

Chantey

LE BULLETIN DES CONCESSIONNAIRES MARINE YAMAHA

Juin 2014

No. 152

Version française



SOMMAIRE

- P1** Chantey Spécial : Les activités moteurs hors-bord dans les marchés émergents
- P4** Petits conseils de mécanique : Comment choisir des attaches autobloquantes
- P5** Kurt, pêcheur passionné, nous livre : Les plaisirs de la pêche au leurre au bord des côtes rocheuses
- P6** Revue d'actualité : Des bateaux Yamaha construits localement font leurs débuts au Salon Nautique International de Chine 2014, et plus

YAMAHA MOTOR CO., LTD., Marine Business Operations, 2500 Shingai, Iwata, Shizuoka 438-8501, Japon

Chantey Spécial Les activités moteurs hors-bord dans les marchés émergents

Une division de Yamaha Motor Co., Ltd. appelée Overseas Market Development Operation Business Unit (OMDO : Département pour le développement des marchés d'outremer) est dédiée au développement des marchés émergents, comme les nations insulaires des Caraïbes et du Pacifique Sud, le continent africain et le sous-continent et la partie occidentale de l'Asie. Conformément à la mission de l'entreprise Yamaha – permettre à des gens de tous les coins du monde de mener une vie gratifiante grâce à des offres de qualité –, l'OMDO commercialise une gamme complète de produits Yamaha, dont des moteurs hors-bord, des véhicules nautiques à moteur, des motocyclettes et des générateurs.

Dans ce numéro de *Chantey*, nous dressons un rapport sur les activités moteurs hors-bord dans deux marchés pris en charge par l'OMDO : l'Irak au Moyen-Orient, et la nation insulaire des Maldives dans l'océan Indien.

La République d'Irak Efforts de généralisation des bateaux à moteur pour la pêche

L'Irak est un pays chargé d'histoire. C'est là que les Sumériens ont mis en place la première civilisation urbaine au monde aux alentours de 6000 av. J.-C., qui a abouti à la culture antique de la Mésopotamie. C'est à l'heure actuelle le cinquième producteur mondial de pétrole, et environ 50 % du PIB du pays dérive des exportations pétrolières.

Depuis récemment, la plupart des gens ont tendance à associer cette nation avec la guerre en Irak, qui a commencé en 2003. Ce conflit a certainement dévasté et épuisé les ressources, mais le pays a entamé un processus régulier de rétablissement depuis 2011.

Le Plan national de développement (2013–2017) mis en place par le gouvernement irakien prévoit une augmentation de la production pétrolière, mais inclut également des initiatives visant à modifier sa structure industrielle et réduire sa dépendance économique à l'industrie du pétrole. Afin de diversifier son économie, les revenus de l'or noir doivent être canalisés de manière appropriée dans des efforts de développement nationaux,

portant en particulier sur la promotion de l'industrie, de l'énergie, de l'agriculture et du tourisme. La pêche est une des industries clés que l'Irak veut développer, et des progrès dans ce secteur contribueront largement au rétablissement général de la nation.

Le distributeur de moteurs hors-bord Yamaha en Irak, Almaysoora Co. For Trading Agencies & General Trading Ltd., fournit depuis 2009 des moteurs hors-bord Yamaha à la coopérative de pêcheurs de la ville de Bassora, et prend ainsi part au redressement du pays.

La côte irakienne sur le golfe Persique ne fait que 58 km, et le marché des moteurs hors-bord est localisé principalement dans les rivières et les zones humides du système hydrographique du Tigre et de l'Euphrate. On estime le nombre de pêcheurs à 100 000, mais avec moins de 5 000 bateaux à moteur disponibles, la capacité de cette industrie est encore très déficiente. La société Almaysoora travaille avec Yamaha pour fournir des hors-bord destinés à motoriser plus de bateaux de pêche.

La commercialisation des hors-bord Yamaha en



Le distributeur de moteurs hors-bord Yamaha en Irak, Almaysoora Co.



