelque chose de différent dans ce microcosme en devenant le meilleur rapport qualité-prix du marché. Car à l'époque, trouver une Japonaise d'occasion, c'était impossible ou extrêmement coûteux. Avec YCF, avec Dimitri en appui et avec une production made in China, on allait pouvoir inverser la tendance en faisant une moto facile d'utilisation pouvant être achetée par monsieur ou madame tout le monde », poursuit l'entrepreneur sous le prisme du pilote dominical. Pari pris et largement réussi vingt ans plus tard, suffisant pour rendre fier son acolyte en direct de la province du Hubeï : « Fabriquer en Chine a permis cela. Des coûts de fabrication plus faibles et synonymes d'une moto plus accessible financièrement parlant à la sortie de l'usine pour la France, l'Europe et le reste de la planète. Avoir réussi à démocratiser ce sport et notre passion en général à un très grand nombre de personnes est sans conteste l'un de nos plus beaux accomplissements ».





Mickaël et Zachary Pichon, Le Mans Sarthe, 2017

2. YCF OU L'ÉLOGE DU PLAISIR.

Avec YCF, le constat est là. Simple, basique comme le soufflerait Orelsan. Vous roulez sans vous ruiner. D'un seul coup, les aspirations et fantasmes de chacun, chacune prennent vie grâce à ces fameuses « mini ». Qu'importe que vous soyez fils de champions, de PDG, d'artisans ou de paysans, YCF fonctionne autant avec les cols bleus que les cols blancs. Et si elle n'était pas là, la plus belle des victoires ? Ne laisser personne en rade sur la route, quels que soient vos origines sociales, croyances, âges et sexes ? Pour David Maze, cela ne fait pas l'ombre d'un doute :

« C'est un truc de fou leur histoire. Avec une telle portée, une telle vision et un tel résultat, je n'en connais qu'une et c'est la leur. Celle de Fanny, Yannick et Dimitri. Il faut se rendre compte qu'avec YCF, ils ont donné l'accès à un nombre incalculable de personnes de pouvoir faire un vrai sport motorisé tous les week-ends. Avant eux, ça n'existait pas, c'était impossible. Ils ont créé un business profitable à tous. Aux consommateurs, aux enfants, aux grands, aux familles et à nous revendeurs car, pour une fois dans ce job, on arrive à vendre des produits qui nous garantissent des vraies marges. C'est le ticket gagnant-gagnant. »

Organisateur d'événements internationaux dont les prestigieux X-Games, Eric Peronnard applaudit lui aussi des deux mains cette réussite économique et industrielle profitable à tous les maillons de la chaîne. Merci qui ? Le Made in China bien sûr sans oublier la vision entrepreneuriale du binôme directionnel : « Ils ont réussi à utiliser la capacité des Chinois à fabriquer une moto à un prix défiant toute concurrence, tout en maintenant un niveau de qualité important.

Comment ? Grâce à une mentalité européenne chapeautant l'ensemble de la chaîne de production. Dans un océan de motos chinoises vendues n'importe comment et n'importe où, ils ont été des pionniers et les premiers à sortir du lot. Ce n'est pas pour rien qu'YCF est aujourd'hui la meilleure marque de motos chinoises du marché ». Vendue aux quatre coins de la planète, la mini moto du duo Bera-Coquard intrigue, fascine, interpelle mais ne laisse jamais indifférent. Que ce soit sur circuit pro ou sur terrain privé amateur, la simple présence de ce deux-roues pas comme les autres soulève moult interrogations. Auxquelles Stephan Legrand et sa double casquette de pilote-reporter tente de répondre au mieux lors de ses déambulations américaines :

« Les gens sont curieux ici, ils demandent le prix, ils font un petit tour avec et vous savez quoi ? À chaque fois, ils reviennent avec le sourire. La question d'après dans leurs bouches : mais où est-ce qu'on peut en trouver ? Ce qui est bien aux États-Unis, c'est que les clients laissent la chance aux produits. Et avec les pit bike YCF, ils voient tout de suite le bon côté de la marque à savoir son excellent rapport qualité-prix qui est le meilleur au monde pour être tout à fait honnête. Ils s'en fichent pas mal que la bécane arrive de Chine ! Tant que ça marche et que ça coûte 20 à 30 % de moins, ils disent banco et l'achètent. Au prix que le motocross coûte de nos jours, si le mec peut acheter à son gamin une moto rigolote, fiable et largement moins chère qu'une Japonaise, je peux vous assurer qu'il ne va pas réfléchir longtemps avant de faire son choix. »



Stephan Legrand avec Yannick Coquard, séance photo pour le Bigusa.com, Edgewater Floride USA, 2019

Yannick Coquard ou le Robin des Bois version motard ?
«Où, bien sûr, il y a de ça», valide sa chère et tendre.
«Disons que ce n'est pas une approche élitiste de sa part», tempère, poliment, Dimitri Coste. À la différence près que par rapport au personnage fictif britannique œuvrant en forêt de Sherwood, lui ne détrouse pas les riches pour redonner aux pauvres, il met sur le marché un objet commun pétaradant faisant le bonheur des communautés aisées ou plus fragilisées. Alors heureux ? Pas encore complètement à en croire l'intéressé, au cerveau fourmillant d'idées :

«On est arrivés à faire quelque chose de super mais on peut encore faire mieux en la matière. Demain, par exemple, je rêverais que toutes les écoles de France proposent aux bambins deux heures par semaine de cours de pilotage au guidon d'une YCF. Pour permettre à tous et toutes de monter sur la selle d'un engin motorisé, d'en apprendre la conduite et d'en découvrir les sensations. Pour le plaisir. Uniquement et simplement. »





2. YCF OU L'ÉLOGE DU PLAISIR.

Produit
universel.

rires éternels.

« De 7 à 77 ans ». Ce slogan inventé par Hergé pour mettre en valeur l'aspect intergénérationnel du mythique Journal de Tintin a fait florès dans les années 1970-1980. Avant que Michel Sardou ne le reprenne à son compte dans les paroles de son tube La Maladie d'amour en 1973 pour évoquer ce sentiment courant à perpétuité dans le cœur des enfants, qu'ils soient petits ou grands. « De 7 à 77 ans ». Qui dit mieux ? YCF, évidemment, avec ses mini motos adaptées à la fois pour le papy passionné, le trentenaire chevronné ou l'enfant de trois ans intéressé par cet engin multicolore et bruyant. Trois ans à peine, mais ce n'est pas trop tôt ? Un coup d'œil rapide sur le site Internet de la marque direction la description de la YCF 50 et la vérité apparaît : « Les plus petits des riders pourront commencer leur apprentissage dès trois ans sur la plus sûre et la plus fiable des mini motos de cross : La YCF 50 ! Cette dirt bike enfant existe en version thermique ou électrique. Pendant les premiers pas de l'enfant, cette petite pit bike pourra être équipée d'un kit stabilisateur, mais aussi d'un coupe-circuit à distance. Elle possède une poignée de gaz bridable, un démarreur électrique, une protection de chaîne intégrale... De quoi assurer la tranquillité des parents et aux plus petits un apprentissage en toute sécurité ».

2. YCF OU L'ÉLOGE DU PLAISIR.

C'est qu'ils sont comme ça chez YCF, ils pensent à tout le monde tout le temps et tout le monde est content. Simple comme bonjour sur le papier pour un principe de base vanté dès 2004 par le duo d'associés.

« On voyait des adultes s'amuser avec, donc dès le départ l'idée n'était pas de la destiner uniquement à des gosses, mais à toutes les personnes désireuses de jouer et profiter. Preuve en est, je voulais en importer en France pour pouvoir en acheter ensuite pour moi et mes amis afin de se tirer la bourre dans les jardins. On était tout de suite dans l'idée de regrouper toute une famille ou une communauté autour de cette moto. »

se remémore Dimitri, mine sérieuse et dos courbé sur son siège de patron d'usine. Avant de peaufiner la stratégie inaugurale et son évolution vers toutes les catégories d'âges dans les moindres détails :

« Au tout début, c'est ça, on rigole entre copains et on se regroupe. Puis, rapidement, la gamme a évolué avec des mini motos sur lesquelles papa et maman étaient en mesure de mettre leur enfant très jeune grâce au kit roulettes. Élargir notre panoplie à toute la famille s'est fait au fur et à mesure que notre société gagnait des moyens financiers supplémentaires pour développer de nouveaux produits. À regarder les chiffres de plus près, on vend aujourd'hui quasiment autant de 50 pour les tout petits que de Bigy pour les adultes. »

Conclusion ?

À chaque année ou presque, sa nouvelle YCF. Et cela fait vingt ans que ça dure. Avec en fil rouge inébranlable, les notions de performance assurée et de joie démultipliée. Pour l'utilisateur enfantin, monsieur le champion, madame lambda et... le créateur en personne. Yannick Coquard, vous validez ou pas ?

« L'objectif a toujours été très simple finalement : faire le produit le plus abouti possible pour être le meilleur dans chacune des catégories visées. Depuis 2004, on ne sort que des produits qui nous plaisent. Si ça ne nous botte pas, on ne fait pas. C'est aussi pour cela que je teste toutes les motos moi-même sur piste avant de les sortir. Même encore de nos jours. J'essaye tout car je veux connaître mes mini motos à la perfection. Installé dessus, j'arrive à savoir ce qui va et ce qui ne va pas après vingt années passées à rouler, tester, rouler, tester. Mon feeling sur le ressenti décide de ce qui part en production ou pas. Si je m'éclate et que je passe partout avec, c'est gagné. »

Contrôler pour s'améliorer. Innover et ne pas se contenter. Plaire un jour et conquérir toujours. Une trilogie gagnante offrant à l'entreprise une liste de prospects infinie grâce à des valeurs partagées par l'ensemble de la grande famille du deux-roues.

Dimitri et Maxence Bera, Jiangmen Chine, 2013





YCF TOUR chez EXTREM MOTOS, Saint Germain de la Coudre Normandie, 2015

2. YCF OU L'ÉLOGE DU PLAISIR.

Avec YCF, c'est un peu une (moto) pour tous et tous pour une. Ou plus exactement, tous et toutes, nous reprendrait volontiers le boss Coquard. Car par ici, point de différenciation entre garçons et filles à partir du moment où vous causez mini comme le martèle, pas peu fier, Yannick Coquard lui-même :

« L'un de nos principes de base, c'est de réunir des familles complètes autour de la machine donc il nous faut s'adresser à l'ensemble du cercle. Si l'on prend un papa, la maman, le fils et la fille, la volonté a toujours été de regrouper ce quatuor autour de la moto pour qu'il passe un agréable moment sans se diviser. C'est plus chouette que de voir papa partir seul rouler sur un terrain pendant que maman et les enfants filent à la piscine, non ? »

Dans un milieu à réputation machiste où la gent masculine règne en maître, ce type de discours détonne. Mais ne surprend personne dès lors qu'il sort de la bouche du Normand de souche. « Yannick pense à tout, à tous, à toutes. C'est aussi ça qui explique la réussite d'YCF. Rien n'est laissé au hasard, tout est pensé, calculé, pour le seul plaisir de chacun ET chacune. L'embrayage automatique pour les uns, le démarreur ou la petite télécommande pour éteindre à distance pour untel, la grosse machine pour le compétiteur... En fait, quelle que soit ta pratique du sport, tu trouveras une moto faite pour toi chez lui. Et comme si ça ne suffisait pas, tu trouveras en plus des personnes physiques présentes partout en France pour te dépanner en cas de souci. En gros, le mec a tout compris », résume, le ton ébahi, Jordan Labbé. Autre spécialiste interviewé et réalité similaire narrée

en version Dimitri Coste : « Prenez la semi-auto de chez YCF. Pour moi, c'est la moto universelle par excellence sur le marché, du fait que je puisse y mettre n'importe qui sur la selle : un gamin ou un vieux. Et je peux même y faire asseoir la personne amoureuse des bolides les plus incroyables et avides de sensations fortes. Car si je l'invite et que je lui montre cinq mini motos alignées avec quinze potes autour, il ou elle passera la meilleure journée de sa vie tellement ça va se tirer la bourre dans tous les sens avec un engin similaire présent sur la ligne de départ. C'est ça YCF, le plaisir et le sourire sans distinction, la vie quoi ». Changez d'interlocuteur, de fonction ou de lien avec la gérance et le discours ne change pas d'un iota. Douce réalité quand tu nous tiens, racontée par le revendeur vedette, Julien Huan :

« Vous savez qui vient au magasin ? Des gens de tous les horizons et c'est ça qui est marrant. Je peux par exemple écouler cinq YCF d'un coup pour des stars du cinéma qui souhaitent juste passer du bon temps entre potes avec des mini motos disponibles. Ce ne sont pas des champions du monde de la discipline mais ils s'en fichent pas mal, l'essentiel est ailleurs. Autre cas d'école, lorsque des copines de ma femme viennent à domicile, je leur mets une semi entre les doigts et au bout de cinq minutes, elles roulent toutes alors qu'aucune d'entre elles n'avait pratiqué avant. Vous voyez le délire du karting créé dans un autre esprit par rapport à la Formule 3 ? Yannick et Dimitri ont reproduit la même chose mais dans la moto. Et bingo. YCF, c'est ludique et totalement No limit. »

2. YCF OU L'ÉLOGE DU PLAISIR.

Si la clientèle de particuliers ressemble à un vivier infini, entre les artistes connus et les usagers anonymes, la gamine ou le gaillard, la femme pleine comme un as ou l'adolescent aux ressources limitées, la bannière YCF rassemble également sous sa toile, les passionnés depuis bébé, les amoureux de compétition nés et les champions de renommée. Plaisir et loisir oui, mais pas que. Ancien journaliste-rédacteur à Moto Verte plus connu désormais sous la casquette de directeur sportif du Supercross de Paris-Bercy, Xavier Audouard connaît la famille Coquard comme sa poche. Depuis les premiers bolides Suzuki prêtés par le papa Bernard pour le fameux show jusqu'à faire rouler les mini YCF du fiston durant la manifestation, le spécialiste figure depuis quatre décennies aux premières loges pour assister à l'avènement de la dynastie Coquard dans le milieu du deux-roues.

«Ce nom m'a toujours inspiré une grande confiance. Mais surtout une grande passion aussi pour les grands de ce monde qui écrivent l'histoire du motocross depuis des lustres. Chez les Coquard et chez Yannick en particulier, on aime s'amuser et rire mais on aime aussi la compétition et la performance. C'est aussi pour cette raison qu'ils sont au programme du calendrier de la plus grosse épreuve organisée en France»,

reconnait le reporter reconverti. Pourquoi faire un show mêlant des mini motos aux grandes pilotées par les meilleurs talents mondiaux ? Pourquoi Yannick ? Pourquoi YCF ? Quel apport ? Dans quel but ? Autant de questions auxquelles monsieur Supercross répond du tac au tac sans broncher et en toute sincérité. Entretien passionnant (non coupé au montage) et frissons garantis. **Prêt(e)s ? Lisez.**





Supercross de Paris U-ARENA, Nanterre, 2022

XAVIER AUDOUARD

« YCF, UNE MANIÈRE DE VIVRE ET PENSER »

« Au début des années 2000, le phénomène des mini motos ou pit bike commence à tourner à plein régime aux USA. C'est à partir de ce moment-là que vous vous y intéressez pour le Supercross ?

Oui, car tout le monde trouvait ça rigolo. Surtout que des marques avaient créé des petites répliques motorisées pour les stars du show. Au départ je n'ai pas commencé avec YCF mais avec Bud Racing dirigée par Stéphane, un ami. Pour moi, avec Yannick, ce sont les deux jeunes entrepreneurs les plus performants dans ce milieu et de loin. Cette marque importait des pit bike de Chine puis me prêtait des engins pour les champions avec des kits autocollants et autres accessoires. J'ai tout de suite trouvé ça marrant de faire arriver les plus grands pilotes du monde avec leur propre mini. En termes de présentation et pour couper le rythme de

la manifestation, c'était parfait. Puis on a arrêté avec Bud qui désirait changer un peu d'horizon et Yannick s'est présenté. Avec une différence énorme : au lieu d'importer des motos chinoises et les personnaliser en France, lui et son équipe les fabriquaient eux-mêmes là-bas en direct de leur propre usine. Waouh. Là, tout de suite, je me suis dit : OK, le mec, il ne se disperse pas, c'est vraiment le gars de la pit bike sur lequel il va falloir compter. Et je ne me suis pas trompé puisque son approche était la plus sérieuse de toutes. Il maîtrisait tout de A à Z sur la chaîne de production, donc aucune mauvaise surprise ne pouvait arriver. Parfait pour lui, parfait pour nous.

D'un point de vue personnel, vous êtes client YCF ? Vous avez acheté des motos pour votre famille ?

Mon fils est né en 2004 et tout de suite, j'ai eu l'envie de le mettre sur une moto. Donc vers l'âge de quatre, cinq ans, je lui ai pris une YCF de base, la 50, sans boîte de vitesse, simple mais sympa. Sans coûter un montant astronomique, elle faisait

parfaitement le job. C'était déjà très bien fait et fini à cette époque. Et en plus, je n'ai jamais eu de problème technique avec elle. Du coup, la confiance dans le produit était déjà là avant même de l'inscrire dans le programme du show.

Quand la mini débarque au Supercross, c'est au départ pour faire défiler les pilotes à bord d'un engin motorisée décalé, quelque chose de ludique aussi pour le public. Puis une vraie course de jeunes s'est ajoutée. Pourquoi laisser une telle place à une petite moto dans ce spectacle où se côtoient les grands noms de ce sport et les bolides estampillés made in Japan ?

Au Supercross, qui vient ? Le passionné certes mais aussi le grand public. Donc il faut plaire à tout le monde. Et même si on existe depuis quarante ans, rien n'est acquis. On a besoin de préparer l'avenir et d'amener des nouvelles générations à la moto. Et qui de mieux pour le faire qu'YCF ? Je prends un exemple. Le gamin installé en tribune avec ses parents, qui flashe sur les exploits et les sauts effectués par les stars, c'est un futur utilisateur. Mais il ne va pas commencer son apprentissage avec la moto de Ken Roczen. Il va débiter avec une YCF. C'est un cycle qu'il faut entretenir, on ne

peut pas s'occuper que d'une partie de notre clientèle. Ce qui nous intéresse ici, c'est la relation parents-enfants. Sur la course YCF, le petit dans les gradins voit rouler d'autres gamins âgés de sept à dix ans, tous licenciés et tous en train de s'éclater au guidon des machines de Yannick. Le but c'est que la prochaine fois qu'il revient, il demande à papa-maman un t-shirt YCF. Et plus tard, il voudra peut-être avoir sa propre moto YCF pour s'améliorer et rouler un jour chez nous. Et ainsi de suite...

Le Supercross et YCF partagent donc la même vision et ligne de conduite : amener toute la famille et le plus grand nombre de profils différents à la moto, vous validez ?

