



Yamaha Motor Co., Ltd., Marine Business Operations,
2500 Shingai, Iwata, Shizuoka 438-8501, Japon

Chantey Spécial

ボート遊びの新スタイル

YAMAHA Marine Club
Sea-Style



Un service de location de bateaux accessible à tous

Cette édition est le premier numéro de Chantey en 2019

Dans Chantey Special, la nouvelle équipe marketing de la première division commerciale introduira « Sea-Style ».

« Sea-Style » est un système de partage de bateau par abonnement au Japon, proposé par Yamaha.

Ces dernières années, les habitudes des consommateurs ont changé au Japon. Par rapport à il y a 30 ans, lorsque l'économie était en plein essor, les gens ressentent en général moins le besoin de posséder des produits. En tenant compte du fardeau que représentent le coût initial et les frais de maintenance, les consommateurs mettent en doute les valeurs de la possession de biens matériels. Mais au lieu de combattre ce changement de mentalité de consommation, Yamaha envisagea la solution parfaite : se concentrer sur le fait que les consommateurs accordent une plus grande importance à « l'expérience » qu'à la propriété. En effet, ils vont plutôt opter pour la location d'un bateau et profiter pleinement d'un moment inoubliable en compagnie d'amis et de la famille au lieu de se contenter d'en être les propriétaires. Afin de répondre à ces demandes, Yamaha lança en 2006

Le rôle d'une marina

Dans le but de promouvoir Sea-Style et l'industrie nautique, les marinas tiennent un rôle beaucoup plus important que de simplement mettre des bateaux en location. En effet, elles permettent de recruter de nouveaux membres et aussi d'encourager ces derniers à louer des bateaux le plus fréquemment possible. Ainsi, l'exploration du monde nautique représente l'attrait principal afin de recruter des membres. De nombreuses marinas y parviennent en offrant un événement de croisière gratuit ouvert à tout un chacun. Cet événement ciblera la plupart du temps ceux qui disposent déjà d'une licence bateau ou qui sont du moins intéressés par la navigation. Ils font de petites croisières lors desquelles le personnel les informe au sujet de Sea-Style. L'année dernière, une marina à Tokyo parvint à recruter 30 nouveaux membres à l'occasion d'une telle sortie. Quant aux membres de plus longue date, ils peuvent compter sur les marinas pour s'initier aux activités de loisirs nautiques ou y suivre des cours. En effet, bon nombre de clients ne sont pas habitués au monde nautique, et souvent, ils ne se sentent pas à l'aise ou ressentent même de la peur au moment de prendre eux-mêmes les commandes du bateau. C'est pour cela que Sea-Style était très impatient d'organiser des événements/cours de croisière, wakeboard,

«Sea-Style », un club de partage de bateau par abonnement. Depuis lors, le club a favorisé les services de loisirs nautiques et attiré de nouveaux clients vers l'industrie. De Hokkaido à Okinawa, plus de 140 marinas ont rejoint l'aventure, y compris Hawaï et la Thaïlande, pour fournir leurs services à plus de 20 000 membres. Ces derniers sont principalement attirés par les diverses manières de profiter du monde nautique. Pour devenir membre, rien de plus simple : avoir plus de 18 ans et une licence bateau, ainsi que payer l'inscription initiale (environ 180 €) et les frais mensuels (environ 25 €). Une fois inscrits, les membres peuvent profiter des bateaux dans toutes les marinas partenaires de Sea-Style à partir du moment où ils payent la location et le carburant.

pêche, etc. Il est intéressant de noter qu'en plus de booster la confiance du membre en techniques de navigation, ces événements de face-à-face permettent aux clients de s'habituer et de se sentir plus à l'aise lors de l'utilisation de ces équipements haut de gamme. En conséquence, il n'est pas rare de constater que les participants aux événements reviennent pour louer des bateaux en compagnie de leurs amis et de leur famille afin de revivre cette formidable expérience. Ces promotions permettent non seulement à Sea-Style d'attirer chaque fois plus de monde vers l'industrie nautique, mais aussi d'accroître la renommée des marinas. Autrement dit, cet unique club de location a parfaitement réussi à promouvoir l'industrie nautique en façonnant des « fans du monde nautique ».



Sea-Style tel que nous le concevons

Se jeter dans un monde que l'on ne connaît pas demande du courage. En fournissant des expériences nautiques récréatives, Sea-Style peut, en transmettant le plaisir de la mer, y amener les japonais qui ne demandent qu'à devenir passionnés. La porte d'entrée vers ce nouveau monde nautique, c'est le plaisir que ressentent les clients. Le rôle de Sea-Style est de les soutenir.



