

HINO

Marque internationale pour
tous les clients

Cares



Spécial : Eco Driving

Nous, chez Hino, nous recommandons l'Eco Driving dans le cadre de notre initiative de Soutien total. Les clients qui pratiquent l'Eco Driving en récoltent déjà les fruits au quotidien. Alors pourquoi ne pas commencer dès aujourd'hui à réduire vos coûts, à améliorer la sécurité de votre conduite et à diminuer votre impact environnemental ?

Illustration : M. Eutimio Fernández Egurrola de JUMEX, Mexique. Article en page 3.



1 Cinq pointeurs Eco Driving Vous pouvez commencer à les utiliser aujourd'hui

Nous pensons que les véhicules Hino sont reconnus dans le monde entier pour leur respect de l'environnement et les économies de carburant exceptionnelles qu'ils génèrent. Ce qui est moins connu, c'est que cette économie de carburant peut encore être améliorée en appliquant quelques techniques de conduite étonnamment simples.

Si tous les véhicules utilitaires de la flotte de l'entreprise pouvaient réduire leur consommation de carburant, cela contribuerait à des économies de carburant significatives et à une réduction des coûts sur l'année. C'est l'une des principales raisons pour laquelle Hino continue à proposer un enseignement d'Eco Driving dans le cadre de ses services de Soutien total.

Nous savons que beaucoup de nos lecteurs ont déjà pris part à au moins un de ces séminaires Eco Driving. Ils vont maintenant en récolter les bénéfices dans leurs opérations quotidiennes. Ce que nous avons publié sur les techniques d'Eco Driving dans les colonnes des précédents numéros de Hino Cares, est né de notre désir de partager les effets significatifs de l'application de ces pratiques d'Eco Driving avec autant de clients que possible. Dans ce numéro, nous aimerions vous présenter une nouvelle fois quelques-uns de ces points.

Point 1



Changement de vitesse de 1 500 à 1 800 rpm

Démarrez lentement et accélérez progressivement

Lorsque l'on appuie sur la pédale d'accélérateur, environ 80% de la pression doivent être suffisants pour les camions lourds, et environ 50% pour les camions moyens et légers. Aussi, lorsque vous passez la vitesse supérieure lors de l'accélération, n'oubliez pas de passer rapidement les vitesses dans une plage d'environ 1 500 à 1 800 rpm, au centre de la zone verte sur le compte-tours de votre moteur. En effet, la zone verte est la plage dans laquelle le moteur consomme le moins de carburant pour la quantité équivalente de sortie. Passez très tôt votre vitesse, avant que la vitesse de régime n'augmente de manière excessive.

Point 2



Gamme économique de 1 000 à 2 000 rpm

Conduisez à vitesse constante autant que possible

Alterner fréquemment entre accélération et décélération est un moyen sûr de nuire à la réalisation d'économie de carburant de votre véhicule. Vous pouvez accroître l'économie en carburant de 10% simplement en vous assurant de maintenir une vitesse constante et des fluctuations de vitesse de moins de 10 km/h, aux endroits et aux moments où les conditions de circulation le permettent en termes de sécurité. L'important est de maintenir le régime du moteur dans la zone verte entre 1 000 et 2 000 rpm.

Point 3



Vitesse maximale de 80 à 90 km/h

Conduisez à une vitesse modérée

Plus la vitesse de votre véhicule est élevée, plus il requiert de puissance, donc une vitesse plus élevée conduira naturellement à une plus grande consommation de carburant. C'est parce que plus vous roulez vite que plus la résistance à l'air de votre véhicule devient importante. Il est dit que lorsque la vitesse de votre véhicule double, sa résistance à l'air quadruple. En d'autres termes, conduire à une vitesse modérée est le meilleur moyen pour vous d'économiser du carburant. Souvenez-vous que vous pouvez réduire votre consommation de carburant de 10% simplement en abaissant votre vitesse de 10 km/h.

Point 4



Maintenez le ralenti au minimum

Un véhicule lourd avec une cylindrée de 12,8 litres brûlera environ 1,3 litre de carburant en une heure tout simplement en marchant au ralenti. Un véhicule léger avec une cylindrée de 4 litres brûlera environ 0,8 litre de carburant en une heure en marchant au ralenti. Disons par exemple que vous possédez des camions que vous utilisez 25 jours par mois et que ceux-ci marchent au ralenti 3 heures par jour. Sur un an, chaque camion léger consommera environ 720 litres de carburant simplement en marchant au ralenti, et vos camions lourds consommeront environ 1 170 litres. La meilleure façon de réduire les coûts de carburant gaspillé est de réduire autant que possible la marche au ralenti.

N'oubliez pas que lorsque vous utilisez le frein moteur sans que votre pied touche la pédale d'accélérateur, l'alimentation en carburant du moteur s'arrête¹, mais elle reprend lorsque la vitesse du moteur se rapproche de la marche au ralenti (l'alimentation en carburant reprend également si vous désengagez l'embrayage ou si vous passez au point mort). Ainsi, un autre point à retenir pour bénéficier de la fonction de fermeture d'alimentation en carburant des moteurs diesel à injection directe est de s'abstenir d'appuyer sur la pédale d'embrayage ou de passer au point mort avant que la vitesse du moteur se rapproche de la marche au ralenti, aux endroits et lorsque

Point 5



Utilisez le frein moteur lorsque vous décélérez

Lorsque que vous arrivez à un stop, vous devez d'abord déterminer votre point d'arrêt, puis choisir le bon moment pour commencer à laisser votre véhicule se déplacer en inertie tout en utilisant le frein moteur, afin de pouvoir minimiser l'utilisation de votre pédale de frein aux endroits et lorsque les conditions de circulation en termes de sécurité le permettent. Une utilisation active du frein moteur peut contribuer à économiser plusieurs millilitres de carburant à chaque fois que vous vous arrêtez.

* Les photos et schémas présentés ici concernent les véhicules de modèle mexicain. Les spécifications peuvent être différentes pour les véhicules dans votre pays.

les conditions de circulation le permettent en termes de sécurité². Comme vous pouvez le voir, aucun de ces pointeurs ne nécessite la mise en œuvre de compétences complexes. Vous pouvez commencer à utiliser ces techniques pour bénéficier dès aujourd'hui de tous les avantages offerts par les économies de carburant—tout en vous faisant une véritable idée de l'excellent potentiel de Hino.

¹ Du carburant peut être injecté dans certaines conditions pour des raisons de sécurité.

² Les conseils pour une conduite éconergétique décrits dans cet article ne sont pas toujours applicables en fonction des conditions de conduite, des conditions de charge, de l'état de la route et autres. Par ailleurs, veuillez garder à l'esprit qu'une conduite sécurisée a toujours la priorité sur la conduite éconergétique présentée dans cet article.

De plus en plus de personnes se rendent compte des avantages

19 novembre 2014 : Hino Motors Sales México, S.A. de C.V. (HIMEX), un distributeur Hino, a organisé un séminaire d'Eco Driving dans les locaux de l'un de ses clients, JUMEX, leader mexicain de la fabrication de jus, nectars et boissons gazeuses, implanté dans les environs de la ville de Mexico.

