

Quarterly issued by Yamaha

# Chantey

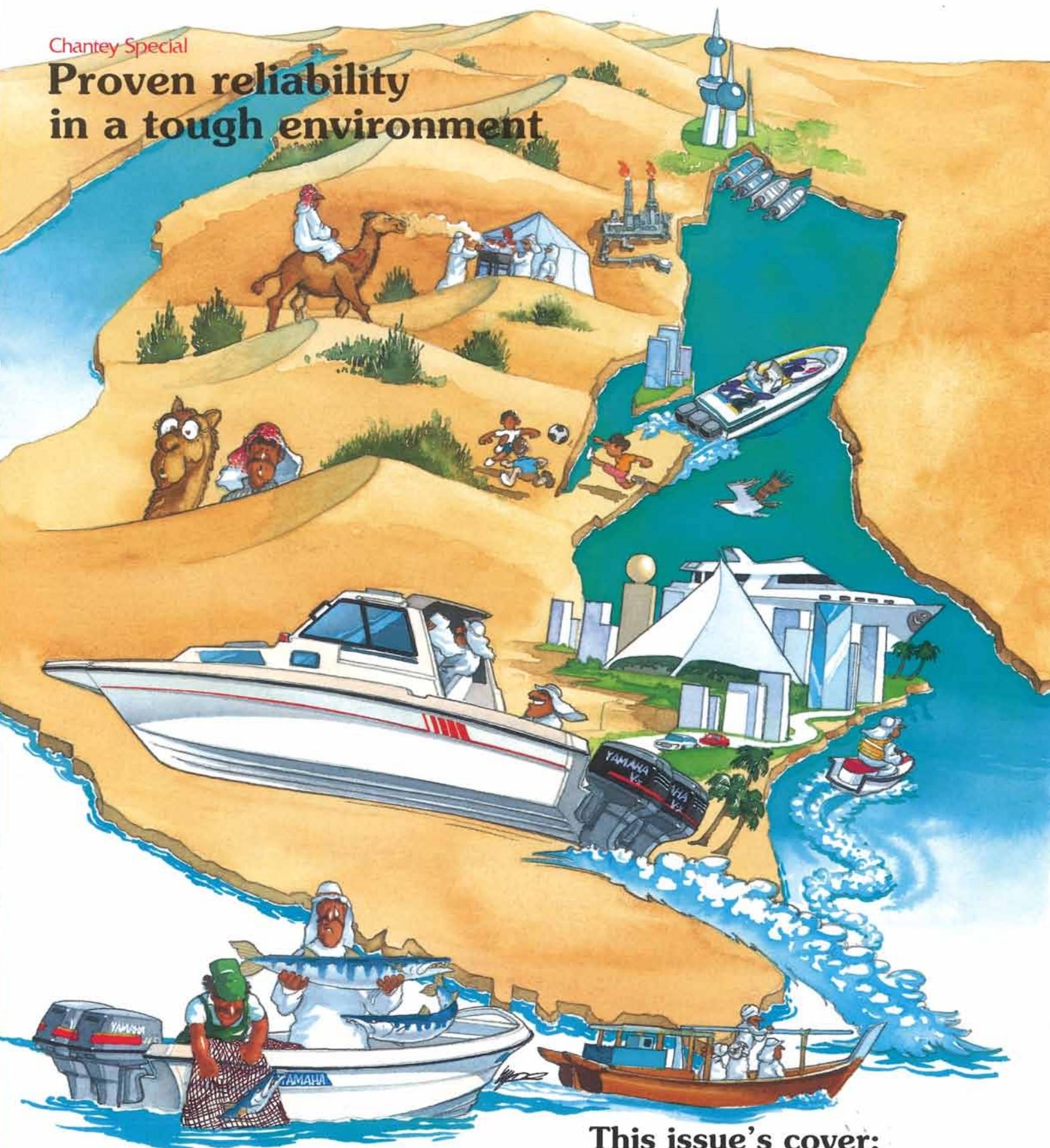
NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

1995 No. 72

ENGLISH/FRENCH VERSION

Chantey Special

**Proven reliability  
in a tough environment**



**This issue's cover:  
The Middle East countries**

# Proven reliability in a tough environment

## - Yamaha outboard business in the Middle East

**S**corched by a burning sun and bathed in high-salinity saltwater, no conditions could be tougher for a marine engine. But Yamaha outboards have continued to prove their high quality and win a reputation for unequalled reliability among the users here in the Middle East market. In both the leisure and commercial fields, the Yamaha brand has outrun the competition and maintained its position as the unchallenged market leader. In this Chantey special we will take a look at this Middle East market where Yamaha outboards have achieved an overwhelming market share.

Facing the emerald green Gulf waters along the eastern coast

of the Arabian Peninsula lie the countries of Kuwait, Bahrain, Qatar, the United Arab Emirates and Oman. Here in the Gulf area Yamaha outboards have been the faithful working partners of fishermen for over twenty years. In recent years the big-horsepower outboards, as represented by the high-performance V4/V6 models, have also won a reputation for excellence among users in the pleasure-use market, while Water Vehicles have captured the imagination of the energetic younger generation. In this way, the Yamaha brand has established itself as an increasingly important part of the people's life here in the Gulf region.



# Une fiabilité à toute épreuve dans un environnement rude

## - Les ventes de hors-bords Yamaha au Moyen-Orient

**C**uire sous un soleil brûlant et tremper dans une eau à forte salinité, il ne pourrait rien y avoir de plus dur pour un moteur marin. Et pourtant, les hors-bords Yamaha ne cessent d'apporter la preuve de leur haute qualité et de se tailler une réputation sur le marché du Moyen-Orient. Tant dans le secteur des loisirs que dans le secteur professionnel, la marque Yamaha a distancé la concurrence et elle maintient sa position de leader incontesté du marché. Dans ce numéro spécial de Chantey, nous allons jeter un coup d'oeil sur ce marché du Moyen-Orient où les moteurs Yamaha se sont taillé une part considérable du marché.

C'est face aux eaux vert émeraude du Golfe et le long de la côte orientale de la péninsule arabe, que sont situés le Koweït,

le Bahreïn, le Qatar, les Emirats arabes unis et Oman. Ici, dans la région du Golfe, les hors-bords Yamaha sont depuis plus de vingt ans les fidèles partenaires de travail des pêcheurs. Au cours de ces dernières années, des hors-bords à forte puissance, comme les modèles V4/V6 à hautes performances, se sont acquis une réputation d'excellence parmi les usagers du marché de la navigation de plaisance, tandis que véhicules nautiques captaient l'imagination de la jeune génération pleine d'énergie. Ainsi, la marque Yamaha s'est imposée comme un élément de plus en plus important de la vie des gens de la région du Golfe.

## Kuwait

**Kuwait Development & Trading Co.** is the Yamaha marine distributor in Kuwait, and one need only look around the fishing harbor at Doha, where the Yamaha 200A is virtually the only brand in sight, to recognize how completely Yamaha outboards dominate over the other brands here in the Kuwait market. With the pleasure-use market growing year by year and the marine infrastructure strengthened with the construction of new marinas, demand is sure to grow for the larger displacement V4/V6 models and the Saltwater Series. And, as K.D.T.C. continues to strengthen its position as purveyor to the Royal Family and government agencies, business opportunities are certain to expand in the future.