C'est le principe de base de son business. Et c'est complémentaire et cohérent avec ce que l'on propose à Paris-Bercy. Servir d'exemple et promouvoir le cross de génération en génération. En fait, YCF, c'est une manière de vivre et penser. Moi, quand j'étais gamin, ça n'existait pas la mini moto. Il fallait attendre d'avoir seize ans pour passer son permis pour pouvoir traîner votre deux-roues quelque

part. Là, dès l'âge de 4-5 ans, les gosses sont dessus. C'est mieux car ils grandissent ensuite, la passion entre les mains. YCF n'a pas inventé le concept de la pit bike. Mais YCF a permis de le populariser et de le mettre à portée de toutes les familles françaises et internationales passionnées grâce à un engin de qualité.»

2. YCF OU L'ÉLOGE DU PLAISIR.

Pour une moto universelle par exemple, la mini YCF a un atout majeur (encore un) dans son jeu. Avoir cette capacité inédite de parler aussi bien aux profanes, aux initiés, aux habitués... qu'aux illustres champions médaillés, décorés, vénérés ou passés à la postérité. En leur offrant un produit inédit et personnalisé à souhait pour rêver les yeux grands ouverts, les choyer avec un engin précieux tout en espérant en retour une bonne publicité. Un pari à «double tranchant», comme le souligne avec justesse Mickaël Pichon dont la carte de visite et le palmarès permettent d'esquiver les présentations :

« Oser demander à moi ou à des gars comme Carmi et tous les tops pilotes de se montrer sur des vidéos en train de rouler sur ses engins, il fallait quand même le faire... Car c'était vraiment l'erreur interdite pour la team YCF. Il fallait absolument que la bécane tienne la route à tout prix. Imaginez un peu si on s'était fait mal dessus ou si un problème mécanique était intervenu... »

Une tactique risquée mais réussie. Comme d'habitude dès que l'on touche à un virage marquant pris par la marque aux trois lettres depuis vingt ans. Ils s'appellent Marvin, Mickaël, Jean-Michel, Ricky. Ou plutôt Musquin, Pichon, Bayle, Carmichael pour les intimes. Tous sont des champions du monde et/ou des légendes de ce sport. Et tous, sans exception, ont succombé un beau jour aux appels de Yannick et aux sirènes d'YCF comme en témoigne Fanny : « Il a toujours eu l'idée en tête de mettre des stars sur ses produits. En tant que fan de ce sport qui ne ratait aucun Supercross de Paris étant gamin, il était très clair qu'il voulait pénétrer ce milieu et s'y montrer de façon crédible ».

Comment ?

En postant une vidéo sur les réseaux de leur collaboration ou en s'affichant, selfie à l'appui, au guidon de la mini estampillée. Pour le plus grand bonheur du créateur, les étoiles plein les yeux, dès que ses champions valident ses créations. Il était une fois Yannick Coquard rencontrant le GOAT de la discipline, Ricky Carmichael, pour lui présenter ses bolides en Floride. La suite appartient à l'Histoire avec un grand H. Souvenir, souvenir... par l'entremetteur d'un jour, Eric Peronnard :

« Ricky est un ami. Il n'avait pas encore signé chez Triumph et il venait tout juste de quitter l'écurie Suzuki. Du coup, pour s'afficher avec une YCF, c'était tout de suite ou jamais. Cela tombe bien, la force d'un type comme Yannick, c'est que tout de suite signifie que le lendemain c'est réglé. »

Rendez-vous est pris. Chez Ricky. Avec Eric en intermédiaire et Yannick aux anges avec sa YCF dans le coffre. Et la magie opère.

« L'un des plus beaux moments de ma carrière se passe. Il dit OK pour faire une vidéo avec nous, il roule avec notre mini moto, il rigole, profite et en dit que du bien ! Et il partage ça sur ses pages personnelles en ligne. Sur le coup, je dois avouer que j'avais la larme à l'œil. Voir le plus grand de tous qui te dit, les yeux dans les yeux, que ton produit est super, c'est un truc de fou à vivre. »

Verdict Eric ?

Séance photo avec Ricky Carmichael et Yannick Coquard
chez lui à la GOAT farm, Cairo Georgie USA, 2020



« Yannick est quelqu'un de formidable, qui n'a pas peur de travailler, qui réussira neuf projets sur dix. L'élément clef de la réussite d'YCF, c'est que lui et Dimitri sont tout le temps en mouvement. Tout est possible et réalisable avec eux, preuve en est dans cet épisode US ». Carmichael un jour et la crème de la crème des vedettes tricolores du motocross dans la foulée. Vous avez dit fierté ? « Plus que de la fierté, c'était comme

un cadeau tombé du ciel », résume Dimitri Bera avant de préciser sa pensée : « Voir des pilotes extrêmement connus utiliser votre produit et en dire du bien, ça fait plaisir personnellement parlant, évidemment. Mais cela a surtout fait du bien au développement de notre marque car beaucoup de gens se sont dit : OK, si Ricky s'affiche avec une YCF, si Pichon aussi, c'est que ça doit être pas mal, moi aussi j'en veux une ».

MESSIEURS LES CHAMPIONS

SI ON VOUS DIT YCF, VOUS RÉPONDEZ...

MARVIN MUSQUIN

«Quand je suis passé pilote-usine avec Red Bull KTM, Yannick a eu la possibilité de me faire une mini moto perso, avec mes couleurs, mes sponsors, mon numéro 25, une précision folle du détail et mon nom dessus. Tout à l'identique de la grande que je montais les week-ends, et ce, dans le seul but de m'amuser et pour me déplacer dans les paddocks durant les compétitions. Voir ce cadre peint à l'orange en miniature comme sur ma moto réelle, c'est **un cadeau très particulier. Rigolo et rare. Unique et touchant.** Après coup, on est obligés de parler en bien de cette marque qui déborde d'idées en tout genre.

Quand Guillaume Canet que j'avais rencontré en 2017 au Supercross m'a envoyé des vidéos de son petit en train de faire de la moto sur une bécane trial, tout de suite je lui ai dit : si ça t'intéresse, j'ai mon ami Yannick qui fait des mini motos dingues, il peut te les faire essayer quand tu veux. Ce qui s'est passé. Direct après, il en a acheté une floquée n°25, avec mes couleurs. Tout ça mis bout à bout, ce sont des victoires pour Fanny et Yannick. Moi le professionnel, je m'éclate sur leurs mini tout comme l'enfant de Guillaume ou ma belle-sœur en train d'apprendre sur une 88 cc sans embrayage ! »

PIERRICK PAGET

«Aujourd'hui, les bécanes sont devenues incroyablement bonnes mais effroyables. Même si j'ai roulé dans les cinq premiers au niveau mondial, monter sur une 450 cc aujourd'hui, cela signifie, faire attention en permanence. C'est littéralement devenu une arme de technologie incroyable. Tout le monde se bat, chacun de son côté, pour améliorer ça, gagner en vitesse par-là, mais les fabricants ont juste oublié un truc dans leur façon de penser : le plaisir. Le plaisir, c'est s'amuser sans arrière-pensée d'hôpital ou de chronomètre. Aujourd'hui, j'ai monté ma chaîne You Tube, on teste cent cinquante motos en trois

MICKAËL PICHON

«On se connaît depuis longtemps avec les Coquard. Mon père roulait avec celui de Yannick donc j'ai suivi son ascension de près. Au tout départ, on doutait un peu de son projet mais très vite, connaissant le tempérament du garçon et la manière dont il gère ses affaires, on n'a pas été surpris du résultat. C'est un malin qui ne laisse rien au hasard. Se servir de noms connus en jouant sur les liens d'amitié, la création de motos replica ou le buzz sur les réseaux, c'était très intelligent de sa part car cela fait vendre derrière. Voir d'anciens champions se régaler sur des YCF, ça donne forcément des idées aux gens qui regardent. Aujourd'hui, il n'a quasiment pas de concurrence dans son business.

ans, et celles sur lesquelles je me sens le mieux, ce sont les moins puissantes, celles où on peut se lâcher, comme les YCF de Yannick. Pourquoi ? Car il a enlevé la partie négative comme la peur, l'argent, la solitude qui sont des notions collant à la peau des motos modernes pour remplacer tout ça par le plaisir, la facilité et la famille. Ce sont les trois clefs de la réussite d'YCF. Si je roule sur ses petites motos, c'est parce que je peux partager des sensations et des bons moments avec ma copine, mes enfants.

YCF, c'est l'idéal car YCF forge les souvenirs.»

Et quand je parle mini motos à des amis ou clients, je pense uniquement à YCF dans ma tête. **Rien d'autre n'existe sur le marché à un tel prix et un tel niveau de qualité.** Et puis surtout, une fois dessus, on se régale car je peux rouler avec mon gamin de dix ans, ma femme et on est tous logés à la même enseigne avec le matériel. Et puis, c'est très ludique à apprivoiser. Celui qui a moins d'expérience prend un modèle sans embrayage et c'est parti. Pareil de mon côté car son système est assez suspendu pour me procurer des sensations fortes. C'est super pour les petits, top pour les grands. Bref, c'est génial.»

2. YCF OU L'ÉLOGE DU PLAISIR.

S'il y a un point commun partagé par l'ensemble des interlocuteurs au sujet de cette entreprise, c'est le bien-être qu'elle procure au quotidien. Le bonheur qu'elle diffuse sur les terrains. Les éclats de rire qu'elles provoquent chaque week-end dans les cercles familiaux. Il est où le bonheur, s'interroge Christophe Maé dans son titre éponyme. À en croire les avis récoltés, forcément pas très loin d'un guidon de la marque YCF.

«Je vous le dis en toute sincérité mais je suis piqué YCF depuis la première fois où je suis monté sur cette machine car elle fait kiffer les gens venant de tous les horizons possibles. Dès que vous grimpez dessus, c'est simple, vous rigolez, vous avez envie de faire le zouave avec des roues arrière, vous sentez capable de passer des sauts de quinze mètres et vous n'avez pas envie d'en descendre surtout. C'est vraiment le produit ludique et fun par excellence qui divertit en laissant de côté l'esprit compét'.»

savoure Julien Huan, en repensant à sa première rencontre avec le fils Coquard. Féru de moto depuis bambin et reporter spécialisé depuis belle lurette chez Moto Verte, Jordan Labbé n'a pas non plus oublié les premiers « délires » vécus sur la plage d'Arromanches-les-Bains, « en face de chez Yannick pour passer du bon temps dans un esprit bande de potes et communautaire », au guidon de cette moto différenciante.

Et la compétition pit bike dans tout ça ? Si elle se fait une place au soleil en Europe au fil des ans et si YCF s'engage sur certaines épreuves du calendrier via des pilotes désireux d'y prendre part, jamais elle n'est devenue un filon à exploiter pour l'entreprise française. À la plus grande joie du journaliste, habitué pourtant à se tirer la bourre pour truster les places d'honneur : « Même si j'ai participé à quelques épreuves avec YCF, ce n'est jamais ça qui m'a botté au final. J'ai toujours préféré utiliser cette mini lors d'un barbecue le dimanche midi entre potes plutôt que pour batailler en Italie sur un terrain. Et même s'il existe une clientèle ultra-compétitive, elle est très éloignée de l'état d'esprit de départ de ce qu'est YCF. Fort heureusement, Yannick et Dimitri n'ont pas fait la bêtise de s'implanter là-dedans à fond la caisse. Le côté famille, loisirs, c'est la base ». Amoureux de cette « aventure industrielle » et fan de cette mini devenue une « curiosité permanente du marché », l'indispensable François Alaux persiste et signe :

«Quand on parle d'YCF, c'est YCF Riding et non Racing. OK, des gens font de la compétition mais on reste sur une activité populaire et grand public. On crée des produits pour que les gens s'amuse le dimanche et c'est déjà pas mal.»



Travis Pastrana, Alice et Yannick Coquard à l'évènement
DAY IN THE DIRT, Dade City Florida USA, 2021

De gauche à droite, Yannick Coquard, Dimitri Bera, 2 employés de l'usine de Jiangmen, Chine, 2010



2. YCF OU L'ÉLOGE DU PLAISIR.

Une passion partagée à l'unisson.

Henri Beyle, plus connu sous le nom de plume Stendhal, l'affirme :

*« La vocation,
c'est d'avoir pour métier sa passion. »*

Une phrase qui colle parfaitement à la peau (et au trait d'esprit) du binôme Bera-Coquard et qui ne ferait point tâche sur un kit déco customisé YCF. Mais pour éviter (on ne sait jamais) de payer des droits d'auteur aux descendants de l'écrivain signant Le Rouge et le Noir ou La Chartreuse de Parme, focalisons-nous simplement sur sa portée à haute valeur symbolique. L'un est né dans un magasin de motos ou presque pendant que l'autre passait son temps libre sur une selle de Honda. L'un et l'autre connaissent par cœur depuis petits les champions de ce sport, la mécanique des bolides et la scénographie du Supercross de Paris-Bercy. Ils étaient faits pour se rencontrer et ils se sont finalement trouvés pour donner vie à un bébé prénommé YCF. Elle n'est pas belle la destinée ?

« Si bien sûr, c'est chouette quand on y repense. Mais bon, on aime tellement notre métier, notre entreprise, notre vie... C'est comme notre enfant en fait. C'est pour cela que l'on a toujours la tête dans le guidon et cette sensible impression d'en faire trop. Et comme en plus, j'ai un gros problème pour déléguer et que j'ai beaucoup de mal à ne pas être présent dans l'usine, ça n'aide pas (rires). En fait, on n'a pas le temps de se dire waouh, ah quand même, avec Yannick et Fanny. On bosse un point c'est tout mais toujours avec passion. »

résume Dimitri, sur sa chaise de bureau située à l'autre bout de la planète. Si l'on énumère les tenants et aboutissants expliquant le succès de cette aventure entrepreneuriale made in Normandie (et Chine aussi), la notion de passion figure tout en haut de la liste. Elle coule dans les veines du duo fondateur mais elle s'est vite répandue au sein de l'organigramme et des personnes clefs de la société.

Dimitri Coste ?

Le photographe attiré de la marque devenu homme de base dans la création de la moto dite de Flat Track ne vient pas de nulle part. Un papa journaliste à Moto Verte, des rêves de pilote de cross plein la tête depuis gosse et un amour pour la mini moto japonaise au sein du « Big Daddy Midjet Moto Club » fondé en 2003 :

« Avec mon frère et une bande de copains dont François Alaux, on avait ce club de mini motos pour simplement rouler dans Paris, dans les rues de la capitale. Que des Honda, le tout dans un univers très inspiré de la culture japonaise. On les modifiait et notre but ultime était d'en produire une mini homologuée. Une sorte de Monkey, qui aurait ressemblé à une réplique de la moto de Steve McQueen dans la Grande Évasion. C'est pour ça qu'à la base, on est allés toquer à la porte de Fanny et Yannick car on avait entendu parler de ce couple se lançant dans la mini de cross. »

Un mot sur son acolyte et vieille connaissance François Alaux ? Le designer vedette d'YCF qui a fait passer l'entreprise dans une tout autre dimension via ses catalogues créés et ses kits personnalisés est lui aussi tombé dans la marmite vrombissante de potion magique depuis l'adolescence et les bancs de la faculté. Son sujet de thèse ? Une adaptation de L'Homme à la moto d'Edith Piaf en clip. Son manga préféré ? Le chef-d'œuvre Akira tournant autour d'une bande de motards déjantés circulant dans Tokyo. Son hobby ? Traîner au sein du fameux club à l'appellation loufoque regroupant « toute la branchitude de Paris ». Que des « papas » amoureux des bolides et des quatre temps particulièrement.

Dimitri Coste, Yannick Coquard
au Wheels & Waves, San Sebastian
Espagne, 2023



« J'ai un lien très pop culturel avec la moto. J'aime ce côté urbain, jeunesse et toute la dimension sociale qui va avec. Après, je suis de la génération de Jean-Michel Bayle donc ça a pas mal aidé de voir ce gars triompher partout chez les Américains, en étant capable de passer du cross à la piste... Donc évidemment quand je tombe sur Yannick et Fanny en faisant une recherche sur Internet et que je tombe en face de moi en Normandie sur des gens passionnés, forcément, ça m'a tout de suite parlé ! »

2. YCF OU L'ÉLOGE DU PLAISIR.

Alexis Houset ?

Ou l'histoire d'un garçon « fan de moto depuis gosse ». Passé en quelques années à peine de la tunique revendeur YCF dans un magasin situé dans le nord de la France à client conquis, commercial puis patron de boutique en Normandie vendant à foison des produits YCF jusqu'au poste de salarié à temps plein chargé de « poursuivre le développement de la marque et de ses nouveaux produits » avec notamment le dossier de la mini moto GP « sur lequel je me suis investi à 400 % ». YCF n'est certes pas son entreprise mais c'est tout comme : « J'ai tout de suite accroché avec Yannick, Fanny et leurs valeurs. J'ai bien senti que cette boîte allait tenir la route car le potentiel de développement était énorme. Dès que je suis monté sur cette moto en 2004, je me suis dit comme Yannick : c'est trop génial, y a un truc de fou à faire là-dedans. Je ne pouvais que le suivre et me fondre dans leur moule. Surtout que dès le début, tout était structuré dans l'organisation. Il y avait un commercial qui venait démarcher les revendeurs, ça respirait le professionnalisme. Alors que chez les concurrents, rien de ce style ne se passait. YCF, c'est génial pour tout le monde. C'est à la fois un super jouet pour l'utilisateur et une belle affaire pour le business du professionnel. Quand je parle de cette histoire et de ce cheminement autour de moi, tout le monde reste bouche bée. Mais c'était facile d'y croire car Yannick portait en lui une vision ». On pourrait continuer encore longtemps comme ça. En citant David Maze, alias l'homme de Malaunay, premier client historique de la maison YCF et pilote féru de mini moto « depuis son arrivée ou presque sur le sol français ».

Ou encore Julien Huan, premier revendeur YCF au niveau du volume écoulé chaque année dans l'Hexagone et grand admirateur pour l'éternité de cette petite entreprise née en 2004 et qui ne connaît pas la crise :

« Beaucoup de choses viennent de Yannick dans cette réussite. Dans ma réussite aussi. Si j'en suis là aujourd'hui, c'est grâce à moi certes, grâce à mon père qui m'a installé à ce poste mais aussi grâce à cette rencontre avec ce personnage hors norme. Sans lui, jamais je n'aurais organisé le YCF Tour dont on connaît le succès aujourd'hui. Sans lui, je n'aurais pas vendu 257 motos neuves en 2022. C'est une marque qui va bien, qui nous fait vivre et pour laquelle on est investis, impliqués et motivés à 200 % chaque jour. Alors oui, on n'est pas de la famille Coquard mais c'est tout comme. Avec Yannick et toute son équipe, tu ne peux jamais te démotiver car l'échec n'existe pas. On va de l'avant, on fonce en permanence. »



Alexis Houset, Yannick Coquard
chez Normandie Karting,
Rouen Normandie, 2024

2. YCF OU L'ÉLOGE DU PLAISIR.

Quitte à rester dans le domaine des citations célèbres, laissons la parole au trente-cinquième président de l'histoire des États-Unis d'Amérique, un certain John Fitzgerald Kennedy, assassiné le 22 novembre 1963 à Dallas dans l'exercice de ses fonctions. « L'art de la réussite consiste à savoir s'entourer des meilleurs », répétait le natif du Massachusetts. Chez YCF, les têtes pensantes ont, semble-t-il, copié-collé cette pensée dans leur réalité tout en conservant le mode écoute sur le bouton ON.