Voici les nouveaux membres de la 1ère Division Marketing



Tsubumi YAMANAKA

Région d'origine

Tôkyô

Mon activité marine préférée

Wakeboarding

quand on arrive enfin à tenir debout, c'est génial !

Ma carrière

Depuis le début de ma carrière chez Yamaha, j'ai travaillé dans une école de permis bateau et dans un club de location de bateau. Je suis très heureuse d'avoir pu accompagner les clients dans des étapes importantes pour leur vie nautique. Quand je travaillais à l'école de permis de bateau, j'ai servi un client qui s'est inscrit à SeaStyle dès l'obtention de son permis. Il a beaucoup aimé les activités organisées par SeaStyle, et a même acheté un bateau de YAMAHA. Ça fait plaisir de voir qu'un client qu'on a servi utilise nos services régulièrement.

Prochainement je travaillerai pour le marché de l'Amérique latine (La Colombie, Le Mexique, L'Équateur et Le Venezuela). En fait une de mes motivations en postulant chez YAMAHA était justement qu'il y avait des occasions de travailler pour l'Amérique latine, donc c'est un grand honneur pour moi. Quelle excitation de réaliser que nous vendons nos produits de l'autre côté de la Terre ! Ce n'est que le début de la route, mais je vais faire de mon mieux pour contribuer à la croissance du marché d'Amérique latine.

Personnalité

Pendant mes études, j'ai étudié au Mexique, et j'ai été en colocation avec des Colombiens et des Vénézuéliens. Je suis heureuse de pouvoir renouer des liens avec l'Amérique latine.



Hiina GOI

Région d'origine

Chiba, Saïtama, Niigata, Thaïlande et Hyôgo

(à cause du travail de mes parents j'ai beaucoup déménagé)

Mon activité marine préférée

La pêche embarquée. Je suis débutante, mais j'aime manger les poissons frais que j'ai pêchés moi-même. L'an dernier, j'ai capturé un poulpe de 1.5 kg dans la baie de Sagami, et je l'ai mangé en sashimi et takoyaki.

Ma carrière

Lorsque je travaillais pour SeaStyle dans l'Est du Japon, je coopérais avec des marins pour coordonner des événements de bateaux et de WaveRunner. C'était un grand plaisir de montrer aux clients tout ce que les marins ont à offrir. Bientôt je serai responsable du marketing pour l'Asie du Sud-Est. Comme pendant mon enfance j'habitais en Thaïlande, je connais bien cette région. Le marché de l'Asie du Sud-Est a de bonnes perspectives de croissance. Je souhaite approfondir ma connaissance des produits, et je ferai de mon mieux pour attirer de nouveaux fans à Yamaha.

Personnalité

J'adore manger, même la cuisine très épicée.



Jun YOSHIMATSU

Région d'origine

Fukuoka

Mon activité marine préférée

Actuellement je suis passionné par les croisières dans des îles reculées. Le sentiment d'aventure, qu'on a en allant dans ces endroits inaccessibles par voie de terre, fait de ces journées des expériences très spéciales.

Ma carrière

Auparavant j'ai travaillé pour SeaStyle. J'ai de bons souvenirs, lors d'événements promotionnels, d'avoir pu satisfaire mes clients et d'avoir reçu du soutien de la part de nombreuses personnes. Grâce à ces expériences, j'ai appris tout ce que ces succès personnels doivent aux autres, et je souhaite garder à l'esprit cette leçon importante pour mon travail à l'avenir.

A partir de cette année, je vais travailler pour le marché chinois. J'ai fait une partie de mes études à Shanghai, et je me sens toujours très attachée à la Chine. La rapidité de développement de ce pays est remarquable, dans les villes, on est frappé par la fraîcheur et la nouveauté de tout ce qu'il y a à voir. Je souhaite approfondir mes connaissances de la culture et du monde des affaires chinois. Je ferai de mon mieux pour devenir une experte du marché chinois.

Personnalité

Pendant mes études en Chine, j'étais passionnée par la cuisine chinoise. Un jour je me suis rendu compte que j'avais pris 13kg. Cette fois-ci, je souhaite me lancer beaucoup de défis (pour acquérir de nouvelles capacités), pour aller toujours plus loin.