Le nombre de participants aux séminaires d'Eco Driving a augmenté au Mexique, avec plus de 5 000 participants au cours des trois dernières années. Au lieu de proposer de grands événements collectifs, les concessionnaires et les distributeurs au Mexique travaillent avec leurs clients à l'organisation de petits séminaires dans les locaux du client. Nous avons eu l'occasion de parler de ces séminaires avec M. Suzuki,

président et PDG de HIMEX.

« Se contenter de fournir des camions, des pièces détachées et des services ne suffit pas à contribuer pleinement aux activités de nos clients. Il est par contre crucial qu'ils nous reconnaissent comme leur partenaire en affaires. C'est précisément la raison pour laquelle nous avons commencé à discuter des moyens qui permettraient de fournir à nos clients mexicains davantage de possibilités de participer à des séminaires d'Eco Driving que Hino continue à organiser dans de nombreux pays à travers le monde.

Les camions Hino ont déjà une réputation de bonne gestion en termes d'économie de carburant, alors, en aidant nos clients à tirer pleinement profit de la performance d'Hino grâce aux pratiques d'Eco Driving, nous pouvons dire que nous sommes vraiment en mesure de contribuer à leurs entreprises.

Avec 30 000 véhicules actuellement sur le marché mexicain des véhicules utilitaires, il nous est impossible de proposer des séminaires à tous nos clients, compte tenu du personnel et des ressources limités d'HIMEX. Au lieu de cela, nous offrons une formation aux vendeurs de nos concessionnaires afin que tous soient en mesure d'organiser eux-mêmes ces séminaires. Nous avons pensé qu'il était important que les séminaires puissent être organisés par les vendeurs eux-mêmes, car ce sont eux qui gagnent la confiance des clients en leur rendant régulièrement visite.

Trois ans ont passé depuis que nous avons commencé à entamer cette approche, et nous nous sommes à présent développés au point où nous pouvons même offrir ce service aux clients ne possédant qu'un seul véhicule Hino.

Lors de ces séminaires, nous nous concentrons principalement sur les conducteurs en les conseillant sur la meilleure façon de conduire afin de réduire leur consommation d'essence, et sur la façon d'entretenir leurs camions dès le début de la journée pour maintenir leurs véhicules dans le meilleur état possible. Bien entendu, ces programmes sont proposés gratuitement, et ils sont conçus pour durer de 3 à 4 heures afin de ne pas interférer avec les activités de nos clients. »



Les commentaires suivants sont formulés par les employés de JUMEX qui ont assisté au séminaire Eco Driving :

Mme Rebeca Betancourt, Conductrice

« Alors que la consommation d'essence de mon véhicule était de 6,4 km/litre, elle est passée à 8,2 km/litre après ma participation au séminaire. Comme j'ai tenu à mettre en pratique ce que j'avais appris, deux jours plus tard, je roulais à 9,5 km/litre sur mon parcours habituel. Tout cela grâce au séminaire Eco Driving. »



M. Edgar López del Villar, Gestionnaire de la division commerce de détail

« Nous sommes un fabricant de jus de fruits, et nous exportons nos produits dans 40 pays à travers le monde. Nous utilisons actuellement 367 camions Hino pour transporter nos produits. L'Eco Driving, par définition, doit permettre de faire fonctionner les camions de manière appropriée ; ainsi, cette pratique améliore non seulement la consommation de carburant, mais nous aide également à réduire nos coûts d'entretien. Naturellement, cela est très important. De plus, la réduction de ces coûts se traduit aussi par le respect de l'environnement. Puisque nous, chez JUMEX, nous nous engageons à contribuer à la société et à la gestion de notre entreprise d'une manière durable, le fait que nous soyons en mesure de réduire notre impact sur l'environnement est un avantage très important. »



M. Eutimio Fernández Egurrola, Directeur de la logistique et des transports

« Les avantages de l'Eco Driving sont importants : il nous aide à réduire le coût de nos produits, et il est également respectueux de l'environnement. Nous pouvons réduire nos coûts d'environ 5% en demandant à nos conducteurs de pratiquer l'Eco Driving. De plus, notre société gérant des usines, nous sommes conscients de nos responsabilités environnementales et sociales vis à vis du réchauffement climatique. JUMEX exploite 85 centres de distribution au Mexique, et même si cela est un défi de taille, nous espérons pouvoir faire comprendre les atouts de l'Eco Driving à tous nos centres à travers le pays. »

3 Des inspections à 360° conduisent à la fois à une conduite sûre et à l'Eco Driving

L'Eco Driving s'appuie en grande partie non seulement sur des techniques de conduite pragmatiques, mais également sur des inspections quotidiennes et l'entretien. Par exemple, si vos pneus sont sous-gonflés, le manque de pression provoque une déformation accrue. Cela augmente la résistance dans les virages, ce qui, en finalité, impacte votre consommation en carburant. Une baisse de 10% de la pression des pneus peut réduire votre rendement en carburant de 4%.

Un autre exemple est de savoir comment votre consommation de carburant peut être impactée si vous ne nettoyez pas correctement vos filtres à air ou si vous ne remplacez votre huile selon le calendrier fixé. Un filtre à air encrassé empêche le moteur d'aspirer suffisamment d'air. Cela dégrade la combustion du carburant, qui, à son tour, impacte votre consommation de carburant. Selon des études effectuées par Hino, un filtre à air obstrué réduit votre rendement en carburant d'environ 3%. De même, votre huile moteur se dégrade si vous l'utilisez au-delà de sa durée de vie, ce qui peut provoquer une réduction de 1 à 2% du rendement global en carburant. Vérifier la pression des

pneus lors de vos inspections quotidiennes, nettoyer votre filtre à air et remplacer votre huile pendant l'entretien, ce sont des étapes très simples à franchir vers l'Eco Driving.

Hino encourage les utilisateurs à prendre l'habitude d'effectuer une inspection à 360° en chaque début de journée. Ces inspections quotidiennes détaillées peuvent non seulement aider à maintenir votre consommation de carburant, à repérer les causes potentielles de pannes mais aussi à prendre des mesures préventives afin de réduire le risque de panne sur la route. En premier lieu, la prévention des pannes inattendues doit également contribuer à une conduite sécuritaire. Veuillez vous référer à l'illustration ci-dessous pour voir les zones à contrôler.

Comme vous pouvez le constater, économie de carburant et conduite sécurisée peuvent être obtenues en appliquant chaque jour ces principes simples. Tout ce que vous avez à faire pour en récolter les bénéfices est de garder ces points à l'esprit et de les mettre en pratique.

Inspection quotidienne (pour les véhicules mi-lourds)

PRÉCAUTION

- 1) Contrôlez et réparez les pièces défectueuses ou les dysfonctionnements repérés lors de l'opération précédente, indépendamment de cette inspection.
- 2) Maintenez le moteur au ralenti jusqu'à ce que la jauge de température du liquide de refroidissement commence à se déplacer. Lorsque le moteur est froid, ne le poussez pas et ne le maintenez pas à une rotation moteur élevée.
- 3) Une fois l'inspection terminée, assurez-vous que l'état de charge est correct.