« Leur grande force, c'est qu'ils entendent le feedback des gens pour continuer à progresser et grandir. Ils ne restent pas isolés et têtus. »

souligne Stephan Legrand, au volant de son van LeBigUsa. Ami d'enfance de Yannick qu'il a rencontré en 1998 lors d'une course de championnat, Christophe Martragny connaît le fondateur d'YCF comme s'il l'avait fait. Un garçon présenté comme « pétillant et sympathique » par l'intéressé mais aussi « sans filtres, direct, qu'importe qui est en face de lui ». Son principe lorsqu'il croise la route d'une nouvelle silhouette ou un avis qui diffère ? Creuser l'entretien et ouvrir en grand ses oreilles en accordant de « l'importance aux personnes car il s'intéresse aux gens ».

Conséquence ?

« Il va très vite détecter les choses qu'elles vont pouvoir lui apporter d'intéressant dans son entreprise ou dans sa vie. C'est un très bon entrepreneur, capable de s'entourer des gens qu'il faut en les mettant aux endroits appropriés. »

conclut, pas peu fier, l'homme partageant un quart de siècle d'amitié avec le patron. Meilleure preuve en est avec Pierrick Paget. Pilote professionnel jusqu'en 2016, l'homme décide de monter sa propre agence de communication une fois sa retraite entérinée. Qui l'appelle en premier sur son téléphone portable pour bénéficier de son expertise, de sa compétence et de son expérience ? Yannick Coquard en personne bien sûr. « Il m'a dit Pierrick, j'ai besoin de toi, je veux faire une communication efficace, tu es du milieu, tu es passionné, c'est avec toi que je veux bosser. Il était vraiment incisif donc j'ai accepté », résume en rigolant l'ex-personnalité des terrains à bosses.

La suite ?

**Une surprise majuscule
et un modèle à suivre.**



Pierrick Paget lors de la séance photo avec Tiffany Doll, Formigny Normandie, 2017

PIERRICK PAGET

« LA CLAQUE DE MA VIE »

« Quand vous débarquez à la fin des années 2010 chez YCF dans le showroom de Port-en-Bessin-Huppain, quelle est votre réaction inaugurale ?

Avant de pénétrer les lieux, je me dis chouette YCF, c'est de la mini moto, je vais découvrir quelques petits engins chinois avec un kit déco par-ci par-là, ça va être sympa. Et puis, quand je pénètre cette sorte de magasin-usine, je prends la claque de ma vie. Face à moi se dresse une frise chronologique de l'histoire de l'entreprise longue comme le bras puis les motos qui se montent méticuleusement avant l'arrivée de la presse sans oublier un stock incroyable de pièces prenant place dans un entrepôt énorme aux couleurs de la

marque. J'en prends plein les yeux. Vraiment. Surtout que l'on sentait une passion qui transpirait dans tous les sens, c'était incroyable comme ressenti. Tous les gens qui bossaient là vivaient YCF à 100 % sans exception. Je lui ai dit mais Yannick, en fait, tu as monté un empire ? Ensuite, on est allés sur la piste pour essayer tous les modèles et il a fini par me convaincre. Tout était pensé et calculé : de la pit sans embrayage à l'électrique en passant par la grande. Rien n'était laissé au hasard.

Passé la stupéfaction, quel sentiment domine au sujet de cette affaire entrepreneuriale qui roule et de son patron Yannick Coquard à sa tête ?

Dans ma vie, j'ai rencontré beaucoup de mecs passionnés par leur business mais incapables de tenir une ligne budgétaire. J'ai croisé bon nombre de créateurs qui imaginaient la petite pièce qui va bien mais qui n'ont jamais réussi à la distribuer. Des types qui m'ont sorti un magnifique sac ou un beau caleçon de pilote sous mes yeux mais dont je n'ai jamais vu la couleur ensuite. Il n'y a rien de facile dans ce métier d'entrepreneur. Car entre imaginer et fabriquer, entre penser et distribuer, entre rêver et devenir rentable, il y a un gap énorme. Pour tout le monde, c'est difficile

de survivre. Pour tout le monde sauf pour Yannick. Avec lui, tout semble aisé. Le budget, l'augmentation des coûts, les nouvelles motos qui sortent à l'heure, la créativité renouvelée, la comptabilité qui tourne, les distributeurs trouvés... rien ne lui résiste. Tu as l'impression que son business model c'est comme une 150 YCF sans embrayage équipée d'un démarreur : facile à conduire. Le seul truc qu'il a loupé depuis vingt ans, ce sont ses heures de moto qui ont diminué drastiquement (rires).

Cela ne vous surprend pas le moins du monde du coup de voir YCF souffler ses vingt bougies ?

Absolument pas. Le business est tellement incroyable. Dans ma carrière, j'ai vu des marques énormes s'effondrer comme Suzuki qui ne produit plus une seule motocross depuis cinq ans par exemple. C'est la crise partout dans ce milieu, les gens changent

en permanence, les gros groupes font des coupes budgétaires de dingue ou arrêtent leurs projets. Et pendant ce temps-là, Yannick, Dimitri et YCF sont toujours là. Comme quoi, être créatifs, toujours à fond et ultra passionnés, ça paye ! »



Yannick Coquard dans le tout premier local à Bayeux, Normandie, 2005



CHAPITRE 3

SUCCESS -STORY SO FRENCHY.



David Maze, Foshan Chine, 2006

3. SUCCESS-STORY SO FRENCHY.

Vingt années :

dates clefs et souvenirs gravés.

ÉTÉ 2004.

L'heure est à la première importation.

À la première commande de mini motos made in China, sortes de répliques Honda ou Kawa. Dimitri Bera s'active dans l'Empire du Milieu, parlemente avec les industriels en attendant le top départ venu de France. Qui ne se fait guère attendre très longtemps... Sans un sou ou presque, sans local professionnel, sans business plan mais avec la confiance et le soutien sans failles de Fanny Flaguais, Yannick Coquard prend « le plus gros risque de sa vie » : acheter trente mini motos, les faire atterrir dans l'Hexagone et tenter ensuite de les vendre aux professionnels du secteur dans sa région natale. Seul souci ? Trente mille euros manquent à l'appel pour lancer définitivement l'aventure YCF. Les banques ne suivent pas ? Qu'importe. Maman Coquard et son futur beau-père ne lâchent pas l'entrepreneur en herbe et sa vision de belle affaire. Sauvé(s). « Voyant ma motivation sans limites, ils m'ont prêté 15 000 euros chacun en me disant : « Fais ton truc et tu nous rembourseras dans six mois ». Entre-temps, Dimitri m'avait envoyé par avion deux premières motos afin que j'aille les présenter aux divers magasins, y avait plus qu'à ! », se souvient l'homme à la Clio. La Clio c'est super, ça dépanne pour sortir entre copains ou pour se garer facilement mais

ça coince un peu lorsqu'il faut y faire monter deux motos en pièces détachées. Aussi petites soient-elles. « Du coup, le papa de Fanny, encore lui, me prête son Renault Espace et je file avec mon bâton de pèlerin démarcher les pros des environs ». Cette fois, c'est la bonne. Rien ne pourra plus arrêter Yannick et son ascension fulgurante. Ou pas. La faute à une boîte de vitesses cassée en deux temps, trois mouvements. La cata ? Ou pas. Il n'y a pas de problèmes, seulement des solutions dans la galaxie Coquard. Un coup de téléphone passé à David Maze, gérant du magasin DMD Malaunay avec qui il avait rendez-vous pour lui présenter ses précieux bolides et le sauvetage de la situation redevient sous contrôle.

« Je décroche et là j'entends Yannick qui me demande si je peux venir le chercher en camion pour le dépanner. Je débarque aussi vite que je peux, puis on rentre chez moi et on monte ensemble ces mini motos pour voir ce que ça donne. »

se remémore celui qui deviendra d'abord le premier revendeur de l'histoire à commercialiser une YCF sur le sol français puis le plus gros client de la marque sur la période 2004-2014. Car oui le produit séduit et le feeling passe entre les deux protagonistes. Mais pas que...

3. SUCCESS-STORY SO FRENCHY.

«On fait réparer l'Espace et je file voir d'autres concessionnaires. Résultat ? Je vends les trente motos assez facilement pour être honnête», surenchérit, sourire en coin, le fondateur visionnaire.

Plutôt que de rembourser dans l'instantané maman et beau-papa, ces derniers prolongent généreusement leur crédit de six mois supplémentaires. Parfait pour garder de la monnaie en trésorerie sans se retrouver pieds et poings liés par rapport à l'exportateur asiatique. Que faire lorsque vous avez vendu aisément trente motos ? Vous en commandez soixante la prochaine fois non ? Aussitôt dit, aussitôt commandées et aussitôt vendues. «C'était génial à vivre», raconte, presque nostalgique, son ami et conseiller privilégié Christophe Martragny, spectateur-acteur durant cette période charnière de l'histoire d'YCF :

« Lors de l'arrivée des premiers conteneurs, on essayait tout ensemble. On modifiait, on développait certains points et on faisait nos retours pour la Chine. Je donnais mon avis bien sûr et j'étais écouté, même si Yannick s'y connaissait davantage et faisait un bien meilleur pilote que moi. Même en 2017 avant le lancement de la Bigy, il laissait encore sa moto prototype à mon domicile avant de la sortir officiellement. Il aurait pu faire sans moi mais il a toujours aimé avoir un autre avis pour valider le produit avant de lancer la commercialisation. »

Avec toujours le même slogan répété en boucle par Yannick avant chaque mise sur le marché :

« Avec YCF, c'est le choix, le service et la qualité avec l'obligation d'améliorer chaque année nos motos. C'est vraiment ça notre leitmotiv depuis 2004. »

Un conteneur puis deux et trois. «Personne ne s'attendait à une telle entrée en matière mais lui non plus», ricane Jordan Labbé, l'ami journaliste du couple Coquard avant d'expliquer sa vision d'YCF au temps des prémices : «Comme Yannick était très attiré par la nouveauté, les tendances, cela ne m'a pas étonné qu'il se lance sur la mini car ce phénomène commençait vraiment à percer un peu partout en France. Il a tenté en se disant si j'ai l'opportunité de le faire, allons-y. Et au final, tout son chargement s'est écoulé. Il y avait donc bien une place à prendre dans cette industrie. Alors qu'à la base, pour la majorité d'entre nous, la pit bike c'était l'engin rigolo par excellence avec lequel tu faisais trois tours de jardin avant de le plier. Ou la bécane que tu mets dans un camion pour te déplacer dans le paddock mais certainement pas une deux-roues pour faire rouler comme un dératé un mec comme Yannick Coquard».

Yannick Coquard, Christophe Martragny, Normandie, 2006





Yannick Coquard dans le tout premier local à Bayeux, Normandie, 2005

3. SUCCESS-STORY SO FRENCHY.

Sans tomber dans « l'enflammade » ou dans l'explosion des commandes, la tête pensante d'YCF coupe le moteur (de la réflexion) quelques jours durant. Sereinement. OK la mini se vend. OK la demande existe. OK la moto est pas mal dans son rendu final. Mais quelque chose manque à l'appel : la présence permanente sur place, en Chine, aux côtés de Dimitri, l'autre maillon fort de la chaîne. « Pour voir de mes propres yeux, sentir, comprendre ce qu'il se passe là-bas », martèle le dirigeant. Un billet d'avion plus tard et la doublette Coquard-Bera se retrouve d'attaque une semaine durant à l'Est de la planète. Et le « petit business » made in France pendant ce temps-là ? Pas de panique, quand Fanny est là, tout va. « Même si elle travaillait encore dans une grande surface à cet instant, elle donnait tout en rentrant le soir pour nous faire les colis et livrer les clients dans la foulée », rend hommage son futur mari. Le trio déploie ses ailes à distance et le duo chinois plonge la tête la première dans le boulot en mode patrons-pilotes.

« J'arrive à l'usine qui fabriquait toutes les pièces pour nous mais aussi pour plein d'autres constructeurs. Et là, je veux tout essayer. Je roule, je casse des trucs, on peaufine dans la nuit, on sort des choses nouvelles, on remonte le lendemain, et ainsi de suite tous les jours. Jusqu'au moment où on se positionne sur une nouvelle moto avec un cadre en aluminium. On la développe autant que possible et à la fin, les Chinois nous disent : « On signe un contrat d'exclusivité avec vous mais à la seule condition que vous nous commandiez 240 motos ». »

témoigne Yannick, le souvenir ancré dans l'esprit « comme si c'était hier ». La réponse de l'intéressé à la proposition ? Claire comme de l'eau de roche :

« Je regarde Dim et je lui dis : franchement, je pense que je peux les vendre en France, les magasins nous vendent et recommandent, c'est cool, ça va le faire. Mais par contre il me faut un local, je ne peux pas les mettre dans le garage de ma mère comme c'est le cas actuellement. »

Une moto et puis deux. Trente et pourquoi pas soixante. Jusqu'à multiplier ce nombre par quatre en l'espace de quelques mois à peine. Porté par une bonne part d'intuition, le binôme a la foi et serre la main des industriels chinois. Ne reste plus qu'à convaincre madame Flaguais installée à des milliers de kilomètres de là : « Je l'appelle et je lui dis, Fanny, je vais en commander 240. Elle me répond quoi ? T'es sûr de toi ? Mais oui, je le sens bien t'inquiète, on va le faire en deux livraisons de 120, par contre il faut que tu me trouves un endroit », informe Yannick, pressé par le temps. Une semaine à peine s'écoule que le bien précieux est déjà à disposition. Loué 500 euros par mois à Bayeux dans un coin de hangar. Le contrat est signé, les premières embauches validées et les 240 bolides livrés.

Merci Fanny.

3. SUCCESS-STORY SO FRENCHY.

SEPTEMBRE 2005.

Fanny entre dans la danse.

Pour de bon. Adieu le supermarché et la carrière dans l'alimentaire, vive YCF et le développement à vitesse grand V de l'entreprise. Organisation des événements, des allers-retours en Chine, des relations avec la banque, des livraisons à coordonner... la femme «atouts» faire de l'aventure se démultiplie d'entrée pour la réussite collective de la société. Sans appréhension aucune.

«J'étais confiante, sereine. Dès que je me suis libérée de mes fonctions, on a tout de suite bossé sur le bâtiment, puis recruté David pour gérer le SAV et les pièces détachées à ma place. Chacun avait sa place attirée et son rôle à jouer.»

commente-t-elle. Octobre se pointe. Multipliant les allers-retours en Chine depuis la fin d'année dernière pour épauler Dimitri et améliorer les process, Yannick lui propose d'y partir ensemble quelques semaines afin de prendre le pouls du pays et de la mécanique YCF sur place. Première sensation ? «Je découvre un territoire immense, impressionnant mais à des années-lumière de ce qui se fait chez nous en Europe. Le téléphone

ne fonctionne guère, Internet est en galère, on vivait dans des hôtels pas chers... on se serait vraiment cru dans Pékin Express. Et puis, j'étais vraiment choquée par la nourriture, c'était un cauchemar. Limite on ne voulait pas manger chez les fournisseurs tellement ça nous dégoûtait. Franchement, vivre là-bas trois semaines, pas de problèmes mais jamais de ma vie à ce moment-là, je me dis que je pourrais y habiter durant plusieurs années», atteste la femme d'affaires. Une anecdote marrante pour la route avant de revenir en France et poursuivre le business hexagonal en démarchant de nouveaux clients et en faisant croître les ventes ?

«Les Chinois aimaient bien ressentir que le client européen avait de l'argent en sa possession. Du coup, on leur faisait croire qu'on était blindés avec Yannick. Comment ? En leur donnant rendez-vous dans un palace à telle heure alors qu'on habitait en fait dans un logement bon marché situé juste à côté. Eux pensaient qu'on était descendus là pour dormir alors que pas du tout, c'est juste que nous étions arrivés trente minutes avant le rendez-vous style de rien mais ça les rassurait.»





Dimitri Bera à l'usine de Jiangmen, Chine, 2014

2006.

Un ras-le-bol émerge.

Notamment dans l'esprit de Dimitri alias le Chinois d'adoption. Occupé à suivre l'envoi en production et les modifications de pièces, le responsable industriel du binôme d'YCF est contrarié. Oui il a le sourire, car «ici, ce qui est top, c'est que tout le monde à sa chance. À partir du moment où vous passez des bons de commande, les gens vous prennent au sérieux». Oui mais. Le sourire s'efface vite lorsque créer et développer comme des acharnés se résume au final à se faire copier. Explications.

«L'usine dans laquelle sortait l'intégralité de nos pièces travaillait pour énormément de clients. Du coup, dès que l'on innovait sur telle ou telle pièce avec Yannick, les choses que l'on créait pour YCF étaient dans la foulée vendues aux autres marques. À un moment donné, ça en devient lassant. On avait beau faire des brevets comme sur un silencieux par exemple mais cela ne changeait rien au problème. Les autres changeaient notre forme d'un poil et notre produit n'était plus protégeable.»

avoue, dépité, chef Bera. Qui rumine alors un rêve secret : celui de bouleverser dans un futur proche l'image des produits YCF en important des pièces propres à la marque : «Tous nos concurrents achètent des produits chinois, changent le kit déco mais au final, tous ont le même engin que le voisin à quelques détails près. Donc forcément, dès le départ, je pense au fait d'avoir notre identité propre. Avec l'objectif de se dire : si quelqu'un croise notre moto, pas de doute, il sait que c'est une YCF». La pensée de Dimitri fait son chemin. Doucement mais sûrement. Jusqu'à ce voyage en Chine du mois d'octobre où Yannick, Fanny et le papa de madame le rejoignent à

bon port. Et plus précisément à la foire de Canton pour un rare moment d'évasion et de détente loin de l'usine de fabrication. L'endroit idéal pour refaire le monde, se projeter, méditer et ambitionner. «J'avais trouvé un petit restaurant sympa avec que des expatriés partout autour de nous», se rappelle en préambule la seule femme de la troupe. Le décor est posé, la discussion lancée : «Et là, Dim nous dit très clairement, les Chinois font que de nous copier, il faut arrêter ça. Le seul moyen de contrer ce phénomène, c'est d'avoir notre propre usine. Mon père soutient l'idée en mode vous êtes jeunes, vous n'avez rien à perdre, allez-y. Yannick valide aussi de son côté et c'est à partir de ce moment-là qu'on va commencer à entrer en contact avec le fournisseur souhaitant vendre sa chaîne d'assemblage... Tout cela va prendre du temps pour que l'on reprenne le bail du bâtiment mais à partir de ce moment, c'est très clair dans les têtes».