Daigo HIRAIDE

Région d'origine

Aïchi

Mon activité marine préférée

Croisière, Plongée, Wakeboarding etc.

Ma carrière

J'ai travaillé pendant 4 ans dans la vente de bateaux de plaisance au Japon. Ensuite, j'ai été chargé pendant 2 ans du marketing pour le marché japonais du bateau. Mon meilleur souvenir est quand j'ai reçu une commande et conclu la vente pour un bateau d'une valeur de 2.15 millions de dollars.

Prochainement je serai responsable du marketing sur le marché d'Amérique du nord (US). L'industrie est très dynamique et mature aux États-Unis donc je suis un peu nerveux ; mais en même temps je suis très excité de faire partie de l'équipe marketing. Je ferai de mon mieux sur le marché américain en apportant mon expérience japonaise en vente et marketing, tout en accumulant des connaissances en hors-bords, grément, bateau et PWC.

Personnalité

Je faisais du rugby au lycée et à l'Université. Dans l'équipe, j'étais celui qui ne se fait pas trop remarquer, mais j'avais un style sérieux et obstiné. Au travail aussi, j'ai un style similaire : avancer lentement mais sûrement, avec sérieux.

Information sur la ventilation de l'hélice

1 Pour commencer

Avez-vous déjà été dans la situation, en conduisant votre bateau, où le nombre de tours/min augmente alors que la vitesse reste constante ?

Avez-vous déjà remarqué une augmentation significative de la consommation d'essence ? Nous allons expliquer comment l'entrée d'air de l'hélice peut causer ces problèmes.



2 Situations où se produit fréquemment une mauvaise entrée d'air

Lorsque l'hélice entraîne de l'air de surface, cela cause un problème d'entrée d'air. On appelle ce problème ventilation. Il y a de nombreuses raisons qui peuvent causer ce problème, nous nous contenterons de citer les plus fréquentes.

Après avoir déchargé de lourdes charges

L'hélice s'élève par rapport à sa position normale et s'approche de la surface, ce qui cause la ventilation. Après avoir déchargé, l'air peut-être facilement aspiré, surtout pour les bateaux cargo ou de pêche.

Lors d'un virage

Lors des virages sur un hors-bord à plusieurs moteurs, la coque se penche d'un côté, tandis que de l'autre l'hélice se rapproche de la surface, ce qui cause la ventilation. Plus les moteurs du hors-bors sont éloignés l'un de l'autre, plus cela risque d'arriver.

Lorsque qu'on avance contre un front de vague

En navigant contre une forte houle, l'hélice s'approche de la surface, ce qui cause la ventilation.

Navigation en eau peu profonde

Pour éviter de râcler le fond, on rapproche l'hélice de la surface, ce qui cause la ventilation.

Les situations ci-dessus expliquent comment l'air peut-être aspiré depuis la surface, mais il y a d'autres raisons qui peuvent causer la ventilation, comme nous allons le voir ci-dessous.

Objets étrangers sous la coque

Lorsque des algues ou des balanes sont présentes sous la coque, cela la rend moins lisse, ce qui donne au sillage une structure inhabituelle. Cela modifie le comportement de l'eau au-dessus de l'hélice, ce qui peut causer une absorption d'air.

Accessoire sous la coque

S'il y a des accessoires comme un passe-coque ou un détecteur de poissons sous la coque, de l'air peut être aspiré via ces accessoires.

La forme de la coque sous l'eau

Si la forme de la coque sous l'eau n'est pas assez régulière, de l'air peut être absorbé, ce qui peut causer une absorption d'air par l'hélice.

Hélice déformée ou comportant des éraflures

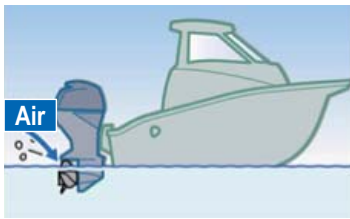
On pense que cela peut causer de la ventilation à cause du fait qu'une telle hélice ne peut pas générer une bonne propulsion.



3 Contre-mesures pour chaque cause

Causes Moteur monté trop haut

En déchargeant de lourdes charges



Signes

Souvent

- Fort tours/min
- Grosse consommation d'essence
- Éclaboussures à l'arrière

Contre-mesures

Baisser la position du moteur écartera l'hélice de la surface de l'eau. La plaque de cavitation doit se situer entre la même hauteur et 25mm sous le bas de la coque. Pour les bateaux transportant et déchargeant de lourdes charges, il est important de réfléchir au poids pour décider de la position du moteur.