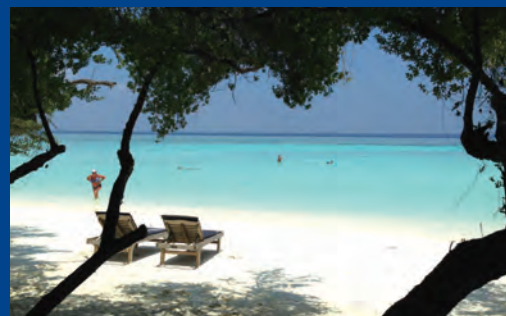
La République des Maldives

Où les moteurs hors-bord sont une nécessité de la vie quotidienne

Les Maldives sont constituées de plus de 1 200 îles, dont la plupart ne dépassent pas un mètre au-dessus du niveau de la mer, situées dans l'océan Indien au sud-est de l'Inde. La capitale Malé n'occupe que trois kilomètres carrés pour environ 120 000 habitants, ce qui en fait une des villes avec la plus forte densité de population dans le monde. Les principales industries du pays sont le tourisme et la pêche ; les transports entre les îles sont assurés presque exclusivement par des bateaux motorisés avec des hors-bord Yamaha (principalement des moteurs 4 temps 200 ch ou plus). Ces bateaux remplacent les voitures et les camions utilisés dans d'autres nations et sont une nécessité dans la vie de ce peuple insulaire.

Le distributeur de ces moteurs hors-bord

Yamaha aux Maldives depuis les années 1970 est Alia Investments Pvt. Ltd. Dans ce pays, il n'est pas rare que des moteurs hors-bord accumulent un temps de fonctionnement incroyablement long sur une période relativement courte, et les sociétés de transport les mettent à plus rude épreuve encore. Pour supporter ce type de traitement, il faut des moteurs à usage commercial. C'est pourquoi les clients de cette région font confiance aux hors-bord Yamaha et au service de qualité qui est mis à leur disposition. Alia Investments a multiplié les efforts pour offrir un service encore meilleur, ce qui lui a valu un niveau plus élevé de satisfaction des clients. À la page 3, nous parlons avec le directeur général de la société.



La mer magnifique est une ressource précieuse de l'industrie du tourisme locale.



Les bateaux sont indispensables pour les transports entre les îles.

Un congrès distributeurs tenu aux Maldives

La 3^e rencontre des distributeurs d'Asie du Sud s'est tenue aux Maldives les 7 et 8 avril 2014. C'était la première réunion de ce genre depuis 2006, soit depuis huit ans. Des représentants de huit distributeurs de six pays, ainsi qu'une équipe de Yamaha Motor Distribution Singapore Pte. Ltd. (YDS), se sont réunis pour un congrès fructueux de deux jours.

Le premier jour, l'Overseas Market Development Operation Business Unit (OMDO) a fait un rapport sur les résultats commerciaux 2013 pour Yamaha Motor et l'OMDO, dirigé des séminaires de marketing et de SAV, et présenté le nouveau slogan de marque du groupe Yamaha Motor : « Revs your Heart ». Les participants ont aussi assisté à un exposé sur les activités de YDS et une présentation de la Yamaha Parts Academy (YPA).

Des distributeurs ont également fait des rapports financiers et des présentations sur les meilleures pratiques. Alia Investments Pvt. Ltd. des Maldives a parlé de ses efforts visant à consolider l'organisation de la société, Associated Motorways (Pvt) Ltd. du Sri Lanka s'est étendu sur la croissance des ventes de scooters, YPEL (Pvt) du Pakistan sur la part de marché grandissante des générateurs, Business and Engineering Trends du Pakistan sur son histoire et l'expansion des ventes de moteurs hors-bord, et George Maijo Industries Pvt. Ltd. de l'Inde sur ses progrès dans le développement

de nouveaux marchés pour les hors-bord. Ces rapports de confrères distributeurs ont passionné les participants et initié des échanges actifs d'informations et d'opinions.

Le second jour comprenait une tournée des installations de Gulf Craft – le plus grand constructeur de bateaux de transport aux Maldives –, et, pour conclure, une visite du showroom, de l'entrepôt de pièces détachées, des bureaux et de l'atelier de SAV du distributeur local Alia Investments.

Lors du dîner officiel prévu le premier jour, l'hôte Alia avait organisé un spectacle de musique et de danses traditionnelles maldiviennes pour le plus grand plaisir des participants. Ils ont tous promis de faire perdurer ce congrès, un 4^e événement étant prévu prochainement.



Les huit distributeurs de six pays représentés à ce congrès étaient :

Associated Motorways (Pvt) Ltd. du Sri Lanka, YPEL (Pvt) Ltd. et Business and Engineering Trends du Pakistan, George Maijo Industries Pvt. Ltd. de l'Inde, M.A.W. Engineering Pvt. Ltd. du Népal, Karnaphuli Ltd. et B.F. International Ltd. du Bangladesh, et Alia Investments Pvt. Ltd. des Maldives.