Mais 2006 ne rime pas simplement avec théories en ébullition validées en coulisses. En France, Yannick et Fanny ne le savent pas encore mais ils s'apprentent à faire la rencontre d'un duo de choc qui propulsera la marque dans une tout autre galaxie dans les mois à venir. L'un s'appelle François Alaux, homme touche-à-tout, aussi à l'aise dans le domaine de la production, que la réalisation ou le design. L'autre est un photographe professionnel, Dimitri Coste. L'un et l'autre font partie d'un club de mini motos urbaines qui aspire à produire en masse ces petits bolides pour délirer dans les rues de la capitale. Ne leur reste plus qu'à trouver la perle rare niveau fabricant. Une recherche rapide sur Internet et le nom Coquard saute aux yeux. Un échange succinct par téléphone et le sérieux de la marque est validé par l'auteur du film d'animation Logorama césarisé et oscarisé en 2009. Une seule chose reste à faire : se déplacer à la découverte du couple pour valider (ou pas) leur quête. La suite de l'histoire ? Livrée sans se faire prier par les intéressés et en toute sincérité...

FRANÇOIS ALAUX

«Je fais le prototype de notre moto rêvée et on part à bord de notre Subaru Impreza avec la mini dans le coffre direction la Normandie. Avec à bord Dimitri et son frère graphiste Jérôme. Objectif ? Leur présenter la bête pour voir s'ils veulent ou non qu'on la commercialise ensemble. À l'époque, je ne sais rien de cette marque YCF, à part qu'ils ont un logo que n'importe qui pouvait réaliser, fait avec des typos gratuites reprises du logiciel CorelDRAW. Et là, on arrive, on voit un hangar, un conteneur... Franchement, on se serait cru dans un film de contrebandes. On sort en mode parisien snob avec nos Vans et nos chaussons North Face puis on aperçoit Yannick et Fanny. Qui nous accueillent sympathiquement même s'ils nous regardent avec des yeux d'anthropologues découvrant une autre civilisation au milieu de la forêt. Je prends

DIMITRI COSTE

«Que dire de cette rencontre ? À part qu'elle fut très intéressante à tous les niveaux, et ce, même s'il existait un gros clash de culture entre nous. Je me souviens de l'une des premières remarques que je leur ai faites, à savoir que je ne trouvais pas génial leur nom YCF. Pour moi, ça faisait davantage un nom de modèle. Je leur ai rabâché le propos mais ils ne m'ont pas suivi dans l'idée (rires). Mais bon au moins ils m'ont écouté. Ils écoutent

mon Mac, je fais ma présentation... Tout de suite je comprends que j'ai en face de moi des gros travailleurs. La rencontre se passe bien mais sans donner suite. Tant pis. Puis, alors que je commence la prod' de Logorama, mon téléphone sonne. Yannick au bout du fil me dit : «On ne fera pas ta moto mais est-ce que ça te dirait de designer les nôtres ?». Je dis OK, mais à une condition : designer c'est bien, mais ce n'est que la moitié du job. Il ne faut pas faire que la moto, il faut créer une marque. Venant d'une école d'arts appliqués, on ne peut pas fonder une marque si on fait les mêmes produits que les autres. Et là, dans la pit bike, personne ne faisait des produits originaux. On devait faire d'YCF la première marque au monde à créer une mini moto qui ne serait pas une copie de Honda ou Kawa. Il dit non et réfléchit. Puis il me dit oui, allons-y.»

tout le temps de toute façon. En tout cas, c'est une grande fierté d'avoir participé modestement à cette belle histoire grâce à mon travail photographique et par la suite avec le développement de la moto Flat Track. Ils m'ont laissé l'opportunité de m'y impliquer à fond et ce fut un honneur de participer à son élaboration par du conseil technique.»

2007.

France-Chine. Chine-France. France-Chine...

Tandis que les allers-retours en avion du couple se multiplient avec l'agrandissement considérable de la gamme YCF, plusieurs bonnes nouvelles viennent ponctuer 2007. Nouveau design, charte graphique revisitée, le travail débuté par François Alaux commence à payer : « Je ne pouvais pas tout faire tout seul. Donc je leur ai dit d'entrée : gardons le réservoir de type Honda et le système d'attache et créons tous les plastiques pour designer ensuite de matière compatible. Mon but ? Faire un produit qui permet d'équiper d'anciens modèles tout en créant une nouvelle gamme ». Un rendez-vous « culotté car hors budget » pris avec une filiale de Pininfarina en banlieue parisienne spécialisée « dans la création de proto pour Audi ou Renault » et l'affaire est dans le sac. Ou plutôt sur le marbre comme s'en félicite le designer aux multiples facettes : « Yann, le type que l'on rencontre, convainc son patron de faire une moto car ils n'en ont jamais fait auparavant. Ainsi, ils vont nous mettre à disposition un marbre, sorte de carré au sol immobile, sur lequel on va pouvoir installer dessus une YCF pour monter ensuite directement nos pièces. Avec derrière la projection de mes dessins en taille réelle pour que le monteur puisse travailler en même temps sur la machine. On fait un côté, on le scanne en 3D et on enchaîne sur l'autre. Magique ». Alors que son look se modernise, YCF sort de l'anonymat et se fait connaître du grand public. Comment ? En participant à un événement de grande envergure comme le mondial du deux-roues à Paris, porte de Versailles. Une visibilité immédiate qui porte ses fruits comme le décrit Fanny, replongée dans le souvenir de cette participation :

« Venir ici nous a permis de percer en nous donnant davantage de crédibilité et en nous enlevant cette étiquette de made in China. Et puis, on voyait bien que le nom Coquard faisait la différence, ça redorait notre blason. Avec le nouveau logo et le carénage flambant neuf réalisés par François, on sentait que ça ajoutait de l'intérêt sur le stand. Comme par hasard, tout de suite après, on a eu pas mal de demandes. À partir de cet instant, c'est simple, on a embauché une personne par an avec notamment le recrutement d'un directeur commercial chargé de chapeauter nos équipes sur le terrain. Notre staff s'étoffait événement après événement, c'était bon signe. »

En parallèle de cela, Yannick Coquard a une idée de génie. Et s'il profitait de l'un de ses revendeurs Julien Huan, installé dans son antre du tout-terrain Extrem motos dans la bourgade de Saint-Germain-de-la-Coudre bénéficiant de larges espaces, trois circuits au pied du magasin et d'une tranquillité à nulle autre pareille ? « Voyant notre concept, notre enseigne, nos pistes, Yannick m'a de suite proposé d'organiser un événement, sorte de grand rassemblement pour la marque comme c'est courant de le faire dans le milieu. Il croit tout de suite à sa réussite future. Ce sera l'YCF Tour. Le but ? Faire venir chez moi des pilotes avec leur mini pour passer une belle journée sans se prendre la tête, sans chrono, sans rien à gagner, sans licence, sans grille de départ... juste pour rouler et profiter », explique le patron de l'entité spécialisée. Vendu. Les deux hommes se tapent dans la main et la première édition est organisée dans la foulée en l'espace de soixante jours.

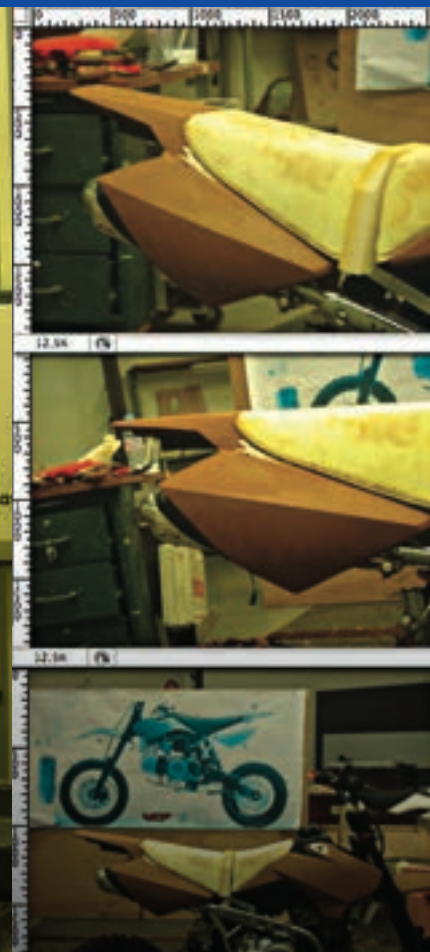
Un grand succès pardi ? Que nenni !

« Même si pour Yannick, l'échec n'existe pas, c'était un peu ridicule il faut l'avouer. On était une petite trentaine à peine à participer avec personne dans le public. On a même dû rajouter une planche pour permettre la réception des pit bike car sinon, le sable se creusait », se souvient le revendeur, le timbre de voix dépité. On arrête là du coup ? Jamais de la vie poursuit l'intéressé, spécialiste à la base de trial et quad :

« Malgré tout ça, Yannick était content donc c'est cool, on s'est dit allez, en route pour la deuxième édition l'an prochain. »

Le temps passe. Et l'YCF Tour explose tous les compteurs. La version 2023, ça donne quoi ? Elle affiche complet deux mois avant la fin des inscriptions et « cela fait dix ans que ça dure », sourit Julien en commentant la donnée. Et en chiffres, cela dit quoi ? « Deux cents participants qui débarquent chaque année et depuis dix-sept ans désormais avec leur YCF dans le coffre sans oublier une trentaine de bénévoles mobilisés pour l'occasion ».

Stoppez tout, le compte est bon.



François Alaux chez Pininfarina, région parisienne, 2006

2008.

Quatre ans déjà qu'YCF déroule son savoir-faire et son savoir-être sur tous les terrains de jeux. Avec réussite et satisfaction à tous les étages. « Le premier bilan est bon. On vend de plus en plus de motos et de pièces, des très bons pilotes se promènent avec nos motos dans les paddocks, on développe de nouveaux modèles chaque année, le SAV tient la route et l'image de notre société est sérieuse. Qui dit YCF dit bon matériel qui progresse au fil du temps et qui peut être vite dépanné », se félicite Yannick Coquard avant de s'arrêter sur 2008, une année charnière dans l'histoire de la marque. Où quand la discussion initiée trois ans plus tôt en direct de la foire de Canton par Dimitri Bera se retrouve mise en application. Cette fois, c'est fait : YCF a sa propre usine en Chine. Une révolution qui va faire passer la marque dans un autre calibre.

« C'est l'une des dates les plus importantes et marquantes pour YCF. Avoir notre lieu de fabrication allait nous permettre de contrôler la qualité, de créer en fonction de nos idées et de posséder nos moules. Un petit noyau de l'équipe est resté avec nous tandis que d'autres sont allés tenter l'aventure ailleurs pour 100 RMB de plus par mois. Mais bon, l'essentiel était là : on maîtrisait toute la chaîne de production dans un grand local de 2500 m², limite trop vaste pour nous. Est-ce qu'on était heureux ? On était surtout stressés avec Yannick, car cela représentait un très gros investissement, une importante prise de risque et un nouveau départ. C'était chaud. »

rigole jaune le cogérant de la société. Chaud et inédit. Car les spécialistes sont unanimes sur la question. Il n'existe (encore aujourd'hui) aucun autre constructeur de motos étranger possédant sa propre usine en terres chinoises. Une donnée suffisante pour susciter l'admiration du milieu, comme le résume à merveille le journaliste Stephan Legrand : « Yannick et Dimitri sont seuls au monde. J'ai beaucoup de respect pour ça car je connais bon nombre de personnes qui ont tenté de s'aventurer là-bas pour développer telle ou telle industrie... et Dieu sait que ce n'est pas simple. Il faut travailler très dur avec les locaux pour arriver à un résultat satisfaisant. Mais eux ont une vision, une envie de ne rien lâcher et c'est ce qui a fait et continue à faire la différence ».

À décision majuscule prise dans la sphère professionnelle succède quelques semaines plus tard un chamboulement d'envergure dans le cocon privé de la famille Coquard. Créer ses propres fourches, trouver des pays importateurs, sortir des jolies pièces fonctionnelles cataloguées YCF, recruter des ingénieurs et des dessinateurs... toute cette évolution se fera à l'unique condition que déménagement il y aura. Hors de question pour Yannick de laisser Dimitri piloter tout seul le navire YCF en direct de Chine sans être présent au quotidien auprès de lui et des néo-collaborateurs : « Dès les discussions inaugurales, c'était acté. Si l'on devenait nous-mêmes constructeurs, on viendrait le rejoindre sur place après avoir trouvé un responsable pour gérer la partie France. Et c'est ce qu'on a fait. En aller simple. Avec un bébé sous le bras et Fanny pleurant avec ses parents au moment du départ. Sur le coup, je me suis dit : OK, Yannick, il ne faut vraiment pas que tu te rates. Mais c'était la logique à suivre, la continuité, on devait aller au bout de notre cheminement, on n'avait pas le choix ».



Chaîne d'assemblage à l'usine de Jiangmen, Chine, 2010

Yannick et Axel Coquard avec Maxence Bera à l'usine de Jiangmen, Chine, 2009



3. SUCCESS-STORY SO FRENCHY.

2009.

La nouvelle année à peine fêtée et voilà que la famille Coquard déménage en Chine de son plein gré. Un saut dans l'inconnu sans billet retour avec les valises pleines, le petit Axel âgé d'un an dans la poussette, des ambitions plein la tête et le cœur rempli d'émotions comme le souligne Fanny en toute honnêteté : «Toute ma famille et nos amis nous prenaient pour des cinglés mais j'ai laissé causer. Yannick était tellement sûr de lui que comme d'habitude, je lui faisais confiance. Et puis je me disais, même si ça ne marche pas, tant pis, on se relèvera. C'était quand même dur de tout quitter. Même si j'allais en Chine depuis 2005 et que je connaissais un peu le pays, c'était vraiment la première fois de ma vie que je voyais mes parents fondre en larmes devant moi. Lors du trajet nous menant jusqu'à Roissy, je me revois en train de m'arrêter toutes les trente minutes pour vomir sur le bas-côté. Mais une fois passée l'acclimatation compliquée du premier mois où je pleurais quasiment tous les soirs, j'ai réussi à encaisser et prendre mes repères. Les gars prenaient tôt le matin, j'emmenais le petit à l'usine et on le mettait vers le ventilateur tellement il faisait chaud. Et puis j'avais du boulot par-dessus la tête entre le sourcing, les fournisseurs, la communication à gérer... On était à fond jour et nuit».

Un dépaysement total avec une vie à trois à créer de toutes pièces en terres inconnues et un seul salarié au compteur pour faire tourner la boutique. Chouette programme Yannick non ? «Au bout d'un mois, notre collaborateur chinois a réussi à convaincre d'autres de ses homologues de nous rejoindre en leur disant qu'on payait bien, qu'on était sérieux et respectueux.

Mais au départ, c'est certain, ils nous prenaient pour des rigolos quand on passait des entretiens. Voir une entreprise vide avec un seul mec chinois présent pour fabriquer des motos, les gens se disaient : ils sont complètement fous ceux-là. Puis au bout de quelques mois, une dizaine de salariés avait grossi nos rangs et l'usine, trouvé son rythme de croisière». Et ses gérants également. La règle ? Travailler sept jours sur sept, de sept heures à vingt-trois heures et sans jamais prendre de congés comme le martèle sans sourciller l'entrepreneur à succès :

«Si on est venus là avec Fanny, c'était uniquement pour le travail. On était jeunes, prêts à tout pour atteindre notre objectif. En y repensant, je n'ai jamais pris une seule journée de vacances lors de notre période chinoise. Une fois, Fanny avait dû aller avec son papa voir la muraille de Chine et une exposition universelle à Shanghai avec des amis venus nous voir mais c'est vraiment l'exception qui confirme la règle. On était obnubilés par une seule chose : produire pour grandir.»

Un renfort de poids salué par Dimitri Bera, heureux comme un gosse de voir son fidèle compère le rejoindre dans son pays d'adoption pour faire prospérer «leur bébé» : «Être sur place, ça aide beaucoup pour progresser. On est tellement complémentaires avec Yannick que c'était super de bosser ensemble ici pendant quelques années. Je dis souvent qu'on est deux personnes qui ont eu la chance de se rencontrer. Lorsqu'il est revenu en Normandie puis parti aux États-Unis, j'étais triste car je ne perdais pas mon associé, je perdais mon ami».

2010.

Alors que la prospérité de l'entreprise gagne du terrain dans le Guangdong, la croissance de l'entreprise en France se poursuit à vitesse grand V à coup de recrutements ciblés (preneur de commandes, comptable, directeur commercial, service après-vente...) et de commandes multipliées. Et ce n'est certainement pas la décision clef entérinée par la direction en chef qui va inverser la tendance : l'achat d'un local de 1500 m² à Port-en-Bessin pour stocker davantage, déployer un showroom et surtout créer des pistes pour rouler à deux pas. Objectif avoué ? Séduire la clientèle et la fidéliser à l'extrême comme le confesse le fondateur : «J'ai décidé de faire ce lieu afin que les responsables de magasins puissent proposer à leurs potentiels acheteurs de venir faire essayer nos produits sur place tout en les mettant en confiance. On a aussi fait en parallèle un circuit supermotard avec du tout bitumé et des terrains avec bosses, cela n'existait nulle part ailleurs. Et les gens m'en parlent encore...»

2012.

Pour la première fois de son histoire, YCF prend part en tant qu'acteur au Supercross de Paris en direct du palais omnisports de Paris-Bercy. Une véritable consécration pour Yannick Coquard et Dimitri Bera, habitués à suivre l'événement en tant que spectateurs depuis leurs plus jeunes années, comme le confirme le premier cité : «Faire quelque chose ici au Supercross était une étape vraiment importante pour moi, pour notre évolution. J'étais ravi de pouvoir mettre ça en place. Cela me tenait à cœur de voir des enfants sur nos produits durant ce show car les gamins qui montent sur nos YCF à Bercy sont les champions de demain.»

2012-2013.

Quand on lui demande de lister les moments charnières de la success-story YCF, le cogérant Dimitri Bera n'a besoin que d'une seconde de réflexion pour dégainer. En pole position du propos et sans surprise aucune, «la rencontre avec Yannick en Normandie». En première ligne, suit «l'envoi des deux-trois premiers conteneurs puis l'arrivée de François Alaux en trois et la création de l'usine en 2008 en quatre». Au passage, il n'oublie pas non plus de citer les nombreux voyages, l'arrivée des pays importateurs avec l'Autriche en tête de gondole, le développement de la moto de course Factory en 2011, de la 50 cm³ en 2013, de la Bigy en 2017... Avant de stopper net son propos :

«Mais surtout, dans les éléments déterminants qui ont marqué un avant et après dans notre développement, il y a la sortie des premiers catalogues en 2013 grâce au travail incroyable fait par François Alaux et ses équipes.»

Catalogue. Un mot encore présent dans toutes les bouches et tous les esprits une décennie plus tard. Quèsaco ? Un photoshoot d'anthologie suivi de la sortie d'un outil de communication et de référencement précieux orchestré d'une main de maître par un certain François Alaux aux manettes.

Conséquence ?

YCF change de statut et entre dans la cour des grands. Tout simplement. Interview.



Séance photo du catalogue 2013, chez YCF France au bâtiment de Commes, Normandie

FRANÇOIS ALAUX

« UNE ÉPOPÉE GRANDIOSE »

« Pouvez-vous nous raconter la genèse de ce catalogue entré dans la légende ? Pourquoi est-il né ?