## Bahrain

Taking advantage of its position as the only island country in the Gulf region, Bahrain has developed a prosperous fishing industry. And the power of choice here too is fast becoming Yamaha outboards, with the 40 hp and 85 hp utility models leading the way. There is also a vigorous pleasure-use market based around powerboat cruising where demand is growing for the larger Yamaha 115 and 200 hp models. A common sight at marinas here are boats with three Yamaha V6 250 hp outboards mounted on the transom. Local distributor **Kooheji Marine Center** has set its sights on the development of demand in this leisure market for models like these as well as the popular Yamaha Water Vehicles.



▲ Almost all of the 600 fishing boats here at Doha harbor are powered by Yamaha 200A outboards.  
Ici, au port de Doha, presque tous les 600 bateaux de pêche sont propulsés par des hors-bords Yamaha 200A.

▼ In the pleasure-use market, too, Yamaha far outpaces the competitors.  
Dans le marché de la navigation de plaisance également, Yamaha distance largement la concurrence.



## Koweït

**Kuwait Development & Trading Co.** est le distributeur des produits nautiques Yamaha au Koweït, et il suffit de regarder le port de pêche de Doha, où Yamaha 200A est pratiquement la seule marque que l'on voit, pour voir à quel point les hors-bords Yamaha dominent les autres marques ici sur le marché du Koweït. Avec le renforcement des infrastructures maritimes avec la construction de nouvelles marines, la demande des modèles à grosse cylindrée V4/V6 et des modèles de la série Saltwater ne peut que croître. Et, comme K.D.T.C. continue d'asseoir sa position, en étant le fournisseur attitré de la Famille Royale et des agences gouvernementales, les perspectives commerciales ne peuvent que s'élargir.

## Qatar

In Qatar, where the pleasure-use market constitutes an especially large share, sport fishing is the major marine pastime. The biggest sellers in the Yamaha line are the 75 and 85 hp and the V6 models and, although there is a considerable commercial fishery-use segment, the vast majority of these models are used for sport fishing. The Yamaha distributor here in Qatar, **Al-Badi Trading & Cont. Est.**, bases its business policies on "Customer Satisfaction No.1" and devotes its efforts to such activities as consolidating a smooth parts-supply network and holding service campaigns in all parts of the country.



▲ Pleasure boats fill the Doha Marine Club's marina.  
Les bateaux de plaisance remplissent la marina du Marine Club de Doha.  
◀ Water Vehicle riding has become popular at Doha beach.  
Le pilotage de véhicules nautiques est aujourd'hui un sport très prisé sur les plages de Doha.

► Fishing industry demand centers around 40 hp and 85 hp models.

La demande de l'industrie de la pêche est centrée sur les modèles de 40 et 85 CV.

▼ In Bahrain, conditions are perfect for developing a pleasure-use market.

Au Bahreïn, les conditions sont parfaites pour le développement d'un marché de la navigation de plaisance.



## Bahreïn

Tirant parti de sa situation unique d'île dans la région du Golfe, le Bahreïn a développé une industrie de la pêche prospère. Et ici également, les hors-bords Yamaha sont rapidement en train de devenir la puissance

de choix, avec en tête les modèles utilitaires de 40 CV et 85 CV. Il y a également un vigoureux marché de la navigation de plaisance, centré sur les croisières en bateaux à moteur, où la demande des gros modèles de 115 et 200 CV augmente. Ce que l'on voit souvent ici dans les marinas, ce sont des bateaux avec trois hors-bords Yamaha V6 de 250 CV montés sur la traverse. Le **Kooheji Marine Center**, distributeur local, s'est fixé comme objectif de développer la demande de ce marché de la navigation de plaisance pour des modèles comme ceux-là ainsi que pour les véhicules nautiques Yamaha très populaires.

## Qatar

Au Qatar, où le marché des loisirs occupe une part particulièrement importante, la pêche est le premier passe-temps maritime. Les

## United Arab Emirates

In the U.A.E. where **Yousuf Habib Al-Yousuf** handles the import and sales of Yamaha marine products, the expansion and renovation of large-scale marinas at such centers as Dubai and Abu Dhabi is helping make this one of the ideal pleasure-use markets in the Gulf region. The pleasure-use share presently stands at about 15% of marine engine demand here, as the number of people enjoying cruising and sport fishing grows steadily. In addition to the popular 75, 85 and 115 hp class models, an increasing number of customers are looking to upgrade their boats with twin 200 or 250 hp Yamaha outboards, a trend which promises future growth in this category, too.

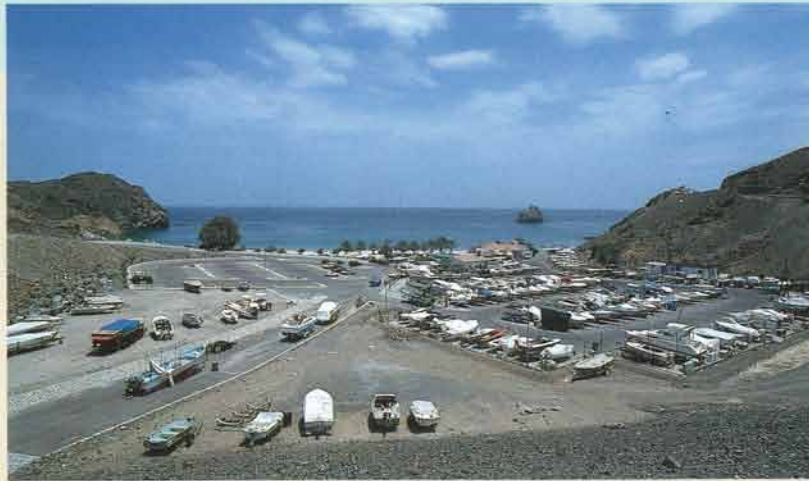


▲ In the fishing industry, Yamaha's share approaches 100%.  
 Dans l'industrie de la pêche, la part de Yamaha approche des 100%.  
 ► Yamaha V4/V6 outboards are the models of choice for pleasure boaters.  
 Les hors-bords V4/V6 Yamaha sont les modèles préférés des plaisanciers.



## Oman

Oman is a country with 1,500 km of coastline and, rare among the countries of the region, an economy in which 70% of the population are self-sustaining farmers. Of course, fishery is also an important industry here, and in the harbors and on the beaches we see small fishing boats mounted with twin Yamaha 40 hp outboards or 75 to 85 hp models. **OHI Marine LLC** is the Yamaha distributor for this market where they boast a share of over 90%. Here, too, we are seeing the advent of a budding pleasure-use market.



◀ The pleasure-use market is just beginning to develop and trailer-boat users are still the norm.  
 Le marché de la navigation de plaisance commence juste à se développer, et le remorquage est encore la norme.  
 ▼ In the fishery market, smaller FRP (Fiber Reinforced Plastics) boats powered by twin 40 hp outboards are predominant.  
 Le marché de la pêche est dominé par des navires FRP (plastique à fibres renforcées) plus petits propulsés par des hors-bords de 40 CV jumelés.



modèles qui se vendent le plus dans la ligne Yamaha sont les modèles 75 et 85 CV et V6, et bien que la pêche commerciale constitue un segment considérable, la grande majorité de ces modèles sont utilisés pour la pêche de loisir. Le distributeur de Yamaha au Qatar, **Al-Badi Trading & Cont. Est.**, base sa politique commerciale sur le principe de "la satisfaction du client en premier", et il consacre ses efforts notamment à renforcer et à assouplir le réseau d'approvisionnement de pièces détachées et à organiser des campagnes de service après-vente dans tous les coins du pays.