Des moteurs hors-bord et un SAV dont dépend la vie des gens Le directeur général d'Alia Investments Pvt. Ltd., Alau Ali

Si vous vous promenez dans les ports et les marinas des Maldives, vous pouvez constater que nous bénéficions d'une part de marché exceptionnelle, puisqu'environ 93 % des hors-bord sont des Yamaha. C'est pourquoi, dans notre secteur, nous dépendons de nos relations avec nos clients. De plus, nous sommes persuadés que l'offre de SAV requise par un acheteur après une acquisition est la partie la plus essentielle de notre travail. Il y a deux manières de fournir le service après-vente : (1) assurer la maintenance et les réparations ; et (2) tenir un bon stock de pièces détachées. Comme c'est une très petite communauté, le bouche-à-oreille est un facteur très important pour nous.

Avec chaque nouvel achat de moteur hors-bord, nous fournissons gratuitement à l'acquéreur de l'huile YAMA-LUBE pendant toute la durée du rodage. Certains clients habitent dans des îles si reculées qu'ils ne peuvent pas venir jusqu'ici pour faire réviser leur hors-bord. Dans ce cas, s'ils nous appellent, nous prenons soin de leur prodiguer tous les conseils possibles. Une autre manière de promouvoir nos activités consiste à former les mécaniciens et capitaines des bateaux de nos clients commerciaux. Nous offrons aux premiers des opportunités de formation sur le tas ; ils peuvent venir travailler avec nous dans notre atelier pendant une semaine, et apprendre à effectuer des réparations simples par eux-mêmes. Ils obtiennent ainsi des connaissances et de l'expérience sur des bateaux différents et observent comment nous maintenons la qualité et un niveau de service professionnel. Ils voient que nous n'avons rien à cacher, et nous sommes ravis de leur montrer le fonctionnement de notre équipe. Une autre manière de conserver la confiance de nos clients consiste à éduquer notre personnel technique régulièrement. Dès qu'il y a une occasion, nous les envoyons au Japon. Comme nous sommes réputés pour la qualité de notre service après-vente, des distributeurs de nations voisines, comme le Sri Lanka, l'Inde et le Pakistan, viennent ici pour se former à notre centre de SAV.

Ce qui différencie les Maldives de nombreux autres pays, c'est le fait que notre capitale, Malé, est notre centre de distribution pour pratiquement tout, que ce soit la nourriture, l'eau, les produits de base ou les matériaux de construction. Donc, si une personne d'une île



reculée vient à Malé pour acheter des choses comme du bois d'œuvre, de la farine ou du sucre, par exemple, un voisin peut lui demander de prendre une hélice chez Yamaha, une corde dans un autre magasin, etc. Très souvent, quand quelqu'un vient à Malé, on nous appelle ou on faxe notre Centre de pièces détachées à l'avance pour nous prévenir de cette visite afin que nous puissions préparer les articles pour eux. Nous ne pouvons pas avoir des sites partout, car il y a deux cents îles peuplées aux Maldives ; certaines n'ont que cent ou deux cents habitants, et d'autres en ont quelques milliers.

Pour permettre à nos clients dans des communautés insulaires données d'avoir accès à nos services, nous tâchons de recruter des mécaniciens sur place. Nous les formons, nous leur procurons l'équipement nécessaire, et nous travaillons avec eux. Au lieu d'ouvrir une concession, nous préférons avoir des points de SAV de ce type, car après une acquisition, le plus important pour l'acheteur, c'est que le produit reste en bon état de fonctionnement. Grâce à ce système, nous avons actuellement des centres de SAV et de réparation autorisés dans des endroits clés de tout le pays. Nous fournissons des pièces détachées et des accessoires aux centres de SAV autorisés, et les clients peuvent s'y approvisionner à leur convenance. Nous prenons également soin d'offrir des stages de perfectionnement à ces mécaniciens concessionnaires.

Nous voulons que ce soit facile pour les clients d'apprendre à connaître et à utiliser les produits Yamaha. Nous devons donc nous assurer qu'il y a suffisamment de centres de SAV dans les îles principales.