Quand on parle de séance photos à organiser, de catalogue à créer, tout de suite j'ai en tête cette même idée qui revient en boucle. Comme depuis le début de notre aventure commune avec Yannick et Dimitri, je leur dis : la force de votre marque, ce ne sont pas les

motos, c'est votre catalogue. Pourquoi ? Car les gens sont fascinés par les pièces. En le feuilletant, ils vont comprendre tout de suite votre organisation et votre sérieux. On n'avait pas le choix, on se devait d'avoir cette formidable force de frappe.

Qui dit catalogue YCF dit charte établie, système de colonage défini et au fil des pages, toutes les motos de la gamme présentées avec des fiches d'identité ainsi que l'ensemble des pièces détaillées affichées, photographiées et présentées minutieusement. C'est cela l'idée ?

Oui. Avec la volonté en 2012-2013 de créer un catalogue qui, dix ans après, sera quasiment inchangé. Comme ce catalogue est un outil commun aux vendeurs, revendeurs et clients, j'ai tout de suite dit à Yannick,

il faut absolument que le produit que l'on s'apprête à créer soit un outil de communication en béton armé. Limite, il fallait que les gens fantasment dessus en l'ouvrant, aussi bien en B to B que B to C.

Comment avez-vous créé ce produit rêvé, faisant toujours foi dans le microcosme de la moto en 2024 ?

J'impose une première chose : il faut absolument normaliser la manière de prendre les photos. Puis je demande à Yannick de me faire une liste complète des pièces détachées pour établir le devis logistique. C'était évidemment beaucoup d'argent mais ils me suivent car ils comprennent que l'enjeu en vaut la chandelle. Après, j'explique le procédé en détail en mode on va prendre tous les clichés de cette façon comme si on faisait un plan technique, avec un appareil installé à 3,5 mètres du sol, une longue focale, trois kilos de lumière, un fond blanc, les pièces inclinées à 45 degrés avec 35 degrés de pente... L'intérêt de tout ce dispositif ? Quand vous avez pris

les pièces dans le même angle, sous la même lumière et sans perspective, vous pouvez ensuite les associer entre elles sans difficulté et les shooter à la chaîne. On a photographié près de 1000 références en un jour et demi dans mon studio. Un copain à moi, régisseur dans le cinéma, m'a tout cartographié sur Excel en même temps. Il y a vraiment eu une osmose incroyable entre les équipes des stocks organisées à merveille pour mettre en série les pièces qui attendaient avec l'un qui préparait, l'autre qui nettoyait, le suivant qui mettait en place... Ce fut une épopée grandiose. Résultat ? Plus de 80 % des photos prises ce fameux jour sont encore utilisées.

En quoi la création de ce catalogue sur mesure va révolutionner la marque dans son ensemble ?

Si 2012-2013 est une année charnière dans l'histoire d'YCF, ce n'est pas pour rien. Ce catalogue, c'est la vitrine du travail fait par toutes les équipes. Et c'est aussi une confiance en soi. Oui, on a notre usine, oui on peut tout dessiner et oui on peut affirmer que 80 % des pièces présentes sur la moto ont été élaborées par l'un de nous. Qui achète une YCF achète un produit unique et pas seulement un copié-collé d'une machine japonaise. Et tout cela, tout cet esprit,

se retrouve dans le catalogue. Un dernier exemple pour vous montrer l'impact de cette documentation ? Sans nous demander l'autorisation, la marque Daytona a publié sur son site nos photos d'éclatés de moteur. YCF a une influence de malade partout et c'est génial de participer à une aventure dans laquelle il y a autant de choses extraordinaires à vivre. Quoiqu'il se passe ici, vous faites quelque chose et vous voyez un résultat se concrétiser. »

2015.

Principal événement annuel de la discipline par équipes au niveau mondial, le mythique Motocross des nations (MXDN) disputé cette année-là à Ernée en Mayenne, peut compter dans ses rangs sur les motos floquées YCF. Suite à cette participation prestigieuse, l'entreprise invite une flopée de journalistes étrangers à venir découvrir l'ensemble de sa gamme le temps d'une journée au sein de ses locaux de Port-en-Bessin-Huppain. Plume bien connue des lecteurs assidus de Moto Verte et MX Magazine, n'hésitant pas à « donner des coups de main sur le site Internet de la marque YCF pour y ajouter descriptifs techniques », Pascal Haudiquert se souvient d'un déploiement rondement mené et fort utile :

« On avait regroupé une dizaine de journalistes importants dans le monde en créant une journée YCF Normandie juste après le Motocross des nations. Ils ont visité les locaux et fait un tour de moto à côté de l'entrepôt. Le but était de se faire connaître en dehors des frontières de l'Hexagone pour avoir plus d'importateurs. Au final, ils ont eu pas mal de retombées avec des articles dans la presse néo-zélandaise, anglaise, australienne, italienne. Tout le monde était tombé sous le charme de Yannick, de sa personne, et ce, bien que son anglais laissait à l'époque à désirer (rires). »

2016-2017.

Les années passent, les actualités grouillent. « Pour avoir plus de place notamment pour la partie stockage », dit Fanny, YCF devient propriétaire d'un nouveau local de 3600 m². Et quoi de mieux pour inaugurer ce bâtiment flambant neuf que de procéder au lancement de la Bigy dans la foulée. Mais le point d'orgue de cette année 2017 reste la vente de la distribution française d'YCF au mois de novembre. Un choix « logique », au regard du challenge naissant pour la famille Coquard en route vers les États-Unis d'Amérique comme l'explique sans détour Yannick : « Depuis 2014, on était retournés en France car ce n'était plus trop le kif pour Fanny de vivre en Chine. Mais cela ne changeait rien aux affaires. On continuait à avoir Dimitri au téléphone tous les jours donc c'est comme si on était là-bas. Pourquoi vendre la France ? Parce que je suis un homme de challenge. On se donne à fond pour réussir mais après, on a besoin d'autres défis pour avancer. Là, tout tournait bien, on vendait 5000 motos dans l'Hexagone, Axel allait rentrer en sixième, Alice (arrivée en Chine à l'âge de deux mois et un jour et née un 28 décembre comme son frère, ndlr.) passait en primaire donc c'était le moment. La parenthèse française devait se fermer, du coup, j'ai bien vécu cette vente, sans pincement au cœur. Si YCF France s'est monnayée, c'est que nous avons réussi, point barre. Je voulais désormais être tranquille dans ma tête pour la prochaine mission qui nous attendait ». Une question se pose dès lors. Où partir ? Le papa-patron tenterait bien la Thaïlande. La maman-cheffe opterait pour un pays anglophone. Verdict ? « Les États-Unis raflent la mise. On n'avait pas d'importateur là-bas et c'est le pays de la moto, donc on s'est dit : allez go », conclut le dirigeant, fin prêt à en découdre avec le marché US.



Pascal Haudiquert avec sa YCF personnalisée, Motocross des Nations, Normandie, 2015

3. SUCCESS-STORY SO FRENCHY.

2018.

Le grand saut. Afin de se lancer sur le marché nord-américain et développer son business outre-Atlantique, la famille Coquard fait ses valises et met le cap vers la Floride. Un nouveau départ, neuf ans après celui vécu vers la Chine. Avec toujours les mêmes doutes et interrogations venus de l'entourage proche comme le rappelle le couple, l'air amusé : « Tout le monde nous disait : mais vous croyez qu'ils ont besoin de vous là-bas, vous croyez vraiment qu'ils vont vous acheter vos motos ? Mais vous avez fait une étude de marché au moins ? ». La réponse à la dernière question ? Non, bien sûr. La conclusion de l'aventure ? « On est restés cinq ans là-bas, on a vendu nos motos malgré les années Covid et YCF s'est fait un nom sur le marché. Le pari était gagné, on pouvait donc rentrer ».

2021.

Année record pour YCF avec 17 000 motos vendues à travers le monde. La recette du succès ? Travail, travail et encore travail, à en croire Dimitri Bera : « À ce moment-là, c'est simple, on bossait tous comme des fous six jours sur sept de huit heures à vingt-deux heures minimum ainsi que deux dimanches par mois ».

2023.

Après la Bigy en 2017 ou la Flat Track en 2018, YCF poursuit son développement sur un tout autre registre. La piste plutôt que la terre avec le lancement de sa mini GP. Un saut dans l'inconnu parfaitement pensé et validé par les plus grands noms du motocross tricolore à l'instar de Marvin Musquin :



« Aucun doute, c'est un produit qui va de
Yannick sait très bien que les pilotes de
peuvent pas s'entraîner sur leurs motos
durant l'année et que parfois ils montent
mini. Je pense qu'il a bien fait de se lancer
Je suis sûr que cela peut aider certains pilotes
futur. Dans leur histoire basée sur le cross
révolution oui mais ça montre tout le côté
de cette marque qui ne s'arrête jamais de



venir grand.
moto GP ne
s de course
ent sur des
r là-dedans.
otes dans le
ss, c'est une
té innovant
e grandir.»

De gauche à droite, Christian Vimond, Alexis Huset, Nicolas Aubin, Mathilde et Marvin Musquin, Yannick Coquard, Mickaël et Lenny Pichon, séance Mini GP à la piste de karting de Lessay, Normandie, 2023

MIGUEL HERVÉ

« J'AI EU LA TOUTE PREMIÈRE MOTO SORTIE DU CONTENEUR »

Responsable technique et SAV pour la marque YCF, l'ancien pilote-copain en Ligue de Normandie d'un certain Yannick Coquard revient sur vingt années d'histoire(s) qui ont vu la marque passer du statut de « bon délire entre potes » à « success story » planétaire.

« Quel est votre souvenir originel de cette fameuse année 2004, date de la création de l'entreprise ?

Je connais la marque depuis le premier jour. Avec Yannick, on participait ensemble aux courses de Ligue de Normandie. Du coup, lorsqu'il a commencé à importer des pit bike, il m'a appelé en me disant : «viens voir, je pense que ça peut te brancher». Je suis allé le rejoindre à la plage, on a fait les cons et bref,

c'était génial. Quand il m'a dit dans la foulée qu'il avait un conteneur qui arrivait livré dans un mois, je lui ai dit : Ok, bingo, j'en veux une. J'en veux même trois, pour mon petit frère et ma sœur. Et au final, la petite histoire est belle, car j'ai eu la toute première moto sortie du conteneur, la première YCF importée en France.

Quelle image avait la marque dans ce microcosme motard à cette époque ? Et comment a-t-elle évolué avec le temps dans le milieu ?

Pour communiquer, véhiculer, développer, on est allés de plus en plus sur des rassemblements. C'était des produits 100 % chinois, donc il y avait des petits soucis mais à l'époque, on était tous solidaires entre nous,

on ne disait rien bien sûr. Si la bécane avait un problème, on la mettait au fond du garage, on refaisait un cordon de soudure et puis c'était reparti.

Puis, on a participé à divers championnats de France avec mon petit frère notamment, lui en tant que pilote et moi à la mécanique. Quand on est arrivés sur les terrains, les autres avaient tous des moteurs à 3000, des motos à 11 000 donc on nous regardait bizarre avec notre chinoiserie. Mais quand le frangin

a commencé à faire des top 5 et des gros sauts que même des mecs avec des motos à 11 000 ne faisaient pas, là, je peux vous assurer qu'on a commencé à nous parler sérieusement. Au final, tout le monde a apporté sa pierre à l'édifice dans l'image véhiculée par YCF pour devenir aujourd'hui une vraie marque à part entière.

Quels sont, selon vous, les recettes de ce succès fou ?

Il y a beaucoup d'éléments à prendre en compte. Déjà, vous avez Yannick, une personne qui sait très bien s'entourer et qui sait prendre les conseils de partout, aussi bien financiers que techniques. Quelqu'un capable aussi de s'impliquer énormément dans l'évolution des produits. C'est simple, dès que vous lui faites une remarque, il prend son téléphone, tapote dans ses notes et ça finit direct en Chine par un mail envoyé à Dimitri Bera. Cette réactivité permanente

est l'une des clefs du succès. Pareil, ici, dans le service SAV puisque la base de la marque a toujours été le loisir et la fiabilité. Ici, je renseigne tout le monde sur la bonne référence des pièces à prendre, je connais tout le catalogue par cœur, de la moindre vis au cadre complet car j'ai 20 ans de connaissance d'YCF dans la tête. Je suis capable de dire aux clients quelle pièce est compatible avec tel modèle.

S'il ne fallait retenir qu'une seule anecdote vécue avec ou grâce à YCF, laquelle retiendriez-vous ?

M'avoir fait rencontrer JMB. Jean-Michel Bayle. C'était au mois d'août, je me souviens très bien, j'étais en vacances car je ne travaillais pas encore pour YCF. Yannick m'appelle et me dit : « je vais livrer une moto à quelqu'un, est-ce que ça te dit de venir avec moi, c'est Jean-Michel Bayle ». Evidemment, je fonce. J'arrive là-

bas, chez lui, j'entends cette voix à côté de moi que j'ai l'habitude d'écouter derrière ma télévision et cela fait tout bizarre car je rencontre alors mon idole depuis que je suis gamin. Et aujourd'hui j'ai son portable, on s'envoie des textos, c'est fou... Je suis devenu pote avec mon idole, merci YCF. »

Dimitri Bera à l'usine de Jiangmen, Chine, 2012



3. SUCCESS-STORY SO FRENCHY.

Une mécanique huilée, dix commandements revisités.

« On ne badine pas avec l'amour », raconte Alfred de Musset en 1834 dans sa pièce de théâtre publiée en trois actes. Avec Yannick et Dimitri, on ne badine (surtout) pas avec l'amour pour Fanny et Liping mais niveau business, on ne badine (absolument) pas avec **la qualité et la réactivité du service après-vente**. Premier et socle fondateur des dix commandements collant à la peau de la société motorisée...

1) SAV IRRÉPROCHABLE TU POSSÈDERAS

Véridique en 2024, théorique dès 2004 dicit Yannick : « C'était notre cheval de bataille d'entrée de jeu et ça l'est toujours vingt ans après. L'idée de base est simple : on veut juste que les acheteurs aient des pièces de rechange disponibles rapidement au cas où une casse apparaît subitement avec leur mini. Car moi-même, en tant que client, je déteste devoir attendre un mois ou plus l'arrivée d'une pièce pour pouvoir rouler à nouveau. Si quelqu'un a un problème, à nous de le dépanner au plus vite, à nous de trouver la solution la plus efficace pour redonner la banane aux

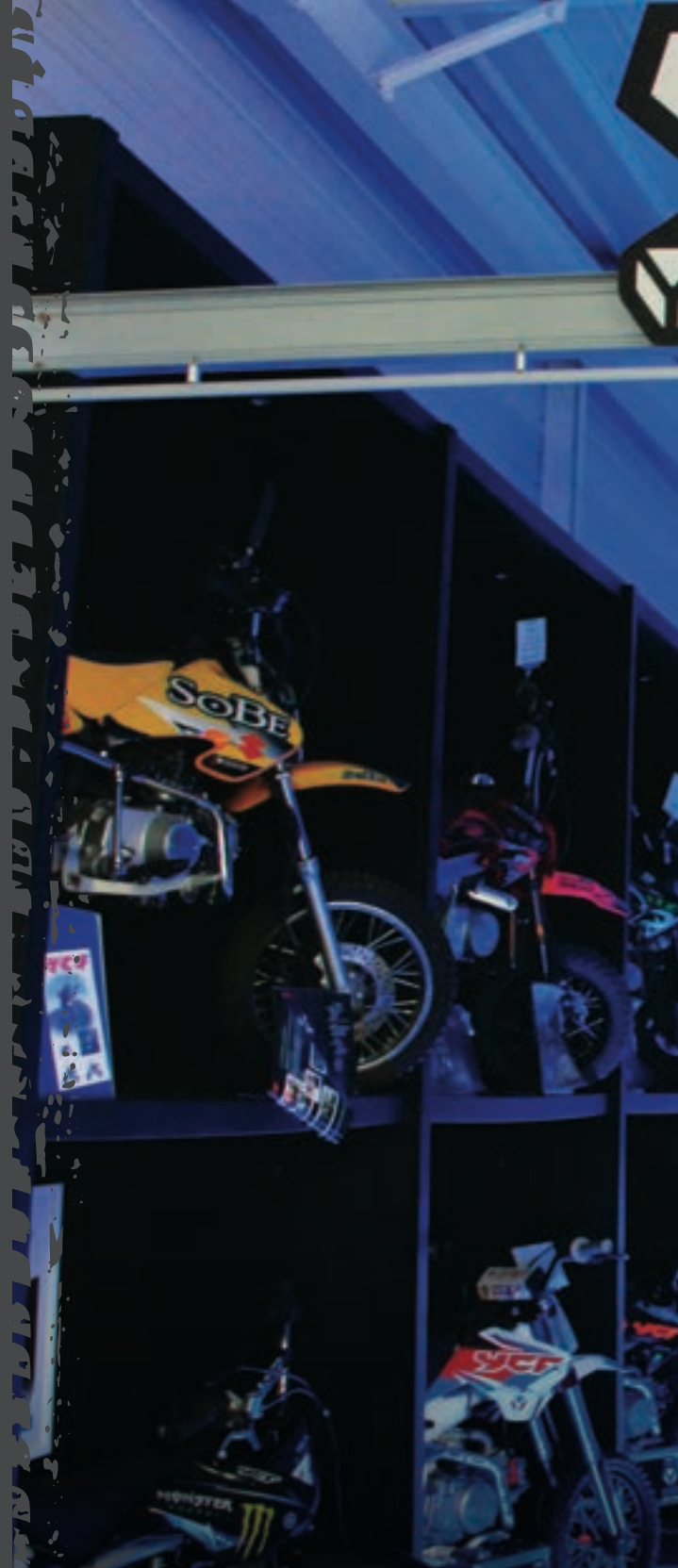
clients rapidement en lui permettant de remonter sur sa YCF ». Trois lettres comme nom de marque puis trois autres sorties de l'alphabet et devenues synonymes de succès à en croire David Maze :

« En 2004, je me suis tout de suite dit, ce type-là, Yannick, m'a l'air très sérieux. Il est à l'heure au rendez-vous, il donne tout et il n'arrête pas de parler de SAV. C'était la clef pour lui. Et comme par hasard, le développement d'YCF s'est fait à une allure folle dans les années qui ont suivi. Pourquoi ? Car justement, il a su tenir sa promesse d'un SAV fiable, réactif et du coup, tout le monde lui a fait confiance les yeux fermés. »

Quand on lui pose la question du pourquoi YCF est aujourd'hui considéré comme le leader incontesté de la mini moto à travers le monde, le journaliste spécialisé Jordan Labbé n'y va pas par quatre chemins pour résumer sa pensée.