Causes Naviguer contre la vague

Navigation en pleine mer

Durant les tempêtes



Signes

Lorsque le bateau tangue à cause des vagues

- Soudaine augmentation des tours/min
- Forte consommation d'essence

Contre-mesures

Il est impossible de complètement éliminer cette situation issue de causes externes, mais on peut atténuer le problème en réduisant la vitesse et en faisant attention à ne pas sauter sur les vagues.

Causes Objets étrangers

Algues et balanes

Saletés

Signes

Fréquemment

- Faible nombre de tours/min

Occasionnellement

- Fort nombre de tours/min

Des saletés sur la coque réduiront en temps normal le nombre de tours/min. En cas d'aspiration d'air sur eaux houleuses, le nombre de tours/min diminue.

Contre-mesures

Enlever et nettoyer les objets étrangers

Causes Surface de la coque non régulière

Forme de la coque

passer-coque

détecteur de poissons

Signes

Fréquemment

- Fort nombre de tours/min

- Vibrations anormales

Contre-mesures

Ne pas avoir une surface irrégulière sous la coque.

Il est possible que le bateau ait plus d'un problème à la fois.

Donc il est important de garder un œil sur tout et d'appliquer la contre-mesure appropriée.

Malgré la longueur, merci d'avoir lu jusqu'à la fin.

Nous serons heureux si cela vous aide à faire profiter vos clients d'une bonne expérience maritime.

Causes Virage

Bateau multi-moteurs



Signes

En tournant

- Soudaine augmentation des tours/min
- Éclaboussures à l'arrière

Contre-mesures

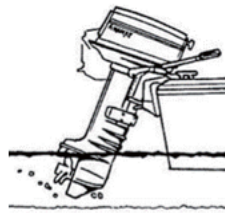
Éviter de faire des virages trop brusques.

Causes Position trop haute

En eau peu profonde

Accélération

Lorsque vous relevez le trim sur un navire à grande vitesse afin d'augmenter la vitesse



Signes

En navigant

- Grand nombre de tours/min
- Mauvaise maniabilité
- Forte consommation d'essence
- Éclaboussures à l'arrière

Contre-mesures

Éviter de trop relever la position du moteur pour que l'hélice ait suffisamment de profondeur d'eau

Causes Une hélice tordue ou avec des éraflures

Signes

Fréquemment

- Vibrations anormales

Contre-mesures

Il faut remplacer l'hélice.



Parcours RiDE

Nous allons présenter un parcours dont vous pouvez profiter avec la fonctionnalité RiDE.

RiDE, qu'est-ce que c'est ? RiDE est l'acronyme anglais de « Reverse with Intuitive Deceleration Electronics system ». Ce système permet au WaveRunner d'avancer, ralentir et faire marche arrière de manière intuitive.

Toutes les fonctions de pilotage ont été mises à l'avant de la poignée de contrôle.

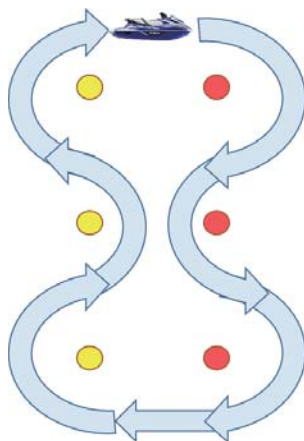
Le système est conçu pour être piloté avec aisance en utilisant seulement les manettes et la direction

RiDE Reverse with Intuitive Deceleration Electronics



Parcours RiDE

En utilisant la fonctionnalité RiDE, faufilez-vous entre les bouées



Structure

Accrochez les bouées au cadre en tubes PVC et attachez les ancres au bord de ce dernier.

Cadre

La taille idéale est 4m de large pour profiter du parcours.

Comme le cadre est large, c'est plus pratique s'il est démontable.

Utilisez des tubes en PVC, ce sera moins cher et plus facile à construire.