Alia Investments Pvt. Ltd. dans la capitale Malé

Une autre chose que nous faisons, c'est regarder du côté de Yamaha et du marché pour identifier le prochain « gros » produit. Par exemple, en 2006, nous avons remplacé les 2 temps par des 4 temps. Nous avons montré aux clients les avantages des 4 temps, comme le respect de l'environnement, le bon rendement énergétique et la durabilité, et avons fait en sorte que notre personnel de SAV soit formé et notre stock bien fourni en pièces détachées. Ce fut un changement important et très satisfaisant, qui fut mutuellement bénéfique. Je m'intéresse beaucoup aux véhicules nautiques à moteur, et j'aime les utiliser personnellement, mais du point de vue des ventes, les hors-bord sont un de mes articles préférés. Je pense qu'aux Maldives, il s'agit de produits clés, qui ont contribué de manière significative



Presque tous les bateaux que vous voyez dans les ports et les marinas des Maldives sont équipés de hors-bord Yamaha.



L'entrepôt d'Alia dispose d'un stock de pièces détachées bien fourni.

à la croissance économique et permis une plus grande mobilité. Nous apprécions énormément la fidélité de nos clients ; c'est pourquoi nous prenons notre travail très au sérieux. Parfois, nous allons au-delà du prix et faisons appel au transport aérien, même si cela réduit notre marge bénéficiaire à zéro, car nous devons répondre aux besoins des clients ; c'est notre responsabilité. Si nous devons nous absenter pour des vacances, nous en informons tous nos clients à l'avance, car, chez Alia, ils sont toujours notre priorité numéro un. Nous faisons valoir auprès de notre personnel le fait que ce que nous faisons ne peut pas être considéré comme une simple « activité commerciale », mais comme un service essentiel que nous devons assurer. Notre principe directeur est fondé sur cette philosophie.

Comment choisir des attaches autobloquantes

Dans cet article de notre série « Conseils d'un mécanicien chevronné », j'évoque les différents types d'attaches autobloquantes.

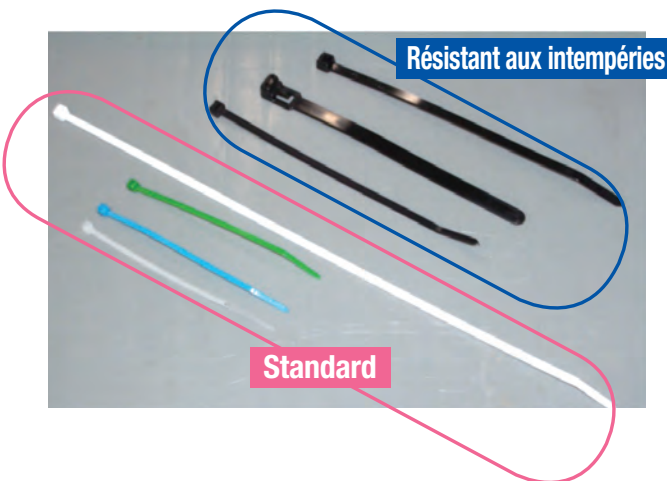
Cela m'a un peu surpris d'apprendre que des gens autour de moi ne savaient pas qu'il y avait plusieurs types d'attaches autobloquantes. Nous devons les choisir en fonction des environnements dans lesquels elles seront employées. Le type que vous choisissez n'est pas très important si elles sont utilisées dans un endroit abrité, mais le choix devient crucial si elles doivent se retrouver en extérieur.

Ce sujet peut sembler léger et anodin, mais j'espère que vous lirez cet article qui pourrait vous être utile un jour.

Les différents types d'attaches autobloquantes

Quand on achète des attaches de câbles pour les travaux de tous les jours, le principal critère de sélection est leur longueur – sont-elles assez longues pour l'usage qui doit en être fait ? Je pense que beaucoup de gens choisissent sans faire suffisamment attention aux autres facteurs entrant en ligne de compte.

Cependant si vous regardez des catalogues, vous constatez qu'en dehors des versions « Standard », certains modèles sont « Résistant aux intempéries », « Résistant à la chaleur » ou « Résistant aux produits chimiques », et correspondent à des conditions d'utilisation différentes. De plus, les matériaux varient, allant du nylon au polymère de fluorocarbène en passant par le polypropylène.



À quoi faut-il faire attention ?

Les attaches autobloquantes sont probablement utilisées le plus souvent pour fixer des choses ensemble, comme les câbles et conduites autour du hors-bord, et le câblage du tableau de bord et du boîtier de commande à distance. Cela signifie que ces liens doivent être conçus pour une utilisation en extérieur.

Les rayons ultraviolets sont le facteur principal de détérioration (et de rupture possible) des résines de plastique dont la plupart des attaches sont constituées. Les attaches autobloquantes prévues pour résister aux effets du rayonnement solaire sont qualifiées de « résistantes aux intempéries ».