## Emirats arabes unis

Dans les Emirats arabes unis, où **Yousuf Habib Al-Yousuf** travaille à l'importation et à la vente des produits nautiques Yamaha, l'expansion et la rénovation des très grandes marinas, dans des centres comme Dubaï et Abu Dhabi, contribuent à faire de ce marché l'un des marchés des loisirs les plus exemplaires de la région du Golfe. Le nombre de gens effectuant des croisières et pratiquant la pêche de loisir ne cessant de croître, la part du marché des loisirs représente actuellement environ 15% de la demande des moteurs marins. Outre

les modèles de catégorie 75, 85 et 115 CV, qui se vendent très bien, un nombre croissant de clients cherchent à revaloriser leur bateau avec des hors-bords Yamaha jumelés de 200 ou 250 CV, une tendance qui promet une croissance future dans cette catégorie également.

## Oman

L'Oman est un pays qui compte 1 500 km de côtes et, fait rare dans les pays de la région, son économie comprend 70% d'habitants qui sont des agriculteurs autosuffisants. Et bien sûr, la pêche est également un secteur industriel important; dans les ports et le long des côtes, on voit de petits bateaux de pêche avec des hors-bord Yamaha jumelés de 40 CV ou des modèles de 75 à 85 CV. **OHI Marine LLC** est le distributeur Yamaha sur ce marché, dont il se vante de détenir plus de 90%. Ici également, l'on assiste à l'émergence d'un marché de la navigation de plaisance.

# Boat Shows in the Middle East

## - The season is coming

# Les Salons nautiques du Moyen-Orient

## - La saison approche

Boating on the beautiful waters of the Gulf is one of the favorite leisure pastimes of people here in the Middle East, which is part of the reason why 35% of the world market for mega-yachts is concentrated here. Boat shows held in April and May offered long-awaited chances for boaters to get a preview of the coming season.

Naviguer sur les eaux splendides de la région est l'un des passe-temps favoris des gens au Moyen-Orient, ce qui explique en partie pourquoi 35% du marché mondial des yachts de gros gabarit s'y trouvent concentrés. Les salons nautiques d'avril et de mai donnent aux plaisanciers l'occasion longtemps attendue d'avoir un avant-goût de la saison à venir.

### QATAR

Over the four days from April 4 to 7, the **Doha Marine Club** hosted the highly successful Qatar Boat Show. Over 15,000 people flocked to the show to see extensive outdoor and floating displays and enjoy attractions like raft racing and face painting. Prominent among the booths was that of Yamaha distributor **Al Badi**. Yamaha marine products enjoy an excellent reputation here in Qatar, so visitor attention was especially strong around Al Badi's displays of Yamaha outboards, Water Vehicles, etc.

Pendant quatre jours, du 4 au 7 avril, le **Doha Marine Club** a accueilli le Salon nautique du Qatar, qui a remporté un immense succès. Plus de 15 000 visiteurs se sont rendus en foule au salon pour voir de vastes expositions en plein air et flottantes et participer à des divertissements comme les courses de radeau et les sessions de peinture du visage. Parmi les stands, celui de **Al**



### QATAR



**Badi**, distributeur de Yamaha, s'est beaucoup fait remarquer.

Les produits nautiques Yamaha jouissent d'une excellente réputation au Qatar, de sorte que l'attention des visiteurs a été particulièrement aiguë aux alentours de l'exposition de hors-bords, véhicules nautiques, etc. Yamaha de Al Badi.

### U.A.E.

In spite of being only in its fourth year, the Boat Show held at the **Dubai International Marine Club** truly lived up to its "international" name. With over 200 exhibitor companies from the Gulf region, Britain, Italy, Japan, the U.S.A. and other countries, it is now the largest show in the Middle East. The Yamaha booth prepared by **Yousuf Habib Al-Yousuf** was highlighted by displays of the new models RA-1100 (Wave Raider) and WR111. So popular were the new Yamahas that many cash sales were made on the spot during the exhibition from May 16 to 19.

Bien qu'il n'en soit qu'à sa quatrième année, le Salon nautique qui s'est tenu au **Club Maritime International de Dubaï** a bien mérité son qualificatif d'"international", avec plus de 200 entreprises exposantes origi-



### E.A.U.



naires notamment de la région du Golfe, de Grande-Bretagne, d'Italie, du Japon et des Etats-Unis, ce qui en a fait

le plus grand salon du Moyen-Orient. Le stand Yamaha, préparé par **Yousuf Habib Al-Yousuf**, s'est distingué par sa présentation des nouveaux modèles RA-1100 (Wave Raider) et WR111. Les nouveaux Yamaha ont tellement plu au public que beaucoup ont été achetés comptant pendant le salon, qui a duré du 16 au 19 mai.

### KUWAIT

The '95 Boat Show officially opened by the **Under Secretary of the Ministry of Social Affairs** was bigger than ever. **Kuwait Development & Trading Co.** displayed its complete line of Yamaha products - outboards, Water Vehicles, boats, marine accessories, generators and motorcycles - on its area of over 300m<sup>2</sup> at the Mishraf Fair Grounds. The display was acclaimed as number one in terms of decoration and display. Many visitors had to stop by more than once to see models like the new RA1100, and the K.D.T.C. staff was kept busy with inquiries and sales of 10 units of V4/V6 engines, two boats, four Water Vehicles and two motorcycles.

Le Salon nautique 1995, inauguré officiellement par le **Sous-secrétaire du Ministère des Affaires sociales**, a été plus important que jamais. La société **Kuwait Development & Trading Co.** y a exposé la ligne complète des produits Yamaha : hors-bords, véhicules nautiques, accessoires marins, générateurs et motos, sur son espace de plus de 300 m<sup>2</sup> dans l'en-



### KOWEÏT

ceinte de la foire de Mishraf. Le stand a été jugé le meilleur en termes de décoration et de présentation. Un grand nombre de visiteurs ont dû s'arrêter au stand plus d'une fois pour voir des modèles comme le nouveau RA1100, et le personnel de K.D.T.C. n'a pas chômé entre les demandes de renseignements et les ventes de 10 moteurs V4/V6, quatre véhicules nautiques et deux motos.



'95 AGCC SALES SEMINAR

# Powering Ahead with the new V4/V6s

As a positive step toward building demand for Yamaha marine products in the vital Middle East market, Yamaha Motor Co., Ltd. opened its first regional office in January of last year in Dubai, U.A.E. Over the two days of April 12 and 13, Yamaha organized the '95 AGCC SALES SEMINAR for nine regional Yamaha distributors at the nearby Dubai Intercontinental Hotel.

Planned and organized in anticipation of the August market release of the dynamic new Yamaha V4/V6 outboards on the Middle East market, this seminar was attended by sales, service and parts managers from nine distributors in the eight countries of Bahrain, Jordan, Kuwait, Lebanon, Oman, Qatar, Saudi Arabia and the U.A.E. The first day's agenda included conferences and test rides with the new outboards, while the second

day was devoted to individual conferences for contract negotiations and exchange of information.