Installation

Matériel

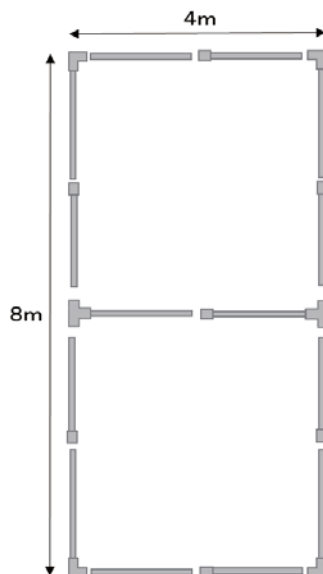
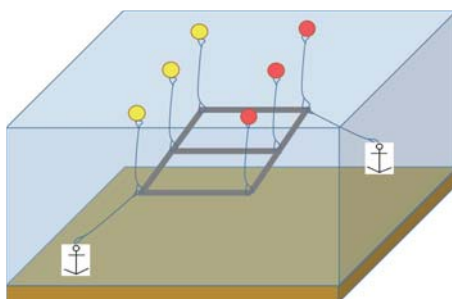
Préparez les ancres, les bouées, les cordes et le cadre.

Installation du parcours

Assemblez le cadre sur la terre ferme, puis attachez les bouées en chaque point, et enfin plongez le cadre dans l'eau. N'oubliez pas que le cadre est grand, donc prévoyez un grand espace.

Faites flotter le cadre et les bouées, puis tirez le lentement vers l'endroit où vous voulez l'installer. Si vous tirez trop fort ou trop vite, le cadre risque de se défaire.

Une fois arrivé à l'endroit choisi, attachez les deux ancres pour maintenir le cadre en place.





MALAYSIA

L'équipe du HLYMarine en voyage à Kyushu

Reportage : Fumihiko Muraki,
Division des opérations commerciales maritimes, YMC

Du 1er au 5 décembre 2018, dans le cadre de la collaboration entre HLYMarine et YMC, un voyage au Japon a été organisé pour les 11 meilleurs magasins, en 2018, de Malaisie occidentale.

En faisant le tour de Kyushu, ils ont visité les sites de Yamaha Amakusa Manufacturing Co., Ltd. (l'usine de bateaux) et de Yamaha Kumamoto Products Co., Ltd., (l'usine de moteurs de hors-bord). Dans chaque site, ils ont été initiés à la politique « 5S » des usines, aux pratiques de production de Yamaha et aux règles permettant de maintenir la haute qualité des produits, augmentant ainsi leur confiance dans la qualité Yamaha. Le 3 décembre, à l'Hôtel de Yashiro, une cérémonie en l'honneur des magasins lauréats a été organisée. A cette occasion, les équipes de ces magasins ont reçu un cadeau de la part de M. Dato' Jim Kohr, directeur de HLY Marine, et M. Hirofumi Usui, manager du service des affaires marines de YMC, sous les yeux de membres du personnel de Yamaha Kumamoto Products Co., Ltd., en particulier le directeur M. Yasuyuki Matsushita.

Après avoir remercié pour le fait que Yamaha garde la première place sur le marché en Malaisie, M. Usui s'est engagé à fournir des moteurs de hors-bord fiables, tout en

soulignant l'importance, pour les magasins malaisiens, d'assurer rapidement aux clients un service de haute qualité ainsi que la disponibilité de pièces détachées.

De son côté, Dato' Jim Kohr, exprimant également sa reconnaissance envers les équipes malaisiennes, a insisté sur la nécessité de renforcer la formation continue des équipes, afin d'améliorer leurs compétences sur les moteurs à quatre temps.

A l'occasion de ce voyage, les liens entre HLY Marine et les distributeurs se sont encore renforcés.



Tourisme à Amakusa et observation des dauphins.



MEXICO

Meeting IMEMSA

Reportage : Tsugumi Yamanaka, Division des opérations commerciales maritimes, YMC

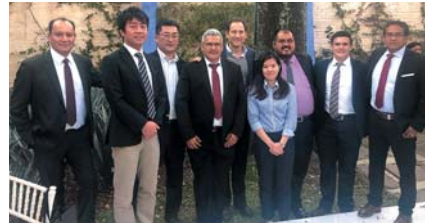
Alors qu'il s'agit de la première année de notre plan à moyen-terme, 2019 semble bien commencer pour notre distributeur mexicain IMEMSA. Le 18 Janvier 2019, les concessionnaires du pays se sont réunis à Mexico City pour leur rassemblement annuel. Cette année, le meeting s'est ouvert par la présentation du président, M. Cortina, sur les résultats de l'année passée et les nouveaux objectifs de 2019. Elle était suivie de présentations de chaque département, avec des informations détaillées sur l'expansion du marché.