3. SUCCESS-STORY SO FRENCHY.

Aucun doute, la grande force de l'entreprise tient à sa force de frappe impressionnante via son «énorme réseau de distribution», ses pièces en illimité, son SAV premium et ses magasins attirés : «Vous savez, il existait beaucoup de marchands de pit bike sur Internet à l'époque mais le problème, c'est que tu n'avais aucun suivi au niveau des pièces avec eux. Alors que là, Yannick a dupliqué le business modèle des grands marchands de motos en ayant des importateurs dans chaque pays ainsi que des points de vente physique. Du coup, quand tu as un problème avec ta bécane, la solution est à portée. Alors que sur des pit bike chinoises classiques, sans service aucun, tu les achetais à la volée et puis après, tu n'avais plus qu'à prier». SAV un jour, SAV toujours. Que serait devenue YCF sans cette foi inébranlable en ce dicton fétiche ? Quelle aurait été la destinée de l'entreprise ? Serait-elle encore debout en 2024 ? Impossible à pronostiquer mais une chose est certaine, elle n'aurait pas pu compter sur le talent de son designer vedette François Alaux, songeant au bon souvenir de la découverte du tandem Fanny-Yannick. «Avant de filer les rencontrer en Normandie avec les frères Coste dans notre Subaru, je ne connaissais rien de ce nom Coquard. Avant de partir, je me suis dit, voyons si ce sont des guignols ou pas. Je vais appeler leur service après-vente et voir ce qu'il se passe. Tout de suite, j'ai senti que le ton était sérieux, passionné, avec du répondant. Immédiatement, j'ai compris que cette marque n'était pas là pour seulement vendre des motos au cul du camion. Au final, c'est ce qui fait toute la différence entre YCF et les autres qui essaient de vivre du business de la mini. Ils ont cette culture du concessionnaire et de la personne qui vend. Si ça casse, vous appelez, vous récupérez vos pièces, vous roulez. Efficace».



YCF MUSEUM



Musée des motos YCF chez YCF France à Formigny, Normandie, 2016

Évènement Buttage Party, 2017



3. SUCCESS-STORY SO FRENCHY.

2) ÉVÉNEMENTS TU PARTICIPERAS.

Visibilité quand tu nous tiens. Chez YCF, on a vite compris que pour grandir, il ne fallait pas demeurer isolé et caché dans son coin.

« Être présent lors des événements les plus importants à travers le monde, comme le mondial des deux-roues, le salon de Milan, le Supercross de Paris ou encore celui de Daytona a été primordial dans notre développement. »

déclare sans coup férir la patronne. Un bon produit est un produit qui se vend et sur cet enjeu précis, la direction a vite compris que désigner quelque chose de joli et original tout en misant sur une communication ciblée serait l'une des clefs du succès. Bien lui en a pris dixit Mickaël Pichon : « Ce business n'était pas gagné d'avance, il fallait faire les bonnes choses au bon moment pour y arriver. Faire la bonne publicité à tel instant et la bonne communication sur tel événement. Le travail de commercial a été vraiment bien pensé. Grâce à ça, ils ont créé une marque à la solide réputation ».

3) ÉCOUTE TU AURAS.

C'est son ami fidèle Christophe Martragny qui le dit : « YCF c'est l'histoire de belles rencontres. Yannick a su croiser par exemple la route de François Alaux, quelqu'un d'extraordinaire qui leur a fait tous les dessins et la partie design des produits. Au final, tout un tas de personnes l'ont guidé vers les bons choix pour créer cette réussite. Mais le mérite lui revient, ce n'est pas qu'une histoire de chance. Il fallait être capable de capter l'attention de ces personnes et d'écouter leurs propositions et conseils. François aurait très bien pu dire c'est un charlot ce type mais non... il a su détecter le petit truc qui fait toute la différence pour ensuite apporter des choses fabuleuses à YCF ». Ici, le succès est collectif, point d'égoïsme à l'horizon. Si Yannick et Dimitri sont les fers de lance de cette aventure hors du commun, ils savent garder ouverts leurs chakras pour prendre la bonne décision qui s'impose. Ici, la vérité absolue n'appartient à personne et l'avis de chacun peut changer la donne.

« Quand je dis Yannick et Dimitri, je pense tout de suite réactivité immédiate et écoute de tous les feedbacks prononcés par leur entourage. »

tranche le journaliste Stephan Legrand, avant de citer un exemple précis pour convaincre (s'il le fallait encore) son lecteur : « Je trouvais que ma béquille sur ma YCF 125 Start était un peu trop droite, conséquence, elle tombait fréquemment quand je la mettais. J'ai fait passer l'info à Yannick et l'année suivante, l'angle de la pièce avait été corrigé et le problème solutionné. Ceci a l'air de rien mais en fait, c'est extraordinaire. Essayez de faire la même chose chez Suzuki ou Honda et le mec en face il va vous rigoler au nez ».

4) TRAVAILLEUR TU DEMEURERAS.

Il n'y a pas de fumée sans feu, dit l'expression. Il n'y a pas de réussite d'YCF sans investissement permanent de la part des cogérants. Présents sur tous les fronts et sur tous les continents, H24 ou presque, qu'il pleuve, vente, neige ou que la canicule sévisse, Yannick et Dimitri sont comme le slogan affiché dans les publicités Duracell, ils ne s'épuisent pas et durent vraiment plus longtemps. N'est-ce pas Fanny ?

« Ils ne stoppent jamais. Qu'il soit sept heures du matin ou minuit, c'est la même chose. Ils donnent tout, tout le temps. En Chine, cela avait marqué nos salariés. Ils nous disaient toujours : « Vous n'êtes vraiment pas normaux vous, ici les patrons ne travaillent pas. » Ils voyaient bien que l'on faisait des trucs aussi durs qu'eux et que nous aussi on mettait la main à la patte. »

5) ROULER TU PROPOSERAS.

À quoi bon vendre ou acheter si on ne peut pas rouler ? Telle est la question à laquelle Yannick Coquard s'est empressé de répondre au moment de lancer son business. Car qui dit piloter une YCF, dit forcément trouver un lieu adapté pour la monter, comme il est stipulé noir sur blanc en dessous de chaque modèle présenté sur le site de la marque : « Véhicule non homologué et interdit sur la voie publique, usage réservé uniquement sur circuit fermé et privé ». Une donnée cruciale immédiatement prise en compte et qui suscite toute l'admiration de monsieur Supercross de Paris alias Xavier Audouard :

« De plus en plus de circuits ferment à cause du bruit et du développement urbain, du coup, les motos sont dans l'obligation de rouler sur des tracés homologués. Mais encore faut-il qu'il y en ait. Et là où Yannick a été fort, c'est qu'il a pensé de suite à cette donnée importante en développant des centres de pilotage et d'apprentissage juste à côté des concessions. C'était très intelligent de sa part. Il ne s'est pas contenté de dire, il y a un marché qui existe et je vais vendre. Pas du tout, il s'est aussi occupé de tout mettre en œuvre en parallèle pour permettre aux utilisateurs de rouler sur ses produits ».

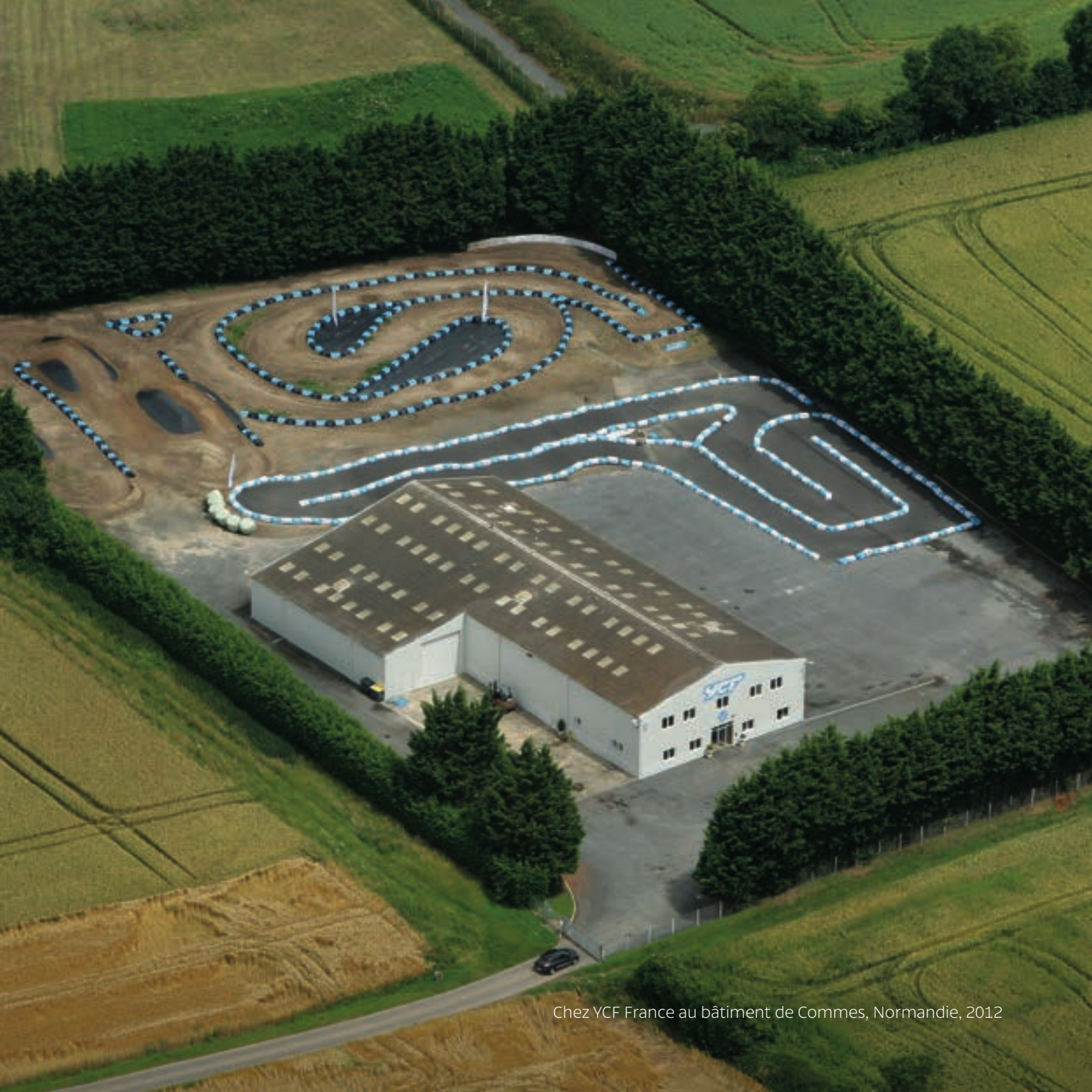
6) À TOUS (ET TOUTES) TU PARLERAS.

« Produit universel, rires éternels ». Voilà ce qui est écrit dans le sous-titre n°B de la partie II du présent ouvrage. Histoire de ne pas dévier de la trajectoire, merci de faire marche arrière dans votre sens de lecture.

7) À L'ÉTRANGER TU PROLIFÉRERAS.

YCF. Un nom, une marque, un sigle. Qui n'a pas caisse de résonance uniquement en France. Premier pays séduit par les mini motos créées par la doublette frenchie ? L'Autriche. Puis trente-trois autres nations qui vont lui emboîter le pas en moins de deux décennies. Sans jamais démarcher quiconque comme le souligne fièrement Yannick Coquard :

« À chaque fois, les gens viennent à nous. Ils voient nos produits rouler, ils prennent contact et on leur vend des conteneurs au départ de Chine. La relation de confiance s'installe et de bouche à oreille, le réseau grossit. »



Chez YCF France au bâtiment de Commes, Normandie, 2012



Séance photo avec Bubba Shobert, Callahan speedway Floride USA, 2023

3. SUCCESS-STORY SO FRENCHY.

8) CHAMPIONS TU SÉDUIRAS.

Le GOAT Ricky Carmichael dans la poche. Mickaël Pichon comblé à souhait. Marvin Musquin séduit, Johann Zarco contenté et le GOAT tricolore Jean-Michel Bayle référencé comme utilisateur régulier. Sans oublier une liste de pilotes prestigieux longue comme le bras (Ashley Fiolek, Stefan Everts, Mariana Pajon, Jeremy McGrath...) qui ont roulé ou roulent YCF toute l'année dans les paddocks ou sur les Supercross. YCF ? Petite par la taille, immense de réputation.

9) GAMME COMPLÈTE TU DÉTIENDRAS.

«Choose your weapon» ou «Choisis ton arme» dans la langue de Molière, indique en préambule la page d'accueil du site Internet : ycf-riding.fr. Comme une déclaration d'amour subliminale au regard de la richesse des mini motos à scroller. Enfants, débutants ou pros. Bigy, 100 % électrique, Supermoto, Sunday Motors ou mini GP... Une gamme ultra-riche dans laquelle s'alignent vingt-six modèles standards différents en fin d'année 2023. Un nombre impressionnant qui ne s'arrête pas là, comme le précise le boss Dimitri Bera interrogé sur le dossier :

«Si un pays nous demande une moto spécifique avec des couleurs spéciales ou un élément spécifique, on dit OK, pas de souci. Seule condition ? Qu'il nous en commande au moins dix unités et après, on lui fait ce qu'il veut, c'est une grosse force. Chaque pays a ses envies propres donc on s'adapte. Aucune autre usine à part nous, surtout en Chine, n'accepte ça pour ses clients.

C'est vraiment l'une de nos grandes particularités : savoir s'adapter à chaque marché et apporter un plus par rapport aux autres. »

Comment apporter le petit plus qui fera la différence ? En créant et en innovant sans cesse comme le stipule le commandement suivant. Ou en entendant et suivant les avis extérieurs comme le rappelle l'intitulé n°3. Il était une fois en 2018, le lancement officiel de la Flat Track sur une brillante idée et une envie sincère manifestées par le photographe Dimitri Coste, totalement fan de cette discipline pratiquée outre-Manche. Souvenir, souvenir... «Je rêvais de ces machines anglaises qui roulaient dans les années 1970. C'est pourquoi je me suis rendu en Angleterre pour en piloter là-bas et j'ai réussi à ramener une dizaine de Français pour prendre part au championnat dans ce pays. Alors forcément, dès que je voyais Yannick, je lui rabâchais le même refrain : mais vas-y, fais une machine de Flat Track, personne n'en fait en miniature et je suis sûr que ça pourrait être mortel. Au bout de trois ans à le travailler au corps, il m'a dit :

« OK Dim, c'est bon, on va la faire et je sais comment. »

Le gars avait déjà tout son cahier des charges dans la tête. Ils ont fait leurs pneus quatorze pouces puis travaillé sur le réservoir et deux ans plus tard, on s'est retrouvés dans un parking souterrain pour découvrir le proto. Je l'essaye et direct je me dis : incroyable, c'est déjà efficace. Derrière, je roule avec, je trouve le nom Sunday, je fais une année de championnat anglais et je gagne avec cette version originelle sans modifications apportées. Voilà de quoi est capable YCF en résumé.»

3. SUCCESS-STORY SO FRENCHY.

10) TA PATTE TU IMPRIMERAS.

Comme lors de la création intégrale du modèle Flat Track en 2018, la baseline semble toute trouvée chez YCF : quand on veut, on peut. Une latitude permise grâce à ce statut de propriétaire de sa propre usine chinoise depuis 2008. Ou quand l'indépendance désirée joue le jeu de la flexibilité, de la liberté et de la créativité sans limites.

« Dès le départ, j'étais persuadé qu'avoir notre identité propre allait devenir une donnée cruciale. Il fallait que la personne qui monte sur notre moto se dise : OK, là, c'est certain, je suis sur une YCF. »

insiste sur le sujet Dimitri Bera avant de rendre un hommage conséquent à monsieur François Alaux, designer en chef des produits maison made in China. «Grâce à lui, on a créé notre propre image au fil du temps. En sortant nos propres plastiques, nos propres kits alors que pendant ce temps-là, toutes les autres marques copiaient Honda, Kawasaki». Un hommage qui ne laisse pas insensible le personnage, pas peu fier d'avoir pu œuvrer à son échelle à l'accroissement de popularité de la marque reconnaissable parmi 1000. «On m'a consulté quasiment sur toutes les pièces sorties. Et à chaque fois, on a réussi à finaliser les projets avec respect et grâce aux échanges nombreux entre nous. Comme ce fut le cas sur le bras oscillant à l'œuvre sur la mini GP et comme ce fut le cas auparavant pour faire gagner 350 grammes aux disques avant ou pour les T et les boîtes à air. La finalité dans tout ça, c'est quoi ? Se dire que ce n'est pas parce qu'YCF est une petite entreprise qui ne produit que 15 ou 17 000 motos par an qu'elle n'a pas le droit d'avoir une image impeccable ».





Dimitri Coste en Flat Track, 2021



Week-end en Chine avec une partie du staff de l'usine, au milieu des 2 banderoles, Liu Liping et Camille Bera, et tout à droite Dimitri et Maxence Bera, 2020



3. SUCCESS-STORY SO FRENCHY.

Souvenirs en stock,

déclarations chocs.

Sur une YCF, on roule pour le plaisir et on s'amuse à chaque hectomètre parcouru. Et si on coupait le moteur quelques minutes pour mixer pause lecture et amusement ? Et si on jouait au traditionnel : Qui a dit ?

Il était une fois YCF vu par ceux qui la connaissent le mieux. YCF et son souvenir indélébile, YCF et son anecdote marrante, YCF et sa trajectoire hors norme... cela dépend des goûts, des mémoires et des parcours.

Prêt(e)s ? Lisez, réfléchissez, devinez et rendez-vous sous le drapeau à damiers. Et n'oubliez pas, l'important c'est de participer !

1 «Yannick c'est le meilleur revendeur d'YCF. Si on le clonait dans chaque pays où la marque est présente, il n'y aurait pas une seule usine en Chine mais trois. Il a même réussi aux USA qui est pourtant le pire marché du monde, le plus méchant et le plus exigeant.»

2 «Quand j'ai vu partir Yannick en Chine avec Fanny et le gosse, je me suis dit : Ouh là là, quel courage, quelle folie. Ne pas parler la langue et atterrir là-bas avec un bébé pour vivre et développer un business, c'est dingue. On en avait discuté avant mais son choix était entériné. Il était cash là-dessus car il savait que pour avancer et maîtriser l'ensemble de la production, il devait forcément être sur place.»

3 «Aujourd'hui, fini la chinoiserie. YCF est une marque assise, de renom, à part entière, mondiale. Des gens connus s'y associent ouvertement et fièrement comme lors du SX de Paris.»

4 «Nos mini motos étaient mal vues par les douanes qui les assimilaient à celles utilisées en cross bitume pour traîner dans les rues. À Noël 2007, elles ont voulu taper fort, limiter cet afflux et détruire des conteneurs. Deux à nous se sont retrouvés bloqués. Quasiment 300 motos allaient partir à la fourrière, 300 000 euros de chiffre. Et là, je me bats avec la fille des douanes le 24 décembre au téléphone et tous les jours qui suivent. Elle me sort : «Mais vous n'arrêtez jamais vous ? Vous ne fêtez pas Noël ?» Mais vous voulez que je célèbre quoi ?