Of particular importance at the main conference were the specific and detailed presentations by Yamaha Motor's Business, Product Development, Service and Parts Division representatives concerning the 3S (Sales, Service, Spare parts) and CCS (Customer and Community Satisfaction) concepts Yamaha promotes as the basis for doing a "High Quality Job."

As for the distributor representatives, they all expressed their high expectations for the new upgraded V4/V6 outboards. "I want to mount my boat with one of the new Saltwater Series models right away and take it around to the various beaches for demonstrations." (Mr. Kooheji,



The distributor representatives attending the '95 AGCC Sales Seminar.  
Les représentants des distributeurs au séminaire de vente AGCC 1995.



At the seminar, the Business Division announced its "Marine Engine Award" sales contest policy, while the Service Division stressed development of "CCS" policy by strengthening the service network in the Gulf area.

Au cours du séminaire, la Division commerciale a annoncé la politique de son concours de vente "Prix du moteur marin", tandis que la Division du service après-vente soulignait l'importance du développement d'un réseau de service après-vente dans la région du Golfe, de pair avec sa politique du "CCS".

## Le SEMINAIRE DE VENTE AGCC 1995

# Pleins gaz avec le nouveau V4/V6

Yamaha Motor Co., Ltd. a franchi un pas positif vers le renforcement de la demande de produits marins Yamaha dans le marché vital du Moyen-Orient en ouvrant son premier bureau régional à Dubaï (E.A.U.) en janvier de l'année dernière. Pendant deux jours, du 12 et du 13 avril, Yamaha a organisé le SEMINAIRE DE VENTE AGCC 1995 pour neuf distributeurs Yamaha de la région à l'Hôtel Intercontinental de Dubaï tout proche.

Planifié et organisé en anticipation du lancement sur le marché, au mois d'août, des nouveaux hors-bords Yamaha V4/V6 dynamiques, le séminaire a été suivi par des directeurs de vente, de service après-vente et de pièces détachées de neuf distributeurs des huit pays suivants : Bahreïn, Jordanie, Koweït, Liban, Oman, Qatar, Arabie saoudite et

E.A.U. A l'ordre du jour du premier jour, des conférences et des essais de fonctionnement avec les nouveaux hors-bords, tandis que le deuxième jour était consacré à des conférences individuelles sur les négociations de contrat et les échanges d'information.

A la conférence principale, les présentations spécifiques et détaillées des représentants de la Division des affaires, du développement des produits, du service après-vente et des pièces de Yamaha Motors sur les concepts des 3S (Sales, Service, Spare parts, ou "Ventes, service après-vente et pièces détachées") et du CCD (Customer and Community Satisfaction, ou "Satisfaction du client et de la collectivité") que Yamaha se propose comme base d'un "travail de haute qualité" se sont révélées de toute première importance.



**Bahrain)** "It is clear that the new engines have great serviceability, and I intend to make that the main sales point when I sell them." (**Mr. Youra, Kuwait**) "I am going to target PR activities like fishing competitions and local TV and newspaper ad campaigns at the leisure users and stress the outstanding performance of the new V4/V6 models." (**Mr. Naik, Oman**)



### Distributors at the seminar

- BAHRAIN: Kooheji Marine Center
- JORDAN: Numan & Ghassan Khalaf Trading Co.
- KUWAIT: Kuwait Development & Trading Co.
- LEBANON: A. R. Dabbous & Sons
- OMAN: OHI Marine LLC
- QATAR: Al-Badi Trading & Cont. Est.
- SAUDI ARABIA: ALKHOBAR: Dossary Marine & Sports Center  
JEDDAH: Nautical Commercial Center
- U.A.E.: Yousuf Habib Al-Yousuf



*Test rides featured a U.A.E.-built Yamaha utility boat mounted with a new 200 hp outboard.*

*Les essais de fonctionnement comprenaient un bateau utilitaire Yamaha construit aux Emirats arabes unis avec un nouveau hors-bord de 200 CV.*

*On the evening of the first day a barbecue party was held out on the desert to help the various countries' representatives and the Yamaha staff get better acquainted.  
Le soir du premier jour, une soirée barbecue a été organisée dans les sables du désert pour permettre aux représentants des différents pays et au personnel de Yamaha de faire meilleure connaissance.*



Les représentants des distributeurs, quant à eux, ont tous exprimé leurs grands espoirs à l'égard de ces nouveaux hors-bords V4/V6 améliorés. "Je veux monter l'un des nouveaux modèles de la série Saltwater sur mon bateau tout de suite et faire le tour des côtes avec pour faire des démonstrations". (**M. Kooheji, du Bahreïn**) "Il est évident que les nouveaux moteurs ont de grandes possibilités, et j'ai l'intention d'en faire mon principal argument de vente pour ces modèles". (**M. Youra, du Koweït**) "Je vais lancer des activités de relations publiques comme les concours de pêche, et faire des campagnes publicitaires à la presse et à la télévision locales pour attirer la clientèle du secteur des loisirs, et souligner les performances exceptionnelles des nouveaux modèles V4/V6". (**M. Naik, d'Oman**).

### Les distributeurs présents au séminaire

- BAHRAIN: Kooheji Marine Center
- JORDANIE: Numan & Ghassan Khalaf Trading Co.
- KOWEÏT: Kuwait Development & Trading Co.
- LIBAN: A.R. Dabbous & Sons
- OMAN: OHI Marine LLC
- QATAR: Al-Badi Trading & Cont. Est.
- ARABIE SAOUDITE: ALKHOBAR: Dossary Marine & Sports Center  
JEDDAH: Nautical Commercial Center
- E.A.U.: Yousuf Habib Al-Yousuf

## Troubleshooting: Fuel System

### Part 2 - (3): Carburetor Function

When troubleshooting the fuel system, most of the problems will usually involve the carburetor. However, problems can also originate in the fuel pump which supplies the flow of fuel to the carburetor. The diaphragm (rubber) of the fuel pump will age with long hours of use, resulting in faulty fuel supply to the carburetor. That can cause poor engine performance.

In this sequel let us take a look at the structure of the fuel pump.

The fuel pump is operated by the positive and negative air pressures (pulse) created by the No.2 piston on most models. As the piston moves upwards, it pulls the air behind the piston upwards also. This creates a suction which pulls fuel into the fuel pump. The outer diaphragm is pulled inward allowing the fuel to pass in through the check valve. The check valve will not allow fuel to flow back so it is trapped in this chamber of the pump.

As the piston moves downward, the air behind the piston is also pushed downward. This pressure causes the inner diaphragm to push outward and the trapped fuel is pushed out through the delivery check valve and onward to the float bowl of the carb.

## Dépannage: Circuit de carburant

### Partie 2 - (3) : Fonction du carburateur

Lorsqu'une anomalie se produit dans le circuit de carburant, les problèmes proviennent généralement du carburateur. Mais ils peuvent également provenir de la pompe à carburant qui envoie le carburant au carburateur. Le diaphragme (caoutchouc) de la pompe à carburant s'use après de longues heures d'utilisation, entraînant un défaut d'alimentation du carburant au carburateur, ce qui peut provoquer de médiocres performances du moteur.