Il est important pour nous de choisir et utiliser des attaches de ce type. On considère que la durée de vie du produit s'élève à deux ans pour des attaches standard et une dizaine d'années pour des modèles résistant aux intempéries – une différence très significative.

Alors, comment distinguer-t-on les



attaches autobloquantes qui résistent aux intempéries des autres ? La réponse tient à leur couleur. Comme on ajoute du carbone à la résine de plastique pour empêcher la pénétration des rayons ultraviolets, les modèles résistant aux intempéries sont toujours noirs. Les attaches standard étant d'un blanc laiteux ou d'une couleur autre que le noir, il est facile de les différencier.

La différence de prix est toujours justifiée

Dans les magasins de bricolage, on trouve deux types d'attaches autobloquantes : standard et résistant aux intempéries. Les secondes sont généralement 40 % plus chères et doivent cette différence de prix à leur durabilité accrue.

Quand des produits de même type affichent des prix différents, on peut considérer, en règle générale, que cet écart est justifié. À moins qu'il s'agisse d'un rabais visant à promouvoir les ventes, il y a pratiquement toujours une bonne raison derrière une tarification. C'est une règle d'or à ne pas négliger si l'on veut éviter des problèmes ultérieurs.

Dr. Sugimoto Chantey Editorial Room

YAMAHA MOTOR CO., LTD., Marine Business Operations,
2500 Shingai, Iwata, Shizuoka 438-8501, Japon





Kurt, pêcheur passionné, nous livre : Les plaisirs de la pêche au leurre au bord des côtes rocheuses

Dans un de mes articles précédents, j'ai écrit que l'un des attraits de la pêche le long des côtes rocheuses résidait dans la variété de poissons que l'on pouvait y trouver. Je voudrais présenter ici la pêche au leurre que je pratique actuellement le long des côtes. C'est un style différent de la méthode *ukifukase-tsurii* (flotteur ou bouchon dérivant) évoquée précédemment, et qui vise la girelle.

La pêche au leurre est populaire aussi au Japon, sous des formes et dans des endroits variés – dans des lacs ou des rivières, près du rivage ou en haute mer, depuis un bateau ou du bord. Si vous allez dans un magasin de pêche ici vous y trouverez presque à tous les coups des présentoirs remplis de leurres en tous genres. Les modèles de type « metal jig » en particulier sont souvent utilisés le long des côtes rocheuses. Les plus légers pèsent environ 20 grammes, et les plus gros peuvent atteindre 100 grammes. Nous les choisissons en fonction de la profondeur et de la force des courants. Comme les metal jigs comportent des morceaux de plomb ou d'autres métaux, ils sont lourds pour leur taille. Cela signifie qu'ils peuvent être lancés loin et que le même leurre peut servir à pêcher à la surface et au fond de la mer. C'est pourquoi ils sont si souvent utilisés. En outre, ils peuvent être combinés avec des leurres de surface comme des « jerk baits » ou des « pencil baits » selon la situation.

La pêche au leurre depuis un rivage rocheux est aussi caractérisée par l'utilisation d'une canne plus longue. Depuis un bateau, une canne de 1,80 à 2,10 m est couramment employée, et pour de plus grosses cibles en haute mer, elle atteint 2,40 m. Mais pour pêcher au leurre depuis une côte rocheuse, on emploie généralement des cannes de 3,00 à 3,65 m, car elles permettent de lancer plus loin et de guider plus facilement la prise autour des obstacles pendant qu'on s'efforce de garder un bon équilibre sur les rochers.

Les poissons ciblés par la pêche au leurre sont divisés en deux principaux groupes : les espèces migratrices et celles qui vivent là en permanence. Les deux types sont des carnassiers féroces et peuvent atteindre des tailles conséquentes. Au Japon,



Une sériote à queue jaune de 5,7 kg pour 86 cm, pêchée à Niijima, une des îles d'Izu



Un bar à nageoires noires



Un mérou oriflamme



Des leurres sont souvent utilisés pour pêcher depuis des côtes rocheuses. Les metal jigs comme celui de droite sont les plus employés.



Sur un ferry de pêche en direction d'Udoneshima, une des îles d'Izu, pour pratiquer la pêche côtière

le bar à nageoires noires, le mérou et la sériote font partie des spécimens les plus recherchés.