DÉMARRER

TERMINER

1 Roue avant droite

- Vérifier l'état du pneu avant droit et des écrous de la roue.

2 Avant du véhicule

- Contrôler le niveau du liquide de refroidissement.
- Contrôler le niveau de liquide d'embrayage.
- Contrôler la quantité de solution de lave-glace.
- Vérifier la fonction d'éclairage (taches, endommagement, éclairage, clignotant).

3 Côté gauche du véhicule

- Contrôler le niveau d'huile moteur.
- Contrôler le séparateur d'eau.
- Vérifier l'état du pneu avant gauche et des écrous de la roue.

8 À l'intérieur de la cabine

- Vérifier l'état de l'indicateur et du voyant d'avertissement
- Vérifier l'état de démarrage du moteur.
- Vérifier la fonction du frein de stationnement.
- Vérifier les dommages et les taches sur le pare-brise.
- Vérifier l'état du lave-glace et de l'essuie-glace.
- Vérifier l'état de réflexion des rétroviseurs.
- Vérifier la fonction d'éclairage et de faisceau clignotant.
- Vérifier la fonction de la direction et de l'avertisseur.
- Contrôler le niveau de carburant.

7 Côté droit du véhicule

- Vider l'eau dans le réservoir d'air (coupe de plein air et coupe d'air uniquement).
- Contrôler le niveau de liquide de frein (coupe hydraulique et coupe d'air uniquement).

6 Roue arrière droite

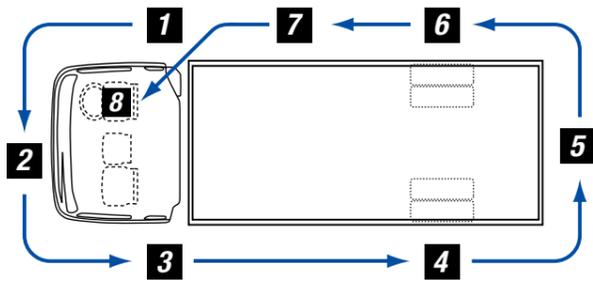
- Vérifier l'état du pneu arrière droit et des écrous de la roue.

5 Extrémité arrière

- Vérifier l'état de fonctionnement de l'éclairage (taches, endommagement, éclairage, clignotant).

4 Roue arrière gauche

- Vérifier l'état du pneu arrière gauche et des écrous de la roue.



HQS
HINO QUALITY SERVICE

« Hino est une marque haut de gamme », explique M. José de Jesús Saiz Acosta de chez Semillas El Ranchito, l'une des 11 sociétés dont les salariés ont participé à un séminaire Eco Driving à Culiacán, au Mexique, le 20 novembre 2014. « Ce qui m'a le plus impressionné lors du séminaire d'aujourd'hui était l'inspection extérieure à 360°. J'ai appris ce qu'il fallait faire pour maintenir un véhicule dans un état de fonctionnement optimal. Je sais que les économies réalisées dans la gestion opérationnelle sont bonnes pour l'entreprise—et, en fin de compte, qu'elles impactent aussi mon salaire, donc je pense que ces choses sont très importantes. »



« Je visite environ 50 entreprises par semaine », dit M. Luis Gonzaga Arista Franco, meilleur vendeur chez Seminaire et instructeur au séminaire d'Eco Driving. « Vous ne pouvez pas vraiment vous faire une idée de ce que les clients pensent en restant dans votre bureau. D'autres entreprises semblent penser que les affaires sont conclues dès que la vente est faite, mais ce n'est absolument pas vrai. Je rencontre beaucoup de clients qui ont du mal à gérer les coûts d'entretien et les coûts de gestion opérationnelle de leurs véhicules. »



« Les produits Hino ne tombent pas en panne facilement et leur consommation d'essence est maîtrisée. Ce sont des choses que les clients découvrent très vite après avoir commencé à utiliser les véhicules Hino. Cela dit, je suis également déterminé à devenir le vendeur de confiance d'une marque de confiance qui est en mesure de répondre aux diverses questions de nos clients. »

« Ces séminaires d'Eco Driving sont une opportunité importante pour la construction de relations de confiance, non seulement avec les entrepreneurs qui prendront leurs décisions d'achat, mais également avec les conducteurs et tous les autres membres du personnel. Quatre-vingt dix pour cent de mes clients sont des clients réguliers. »

Une meilleure consommation de carburant permet aux opérateurs de réduire les coûts, ce qui se traduit également par une baisse des émissions de CO₂—cela est donc très respectueux de l'environnement. De plus, en procédant à des inspections quotidiennes, les utilisateurs sont en mesure de prévenir les accidents avant qu'ils ne surviennent et d'améliorer leur sécurité au volant. En faisant une promotion active de ses séminaires d'Eco Driving, la marque Hino renforce ses liens avec ses clients dans le monde entier.

M. Abel López Gaxiola, Directeur Général de Hino dealership Camiones Premier de Noroeste, l'organisateur du séminaire, décrit le sujet de l'événement. « Ce que nous, chez Premier, nous promettons à nos clients qui participent aux séminaires, c'est qu'ils vont apprendre tout ce que nous savons au sujet de ces véhicules, ainsi que les cinq techniques d'Eco Driving. En apprenant à conduire les camions Hino de manière appropriée, les clients seront en mesure d'améliorer leur consommation de carburant et de réduire les coûts, ainsi que de prévenir l'endommagement de leurs véhicules sur le long terme. Cela se traduit en définitive par des coûts globaux réduits, et aide nos clients à livrer leurs marchandises sans problèmes inutiles. »



« Je connais bien d'autres marques de camions, mais après avoir commencé à vendre des camions Hino, j'ai dû modifier les normes de qualité à travers lesquelles je jugeais les camions. La qualité des produits Hino est tout simplement formidable. C'est la raison pour laquelle nous nous engageons à proposer ces séminaires d'Eco Driving dans le cadre d'un ensemble de mesures destinées à aider nos clients à maximiser leur potentiel. »

« Nous croyons que notre service après-vente à la clientèle est capital. Nous apprécions par-dessus tout les relations de confiance que nous établissons avec nos clients. »

Les séminaires d'Eco Driving nous aident à construire des relations de confiance avec nos clients

4



« Notre mission et notre devoir sont de fournir en permanence des groupes motopropulseur que les clients du monde entier trouvent utiles »

Le motopropulseur se réfère à la série d'unités allant de l'embrayage et la transmission aux arbres de transmission, engrenages différentiels et arbres d'entraînement. Le groupe motopropulseur n'est pas seulement responsable des actions de base du véhicule telles que la conduite, la rotation, le freinage, mais est aussi un pont qui transmet efficacement l'énergie de rotation produite par le moteur aux pneus du véhicule, en s'adaptant aux différentes conditions de conduite découlant d'une conduite rapide ou lente, ainsi que de la montée ou la descente de côtes.