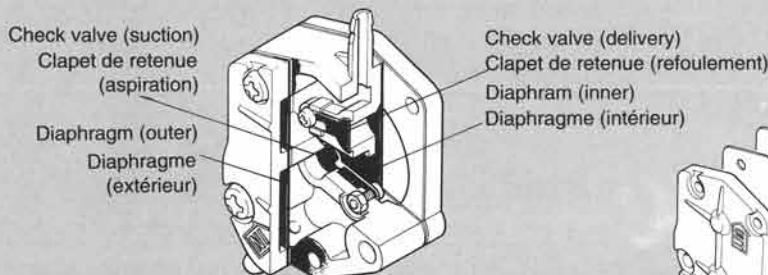
Voyons donc la structure de la pompe à essence.

La pompe à essence fonctionne au moyen des pressions d'air (impulsions) positives et négatives engendrées, sur la plupart des modèles, par le piston No. 2.

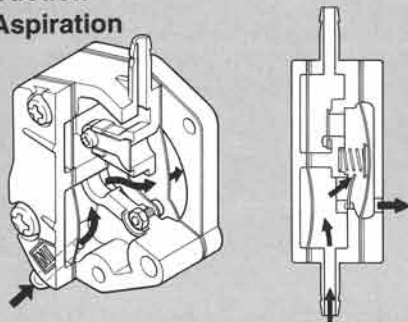
Lorsque le piston se soulève, il entraîne également l'air qui se trouve derrière le piston vers le haut. Ceci crée un phénomène d'aspiration qui attire le carburant dans la pompe à essence. Le diaphragme externe est tiré vers l'intérieur, ce qui permet au carburant de traverser le clapet de retenue. Le clapet de retenue empêche le carburant de revenir en arrière, de sorte qu'il se trouve emprisonné dans cette chambre de la pompe.

Lorsque le piston redescend, l'air qui se trouve derrière le piston descend également. Cette pression déplace le diaphragme interne vers l'extérieur, et le carburant emprisonné se trouve éjecté par la soupape de refoulement et envoyé dans la cuve à niveau constant du carburateur.

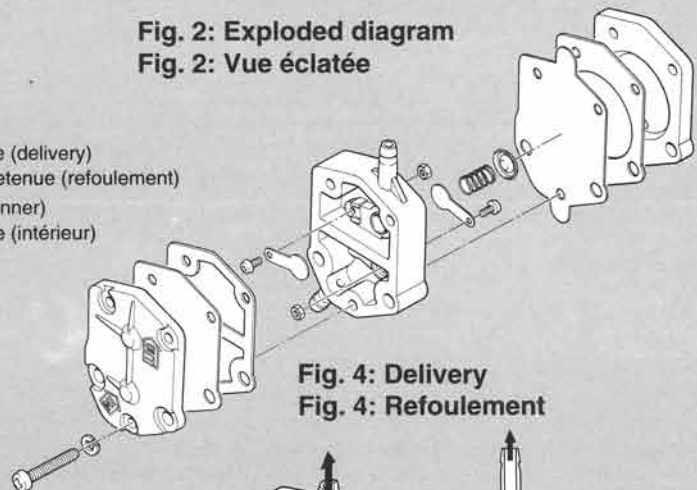
**Fig. 1: Fuel pump**  
**Fig. 1: Pompe à carburant**



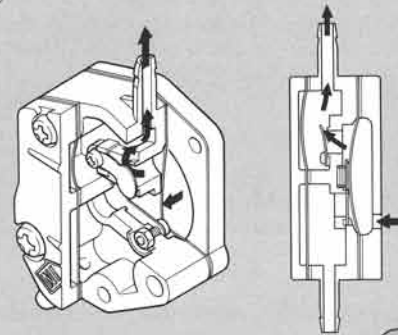
**Fig. 3: Suction**  
**Fig. 3: Aspiration**



**Fig. 2: Exploded diagram**  
**Fig. 2: Vue éclatée**



**Fig. 4: Delivery**  
**Fig. 4: Refoulement**



Please write to me with any questions about service.

N'hésitez pas à m'écrire si vous avez des questions sur le service.

**Dr. Miyamoto**  
Chantey Editorial Room  
Ad. Group, PR Div.  
Yamaha Motor Co., Ltd.  
2500, Shingai, Iwata, Shizuoka, 438 Japan





**COSTA RICA****COSTA RICA**

## Splashing victory on Yamahas

Motorcentro L & S is a Yamaha importer that is working constantly and creatively to strengthen their Water Vehicle sales in this Central American country. Race participation is an important facet of these promotional activities and recently they scored an impressive coup by bringing U.S. champion Mike "The Mauler" Yellich to enter the Costa Rican Championships as a member of their Team Yamaha.

Riding a Yamaha WaveRaider 700, Mike led the team to a splashing victory in the open unlimited class.

Mike is an instructor of the Personal Watercraft Racing Schools in California, USA, and an 11-year racing veteran who won the 1991 Pro 650 Limited class championship.

His students are racking up some pretty hot credentials, too. The 1991 Champion of the Expert Women's Hot Water Tour, Little Ginny King, the 1992 Novice Men's IJSBA World Champion, Darrick Kappler and the 1992 Expert Men's South American Champion, Chile's Shahand Kazazian, are all graduates of the school.

*From Mr. Victor Pacheco D. of Motorcentro L&S, Costa Rica*



## Une victoire éclatante sur Yamaha

Motorcentro L & S est un importateur Yamaha qui travaille sans relâche et avec créativité à renforcer ses ventes de véhicules nautiques dans ce pays d'Amérique centrale. La participation à des courses est une facette importante de ses activités promotionnelles, et il a récemment réalisé un coup impressionnant en amenant le champion américain Mike "The Mauler" Yellich à

participer aux championnats du Costa Rica comme membre de l'équipe Yamaha.

Pilotant un WaveRaider 700 Yamaha, Mike a conduit son équipe à une victoire éclatante dans cette classe ouverte sans limite.

Mike, qui est instructeur à l'École de course nautique individuelle de Californie (Etats-Unis), participe à des compétitions nautiques depuis 11 ans ; il a remporté le championnat de classe limitée 600 Pro.

Ses élèves remportent des résultats assez brillants eux aussi, puisque la championne 1991 de l'Expert Women's Hot Water Tour, la Petite Ginny King, le champion du monde de l'IJSBC des Novices Men's de 1992, Darrick Kappler, et le champion d'Amérique du sud des Expert Men's de 1992, le chilien Shahand Kazazian, sortent tous de l'école.

*M. Victor Pacheco D. de Motorcentro L&S, Costa Rica*

# News Round-up

**UAE****LES EMIRATS ARABES UNIS**

## Gulf game fishing tourney

On December 2, 1994, Yamaha distributor for UAE, **Yousuf Habib Al Yousuf** was one of the main sponsors of a big game fishing tournament "YAMAHA CHALLENGE '94" and an awards and barbecue party at the Dubai Creek Golf and Yacht Club. Valuable prizes like a Yamaha "Wave Blaster" Water Vehicle were offered to contestants competing in categories that included "Largest Sailfish", "Heaviest Boat Catch" (individual and team) and "Largest Range of Species".

*From Mr. Nizar Anik of Yousuf Habib Al Yousuf*

## Tournoi de pêche d'eau douce dans le Golfe

Le 2 décembre 1994, le distributeur de véhicules nautiques Yamaha pour les Emirats arabes unis, **Yousuf Habib Al Yousuf**, a été l'un des principaux organisateurs d'un grand tournoi de pêche d'eau douce, le "YAMAHA CHALLENGE 1994", ainsi que des prix et de la soirée barbecue qui s'est déroulée au Creek Golf and Yacht Club de Dubai.