Ce qui est intéressant dans la pêche au leurre depuis une côte rocheuse, c'est que vous devez observer les flux de la marée et les contours du rivage pour trouver les meilleurs points possible, et ramener la prise par vous-même une fois qu'elle a mordu. Vous devez vous fier à votre propre doigté pour manœuvrer la bête autour des affleurements rocheux tout en gardant un équilibre précaire pendant le combat. Bien entendu,

il peut arriver que votre ligne se casse sur les rochers, et c'est en fait difficile de ramener une prise depuis une côte rocheuse. Mais c'est un autre aspect excitant de cette méthode de pêche. Si vous tenez vraiment à capturer un gros poisson, c'est certainement plus facile depuis un bateau, mais ramener un poisson-trophée depuis une côte rocheuse est un défi unique, et un des plus gratifiants pour un pêcheur.

Ce type de pêche peut être pratiqué depuis un rivage rocheux rattaché à la terre, mais si vous visez une grosse prise, c'est souvent mieux de prendre un ferry de pêche vers une île ou un affleurement rocheux. Comme je l'ai mentionné dans mon article précédent, du point de vue de la sécurité, je recommande de prendre un bateau affrété spécialement pour la pêche. J'espère que vous aurez l'occasion d'essayer la pêche côtière au leurre.

Des bateaux Yamaha construits localement font leurs débuts au Salon Nautique International de Chine 2014

Le Shanghai World Expo Exhibition & Convention Center, sur le site de l'Exposition universelle de 2010, a accueilli le China (Shanghai) International Boat Show 2014 du 10 au 13 avril.

Le salon 2014 était moins grand que celui de l'an passé, sans doute du fait du récent ralentissement économique et de la répression gouvernementale contre les dépenses excessives. Moins de yachts de luxe et autres modèles extravagants étaient présentés, et on voyait plus de produits nautiques familiers et accessibles. L'aspect et l'ambiance festifs des salons précédents avaient laissé la place à une orientation plus fonctionnelle, avec beaucoup de discussions de nature commerciale.

Au grand stand Yamaha, des présentations attractives de bateaux, véhicules nautiques à moteur et moteurs hors-bord montraient l'importance de Yamaha en tant que fabricant complet de produits Marine, et ont considérablement contribué à la reconnaissance de la

marque sur le marché chinois.

L'un des temps forts du stand Yamaha cette année était les débuts impressionnants du nouveau bateau YF310 (propulsé par deux hors-bord F115 jumelés), conçu pour la pêche sportive et fabriqué par Yamaha en Chine.



Le nouveau bateau de pêche sportive YF310 fabriqué en Chine fait ses débuts au salon.

Rencontre des distributeurs de pièces détachées à Istanbul, en Turquie

La rencontre des distributeurs de pièces détachées du Moyen-Orient, tenue à Istanbul, en Turquie, du 14 au 16 avril 2014, était un des événements majeurs organisés par Yamaha Motor Distribution Singapore Pte. Ltd. (YDS) pour les distributeurs Marine au Moyen-Orient et dans l'Est méditerranéen. Ce séminaire a vu la participation de directeurs importants dans leurs divisions respectives de pièces détachées. YDS a partagé avec eux les concepts de marketing éducatif, GCA, amélioration du réseau, service délais garantis et 3S, qui définissent la prochaine frontière pour assurer une confiance et une satisfaction totales des clients.

YDS a saisi cette occasion pour présenter une nouvelle méthode de sondage à l'aide d'un iPad. Cette application procure cohérence et précision dans la



collecte et l'analyse des données, et nous permet de comprendre encore mieux les clients et les marchés. Le séminaire a été un grand succès, donnant l'occasion à YDS et aux distributeurs de partager des objectifs et des directives communs, pour une meilleure collaboration dans les activités futures et des résultats améliorés.

Par Jason Tan, YDS

Campagne 3S 2014 aux EAU, à Oman et à Bahreïn pour améliorer la satisfaction de la clientèle

Ces dernières années, le Dubai Office – la base de Yamaha Motor au Moyen-Orient – et le site d'approvisionnement en pièces détachées Yamaha Motor Distribution Singapore Pte. Ltd. (YDS) travaillent ensemble à accroître la satisfaction des clients, en menant des campagnes 3S (Sales, Service, Spare Parts, c'est-à-dire ventes, service, pièces détachées) en collaboration avec les distributeurs de Yamaha dans la région. En 2014, ces campagnes sont toujours organisées, y compris récemment aux EAU, à Oman et à Bahreïn.