L'annonce de l'introduction du nouveau centre de distribution a retenu l'attention de tous les participants. L'installation comprend une usine de bateaux ainsi qu'un entrepôt pour pièces détachées, hors-bords et scooters des mers. Elle est située dans la périphérie de Mexico - où il y a moins d'embouteillages qu'autour de l'ancien entrepôt - et contribuera grandement, on l'espère, à améliorer l'efficacité logistique.

La participation active remarquable des concessionnaires, qui ont travaillé avec un réel esprit d'équipe pour améliorer l'efficacité du marché mexicain, a fait de cette conférence un événement spécial. Certains se sont même levés pour partager leur précieuse sagesse et expérience du marché. M. Servando Morales de Motores,

refacciones y Lanchas de Malpaso a fait part de son succès dans l'industrie du hors-bord, tandis que M. Rodolfo Mesa de Pescamotors nous expliquait comment il s'y prenait pour maintenir le rythme des ventes dans sa région un peu particulière. Certains ont aussi été impressionnés par l'idée de M. Carlos Zarate, de Implementos El pescador, de fournir des barrils de rechange pour l'huile pour des raisons environnementales et économiques.

La participation à la rencontre a permis à Yamaha de regarder en avant, pour voir ce qui nous attend sur le marché. Nous souhaitons le meilleur à tous les concessionnaires d'IMEMSA, et espérons dans leur succès renouvelé.



INDONESIA

Meeting KBA

Reportage : Sulolipu Djamil Kobong, Directeur Commercial, KBA

Transformation. Oui, c'est un simple mot, mais un sens profond lui est attaché. Ce mot désigne un processus en cours pour atteindre un certain but. On observe en tout temps des transformations de toutes sortes. Les formes de vie elles-mêmes ne doivent-elles pas se transformer pour assurer leur survie ? Pour les marques, c'est la même chose. Et celles qui ne se transforment pas ? C'est l'extinction qui les attend.

En tant que leader sur le marché indonésien des hors-bords, Karya Baharai Abadi PT, que tout le monde désigne par le sigle KBA, a mis le thème de la transformation à l'honneur lors de la réunion annuelle du secteur, qui s'est tenue à Yogyakarta les 27 et 28 Novembre 2018. Cette réunion annuelle s'est tenue pour évaluer les performances de l'année 2018 et fixer les objectifs de 2019. KBA réalise qu'il est difficile d'attirer dans le marché les successeurs de la clientèle actuelle : la génération Z et les milléniaux. Leur façon de penser est différente de celle de leurs parents, et on ne peut guère s'attendre à ce qu'ils reprennent l'activité de ceux-ci : pêche, possession de bateau, locations nautiques.

C'est pour cette raison que KBA a mis en avant la nécessité de cette « transformation des concessionnaires ». Gatot Admodirdjo, le PDG de KBA, a insisté sur le message : « Lupa Nama, Inga Rasa », ce qui signifie que si les gens tendent à oublier les noms ou les visages, il se souviennent en revanche toujours de l'ambiance et de l'atmosphère d'un moment. Ce sont les choses qui nous touchent profondément qui affectent nos décisions

à venir. Après avoir rappelé à quel point les technologies digitales ont modifié nos vies ces dernières années, il a expliqué que les clients existants appartiennent principalement aux générations X et Y, et donc ne sont pas habitués à ces technologies, en particulier dans les zones plus reculées. D'après lui, il s'agit là d'un des plus importants défis à relever pour l'Indonésie.

Pour clôturer l'année 2018, KBA a organisé une cérémonie pour récompenser les meilleures performances de l'année dans la compétition des meilleurs concessionnaires (ventes, pièces détachées, huile Yamalube, service). Le changement est permanent. KBA, les concessionnaires et YMC tiennent leur engagement de conserver cette « saveur » spéciale que les clients ne peuvent oublier.



Imagine le future de la pêche en bateau

Salut la Famille Yamaha Marine ! Je suis Itogawa, du service de développement des affaires au sein de l'unité commerciale marine de YMC. Cet hiver (entre Dec. et Fév.), je suis allé pêcher 5 fois, mais par 2 fois, je n'ai pas ramené un seul poisson (BO-ZU). J'étais effondré. Au Japon, les pêcheurs se moquent de leurs camarades revenus bredouilles en disant « BO-ZU » qui se traduit par « pas de cheveux » mais signifie en réalité « pas de poisson. »

Ce n'est rien, changeons de sujet. Je veux vous parler du futur de la pêche embarquée et vous donner mon opinion à ce sujet.