Saviez-vous que peu de fabricants de véhicules commerciaux développent leurs propres groupes motopropulseur et leurs moteurs en interne ? Hino, bien sûr, est un constructeur qui développe ses propres groupes motopropulseur. « L'une des forces d'Hino est notre capacité à profiter de la connaissance approfondie de nos véhicules pour développer nos groupes motopropulseur en interne, groupes qui répondent à une grande variété de conditions d'exploitation », explique Toshiki Nakagawa, Directeur Général de la Division Ingénierie Motopropulseur, la division qui conçoit l'ensemble des groupes motopropulseur développés par Hino. « Cette capacité nous permet de répondre aux besoins de nos clients en temps opportun. En effet, nous sommes en mesure d'offrir les éléments optimum pour tous les véhicules en fonction de leurs spécifications et de répondre à une grande variété d'applications et de conditions d'exploitation. »



Toshiki Nakagawa

Directeur général
Division ingénierie motopropulseur

En se basant sur l'idée des « Produits les mieux adaptés », Hino fournit des véhicules répondant aux exigences des différentes destinations de marché ainsi qu'à celles des applications. Avec cette politique de développement en toile de fond, en 2010, Hino a introduit une transmission 9 vitesses (M009) comme unité globale pour les véhicules, lourds et mi-lourds. Avec sa large gamme et sa conception à vitesses multiples—neuf vitesses en tout—le M009 a été conçu pour correspondre au moteur de type A de petite cylindrée, et offre la possibilité de réaliser des économies de carburant et de bonnes performances de conduite. De plus, ce système de transmission est équipé d'un synchroniseur de carbone de grande capacité, ce qui est une première mondiale.

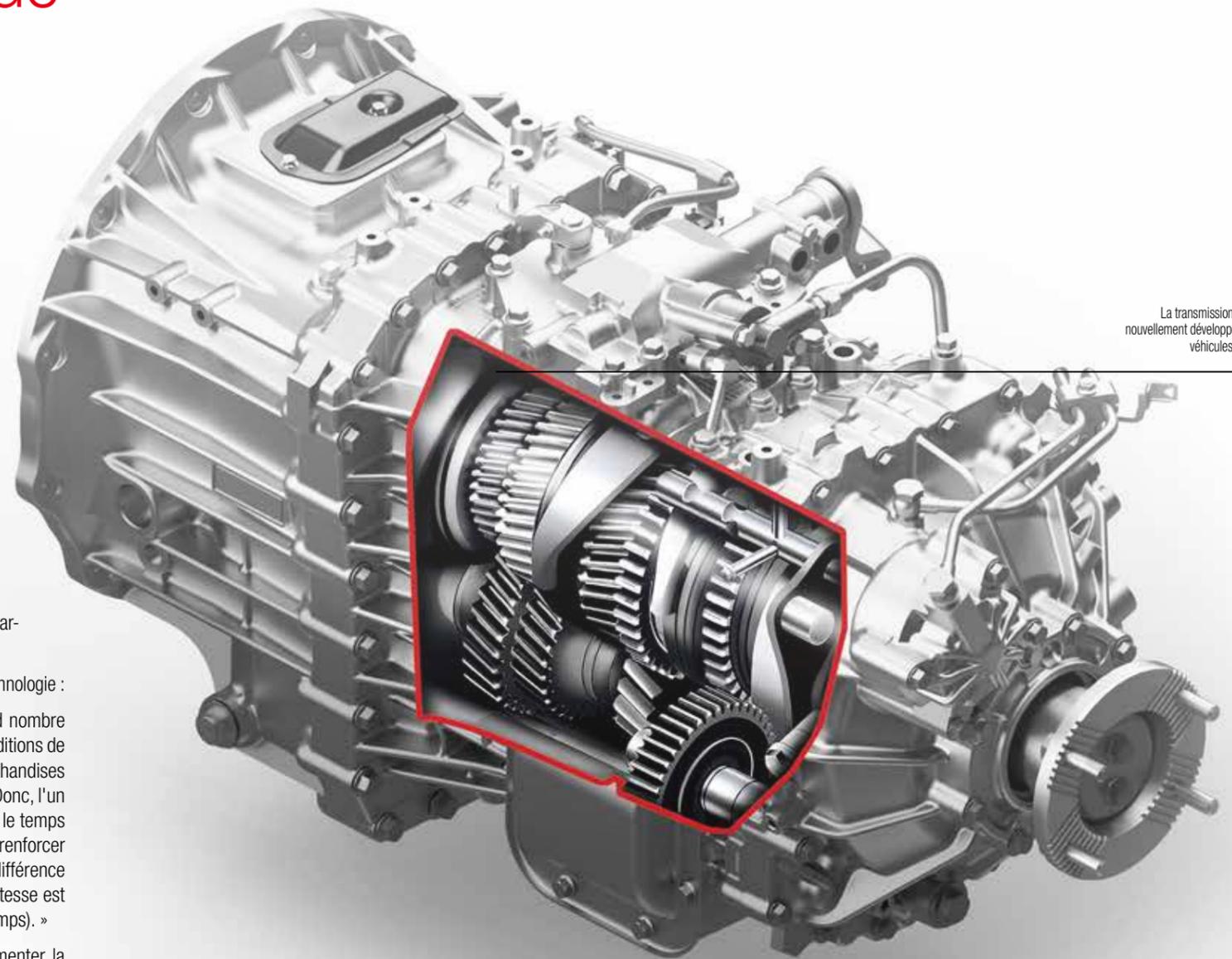
Nous avons interrogé M. Nakagawa au sujet de cette nouvelle technologie :

« D'après nos recherches, nous avons découvert qu'un grand nombre de clients effectuaient des déplacements rapides dans des conditions de conduite difficiles, par exemple lorsqu'ils transportent des marchandises lourdes ou qu'ils montent des côtes sur de longues distances. Donc, l'un des axes de notre développement du M009 était de raccourcir le temps de rapport de vitesse. Dans cet objectif, nous avons besoin de renforcer la capacité du synchroniseur (sa capacité à synchroniser la différence de vitesse de régime entre le moment où le changement de vitesse est amorcé et le moment où il est achevé dans un court laps de temps). »

« En règle générale, les concepteurs sont en mesure d'augmenter la capacité de synchronisation en la rendant plus importante, mais depuis qu'Hino a développé un des plus grands synchroniseurs au monde—le résultat de notre quête de performance et de durabilité—nous avons commencé à étudier les moyens de renforcer la capacité du synchroniseur grâce à l'utilisation de différents matériaux sur ses surfaces de friction. »

« Le molybdène est le matériau le plus utilisé sur ces surfaces de friction. Toutefois, comme nous avons mené des recherches sur des matériaux de carbone en tant que solution pour la génération suivante et que nous étions très proches de leur commercialisation, nous en avons conclu que cela pouvait être la réponse aux critères d'amélioration que nous recherchions—et nous avons procédé à l'élaboration du premier synchroniseur de carbone au monde. Avec ce développement, je suis fier de dire que nous avons été en mesure d'atteindre l'un des temps de passage de rapport de vitesse le plus rapide au monde. »