Aux EAU, le distributeur Al Yousuf Motors LLC poursuit son projet Al Dana, dont le but est d'inciter les clients à remplacer leurs hors-bord 2 temps par des modèles 4 temps neufs. Il s'attache tout particulièrement à introduire des 4 temps plus puissants dans l'industrie de la pêche. Des techniciens de YMC au Japon se sont également joints à l'équipe de la campagne et ont recueilli les opinions des clients, qui seront prises en compte lors du développement de futurs produits.

Le distributeur de Yamaha à Oman, OHI Marine LLC, s'investit énormément dans le SAV, comme illustré par son engagement récent dans l'enseignement aux pêcheurs de l'utilisation et l'entretien corrects des moteurs hors-bord, dans le cadre des stages de formation organisés par le Ministère de l'Agriculture et de la Pêche du pays. Pendant ses campagnes 3S, OHI Marine propose le SAV à des régions plus reculées qui n'y ont pas facilement accès, et d'autres activités visant à gagner la confiance des clients. Cette fois-ci, ils avaient préparé des posters servant à

sensibiliser les utilisateurs au problème des pièces détachées contrefaites, et les ont utilisés pour enseigner directement aux pêcheurs l'importance des pièces et accessoires Yamaha d'origine, et les inciter à les employer. Ces efforts d'éducation des utilisateurs pendant la campagne, à propos des pièces Yamaha d'origine et du remplacement régulier des pièces d'usure, se sont traduits par des ventes de pièces supplémentaires.

Le distributeur Yamaha à Bahreïn, A.J.M. Kooheji Group B.S.C. (C), a participé l'an dernier à la campagne 3S au Qatar – une des campagnes les mieux organisées et menées à bien au Moyen-Orient –, mise en place par le distributeur de Yamaha, Al Badi Trading & Contracting Co., Ltd., et en est reparti avec quelques idées pour ses propres activités. L'entreprise a planifié sa campagne 3S de cette année d'après des prévisions chiffrées, non seulement pour le nombre de moteurs inspectés et les ventes de pièces, mais aussi pour les ventes de nouveaux hors-bord. En plus des brochures des différents produits, ils avaient également pris des hors-bord à présenter pendant la campagne. Ils ont réussi à en vendre quatre, faisant ainsi des progrès significatifs en connectant directement la campagne de SAV à la promotion des ventes.

C'est ainsi que, chez Yamaha, nous faisons constamment des efforts pour construire un système de SAV qui satisfait plus les clients. À cette fin, nous travaillons localement à rendre les campagnes 3S plus visibles dans chaque pays et aidons les distributeurs à identifier les forces et les faiblesses de leurs activités.



Inspection et SAV de gros moteurs hors-bord (EAU)



Présentation aux pêcheurs des avantages des pièces Yamaha d'origine (Oman)



Un moteur hors-bord E40 et trois 75A ont été vendus pendant la campagne 3S de cette année (Bahreïn).

Salon nautique de Moscou 2014 Des bateaux Yamaha fabriqués au Japon attirent l'attention

Le Moscow Boat Show 2014 s'est tenu du 11 au 16 mars au Crocus Expo International Exhibition Centre à Moscou, en Russie. Cette année marque la 7^{ème} édition de cette exposition internationale de bateaux et de produits Marine.

OOO Yamaha Motor CIS (YMCIS) et trois de ses concessionnaires sous contrat tenaient chacun un stand au salon. YMCIS aidait ces derniers, entre autres, pour ce qui est de la conception et l'agencement de leur stand et le respect de l'identité visuelle de la marque.

À l'heure actuelle, sur le marché nautique russe, une bonne partie de l'attention est focalisée non seulement sur les moteurs hors-bord Yamaha, mais aussi sur les bateaux

Yamaha fabriqués au Japon. Cette année, trois de ces modèles étaient présentés aux stands de Yamaha et des concessionnaires sous contrat – le petit bateau de pêche SRX, l'AG-21BR conçu et équipé spécialement pour le wakeboard, et le cruiser SR310. Ce salon étant fréquenté par un grand nombre de visiteurs plutôt aisés, le SR310 a été particulièrement remarqué. L'AG-21BR motorisé par un moteur hors-bord et le SRX ont aussi été appréciés pour leur originalité et leurs qualités inégalées, et ont fait l'objet de nombreuses demandes d'essais. Les visiteurs étaient également nombreux à s'intéresser aux WaveRunners, qui se vendent bien sur le marché russe en ce moment.



Le stand Yamaha

Selon l'opinion générale, il faudra attendre encore un certain temps avant que l'économie russe connaisse une reprise complète, mais l'engouement pour la plaisance exprimé par les visiteurs de ce salon nautique est un signe d'avenir encourageant.