Des prix de grande valeur, comme un véhicule nautique "Wave Blaster" Yamaha, ont été remis aux participants de catégories qui comprenaient "le plus gros pélerin", "la prise la plus lourde d'un bateau" (individuelle et en équipe), et "la plus grande variété d'espèces".

*M. Nizar Anik de Yousuf Habib Al Yousuf*

**MALAYSIA****MALAISIE**

## First Asian distributor meeting

On May 10, the 1995 Asian Distributor Meeting was held at the Awana Golf And Country Club in the Genting Hilands resort area on the outskirts of Kuala Lumpur. Organized for the first time by Yamaha Motor Co., Ltd. and attended by 8 representatives from YMC and 27 from 14 distributors in **Brunei, Hong Kong, Indonesia, Korea, Malaysia, Singapore, Taiwan, Thailand and Vietnam**, this meeting was aimed at building communication between Yamaha distributors and promoting the "3S (Sales, Service, Spare parts)" policy and spreading its activities as a way to strengthen regional sales networks. All the distributors in attendance recognized the importance of exchanging information and opinions each other, and many want to have this meeting held at least once every two years.



## Première réunion des distributeurs asiatiques

La Réunion des distributeurs asiatiques 1995 s'est tenue le 10 mai au Awana Golf and Country Club, dans la station estivale huppée de Genting Hilands, dans la banlieue de Kuala Lumpur. Organisée pour la première fois par Yamaha Motor Co., Ltd, elle a rassemblé huit représentants de YMC et 27 des 14 distributeurs **du Brunei, de Hongkong, de la Corée, de Malaisie, de Singapour, de Taiwan et du Vietnam**; cette réunion avait pour but d'établir la communication entre les distributeurs de Yamaha et de promouvoir la politique des "3S" (Sales (Ventes), Service and Spare parts (pièces de rechange)) ainsi que d'étendre les activités afin de renforcer les réseaux de vente dans la région.

Tous les distributeurs qui ont participé à cette réunion ont reconnu l'importance des échanges d'information et de points de vue, et beaucoup d'entre eux souhaitent que cette réunion se tienne au moins une fois tous les deux ans.

## No punishment too tough

Since its inaugural event in 1988, the Trans Agulhas Challenge has established itself as one of the most popular and grueling inflatable boat races in South Africa, a country at the forefront of inflatable boat racing worldwide. The Trans Agulhas is a 5-day, 6-stage, contest in which participants battle over 750 km of pounding surf starting at the southernmost point of Africa. This race has three different classes to cater for 30HP and 70HP outboards and is said to be so demanding on the outboards that they undergo more punishment in these five days than a normal engine would in its whole lifetime.

Yamaha outboards are the unrivaled choice of Trans Agulhas contestants, with 58 of the 60 boats being powered by Yamahas in last year's event held in December. In fact, until two years ago no other brand had ever managed to finish the race.

Supporting this race ever since 1988 is Yamaha outboard dealer **Heyneman Yamaha Marine** of Swellendam, the largest boat dealer in the Southern Cape area. Heyneman has always prepared a large number of the outboards that compete in the race, and as a service to their customers and other contestants, the Heyneman staff and workshop are on standby round-the-clock during the five days of punishing competition. In addition, a specially equipped mobile service truck and technician follow the race to offer emergency parts and service at discount rates. It is this kind of support that has established Yamaha as being supportive of its customers, providing them with quality service and parts.

From Ms. Laura McNeil of YAMAHA DISTRIBUTORS Power & Sports, South Africa

## Pas de punition assez sévère

Depuis son inauguration fort remarquée en 1988, le Trans Agulhas Challenge s'est imposé comme l'une des courses de bateaux gonflables les plus prisées et les plus exténuantes d'Afrique du Sud, pays qui se qualifie lui-même de première puissance des courses de bateaux gonflables du monde. Le Trans Agulhas est une compétition de 5 jours (6 épreuves) dans laquelle les participants s'affrontent sur 750 km de surf frénétique. Le départ a lieu à la pointe sud de l'Afrique.

Cette course possède trois catégories différentes pour les hors-bords de 30 CV et de 70 CV, et l'on dit qu'elle est si épuisante pour les moteurs qu'ils subissent là une punition plus sévère au cours de ces cinq journées que pendant toute la durée de service normale d'un moteur.

Les hors-bords Yamaha sont le choix incontesté des participants du Trans Agulhas, puisque 58 des 60 bateaux de la dernière course, qui s'est déroulée du 27 au 31 décembre 1994, étaient



Photographs per kind permission of Mouton Van Zyl of "Die Burger".

Credit photo: Avec l'aimable autorisation de Mouton Van Zyl de "Die Burger".

propulsés par des Yamaha. En fait, jusqu'à il y a deux ans, aucune autre marque n'avait jamais réussi à terminer la course.

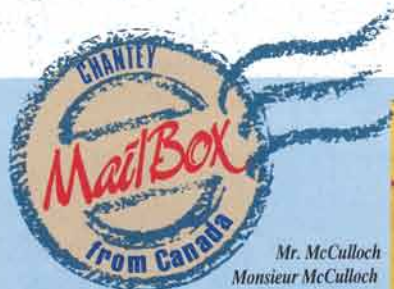
L'agent de hors-bords Yamaha **Heyneman Yamaha Marine**, de Swellendam, apporte son soutien à cette course tous les ans depuis 1988. C'est le plus gros concessionnaire de bateaux de la région sud du Cap. Heyneman a toujours préparé un grand nombre des moteurs Yamaha qui ont participé à la compétition, et à titre de service à la clientèle, le personnel et l'atelier de Heyneman restent à disposition 24 heures sur 24 pendant les cinq journées que durent cette course punitive.

En outre, un camion de réparation mobile spécialement équipé et un technicien suivent la course pour offrir des pièces de dépannage et des réparations à un prix au rabais.

C'est ce genre de soutien qui fait de Yamaha le symbole de la fiabilité à toute épreuve et qui fait savoir à la clientèle que Yamaha est toujours là pour lui procurer un service et des pièces de qualité.

Mlle Laura McNeil, de YAMAHA DISTRIBUTORS Power & Sports, Afrique du Sud

# News Round-up



Mr. McCulloch  
Monsieur McCulloch

A Canadian fishing lodge recently wrote to Yamaha Motor Canada's President to say that Yamaha outboards and dealer service are No.1. For us, comments like this are one of the greatest compliments of all. Thanks to **Mr. McCulloch** and the people of **Yamaha Campbell River!**

Dear Mr. Mabuchi,

I am writing to tell you how happy we are with the Yamaha outboards we have been using for the last ten years. Other than a few minor weaknesses which may require some redesigning and have been brought to the attention of your company representatives, we are very happy with the performance and reliability of your Yamaha product.

We operate in a remote area of the British Columbia coast where the safety of our guests is a major



consideration. Using an unreliable engine would be a burden and place considerable worry on our staff to watch over our 48 guest-operated boats. It is our opinion that Yamaha produces the best outboard on the market. This fact gives us the confidence to provide the quality service that we offer our guests.

In particular, we want you to know that the service from our dealer, **Yamaha Campbell River**, has been exemplary. **Mr. De Armond** and **Mr. MacKay** have always looked after our best interests and their enthusiasm and efforts are always at the forefront of business discussions.