En plus du synchroniseur de carbone, de nombreux nouveaux mécanismes et nouvelles conceptions sont incorporés au M009. Tous ses composants primaires ont été soumis à des tests approfondis dès les



La transmission 9 vitesses
nouvellement développée pour les
véhicules mi-lourds.

premiers stades de développement afin de minimiser les problèmes éventuels. Hino a également recherché rigoureusement la fiabilité en soumettant le M009 à de sévères évaluations tout au long de son développement. De plus, dans les derniers stades de développement, l'unité a été montée sur des véhicules réels et a subi des essais in situ, dans des conditions de fonctionnement difficiles, afin de vérifier sa compatibilité avec les applications du monde réel. Les nombreux points nécessitant une amélioration suite à ce que nous avons constaté lors de ces essais ont été renvoyés à la conception. Ainsi, Hino a pu sortir le M009 avec une technologie supérieure, assurée de satisfaire nos clients. Inutile de le préciser, toutes les technologies de pointe incorporées dans les produits Hino—pas seulement le groupe motopropulseur—ont été soumises à ces évaluations et à ces vérifications approfondies et répé-

tées. M. Nakagawa explique, « En tant qu'équipe de développement, nous devons très précisément appréhender les différents marchés auxquels sont destinés l'ensemble de nos produits afin d'offrir en temps opportun des véhicules optimisés pour les différentes régions du monde. Mais nous pensons qu'il y a encore beaucoup de choses dont nous ne sommes pas conscients. Nous allons observer attentivement ce qui se passe à l'étranger, afin de véritablement ressentir les changements qui s'opèrent dans le monde et ce que nos clients recherchent réellement. Nous allons également travailler avec nos clients pour développer des véhicules qui satisferont tout le monde. » Le message de M. Nakagawa à nos clients dans le monde incarne véritablement la passion infatigable qui anime Hino dans le développement de ses produits.

Toscano's Cargo Express, Pérou

M. Marco Toscano / Président du Conseil d'administration

M. Gerardo Toscano / Directeur général

« Pour nous, Hino symbolise la croissance. »

« Notre père était impliqué dans l'entreprise de transport terrestre, et il voyageait à travers le pays pour superviser ses conducteurs. Il m'emmenait souvent avec lui pendant ses voyages. Si j'avais de mauvaises notes à l'école, ma punition était de réparer les camions. »

« Peut-être est-ce dû à l'influence de mon père, mais j'ai décidé que je voulais diriger une entreprise de transport, et j'ai étudié à l'IPAE School of Business. J'ai créé ma propre entreprise en embauchant cinq conducteurs et en achetant des camions d'occasion. Et en 2006, nous avons enfin pu acheter un camion Hino. »

« Les camions Hino ont été révolutionnaire pour nous. L'espace supplémentaire à l'arrière de la cabine est vraiment très pratique, et il permet également aux conducteurs d'incliner leurs sièges pour prendre une pause. Ce type de fonction bien pensée est ce qui rend ces camions si faciles à utiliser. »

« Pour nous, Hino symbolise la croissance : Hino a offert à notre entreprise sa première opportunité de croissance spectaculaire. »

« En tant qu'entreprise qui exploite une activité de transport terrestre et de logistique, nous transportons des produits de



Droite : M. Marco Toscano, Président du Conseil / Gauche : M. Gerardo Toscano, Directeur Général



marque et de consommation de Lima vers toutes les régions du Pérou. »

« Notre société a été créée il y a 14 ans, et nous possédons actuellement cinquante-cinq camions de la Série 500 et trois camions de la série 300, pour un total de 58 camions Hino. En 2006, nous nous sommes vu offrir une alliance stratégique par notre concessionnaire Mitsui, et nous avons acheté le premier camion Hino vendu au Pérou. Ce camion est toujours aussi solide aujourd'hui, avec son moteur d'origine et ses 750 000 km au compteur. « Nous sommes très satisfaits des camions Hino et de leur performance en termes de consommation d'essence, car cela nous permet de réduire nos coûts. Ce sont des machines très efficaces. »

« Nous bénéficions également d'un excellent service fourni par notre concessionnaire Mitsui. Le personnel interagit toujours avec nous comme si nous étions un client important, et il nous fournit toujours pièces détachées et services en temps et en heure. »

« Mitsui nous fournit toujours un service efficace et rapide parce qu'ils savent ce que signifie l'importance du service à la clientèle dans notre entreprise. Parfois, ils achèvent en quelques heures des tâches qui pourraient prendre plusieurs jours chez d'autres concessionnaires. »

Roton Service, Chili

M. Roberto Vieira / Président



Dans les mêmes conditions d'utilisation, les camions Hino tombent nettement moins souvent en panne que les camions d'autres constructeurs que nous avons utilisés.

Notre société transporte des aliments congelés et du pain, ce qui compose la majorité de nos livraisons. Nous approvisionnons les plus grands supermarchés, restaurants et hôtels dans un rayon de 200 km de Santiago, au Chili. Sur les 170 employés qui travaillent dans notre société, 78 sont des conducteurs.

Nous possédons actuellement 72 camions, et 25 d'entre eux sont des camions Hino—nous avons acheté le premier il y a un an et demi. Jusque-là, nous avons utilisé des camions d'autres constructeurs. Nous avons d'abord acheté six camions Hino, puis neuf l'année suivante, et avec nos achats ultérieurs, nous en possédons maintenant 25.

C'est en raison de leur qualité que nous continuons d'enrichir notre flotte avec des camions Hino. Les camions des autres constructeurs tombent en panne en moyenne une fois tous les 100 000 à 120 000 km, alors que les camions Hino continuent à fonctionner bien au-delà de ce kilométrage sans tomber en panne—et bien sûr, nous les utilisons dans les mêmes conditions que les autres camions.

Notre président a dit une fois qu'il avait possédé des véhicules Hino, et qu'ils tombaient en panne moins souvent. C'est l'une des raisons pour laquelle nous avons décidé d'acheter des camions Hino.

Au sein de notre entreprise, nous utilisons un système de suivi individuel de chacun de nos camions. Sont concernés les dates pour le changement d'huile, les inspections des véhicules, les coûts de maintenance et la consommation de carburant. Ce système nous permet d'utiliser un GPS pour déterminer la position de chaque camion et pour suivre ses distances de déplacement tout au long de la journée, la durée et l'emplacement de ses arrêts. Il est également fourni avec une alarme qui s'active lorsqu'un camion pénètre dans une zone qui nécessite un permis, et nous avertit instantanément de toute violation de la limitation de vitesse. Nous possédons ainsi les données relatives à chacun de nos camions depuis son achat. Seule une comparaison de ces données nous prouve clairement que les camions Hino offrent une excellente qualité et de réelles économies de carburant.



La Criolla, Pastas & Panificados, Paraguay

M. Nelson Medina Cantero / Directeur Général



J'ai l'intention de recommander Hino à des personnes que je connais dans d'autres entreprises—mais pas à nos concurrents !