Mes motos bientôt détruites sans raison ? Le licenciement de cinq personnes ? La perte de ma boîte ? En plus de cela, dans une situation stressante, Fanny perd les eaux le 27 au matin. Je l'emmène à l'hôpital et les douanes m'appellent : «C'est bon vous avez l'autorisation de récupérer les motos à la seule condition que vous les montiez vous-mêmes, le responsable vérifiera tout ça à seize heures trente.» Direct, j'appelle mon frère, Christophe, ses enfants et on déboule tous à Noyon chez le transporteur pour agir au plus vite tout en prévenant la sage-femme pour dire que je serai là pour l'accouchement. La douane débarque et heureusement, on avait quasiment fini notre part du travail. Il devait rester à peine cinquante motos à monter. Vers dix-sept heures, Fanny part en salle de travail, je file à fond la caisse la rejoindre et Axel naît à une heure du matin le 28 décembre. Quelle journée !»

5 «Par rapport aux taxes et impôts pratiqués, il serait quasiment impossible de faire tourner en France une boutique comme YCF. Alors qu'en Chine, on peut sortir des produits à coûts raisonnables puisque la matière première reste abordable. Et surtout, on a la possibilité de travailler sept jours sur sept et treize à quinze heures journalières si le besoin s'en fait sentir. Si problème il y a, on le solutionne. C'est le royaume de la débrouille ici, tout va vite.»

6 «YCF a réussi à sortir d'une niche en faisant du cross, du supermotard et même de la piste. Dans le microcosme de la moto, les jeunes adorent et les vieux sont un peu grincheux en mode : oui c'est bien mais ce n'est pas Honda.»

7 «La chance qu'on a eue, c'est d'avoir à nos côtés un Dimitri Bera parlant le mandarin. Du coup, personne ne pouvait nous la faire à l'envers. L'une de nos blagues favorites lorsqu'on parlait rencontrer un nouveau fournisseur, c'était de parler uniquement en anglais. Comme ça, les autres discutaient librement sans se douter de rien et Dimitri pouvait écouter et comprendre si l'un d'eux voulait nous enfumer ou pas. C'est grâce à cette tactique que l'on testait les vraies relations de confiance.»

8 «Là où ils sont malins chez YCF, c'est qu'ils utilisent au maximum les pièces qu'ils ont déjà pour les intervertir sur leurs autres modèles. Rien ne se perd ici. Et s'il faut créer pour le bien de la marque ? Eh bien, ils créent. Ils écoutent, ils prennent les détails techniques, ils développent et le tour est joué.»

9 «Là-bas en Chine, à côté de leur usine, Yannick a créé une piste pour tester les modèles avant de les envoyer. Mais les Chinois qui habitent à côté, ils hallucinaient. Dans leur mentalité de base, on est à 10 000 kilomètres d'utiliser la moto pour du loisir. Eux se contentent de fabriquer et se fichent pas mal de comment tu l'utilises derrière. Mais imaginez leurs têtes quand ils ont dû voir un grand gaillard au teint blanc européen d'1,90 mètre rouler à 200 à l'heure sur une petite bécane juste à côté de chez eux ! »

10 «La grande différence entre Yannick et les autres entrepreneurs de ce milieu, c'est qu'il est le seul à proposer un package complet aux passionnés. Vous achetez une YCF ? Très bien, mais l'expérience ne s'arrête pas là. Vous pouvez rouler à proximité, faire des stages avec des instructeurs diplômés... Il a une vraie vision globale d'entrepreneur. Je le répète souvent, mais Yannick, il a tout compris.»

11 «Entre la mini moto de 2004 et celle de 2024, il ne faut pas se voiler la face, c'est vraiment le jour et la nuit. Au tout début, des pièces tombaient, des boulons se dévissaient, le cadre était trop rigide et niveau confort de conduite, ça laissait à désirer. Maintenant, c'est le top.»

12 «Dans les années 1990, toutes les marques fabriquaient des mini motos, Honda, Suzuki, Kawa... Mais l'arrivée du quatre temps a changé la donne. Cette donnée a aidé YCF à se développer car beaucoup de ces constructeurs ont lâché l'affaire en se retirant du marché. Alors qu'eux ont réussi à grandir en combinant les notions de loisir, de qualité, de fiabilité, de plaisir et surtout d'accessibilité.»

Réponses : 1) François Alaux ; 2) Christophe Martragny ; 3) Alexis Housset ; 4) Yannick Coquard ; 5) Dimitri Bera ; 6) François Alaux ; 7) Fanny Coquard ; 8) Dimitri Coste ; 9) Jordan Labbé ; 10) Xavier Audouard ; 11) Stephan Legrand ; 12) Mickaël Pichon.



De gauche à droite, Miguel Hervé, Yannick Coquard et Jean-Michel Bayle, séance photo avec JMB à Manosque, Haute Provence, 2013



CHAPITRE 4

**PARTIR
UN JOUR,
GRANDIR
TOUJOURS.**



Équipe chinoise de la chaîne d'assemblage à l'usine de Jiangmen, Chine, 2012

4. PARTIR UN JOUR, GRANDIR TOUJOURS.

Made in China,

Made in qualité.

«Une réputation, c'est vraiment dur à défaire», soupire d'entrée le journaliste Stephan Legrand avant d'approfondir, l'air dépité, l'opinion globale tournant autour des mini YCF lors des premières années d'existence de l'entreprise :

« Dans le microcosme de la moto, le raccourci était facile : les petites bécanes viennent de Chine donc c'est de la merde, ce n'est pas fiable. Alors que non, c'était faux, archi faux. Malgré les soucis au démarrage, la force de la marque c'est justement qu'elle a toujours été réactive pour modifier les pièces et les faire évoluer. Encore plus lorsqu'elle a eu sa propre usine en 2008. Même si ce n'est pas simple de faire changer les opinions, je me suis toujours efforcé à défendre YCF contre les critiques gratuites. Si vous entendez quelqu'un dire aujourd'hui que cette moto ne vaut rien, vous pouvez être sûr d'une chose : cette personne raconte un mensonge. »

Made in China. Ou quand trois mots lus ou prononcés dans la langue de Shakespeare nuisent en un claquement de doigts à la trajectoire d'une société ou d'un produit, aussi brillants soient-ils. La solution pour contrer les « on dit » ? En faire fi. Et tout donner pour faire tourner la roue dans l'autre sens et fermer indirectement mais poliment les clapets. Pour qu'à la question, seriez-vous prêt(e) à acheter une moto YCF made in China, les partisans du « surtout pas » optent pour la réponse « pourquoi pas » ou « bien évidemment, ma foi ».

Comment procéder ?

En appliquant une « simple » règle de trois.

1) BOSSER SANS COMPTER.

Qu'importe la répétition. La valeur travail est tellement mise en avant par l'ensemble des interviewé(e)s lorsqu'on leur demande d'expliquer le pourquoi du comment de cette réussite industrielle nommée YCF que le doublon s'impose comme de raison. En Chine, pas de place laissée au tourisme ; la seule visite possible se résumant à faire le tour en illimité de l'usine.

« De 2009 à 2012, on était tous à fond, mais surtout Dimitri et Yannick. Eux c'était la folie, ils n'arrêtaient jamais. Il n'y avait pas de jour, pas de nuit. Heureusement qu'on a eu la chance d'avoir un enfant adorable qui passait ses journées dans l'usine et sans broncher malgré la chaleur étouffante. Sa passion ? Rester dans sa poussette, le visage face au ventilateur, avec ses jeux à côté. Le gamin était tellement pris dans l'engrenage qu'il était avec nous, partout, tout le temps. C'est qu'il y avait tellement de boulot à faire. »

se souvient Fanny, fatiguée rien qu'à parler de ce rythme effréné adopté. Et ce n'est pas le revendeur David Maze, invité sur place au début de l'aventure d'YCF qui prendra le contre-pied de madame : « J'ai fait partie des premiers convois, Yannick m'avait payé le voyage. Pourquoi moi ? De par mon expérience au magasin, je voyais les défauts présents sur les motos et je pouvais leur apporter quelques précisions sur les modifications à apporter ici ou là. Je me rappelle qu'il était parti très loin dans sa tête pour adapter les carénages à tous les types de motos, tout en se projetant déjà dans cinq ans. Une fois là-bas, on

a pondu une moto en une semaine, la tête dans le guidon, un vrai truc de fou ». Organisateur des prestigieux X-Games, Eric Peronnard a également eu l'opportunité d'arpenter l'usine YCF implantée dans la province du Guangdong. Son bonheur de l'instant ? Voir deux petits jeunes de moins de trente ans « se défoncer » à la tâche pour arriver à leurs fins : « C'était complètement bluffant de voir des gens aussi jeunes vivre en Chine de leur business. J'ai connu ça moi-même en partant aux États-Unis, mais comparé à là-bas, ce sont les vacances en permanence. Je dois dire que j'ai été très impressionné par leur courage et leur détermination sans failles avec la présence de ce Dimitri en maillon fort pour assurer et assumer le côté production et fabrication. Sans lui, pas de Chine et donc, pas d'affaire qui roule. Même si j'ai vingt ans d'écart avec cette doublette, cela ne m'a pas empêché d'apprécier ce moment et cette opportunité de croiser le chemin de ces gagnants ». Travailler d'arrache-pied, OK, mais à condition de se restaurer à foison durant les pauses déjeuner non ? Pensez donc, sourit, taquin, Dimitri à l'évocation du sujet alimentaire mis sur la table : « Les premiers temps, Yannick ne mangeait que des frites ici. Vu qu'il n'était quasiment jamais sorti de France avant leur départ en famille, il était super fermé au niveau nourriture ». Une précision à apporter Yannick ? Ou un cas d'école à traiter peut-être ? « Non, mais attendez, dans les restaurants, ils mangent des pattes de poules, des yeux de saumon ou plein de trucs comme ça qui ne donnent tellement pas envie d'être gobés. Mais lors des rendez-vous fournisseurs, il fallait bien faire bonne impression. La solution ? Feinter les repas en disant à nos interlocuteurs que nous étions des pilotes professionnels et que par conséquent nous suivions un régime spécifique ou alors, plus radical, partir aux toilettes dans la foulée ».

Maxence Bera et Yannick Coquard sur le terrain d'essai à l'usine de Jiangmen, Chine, 2013



4. PARTIR UN JOUR, GRANDIR TOUJOURS.

2) TESTÉE, APPROUVÉE.

Et si c'était finalement elle, l'arme secrète d'YCF ? La qualité de pilotage couplée à la passion sans faille du pointilleux entrepreneur Yannick Coquard ? « Je n'envoie pas un produit en prod' si je ne le connais pas et si je ne suis pas sûr de moi. Donc, je teste tout », informe sans sourciller le boss. Conclusion et obligation ? Les têtes pensantes d'YCF ont immédiatement juxtaposé à leur site de production chinois une piste de motocross grandeur nature pour que le fondateur en personne puisse essayer et modifier à souhait avant de les valider, les futures mini motos présentes dans la gamme.

« Cette implication directe de Yannick pour développer ses propres produits a fait toute la différence. »

félicite Jordan Labbé, sûr de sa théorie : « Quand un mec très rapide de presque 1,90 mètre fabrique une moto comme si c'était pour lui, forcément derrière, cela convient à tout le monde. Car vu son gabarit et la puissance qu'il met dans les virages ou sur les bosses, il va rencontrer les problèmes sur sa mini bien avant le commun des mortels. Il peut ainsi anticiper les soucis et les solutionner avant d'envoyer en production ». Une piste primordiale pour le business afin d'entériner la qualité produit et contenter les futurs utilisateurs à travers le monde mais pas seulement. Une piste magique aussi pour mettre plein d'étoiles dans les yeux des gamins chinois vivant à deux pas de là, comme en témoignent avec tremolo dans la voix le triptyque directionnel.



Dimiatri et Maxence Bera, Yannick et Axel Coquard sur le



FANNY :

« Mon meilleur souvenir dans cette histoire YCF ? Voir tous les petits Chinois habitant les bidonvilles situés aux alentours de l'usine se ruer autour du terrain pour regarder, les yeux écarquillés, Yannick tourner avec sa moto. Cela m'avait profondément marquée, touchée. »

YANNICK :

« Comme il n'y avait quasiment aucun étranger et Français sur place et comme on contribuait à faire vivre beaucoup de monde sur place, on a tout de suite bénéficié d'un super accueil de la part de la population. Il fallait voir la piste certains jours, elle était noire de monde lorsque j'essayais les mini motos. Il y avait des gamins partout, plein de sourires, c'était trop marrant et beau à voir. »

DIMITRI :

« Personne ne s'est jamais plaint du bruit. Tout le monde était heureux de venir nous voir sur le terrain. Cela amusait beaucoup les familles qui vivaient autour. On était presque devenu l'attraction principale sur place. En tout cas, on a tout de suite été bien acceptés par les locaux. La population savait qu'on était sérieux, que l'on faisait travailler pas mal de monde et donc, vivre des familles. »

3) FIDÉLISER ET DÉVELOPPER.

«Ce qui m'a toujours plu là-bas, c'est que tout est possible, vraiment tout. Et ça, en tant qu'entrepreneur, c'est très agréable à vivre. Il n'y a pas de problème en Chine. On essaye, on tente mais on ne dit jamais non.»

valide d'un hochement de tête le fondateur de la marque. Quels que soient l'heure et le jour, Yannick et son fidèle acolyte savent pertinemment qu'ils peuvent compter sur le soutien de leurs équipes. Près de quatre-vingts collaborateurs dont quelques historiques, qui ne rechignent jamais à la tâche pour rendre possible la réussite collective de la marque. Exploitation diront certaines mauvaises langues à distance ? Autre culture, autre rapport au travail et autre réalité sur le terrain leur répondrait calmement et honnêtement cheffe Fanny : « Quand vous venez en Chine, vous entendez tout et n'importe quoi du style vous faites travailler des mineurs mais durant toutes mes années passées ici, je n'ai jamais vu un enfant dans un atelier de mes propres yeux. Sûrement que ça existe, mais pas chez YCF. Ici, on fait tout pour prendre soin de nos salariés. On a amené nos méthodes européennes, avec une pointeuse, un encadrement... Mais je peux vous assurer qu'ils étaient et qu'ils sont choyés, avec des voyages organisés, des repas de fin d'année et un bon salaire à la fin du mois. C'est d'ailleurs tout ça mis bout à bout qui a contribué à notre réussite sur place. Ils voyaient bien qu'on bossait comme des fous et avec respect pour les gens. Cela nous a permis de fédérer une véritable team sur place ».

Un constat que le cogérant Dimitri ne peut que partager en se penchant sur l'évolution prodigieuse de la « petite usine de 2500 m² avec un seul employé en 2008 » passée dans un tout autre univers quinze ans plus tard : « En tant que patron vivant là-bas H24 depuis toujours, c'est la nuit et le jour. On se rend compte du chemin parcouru, en faisant l'inventaire : trois entrepôts côte à côte pour 8000 m² de surface, avec un parc de six machines CNC sur 2500 m² de surface, un autre pour le stock, un autre pour la production du kit déco, un autre pour l'assemblage. Sans compter un bureau développement, des designers, un département qualité, un maquettiste, un responsable des plans... » Comme le chantait Bashung, YCF, c'est la

« petite entreprise qui ne connaît pas la crise. Épanouie, elle exhibe des trésors satinés, dorés à souhait. Le lundi, le mardi, le mercredi, le jeudi, le vendredi. De l'aube à l'aube. »

**Le samedi et le dimanche aussi...
si on peut se permettre cher Alain.**



Séance photo pour Moto Verte Magazine,
Yannick Coquard, Dimitri Bera et l'équipe
chinoise à l'usine de Jiangmen, Chine,
2010

De gauche à droite, Johnathan Edwards,
Yannick, Fanny, Alice et Axel Coquard,
Speedway de Daytona Beach, Floride USA,
2019



4. PARTIR UN JOUR, GRANDIR TOUJOURS.

Il était une fois

dans l'Ouest.

Pourquoi poursuivre son développement aux États-Unis d'Amérique ? Parce que ça coulait de source, répond à la hâte le cogérant Dimitri Bera, en direct visio de Chine : « Dans le milieu moto, tout le monde tourne la tête vers les USA car tous les meilleurs pilotes vivent là-bas. Pour l'image de notre entreprise, cela ne pouvait qu'être un coup de boost d'être présent sur place pour y vendre nos produits. Et qui était la personne la plus adéquate pour réussir ce challenge à votre avis ? Yannick bien sûr, qui d'autre ? Et comme ils avaient envie d'autre chose pour leur propre vie de famille... passez du Guangdong à la Floride, c'était top car tout le monde y trouvait son compte ». Adieu la vie en Asie. Au plus grand plaisir de Fanny « Oui, après la Chine, le retour en France, c'était le bon timing pour partir ailleurs. Les enfants rentraient dans des nouvelles écoles donc c'était parfait. Et puis, il faut l'avouer, j'ai adoré changer de climat, d'endroit, rencontrer des personnes formidables et découvrir une autre culture. Alors oui, il y a en Floride de la surconsommation et de la surpopulation, mais ce qui est génial, c'est que tout est possible n'importe quand et à n'importe quelle heure. Comme en Chine ». Juillet 2018, la famille Coquard atterrit avec huit valises à la main dans la maison d'un ami, Eric Peronnard, organisateur des plus gros événements Red Bull outre-Atlantique. Quelques meubles achetés par-ci par-là, un compte en banque

ouvert à la hâte et l'aventure entrepreneuriale reprend du service. On repart de zéro. Car si partout dans le monde, les motos YCF se vendent comme des petits pains, aux USA, c'est le néant total puisqu'aucun importateur n'a jamais été signé. Conséquence ? On remonte dans le temps jusqu'en 2004, on remplace le français par l'anglais dans les conversations et on reprend les mêmes : un Yannick Coquard surmotivé, une camionnette à l'ancienne, des YCF dans le coffre et y a plus qu'à. « C'est quand même incroyable quand on y repense. Le type, il a quand même accepté de recommencer à zéro avec son bâton de pèlerin là-bas, ses mini motos mises en dépôt alors qu'il aurait pu se la couler douce avec femme et enfants. Se remettre en question comme ça, c'est un sacré challenge ». Un challenge nommé passion. Un challenge relevé haut la main puisque malgré la concurrence, la pandémie et l'inconnue, « on a réussi à mettre un pied dans ce pays et gagner un beau marché avec des milliers de motos vendues. Et puis, on a conservé notre pied-à-terre là-bas pour revenir quelques mois par an sur tous les beaux événements comme le Supercross de Daytona. On peut le dire, YCF s'est fait un nom là-bas depuis, c'est top », conclut Fanny.

Cela mérite bien une interview du mari pour boucler la boucle avant de rentrer en Normandie non ?

YANNICK COQUARD

« J'AVAIS TRÈS ENVIE QUE ÇA MARCHE »

« Pourquoi le choix d'installation en Floride plutôt que sur la côte Est par exemple ?

Après un salon aux États-Unis dans lequel on s'était rendus avec Dimitri, on avait eu l'opportunité de se prendre une après-midi off à Miami. Au programme du jour, du jet-ski, du karting, la chaleur, les palmiers, les paysages somptueux... On peut le dire, j'étais

tombé sous le charme de cette carte postale. J'étais conquis même. Et comme je savais très bien que ça plairait à Fanny, on a vendu la société française fin 2017 et on est partis à la conquête des US sans trop se poser de questions.