Their new salesman and now Assistant Manager, **Mr. Graham Nielsen**, a past fishing guide with over 23 years experience, is another example of quality personnel. Graham has been our derbymaster/weighmaster in our two major annual fishing tournaments held over the last four years. These include, arguably, the largest tournament on the west coast, the "Export 'A' Final Salmon Showdown" and our

own Haida Gwaii Tournament". Graham's participation as both an official and occasionally as a guide has also been a great benefit to your company. His regular visits to our lodges in this fashion means Yamaha is well represented. His knowledge of boats and outboards along with his enthusiasm to help us be the #1 lodge on the coast makes us feel we have a unique situation that no other outboard company can offer.

It is our hope that this quality of product and service will be maintained for years to come.

Yours sincerely  
**LANGARA FISHING LODGE LTD.**  
**John P. McCulloch,**  
Vice-President of Operations

Une loge de pêche canadienne a récemment écrit au président de Yamaha Motor Canada pour lui dire que les hors-bords et le service des agents Yamaha étaient les meilleurs du monde. Pour nous, ce genre de commentaires est l'un des plus beaux compliments que l'on puisse nous faire. Merci à **Monsieur McCulloch** et au personnel de **Yamaha Campbell River!**

Cher Monsieur Mabuchi,  
Je vous écris pour vous dire combien nous sommes satisfaits des hors-bords Yamaha que nous utilisons depuis ces dix dernières

## JAMAICA

### First outboard win in 31 years

History was made at the **Port Antonio International Marlin Tournament** held last October, when the remarkable "NITTY GRITTY" boated seven marlin's and released one during the four-day tournament to become the first outboard-powered boat to win this event in 31 years. The victorious boat of captain **Paul O'Connor**, owner **Dwight Clacken and crew** that defeated the bigger inboard cruisers is a Boston Whaler 27' fitted with two powerful Yamaha V6 outboards. In one of the most successful tournaments ever, a record of 127 marlin's were caught/released by the 63 participating boats in the event. Yamaha dealership, **Yamaja Engines Limited** were one of the sponsors of the tournament, and very proud of the achievements of one of their customers' boats.

*From Yamaja Engine Limited*

### Le premier hors-bord à gagner en 31 ans

Un événement historique s'est produit lors du Tournoi International Marlin de Port Antonio, qui s'est tenu en octobre dernier, lorsque le remarquable

## JAMAÏQUE

"NITTY GRITTY" a pêché sept "marlins" et en a relâché un pendant ce tournoi de quatre jours, devenant ainsi le premier hors-bord à gagner cette

compétition en 31 ans. Le bateau vainqueur du capitaine **Paul O'Connor**, du propriétaire **Dwight Clacken et de l'équipage** qui a remporté la victoire sur des yachts de plus fort tonnage est un Boston Whaler 27' doté de deux puissants hors-bords Yamaha V6. Dans l'un des tournois les plus réussis, il a été attrapé/relâché un nombre record de 127 marlins par les 63 bateaux participants. Le tournoi avait été organisé entre autres par l'agence Yamaha, **Yamaja Engines Limited**, qui a été très fière du succès du bateau de l'un de ses clients.

*Yamaja Engine Limited*



## WEST INDIES

### Lively Caribbean night in Miami

The Miami International Boat Show held each year in mid February is the largest of its kind in the world. This year the show was bigger and better than ever, with attendance up 20% from the previous year. Among the visitors this year were the many Yamaha importers from Central and South America and the Caribbean in particular. Taking advantage of this gathering, 20 Caribbean distributors got together with Yamaha Motor staff for an informative and enjoyable dinner on the first day of the show at which Bill Saunders of YMC's Antigua Liaison Office gave the welcoming speech. Opportunities like this are important chances for people in the same business to exchange ideas and valuable information

*From Bill Saunders, YMC Antigua Liaison Office*

### Chaude nuit antillaise à Miami

La Salon International du Bateau de Miami qui se tient tous les ans à la mi-février est le plus important de sa catégorie au monde. Cette année, le salon a été encore plus grand et plus réussi que jamais, avec 20% de visiteurs



de plus que l'année précédente. Parmi les visiteurs de cette année, se trouvaient les nombreux importateurs Yamaha d'Amérique centrale et du Sud, et en particulier des Antilles. Mettant cette rencontre à profit, 20 distributeurs des Antilles se sont réunis avec le personnel de Yamaha Motor pour un dîner informatif et récréatif le premier soir du salon ; c'est Bill Saunders, du bureau de liaison YMC d'Antigua, qui a prononcé le discours de bienvenue. Des réunions comme celle-là sont une occasion en or pour les gens du même secteur d'échanger des idées et des informations précieuses.

*Bill Saunders, bureau de liaison YMC d'Antigua*

## ANTILLES

*Caribbean dinner party: Importers attending from the Bahamas, Bermuda, the Dominican Republic, Jamaica, Puerto Rico, St. Barthelemy, St. Martin, St. Thomas, St. Vincent, Turks & Caicos and other countries along with Bill Saunders.*

*Dîner antillais : Les importateurs, venus des Bahamas, des Bermudes, de la République Dominicaine, de la Jamaïque, de Puerto Rico, de St. Barthélémy, de St. Martin, de St. Thomas, de St. Vincent, des Iles Turks et Caicos et d'autres pays, avec Bill Saunders.*

## COLOMBIA COLOMBIE

### Mile-high bass fishing

Near the Colombian industrial center of Medellin at an elevation of 1,500 meters is the large dam reservoir of El Peñor Guatape. In addition to serving as a reservoir for hydroelectric power generation, city authorities have stocked the man-made lake with large-mouth bass for recreational fishing. Every weekend brings a festive exodus of avid sport fishermen who drive the one and a half hours from Medellin to the lake and then hop in their boats powered by 140 hp outboards to race another 15 minutes or so up to the best fishing spots. Water Vehicles are becoming popular, too, making a big potential market in Colombia.

*From Mr. Hiroshi Kaneko of EDUARDOÑO*

### Pêche à la perche à 1.500 mètres d'altitude

Près du centre industriel colombien de Medellin, sur une colline de 1.500 mètres de haut, se trouve le vaste réservoir de El Penor Guatape. Outre son rôle de réservoir pour la production d'électricité, les autorités municipales ont peuplé le lac artificiel de grosses perches pour le plaisir de la pêche. Chaque week-end apporte son flot de pêcheurs avides qui, après avoir parcouru l'heure et demie de route qui les sépare de Medellin, sautent dans leur bateau propulsé par hors-bords de 140 CV et parcourent encore 15 minutes environ pour se rendre sur les lieux de pêche. La Colombie est un gros marché potentiel pour les véhicules nautiques.

*M. Hiroshi Kaneko d'EDUARDOÑO*



*A fishing tournament at Langara Lodge (Mr. Nielsen at left). Un tournoi de pêche à la Loge Langara (à gauche, Monsieur Nielsen).*

années. A part quelques petites faiblesses mineures qui pourraient nécessiter quelques corrections et qui ont été portées à l'attention de vos représentants, nous

sommes extrêmement satisfaits des performances et de la fiabilité de nos moteurs Yamaha.

Nous opérons dans une région reculée de la Colombie britannique, où la sécurité des passagers est une considération majeure. L'utilisation d'un moteur non fiable serait un fardeau, et notre personnel aurait des soucis considérables à surveiller les 48 bateaux pilotés par la clientèle. Nous estimons que Yamaha produit les meilleurs hors-bords du marché. Ceci nous donne confiance pour assurer le service de qualité que nous offrons à la clientèle.