Notre histoire remonte au jour où nous avons ouvert un petit fast-food, il y a 24 ans. Grâce à nos clients, notre entreprise a grandi, et nous exploitons à présent également une entreprise de boulangerie.

Un élément essentiel de l'entreprise de boulangerie concerne la logistique des produits. C'est parce que nous pouvons dire que nous garantissons des produits savoureux grâce à leur livraison en temps et en heure. Et des camions fiables sont indispensables à cette logistique.

Au fil des années, nous avons rencontré des problèmes avec des camions qui tombaient en panne pendant les livraisons. C'est parce que nous utilisons des camions d'occasion. Un jour, nous avons reçu une offre pour l'achat de camions Hino à un prix intéressant, même s'ils restaient encore plus chers que les camions d'autres constructeurs. Toutefois, comme nous recherchions des camions performants même s'ils étaient plus chers, nous avons décidé d'en acheter un et de voir comment il fonctionnait.

C'était il y a deux ans. Après avoir utilisé le camion pendant un moment, nous avons réalisé que la qualité des camions Hino était nettement supérieure à celle des autres constructeurs. Nous avons été très surpris. Les camions sont fiables, même sur des routes cahoteuses, et ils sont également très faciles à conduire en ville. Ils consomment même moins de carburant que les autres marques.

Nous n'avons pas perdu de temps et avons remplacé quatre autres camions de notre flotte par des véhicules Hino. Nous possédons actuellement cinq Hino 511 et avons l'intention d'en acheter un

sixième. Nous allons de l'avant et nous espérons remplacer toute notre flotte avec des camions Hino.

Le service après-vente de Toyotoshi S.A. est également exceptionnel. Ces camions étant conçus pour durer, nous n'avons pas eu à payer de frais d'entretien supplémentaires. Mais, si nécessaire, nous pouvons être certains que notre programme d'entretien sera assuré grâce à leur système de réservation.

J'ai l'intention de recommander Hino à des personnes que je connais dans d'autres entreprises—mais pas à nos concurrents ! (rires)



Fichier 2 :

Kabuki

歌舞伎



Shibaraku

Bien qu'il ne manque pas de pièces de kabuki, nous aimerions vous présenter aujourd'hui une pièce particulière appelée Shibaraku.

Cette pièce raconte l'histoire du puissant samouraï du nord Kiyohara no Takehira, qui ordonna à ses serviteurs de tuer tous ceux qui ne lui obéissaient pas. Il a combattu Kamakura Gongoro, surnomé « Shibaraku » (« Juste un instant »), qui trouva le moyen de leur sauver la vie.

On dit que les acteurs de kabuki dans les années 1700 signaient des contrats d'un an avec les théâtres. Les pièces présentées en novembre, le premier mois de la durée du contrat, appelées les spectacles « kao mise » (la connaissance), étaient les représentations les plus importantes tout au long de l'année, où le public pouvait rencontrer les acteurs de la troupe. Pour ces spectacles kao mise—dans lesquels tous les plus grands acteurs jouaient—la coutume voulait que l'on inclut une version de la fameuse scène Shibaraku, où un héros emblématique réprimandait le méchant avec le mot « Shibaraku » avant de sauver la vie de différentes personnes en danger. Cette scène, qui fut jouée moult fois dans différentes pièces, a été progressivement affinée au fil des ans, et sa forme de présentation finalement perfectionnée. Depuis l'ère Meiji (1868–1912), la scène Shibaraku a été jouée en tant que pièce indépendante, et la tradition se poursuit aujourd'hui. Compte tenu de la longue histoire de la scène, elle est d'abord appréciée pour son éloquence formative plutôt que pour son contenu narratif.

D'où que vous soyez, votre pays d'origine est certainement très fier de posséder de nombreuses formes d'arts traditionnels transmises à travers les siècles. Le pays où Hino a vu le jour, le Japon, possède également une grande diversité d'arts du spectacle, tels que le Nô et le bunraku, bercés par une longue histoire et d'anciennes traditions. Dans ce numéro, nous aimerions vous présenter l'une de ces traditions, le kabuki.

Il est dit que le kabuki trouve ses origines en 1603 à Kyoto. On dit également qu'il est issu de danses exécutées par une femme appelée Okuni, qui revêtait des vêtements scandaleux et arborait des coiffures extravagantes. Porter de tels vêtements indignes a été appelé « kabuku » dans la langue vernaculaire populaire de l'époque, formant ainsi la base du nom « kabuki ».

Depuis cette époque, le kabuki a continué à intégrer activement les tendances et les modes des arts du spectacle contemporain, jusqu'à ce qu'il devienne reconnu comme une forme d'art composite, mélange de danse, de musique et de théâtre scénarisé.

Le théâtre kabuki peut être en grande partie regroupé en « jidai mono » (pièces de la période) et « sewa mono » (pièces contemporaines de la période Edo). Jidai mono raconte souvent des histoires de batailles survenues au cours de la période des Royaumes combattants au Japon (environ 1467-1603), et peut également s'inspirer de nombreuses légendes découvertes dans tout le pays. Les représentations de sewa mono, d'autre part, illustrent la vie des gens ordinaires pendant la période Edo (1603-1868), et présentent des versions dramatisées d'événements notables tels que des meurtres, double suicide, vols et autres incidents ayant enflammé l'imagination de l'époque.

Kumadori et Mie

Un large éventail de méthodes d'interprétation et de représentation a été utilisé pour exprimer le large répertoire kabuki afin d'influer le plus efficacement possible sur son public. L'une d'entre elles est le maquillage de scène incomparable appelé « kumadori ». Ce maquillage est principalement utilisé pour représenter les personnes apparaissant dans les pièces de la période jidai mono, et l'on dit qu'il était utilisé à l'origine pour exagérer les veines et les muscles sur les visages des acteurs.



Même en utilisant les catégorisations les plus étendues, il existe plus de 50 versions de kumadori, avec des couleurs spécifiques réservées pour chaque archétype de personnage. Par exemple, le rouge est utilisé pour les personnages forts, courageux et ayant le sens de la justice ; l'indigo est utilisé pour des antagonistes redoutables ; et le brun pour les personnages macabres non-humains, comme les démons et les fantômes. Le public peut se faire une idée des qualités personnelles des différents personnages à partir de la couleur et du motif de leur kumadori.

Une autre caractéristique unique du kabuki est le « mie ». Pendant les scènes critiques du récit—ou lorsque l'émotion d'un personnage atteint son apogée—on peut voir le personnage arrêter momentanément son mouvement et prendre une pose stylisée. Cette pose est le mie.

Habituellement, l'acteur ouvre de grands yeux et arrête tout mouvement, dans le but de faire une forte impression et de capter l'attention du public. L'effet du mie est, à bien des égards, similaire à celui des gros plans des films contemporains et de la télévision, également utilisés pour mettre en évidence les expressions faciales des personnages.