Tout d'abord, la pêche embarquée, cela évoque d'innombrables styles comme la pêche à l'espadon (reine de la pêche), le « jigging », le « tairaba », ou la pêche au bar. Ces styles, bien que différents, ont en commun une difficulté. Vous avez deviné ?

Je pense que le plus gros défi, c'est de choisir l'endroit idéal pour pêcher, dans la mer qui est si vaste. Pour le pêcheur à la ligne, sur un lac comme en pleine mer, l'exploit réside dans le fait de choisir la bonne zone de pêche. Pour dénicher cet endroit idéal, on doit prendre en compte l'environnement que le poisson cible affectionne, le temps et les conditions maritimes. C'est très rationnel, et pourtant ça ne marche pas toujours comme prévu. C'est ça la pêche !



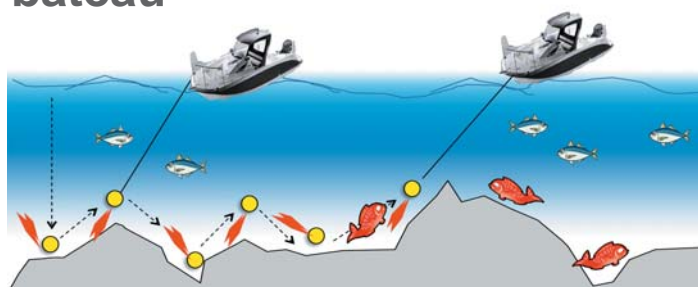
▲ Pas facile de trouver l'endroit idéal. Il faut compter sur l'expérience et le talent du capitaine pour espérer une prise.

Quand on pêche, il y a des facteurs aléatoires, comme expliqué ci-dessus, mais peut-on réduire ces facteurs au strict minimum ?

Et si l'on pouvait :

- Voir sous l'eau, dans un rayon de quelques kms, l'état du fond et l'ombre des poissons.
- Détecter les nuées d'oiseaux à quelques kms.
- Comprendre le cheminement des bans de poissons.

Si tout cela était possible, les bateaux équipés par Yamaha pourraient nous emmener automatiquement à l'endroit idéal pour pêcher. On n'aurait plus besoin de gaspiller un temps précieux à errer de spot en spot, au lieu de ça on pourrait se concentrer davantage sur les techniques de pêche, comme changer les appâts, ajuster la vitesse du dévidoir, ou bouger l'appât. On peut alors avoir le temps d'essayer un grand nombre de techniques pour attraper le poisson désiré (bien que certains seraient d'avis que la recherche du spot idéal fait partie du plaisir de la pêche embarquée). Grâce aux progrès de la technologie et à la créativité de l'industrie maritime, le futur pourrait bien être juste derrière la porte. Quelle excitation de l'imaginer !



Dans le dernier rapport, j' ai présenté le brème de mer et sa grande valeur, et la méthode de pêche « tairaba », qui continue d' évoluer avec le temps.



◀ C'est un thazard que j'ai pêché au cours de l'été 2017. C'est une grosse prise ! Il fait 110 cm de long et pèse 13 kg.

▼ Et voilà un thazard que j'ai attrapé au printemps 2018. Les thazards sont gras au printemps, on les appelle alors torosawara. (thazard gras)



C'est bien joli de pêcher autant de poissons qu'on le souhaite, mais d'un autre côté, cela pose la question de la surpêche. En d'autres termes, l'épuisement de la ressource halieutique. Sans poisson, pas d'industrie maritime. Vous aurez beau aller en mer, vous ne pourrez pas capturer le moindre poisson.

Pour nous à Yamaha Famille Marine, c'est une vérité malheureuse, mais assurer la durabilité de la vie marine et de l'écosystème marin est une mission importante. Que devrions-nous faire ? Donnez-nous votre avis ! Dans le prochain épisode, qui sera le dernier, je vous parlerai d'un sujet brûlant, les objectifs de développement durable (les « SDGs »). Je veux vous donner mon avis sur de possibles moyens de soutenir la vie marine.

PS: On est en mars et le printemps est arrivé au Japon et dans l'hémisphère nord. Avec vos amis et votre famille, n'hésitez pas à aller pêcher et vous amuser sur l'océan, les lacs et les rivières.



▲ On pense qu'environ 30% des poissons de l'océan sont en danger.