Cela a dû vous changer des années dans le Guangdong... comment se passe l'acclimatation sur place et quels sont vos objectifs personnels en atterrissant ?

Niveau confort de vie, on a changé de dimension, c'est une certitude. Il fait beau tout le temps, on mange des burgers, on va à la plage, on se prend des week-ends repos, on se trimbale en short t-shirt... Et en plus, les terrains de cross sont géniaux. Que demandez de plus ? Heureusement que l'on a fait les choses dans ce sens-là et pas la Chine après les États-Unis (rires). D'un point de vue du business à proprement parler, l'idée est toute simple en 2018 : aller voir là-bas, se

faire connaître et vendre des motos. On a mis trois semaines à trouver un bâtiment puis on a galéré avec les assurances mais finalement tout est rentré dans l'ordre et on a enfin pu se lancer dans le bain. J'avais très envie que ça marche sans me fixer un objectif chiffré. Qu'on en vende 500 ou 5000, je m'en fichais pas mal, tant que l'entreprise arrivait à subvenir à ses besoins. Le plus important, c'était que les gens découvrent notre produit et l'apprécient.

Vous restez finalement cinq années sur place avant de rentrer à Bayeux en 2022. Quels souvenirs gardez-vous de cette expérience outre-Atlantique ?

On est arrivés sans rien. Avec zéro business plan. Juste l'idée d'importer un conteneur afin d'avoir notre visa. J'ai repris mon camion, j'ai visité magasin sur magasin, on est allés sur tout plein d'événements et on s'est bougé les fesses pour se faire connaître. Et surtout, on s'est adaptés au marché américain. Là-bas, les clients préfèrent rouler sur des démarreurs électriques mais aussi sur des motos plus puissantes donc on a sorti également des 190cc. Mais bon, c'est normal, quand vous déménagez quelque part, c'est à vous de vous conformer au pays et à ses envies, pas l'inverse.

Au final, tout s'est bien passé, on a vendu pas mal aux particuliers. Fanny arrivait même à écouler des motos sur Facebook YCF USA et à les envoyer partout dans le pays. Et en plus, moment bonus, on a eu ce moment de dingue vécu chez Ricky Carmichael. Pourquoi rentrer ? Car la Normandie nous manquait, nos amis et la famille aussi. Sans oublier que la période Covid 19 nous avait mis un coup derrière la tête puisque plus personne ne pouvait se déplacer et nous rendre visite. On a vendu la distribution américaine en 2022 sans regret.

Après la Chine et les États-Unis, est-ce que la famille Coquard va tenter la passe de trois prochainement pour développer YCF quelque part d'autre sur la planète ?

Non (rires). J'ai plein d'idées pour le futur de l'entreprise mais on ne bougera plus. Je le dis en toute honnêteté, mais je sens que je n'ai plus la force pour repartir une nouvelle fois de zéro. Mon seul but, c'est de continuer à développer des nouveaux produits, c'est vraiment ça qui me plaît au quotidien. Et puis, la boucle est bouclée maintenant

puisque'on est revenus dans notre région d'origine, dans un bâtiment situé à 200 mètres à peine de notre premier local loué à Bayeux en 2004. C'est un joli clin d'œil. C'est comme si rien n'avait changé, j'ai Dimitri et la Chine au téléphone tous les jours, les conteneurs qui se chargent et déchargent, l'usine qui tourne à plein régime... »

De gauche à droite, Axel et Alice Coquard, Mathilde Musquin, Floride USA, 2018





4. PARTIR UN JOUR, GRANDIR TOUJOURS.

Défi Futurama

à fière (et vive) allure.

Été 2024. Yannick Coquard, Dimitri Bera et leur famille respective profitent d'une retraite dorée sur fond de carte postale, avec cocktails à volonté, bronzette au menu, une eau turquoise comme voisine de chambre, la casquette d'entrepreneur laissée aux oubliettes et la mini moto définitivement rangée au grenier, le tout afin de profiter de la vie sans jamais sourciller. Un alléchant (et mérité) programme sur le papier après deux décennies de succès passées à bourlinguer, construire et vendre leurs propres engins motorisés de Bayeux à Pétaouchnock. Info ou intox ?

« Merci pour la proposition mais non, sans façon. »

répondrait sans doute la fameuse doublette. C'est qu'il reste beaucoup de travail à faire chez YCF. Beaucoup d'envies à concrétiser. Beaucoup d'amour à donner et de passion tout-terrain à offrir comme l'attestent ces quelques défis d'ores et déjà cochés sur la liste par la gérance...

- UNE RÉVOLUTION NOMMÉE MINI GP.

« Soyons réalistes, demandons l'impossible », fut l'un des slogans les plus marquants des émeutes de mai 1968. Alors, quand YCF, spécialiste mondial de la mini moto de cross, sort en fin d'année 2023 une mini GP pour charmer les amateurs de sensation forte sur piste, la citation choc reprend du service et l'impensable devient concret. Le changement c'est maintenant.

« Pourquoi je la sors aujourd'hui ? Parce que j'ai aussi l'envie que des gens s'amuse sur de l'asphalte. Ce sera le défi majeur de cette moto. Il faudra s'y habituer, YCF ne se résume plus au motocross. On évolue c'est comme ça. »

confesse, naturellement, Yannick Coquard à l'interrogation soudaine mais naturelle : pourquoi donc une mini GP. Pensée et peaufinée en coulisses avec Dimitri, l'ensemble des équipes techniques sans oublier l'implication assidue d'Alexis Huset, la dernière née de la gamme YCF s'affiche en grand sur le site Internet de la marque française. Dans l'attente et l'espoir d'exploser les compteurs au niveau des ventes, elle fait déjà saliver tout le monde, Pierrick Paget en premier lieu : « Franchement, je n'attends qu'elle. Je ne pense qu'à monter dessus car je sais qu'avec cette mini YCF, je vais avoir le coude et le genou par terre, que je vais tomber quatre fois dans la journée sans broncher, que je vais pouvoir enchaîner cinq wheeling et faire le freinage à mes potes. Et comme d'habitude avec cette marque, je vais bien sûr passer une journée de dingue à me marrer sur un circuit de karting ».

Pilote d'enduro et de motocross à la gloire légendaire, Mickaël Pichon ne tarit pas d'éloges sur ce changement de cap soudain de stratégie entrepreneuriale :

« C'est un malin Yannick, il s'engouffre là-dedans et il a raison. Pour le gamin de cinq ou sept ans qui veut se lancer aujourd'hui sur la piste pour tenter de se la jouer comme Zarco ou Quartararo, il est difficile voire impossible de lui trouver des motos accessibles financièrement parlant pour les parents. Mais là, avec ce produit YCF, la donne va changer. »

Si les professionnels du métier sont conquis, ils ne sont pas les seuls. Grand fan d'Akira et de sa bande de motards déboulant à toute blinde dans un Tokyo post-apocalyptique, le designer François Alaux a l'eau à la bouche en imaginant ce modèle chambouler le microcosme du moto GP : « Qui propose de nos jours une bécane de ce type qui reste l'outil idéal pour toute école de pilotage ? YCF, c'est tout. Où ont été formées les stars françaises actuelles de la discipline ? En Espagne. Pourquoi donc ? Car il n'existait rien en France pour se faire la main. Mais là, avec cette mini, YCF va pouvoir installer sur sa selle les futurs champions de demain, désireux de grandir. Et on revient du coup à la base, le fameux YCF riding. On est ici pour apprendre et passionner les gens ».



Geoffroy Dehaye dit « Casimir », séance photo mini GP, circuit de karting à Landes-le-Gaulois, Centre-Val de Loire, 2023



Yannick Coquard et Claude Zouin, séance photo à Brooksville, Floride USA, 2022

4. PARTIR UN JOUR, GRANDIR TOUJOURS.

- AGRANDIR SON ÈRE D'INFLUENCE.

Quand on lui demande ses désirs sur les dix prochaines années, Yannick Coquard revêt d'abord la panoplie de l'entrepreneur modeste et prudent : « Si on reste comme ça, je serai super content. Ou juste essayer d'avoir une gamme encore plus grande, ce sera déjà bien ». Passée la fausse langue de bois, la parole se libère et les ambitions déploient de nouveau leurs ailes :

« J'aimerais bien voir plein de magasins bleu et blanc partout avec uniquement des produits YCF à l'intérieur. L'aboutissement final, ça serait un truc dans le genre en France : avoir des concessions monomarches et des entités rien qu'à nous. »

Voilà le rêve à l'échelle de l'Hexagone. Et concernant l'expansion à travers le monde, on part sur quels souhaits ? « Entrer dans d'autres pays comme l'Angleterre par exemple. On n'y est pas encore mais peut-être que la mini GP va nous permettre d'ouvrir nos horizons, qui sait... L'Afrique du Sud et la Nouvelle-Zélande aussi, on a des touches mais personne encore de confiance sur place pour dire OK, on y va. En fait le plus dur c'est de trouver le bon interlocuteur sur place avec qui ça matche bien. Car si les gens veulent vendre nos YCF mais qu'ils se révèlent être des gros cons, on stoppe la discussion et tant pis pour le business ».

- SUR LE FRONT DE LA POLLUTION SONORE.

Le journaliste Pascal Haudiquert classe cette « urgence » au rang numéro un des priorités pour toutes les entreprises comme YCF qui ont des engins motorisés comme compagnons d'affaires. « À l'heure actuelle, la réduction du bruit est vraiment le gros challenge du sport auto-moto dans sa globalité. Des terrains ferment aux quatre coins de la planète à cause de ce problème. Heureusement pour la marque, Yannick s'est penché sur la question et travaille en ce sens pour rendre ses mini motos plus silencieuses. Car vous verrez, bientôt, ce sera la seule possibilité qui restera aux motards pour continuer à rouler ». Sans tomber dans le catastrophisme, le dirigeant partage, tout comme l'ensemble de la communauté du deux-roues, ce triste constat : c'est un fait, les terrains se réduisent comme peau de chagrin, la faute à cette problématique délicate à traiter. Une moto qui démarre, qui roule, qui accélère... cela fait du bruit, cela a toujours fait beaucoup de bruit mais les temps changent, les mentalités aussi et le facteur sonore est désormais dans le radar des autorités (et du voisinage). La réponse d'YCF ? Prendre le sujet à bras-le-corps sans attendre et apporter une solution viable et pérenne au plus vite, comme le confirme chef Yannick :

« On risque d'être le premier constructeur à avoir vraiment travaillé en profondeur sur cette question. Oui, les motos font trop de bruit et sont trop puissantes, donc on va tout faire pour régler ça avec nos produits à l'horizon 2025. »

Louise André et Axel Coquard, Commes Normandie, 2012





ÉPILOGUE

« Le succès ne se mesure pas à la quantité d'argent que vous gagnez mais à l'impact que vous avez sur la vie des gens. »

clamait à la fin des années 2017, Michelle Obama, l'ex-première dame des États-Unis d'Amérique. Pensait-elle en prononçant cette pensée à la petite entreprise tricolore YCF qui monte, qui monte et qui monte comme la petite bête dans la chanson (mais sans jamais redescendre) ? Rien n'est moins sûr. Il n'empêche. Transposée à l'histoire passionnante de cette marque de mini motos française qui court, qui court et qui court depuis deux décennies tout en procurant enthousiasme, bonheur et bonne humeur partout où elle stoppe ses roues... forcément, elle interpelle.

Quelle est votre plus belle fierté **Yannick Coquard** ? D'avoir fait prospérer votre marque à travers le monde ? De pouvoir désormais rigoler au nez des banques qui vous avaient refusé un prêt de 30 000 euros pour démarrer l'activité ? De voir les zéros s'accumuler sur les bilans de fin d'année ? Rien de tout cela, simplement

« voir des gamins rouler avec un grand sourire sur nos produits en passant un dimanche en famille, c'est ça qui me motive au quotidien et rien d'autre. »

Qu'est-ce qui vous rend le plus heureux **Dimitri Bera** ? Constaté que le petit étudiant français parti à l'arrache en Chine à la fin des années 1990 vit aujourd'hui de sa passion ? Voir que votre nom est associé à cette entreprise leader dans son secteur d'activité ? Être le grand patron de cette usine chinoise rutilante qui déploie son savoir-faire et ses process huilés pour sortir la meilleure bécane du marché ? Rien de tout cela, simplement

« savoir que l'on rend des familles heureuses car elles s'amuse les week-ends avec nos mini. Cette réalité me fait bien plus rêver encore que de voir le plus grand des plus grands des pilotes Ricky Carmichael en train de se filmer sur notre produit. »

Que faut-il retenir de cette aventure entrepreneuriale partie de rien et qui dure, qui dure et qui dure sans jamais s'éloigner de ses valeurs originelles, chère **Fanny Coquard** ?

« Never give up. Ne jamais abandonner. C'est ça l'histoire d'YCF, c'est ça notre réussite à tous. Si on est parvenus à se développer de la sorte, c'est parce qu'on a toujours eu cette détermination, ce courage, cette foi et cette envie de réussir quoi que les gens disent et sans jamais se décourager à la vue d'un obstacle. »

Qu'est-ce qui a fait selon vous **Jordan Labbé**, journaliste spécialisé et parfait connaisseur du milieu motorisé et de ces enjeux, le succès fou de cette société dans la durée ?

« Le fait que chaque année, YCF ait été capable de trouver des solutions et des évolutions pour améliorer ses produits sans augmenter ses prix. C'est LA clef du succès à mon humble avis. Avoir eu cette faculté de créer des mini motos de plus en plus solides et performantes sans pour autant mettre dans le rouge sa clientèle fidèle. »

Et si on laissait le dernier mot à **François Alaux** ? Le designer-réalisateur-concepteur graphique-producteur-scénariste, facteur X de cette réussite industrielle à nul autre pareil. Celui qui propulsa l'entreprise YCF dans une nouvelle ère : celle d'une marque en tant que telle, avec ses propres dessins, ses kits maison, son blason revigoré, son logo stylisé, ses pièces originales créées et son style unique assumé. François Alaux, si je vous dis YCF, vous pensez à quoi, à qui ?

« Il y a une phrase qui me vient en tête. Prononcée par le photographe Raymond Depardon lorsqu'on lui avait demandé de citer selon lui quel était le meilleur appareil photo du monde. Il avait répondu : « Celui qu'on a dans sa poche ». YCF, c'est l'appareil photo de Depardon. Le produit, en l'occurrence la moto, que l'on peut aisément mettre dans son coffre. »

En haut Mike Alessi, en bas Yannick Coquard à Okefenokee MX track, Folkston Georgie Floride USA, 2019





De gauche à droite, Sylvain Trope, Dimitri Bera et Yannick Coquard, Mac Donald's, Chine, 2005



De gauche à droite, Dimitri Bera, Yannick Coquard, Sylvain Trope à la foire de Canton, Chine, 2005



Fanny Coquard et Nicole Petit, à l'entrepôt de Edgewater, Floride USA, 2019



Avec la famille Peronnard, Coquard et Bera, Jïangmen Chine, 2009



Yannick Coquard enfant à Amfreville sur Iton, Normandie, 1984



Yannick Coquard au Skate Park du Havre, Normandie, 2007



Dimitri Bera et Yannick Coquard sur le terrain de test à l'usine de Jiangmen, Chine, 2009



De gauche à droite, Marion Madline, Fanny Coquard, Célestine Bertin, Elisabeth Margueritte, à la piste de Lessay, essai mini GP, Normandie, 2023



De gauche à droite, David Madeleine, Christophe et Max Martragny, Yannick Coquard, François Alaux, à Saint-Côme-de-Fresné, Normandie, 2008



Yannick Coquard et Julien Huan chez EXTREM MOTOS, Saint Germain de la Coudre, Normandie, 2008



Au speedway de Daytona Beach, stand Flat Track, Floride USA, 2020



Yannick Coquard avec Ricky et Kadin Carmichael chez lui à la GOAT Farm, Cairo Georgie USA, 2020



Dimitri Bera, Yannick Coquard et Alexis Huset sur le terrain de test à l'usine de Jiangmen, Chine, 2023



Yannick Coquard avec Maxence et Camille Bera sur le terrain de test à l'usine de Jiangmen, Chine, 2019



Yannick Coquard et Xavier Audouard, Hossegor, Nouvelle Aquitaine, 2023



Réunion qualité à l'usine de Jiangmen, Chine, 2022



Travis Pastrana en Sunday à l'événement DAY IN THE DIRT,
Dade City, Floride USA, 2020



Yannick Coquard et Dimitri Bera à l'usine de Jiangmen,
Chine, 2011



Liu Liping qui prend la pose à l'usine de Jiangmen, Chine, 2011



2 employées chinoises en plein montage de carénages à l'usine de Jiangmen, Chine, 2013



Fanny Coquard sur le stand de la foire de Canton, Chine, 2007



Francois Alaux à l'usine de Jiangmen, Chine, 2013



Jordan Labbé qui prend la pose avec 2 employées à l'usine de Jiangmen, Chine, 2013



Julien et Mady Huan au domaine de la butte ronde, Yvelines, 2023



De gauche à droite, Yannick Coquard, Eric et Alec Peronnard, Blake Warton, Floride USA, 2021



Mickaël Pichon sur la Bigy, Le mans Sarthe, 2017



Aurore, Chantal et Corentin Bera sur la piste du bâtiment de Commes, Normandie, 2011



Yannick et Dany Coquard, Alexis Huset au supercross de Paris U-Arena, Nanterre, 2022



Yannick Coquard en Flat Track à New Smyrna Beach, Floride USA, 2021



Dimitri Bera et Yannick Coquard en pleine réflexion
à l'usine de Jiangmen, Chine, 2009



Yannick Coquard essayant des sauts sur le terrain de test
à l'usine de Jiangmen, Chine, 2009



Yannick Coquard et Marvin Musquin au MXDN,
Ernée, Pays de la Loire, 2023



Yannick Coquard à l'usine de Jiangmen, Chine, 2009



Séance débriefing entre Yannick Coquard et Dimitri Bera à l'usine de Jiangmen, Chine, 2013



Maxence Bera qui essaie une moto avec le responsable technique à l'usine de Jiangmen, Chine, 2011



L'usine de CNC (machine à commandes numériques) à Jiangmen, Chine, 2013



Stephan Legrand et Yannick Coquard au MXDN au terrain de Red Bud, Chicago USA, 2022



Yannick et Axel Coquard sur le terrain de test à l'usine de Jiangmen, Chine, 2009



3 employées chinoises en train de coller les autocollants de carénages à l'usine de Jiangmen, Chine, 2014



Chargement de container à l'usine de Jiangmen, Chine, 2018

Entretiens, écriture et coordination



Direction artistique

Léa Gomes

Correction

Séverine Coëdelo

Impression

IMB imprimerie moderne de Bayeux (14)

Photographies

Fanny Coquard, François Alaux, Dimitri Coste, Dimitri Bera, Jordan Labbé, Pascal Haudiquert,
Stephan Legrand, Pierrick Paget, Julien Huan, Jeff Kardas