隈取り

見栄

Des siècles de tradition

En 2005, le kabuki—art théâtral traditionnel avec une tradition vieille de plus de 400 ans—a été déclaré chef-d'œuvre du patrimoine oral et immatériel de l'humanité dans la Proclamation de l'UNESCO.

En Septembre 2009, il a été enregistré comme chef-d'œuvre du patrimoine culturel immatériel de l'humanité de l'UNESCO.

Différentes raisons poussent les gens à continuer à chérir cette culture qui se transmet au fil des ans. Chez Hino, nous aussi, nous sommes engagés dans un effort constant et inébranlable, avec l'espoir de continuer à être ce chef-d'œuvre admiré par les hommes à travers le monde.



和牛
Fichier 3 : Wagyu

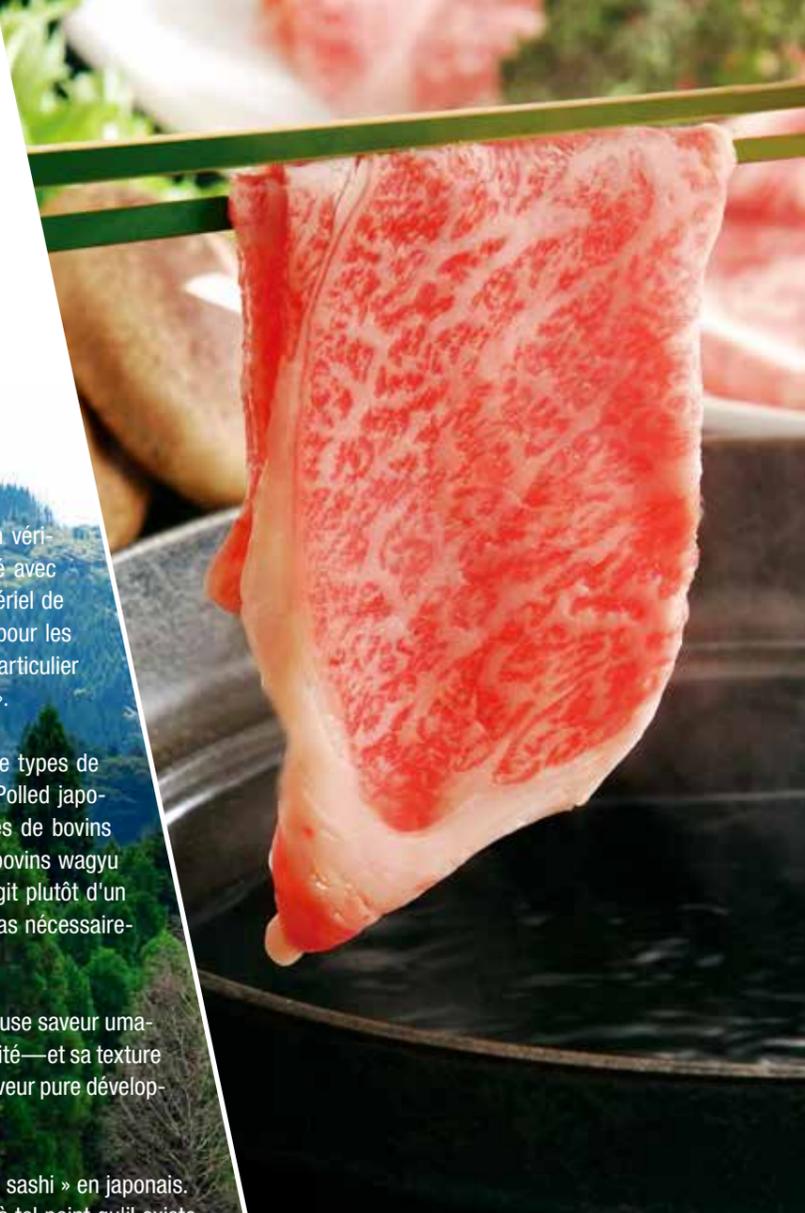
Comme nous l'avons indiqué dans notre précédent numéro, un véritable boom mondial du washoku (cuisine japonaise) a coïncidé avec l'inscription du washoku à la liste du patrimoine culturel immatériel de l'UNESCO. De plus, un intérêt croissant se dégage également pour les ingrédients utilisés dans la cuisine japonaise. Un ingrédient en particulier attire l'attention de grands chefs à travers le monde, le « wagyu ».

« Wagyu » (wa = japonais, gyu = boeuf) fait référence à quatre types de bovins (Noir japonais, Brun japonais, Shorthorn japonais et le Polled japonais) développés à partir de croisements de différentes variétés de bovins purement japonais. À partir du nom, on peut imaginer que les bovins wagyu doivent être élevés au Japon, mais ce n'est pas le cas—il s'agit plutôt d'un terme qui se réfère à des races spécifiques, et qui ne signifie pas nécessairement que le bétail a été élevé au Japon.

Les caractéristiques du goût délicieux du wagyu sont sa savoureuse saveur umami—résultat de sa teneur élevée en acides aminés de haute qualité—et sa texture tendre due à ses acides gras non saturés. Et n'oublions pas sa saveur pure développée par des années de tradition.

La texture de la viande est déterminée par sa graisse, appelée « sashi » en japonais. Cela est considéré comme étant la clé de la saveur du boeuf—à tel point qu'il existe même un système de classement basé sur la façon dont la graisse de la viande est marbrée. Mais cette graisse n'est pas grasse et elle donne à la viande un goût exquis qui fond dans votre bouche. Avec des bovins wagyu soigneusement sélectionnés dès leur jeune âge et élevés dans un environnement détendu et naturellement riche en eau pure, air et feuillage, le sashi peut être appelé la médaille d'honneur du wagyu.

Alors surtout, essayez le wagyu si vous en trouvez dans votre centre commercial local ou au restaurant. Nous sommes certains que vous apprécierez l'exigeante attention que le peuple japonais porte au choix de chacune des composantes de leur nourriture.



P.O. BUS Eka-Mira, Indonésie

M. Eka Hermawan / Propriétaire



La raison principale pour laquelle nous avons choisi Hino est la facilité d'entretien de leurs véhicules et la disponibilité de leurs pièces détachées.