En particulier, nous voudrions que vous sachiez que votre agent, **Yamaha Campbell River**, a été tout à fait exemplaire. **Monsieur**

**De Armond et Monsieur MacKay** se sont toujours occupés de nous au mieux de nos intérêts, et leur enthousiasme et leurs efforts ont toujours été au premier plan des discussions d'affaires.

**Monsieur Graham Nielsen**, leur nouveau vendeur et actuellement directeur adjoint, ancien guide de pêche avec plus de 23 ans d'expérience, est un autre exemple de la qualité de votre personnel. Pendant ces quatre dernières années, Graham a été notre entraîneur/chef de pesée lors de nos deux grands tournois de pêche annuels. Ces tournois comprennent ce qui est probablement le plus grand tournoi de la côte ouest, l'"Export 'A' Final Salmon Showdown", et notre propre "Tournoi Haida Gwaii". La participation de Graham comme guide, tant à titre officiel que personnel, nous a également été d'un grand profit. Ses visites régulières à nos loges, en ces deux qualités, signifient que Yamaha est bien représenté. Sa connaissance des bateaux et des hors-bord, ajoutée à son enthousiasme pour nous aider à être la loge No. 1 de la côte, nous font penser que nous jouissons d'une situation unique qu'aucune autre compagnie de hors-bord ne peut offrir.

Nous espérons que cette qualité de produit et de services va être maintenue dans les années à venir.

Croyez à nos sentiments les meilleurs.  
**LANGARA FISHING LODGE LTD.**  
**John P. McCulloch,**  
Vice-Président des opérations

# Good Show! YAMAHA

# Un beau salon! Yamaha

## Main street class — Kuwait

Yamaha marine distributor **Kuwait Development & Trading Company (K.D.T.C.)** celebrated the opening of its new showroom, **Sultan Al-Salem & Sons YAMAHA** on April 15, 1995. Located in the most exclusive business and shopping area on the main street in Kuwait City, the new showroom is perfect for building the top-quality image of Yamaha products and catering to discerning users in the Kuwaiti market in the spirit of Yamaha's "Customer Satisfaction No.1" policy to help them get the most out of their marine leisure.

Welcoming a host of some 300 distinguished guests including top government officials at the opening ceremony was the company's dynamic and innovative Managing Director, **Mr. Abdulrehman Sultan Al-Salem**, whose efforts played a major role in the creation of this new showroom.

Already the brand of choice for both pleasure-seekers and commercial fishermen in Kuwait, Yamaha's superior marine products are certain to enjoy an even higher brand image with the opening of this showroom.



Leading newspapers covered the opening. Les grands journaux relatant l'événement.

A plush carpet with the Yamaha logo mark. Un tapis en peluche marqué du logo YAMAHA.

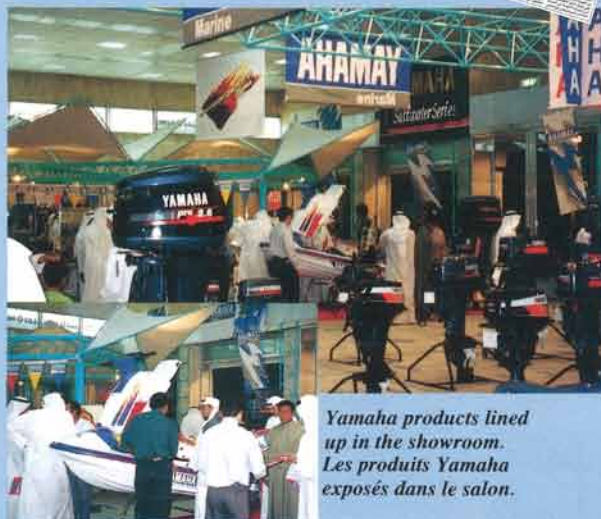
Shrubbery trimmed to spell out YAMAHA. Arbustes taillés en forme du mot YAMAHA.

## La classe "rue principale" — Koweït

Le distributeur de produits nautiques **Yamaha Kuwait Development & Trading Company (K.D.T.C.)** a inauguré son nouveau salon d'exposition, le **Sultan Al-Salem & Sons Yamaha**, le 15 avril 1995. Situé dans le quartier d'affaires et commercial le plus chic de la rue principale de la ville de Koweït, ce nouveau salon est parfait pour édifier l'image de très haute qualité des produits Yamaha et servir une clientèle perspicace sur le marché du Koweït dans l'esprit de la politique de Yamaha "La satisfaction du client en premier" pour les aider à profiter au maximum de leurs loisirs nautiques.

La cérémonie d'inauguration, qui a rassemblé quelque 300 invités de marque dont les plus hauts fonctionnaires du pays, a été présidée par le dynamique et novateur Directeur général de l'entreprise, **M. Abdulrehman Sultan Al-Salem**, dont les efforts ont joué un rôle essentiel dans la création de ce nouveau salon.

Les remarquables produits nautiques Yamaha, qui sont déjà la marque de choix des pêcheurs du dimanche et professionnels au Koweït, sont sûrs de jouir d'une image de marque encore meilleure avec l'ouverture de ce salon.



Yamaha products lined up in the showroom. Les produits Yamaha exposés dans le salon.

## From the chief editor

Greetings again. How have you been?

Recent events have shown me the importance of "image". In Japan we have seen the image of ours as a safe country begin to crumble in the wake of the poison gas attack in the Tokyo subways. At the same time a personal experience has shown me the meaningfulness of "preconceptions." Before my trip to the Gulf area, my preconceptions of this as a land of deserts, camels and oil contained no image of the beautiful seas and the role they play in the lives of people there. I found Yamaha outboards serving people in marine leisure and sports as well as the local fishing industry. Another delightful surprise was discovering the people's love of seafood, which I enjoyed in many delicious variations at the great evening meals.

I want to thank everyone who made my trip so informative and enjoyable. I hope I will meet you all again soon. Meanwhile, I await letters from our readers all around the world.

**Tackle Fujimura**  
Chief Editor of Chantey

## Le mot du rédacteur en chef

Un nouveau bonjour à tous. Comment allez-vous?

Des événements récents m'ont fait comprendre l'importance de l'"image". En effet, le Japon vient de voir son image de "pays sûr" commencer à s'effriter à la suite de l'attentat au gaz mortel dans le métro de Tokyo.

En même temps, une expérience personnelle me faisait voir l'absence de fondement des "idées préconçues". Avant mon voyage dans les pays du Golfe, l'idée que je me faisais de ces pays comme terres désertiques, avec des chameaux et du pétrole, ne laissait aucune place à leurs mers superbes et au rôle qu'elles jouent dans la vie des habitants. Or j'ai trouvé des hors-bords Yamaha utilisés tant par les pêcheurs professionnels que par les amateurs et les sportifs. Autre surprise délicieuse, l'amour des gens pour les fruits de mer, que j'avais dégustés de bien des façons différentes lors de grands repas. Je voudrais remercier tous ceux qui m'ont rendu ce voyage si instructif et si plaisant. J'espère vous revoir tous très bientôt. Entre-temps, j'attends les lettres de nos lecteurs du monde entier.



**Tackle Fujimura**  
Rédacteur en chef