Groupe chinois Jingsui

Dans la Chine traditionnelle, les pêcheurs utilisaient des bateaux de bois, mais ces dernières années, on en voit de plus en plus se tourner vers des bateaux de pêche de taille intermédiaire en acier ou fibre de verre. On voit de plus en plus ces bateaux de pêche s'équiper de petits canots en fibre de verre.

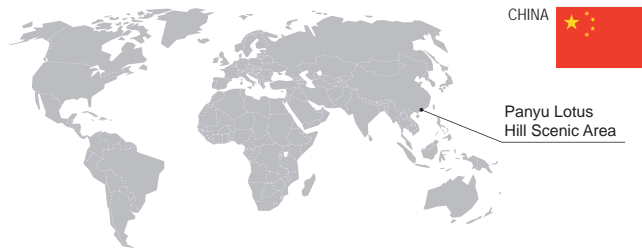
Parallèlement, avec l'augmentation des salaires comme des jours de congé, de plus en plus de chinois font du tourisme pour profiter des îles, du littoral et des lacs. Par conséquent, la demande pour des bateaux de plaisance, de tourisme, de pêche, les WaveRunners ou Sport Boats, se fait de plus en plus pressante.

La firme Guangzhou Xiongda Yacht Development CO., LTD., qui a été fondée par Lin ChaoXiong en 1983, est le quartier général du groupe Jingsui. Cette entreprise distribue des produits marins Yamaha. A Canton, c'est la première compagnie à vendre des pièces détachées pour bateau.

Actuellement, la firme compte 28 succursales dans tout le pays, et fait travail-

er une centaine d'ingénieurs et vingt ouvriers de maintenance spécialisés. Depuis 30 ans, la firme est numéro 1 des importations de moteurs et de ventes de bateaux en fibre de verre. Les bateaux issus des usines de Chongqing, Wuhan et Pékin, fabriqués par une filiale du groupe Jingsui, sont connus pour être utilisés pour la pêche ou comme bateaux de sauvetage.

Guangzhou Xiongda Yacht Development CO., LTD. projette de se renforcer dans le domaine des relations clients, et de se tailler de nouvelles parts de marché. C'est une entreprise leader de l'industrie maritime chinoise.



CHINA 
Panyu Lotus Hill Scenic Area

De la part de YMCN

La Chine se développe rapidement et nous pensons qu'elle a un grand potentiel pour l'industrie maritime.

Nous apprécions vos efforts et votre peine pour faire grandir le marché maritime chinois.



Guangzhou Xiongda Yacht Development CO., LTD se situe à Panyu Lotus Hill Scenic Area, un site national touristique classé AAAA. Lianfeng Guanhai est enregistré en tant que site culturel d'importance.

Une équipe de Revs

2019 – Processus de sélection pour les JO de Tokyo 2020

En décembre 2018, Takayama et Imamura de l'équipe de voile Yamaha Sailing Team « Revs » se sont rendus en Australie. Ils ont participé aux compétitions Sail Sydney et Sail Melbourne et ont remporté la médaille d'argent dans les deux événements. Certaines des meilleures équipes de voile au monde étaient également inscrites, donc se placer seconds a très certainement boosté leur confiance.

L'année 2019 vient de débiter et avec elle, c'est le processus de sélection pour les JO de Tokyo 2020 qui commence.

Les courses de 2019 ont commencé avec la coupe du monde de Miami qui s'est tenue du 15 au 26 Janvier. Au sein de l'équipe Yamaha Sailing Team « Revs », les duos Takayama / Imamura (équipe masculine) et Udagawa / Kudo (équipe féminine) ont participé dans la classe 470. Dans le tour préliminaire, constitué de 9 courses, Takayama et Imamura se sont classés dix-neufièmes, tandis que Udagawa et Kudo se sont classés dix-huitièmes.

Malheureusement, ils ne sont pas parvenus à se classer dans les dix meilleurs, comme ils l'espéraient.

Takayama et Imamura ont commencé leur entraînement dans la Côte d'Or en Février. Le duo Kaminoki / Hikida, qui a récupéré d'une blessure, et Udagawa / Kudo, sont tous allés à Okinawa pour s'entraîner. En Mars, ils participeront à la course Princesa Sofia (Majorque, Espagne), qui est la première course de la sélection olympique.

On s'attend à un grand enthousiasme de leur part à tous.

※L'équipe qui représentera chaque pays aux JO sera déterminée par la somme des points aux trois courses suivantes : Princesa Sofia (Mars), les Championnats du monde, et la Coupe du Monde (Août - Enoshima, Japon).