Des concessionnaires argentins en visite au Japon

Un groupe de 15 concessionnaires Marine argentins est venu au Japon du 11 au 18 avril 2014. Il s'agissait des lauréats du concours de vente 2013 organisé par Yamaha Motor Argentina S.A. (YMARG). Au cours de ce tour passant par Tokyo et la Préfecture de Chiba à l'est, et par Kyoto, Nara et Osaka à l'ouest, les visiteurs ont pu observer certaines des dernières technologies japonaises et découvrir l'histoire et les traditions du pays. Le 14^{ème} jour, ils ont eu le plaisir de visiter

Fukuroi South Factory, où sont construits les moteurs hors-bord de moyenne à grande puissance, la principale usine de motocyclettes, le Communication Plaza et d'autres parties du siège de Yamaha Motor. À la soirée de bienvenue organisée à cette occasion, Takaaki Kimura, vice-président exécutif de YMC, a remis à chaque participant une plaque commémorative. Les concessionnaires commentaient la vision impressionnante qu'ils ont eue de l'approche du Monozukuri de Yamaha.



La soirée de bienvenue avec le vice-président exécutif de YMC, Takaaki Kimura (4^{ème} à partir de la gauche)

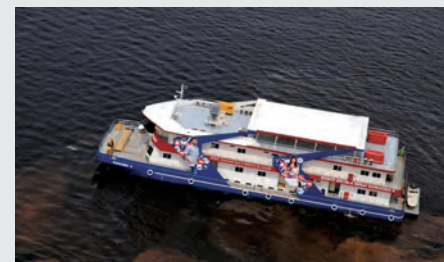
La présidente du Brésil découvre les activités de RSE de YMDB

Le 14 février 2014, la présidente du Brésil, Dilma Vana Rousseff, a assisté à une cérémonie de lancement du nouveau bateau pour la formation industrielle SAMAUMA II du Service National pour la Formation Industrielle (Serviço Nacional De Aprendizagem Industrial), connu sous l'acronyme SENAI. Elle a pu visiter et inspecter les équipements du bateau servant à la formation ainsi que les moteurs hors-bord offerts par Yamaha Motor do Brasil Ltda. (YMDB).

Un des stages de formation industrielle prévus sur le bateau s'adressera aux mécaniciens en charge des moteurs hors-bord motorisant les bateaux qui constituent un moyen de transport vital pour les riverains des rivières et cours d'eau. Dans le cadre de son programme de RSE (responsabilité sociale des entreprises), YMDB a offert quatre moteurs hors-bord 60 ch et des outils de service spéciaux pour la réparation des moteurs hors-bord, dont le système informatisé de diagnostic de panne Yamaha (YDIS), qui seront utilisés lors du stage de formation des mécaniciens. Il est également prévu que des

techniciens de YMDB forment les instructeurs du stage aux dernières techniques de réparation des moteurs hors-bord ; Yamaha soutient ainsi le programme SENAI avec non seulement du matériel mais également une expertise logicielle. YMDB est bien connu dans tout le Brésil en tant que seul fabricant de moteurs hors-bord du pays. L'entreprise y détient la plus grosse part du marché de hors-bord, mais par ailleurs, elle soutient régulièrement les programmes SENAI de différentes manières dans tout le pays. Ainsi elle offre périodiquement aux instructeurs des formations à l'entretien, et donne ou prête des hors-bord ou d'autres équipements à cette fin.

Grâce à des activités de RSE étendues, comme le soutien à l'entretien des bateaux de ramassage scolaire et ce programme SAMAUMA, YMDB espère contribuer à améliorer la qualité de la vie des Brésiliens et être une entreprise fermement ancrée dans les communautés et une marque appréciée, tandis qu'elle continue d'œuvrer avec tous pour le développement du pays.



Le bateau pour la formation industrielle SAMAUMA II



La présidente Rousseff du Brésil inspecte les équipements pour la formation.

Note de la rédaction



Dans ce numéro, j'ai pu réaffirmer les rôles vitaux que jouent les hors-bord Yamaha dans la vie des populations vivant dans diverses régions du monde. À cette occasion, je voudrais également remercier le personnel de nos distributeurs et de nos concessionnaires pour les efforts inlassables qu'ils ont déployés à mettre en place des activités axées sur les marchés, dans le même esprit que nous, chez Yamaha, le ferions. Continuons de travailler ensemble au succès commun.