« Nous avons commencé avec seulement deux bus en 1971 en tant que compagnie de bus à itinéraire fixe. Notre flotte est maintenant passée à 230 véhicules. »

« Je pense que la clé de notre succès remonte en 1993, lorsque nous avons commencé à proposer deux niveaux de service—première classe et classe économique—pour profiter de la croissance économique dans notre

respectif, nous établissons un contrat sur un calendrier de six mois déterminant les pièces qui nous seront nécessaires durant cette période. Cela signifie que nous n'avons pas à nous soucier des fluctuations de prix, et que nous sommes en mesure de recevoir des livraisons mensuelles conséquentes de pièces dont nous avons besoin et dès que nous en avons besoin. »

« En choisissant nos bus, nous avons également attentivement écouté ce que nos conducteurs avaient à dire—des conducteurs qui conduisent approximativement 750 km par jour. Il semble que tous aiment les bus Hino. Ils nous disent qu'ils se conduisent bien et qu'ils ont une bonne puissance de moteur. »

« Beaucoup de nos clients prennent nos bus chaque semaine, et la seule façon qui nous a permis de gagner ces clients réguliers était de nous différencier de nos concurrents. La clé est de trouver le juste équilibre entre confort de conduite, frais et transport rapide. Les véhicules Hino procurent un bon confort de conduite et permettent de pouvoir se rendre à destination à temps. Ce sont les raisons pour lesquelles nous choisissons Hino. »

pays, du fait qu'un nombre croissant de passagers cherchait à voyager confortablement, même si cela signifiait payer un peu plus cher. »

« La plupart des 230 bus que nous possédons sont des bus Hino. Nous avons essayé des bus de différents constructeurs par le passé, et, après les avoir comparés, nous avons finalement opté pour Hino. »

« La raison principale pour laquelle nous avons choisi Hino est la facilité d'entretien de leurs véhicules et la disponibilité de leurs pièces détachées. Tous nos entretiens sont réalisés en interne par nos mécaniciens, et le fait d'avoir un contrat pour les pièces détachées avec un concessionnaire Hino nous procure une grande tranquillité d'esprit. »

« Basé sur des données telles que le nombre de véhicules de notre flotte et la lecture de leur odomètre



Derhim Industrial Company Ltd., Yémen

M. Ali Abdul Latif Nasher / Directeur financier

Ils ont la vitesse et la puissance, pourtant ils sont économes en carburant. Leur belle allure est aussi un plus.

« Nous sommes le plus grand fabricant de boissons au Yémen, nous fabriquons des boissons gazeuses et des jus de fruits, entre autres produits. Nous transportons nous-mêmes nos produits, et exploitons des camions de différentes marques, y compris Hino. »



M. Ali Abdul Latif Nasher

Nous possédons actuellement 11 camions de la série Hino500. Nous possédons également des véhicules d'autres constructeurs, mais nous sommes en train d'investir dans plus de camions Hino. Hino est très populaire au Yémen, et nous utilisons leurs véhicules depuis 2010.

Les camions Hino sont tout simplement les meilleurs : ils se comportent à merveille sur la route.

M. Mohammad Ahmad / Conducteur

Ils ont la vitesse et la puissance, pourtant ils sont économes en carburant. Leur belle allure est aussi un plus. Nous n'avons jamais eu de problèmes de surchauffe, même sur les routes de montagne—une des raisons pour lesquelles nous avons une grande confiance en eux.

Leur capacité de charge est plus que suffisante. Ce n'est qu'une impression personnelle, mais je pense qu'ils fonctionnent mieux avec de lourdes charges que lorsqu'ils sont plus légèrement chargés. Ces camions ne tombent pas en panne, et ils sont un élément majeur de notre force de travail. Nous avons d'excellentes relations avec notre concessionnaire Hino, et nous sommes très satisfaits de ses services. Nous avons l'intention d'augmenter le nombre de camions Hino de notre flotte qui s'accroît. Nous souhaiterions également commander un camion de la série Hino700. Ils sont un peu chers, mais je suis sûr que nous en aurons pour notre argent. »

YONG GROUP, Thaïlande

M. Sunpetch Slisatakorn / Directeur général

Les véhicules Hino sont solides et robustes, les coûts d'entretien sont ainsi inférieurs à ceux d'autres constructeurs.

« En plus de diriger quatre centres de matériel pour l'habitat, nous fabriquons et vendons également des produits préfabriqués en béton. Nos centres de matériel pour l'habitat offrent tout ce dont les gens peuvent avoir besoin pour leur maison, des matériaux de construction aux appareillages. Ici, les clients peuvent trouver tout ce dont ils ont besoin pour construire leur maison—vous pouvez réellement construire un bâtiment entier avec l'ensemble des produits que nous fabriquons dans nos usines. »

« Pour gérer ce type d'entreprise, il nous faut un grand nombre de véhicules pour transporter matériaux et marchandises. Nous possédons au total plus de 100 véhicules, y compris les camions-bennes—qui constituent la catégorie la plus importante—et les camions lourds, légers et de poids moyens, ainsi que les remorques. »

« Quatre-vingt dix-neuf pour cent de nos camions de poids moyen sont des camions Hino. Ils sont réellement très fiables car ils sont à la fois robustes



et résistants. Les camions Hino sont également faciles à entretenir, et leurs pièces d'origine ont une longue durée de vie. En conséquence, les coûts d'entretien sont inférieurs à ceux d'autres constructeurs. »

« Quand nos conducteurs livrent les matériaux sur les sites de nos clients et discutent avec eux, ils doivent être en mesure de le faire de la meilleure façon possible. Ils ne sont pas de simples conducteurs mais tiennent également le rôle de représentants, alors nous avons mis l'accent sur la sensibilisation de chacun des employés. Nous nous assurons également que les conducteurs aient le sentiment d'être le propriétaire du camion qu'ils conduisent—par exemple, en les entretenant et en les lavant à tout moment afin qu'ils soient présentables devant nos clients. »

« Nos conducteurs ont pris part au programme de formation Conducteur Intelligent Hino (TPRO) organisé par Hino Motors Sales (Thailand) Ltd. Il va sans dire qu'il est difficile de réunir tous nos conducteurs pour qu'ils participent au programme, c'est la raison pour laquelle nous invitons occasionnellement des conférenciers de Hino Motors Sales (Thailand) Ltd. pour qu'ils organisent des sessions de formation dans nos locaux. Dans notre entreprise, nous accordons des primes ou des promotions aux conducteurs qui atteignent leurs objectifs mensuels de consommation de carburant. Les conducteurs qui n'ont aucun accident pendant un an reçoivent également une prime. »



M. Mohammad Ahmad



L'embrayage coûte cher, mais je crois que la performance des camions en vaut la peine. Et lorsque quelque chose doit être réparé, nous avons la tranquillité d'esprit de savoir que notre concessionnaire Hino se chargera de la réparation. »

« Je conduis des bus depuis maintenant 31 ans. Ma tournée me mène dans plusieurs villes en quelques jours, vous pouvez donc appeler cela un « circuit ».

Je fais environ trois circuits par semaine, soit environ 120 circuits par an. J'aime beaucoup les camions Hino que j'utilise pour ces circuits. Ils sont beaux et fonctionnent très bien. Je n'ai jamais rencontré de problèmes majeurs à ce jour.

Mes tournées me mènent souvent sur des routes de montagne où je dois régulièrement freiner, les freins s'usent donc relativement vite. Nous remplaçons l'embrayage environ deux fois par an, vous voyez donc que je conduis beaucoup.





Notre concours photo se poursuit. Il est encore temps de déposer votre inscription.

Le thème est « **Ma route préférée** ». En plus de votre photo, veuillez nous joindre un commentaire nous indiquant pourquoi vous aimez cette route. Les vainqueurs seront récompensés par un petit cadeau.

Les résultats du concours photo seront annoncés dans notre numéro 26 à paraître au milieu ou en fin d'année 2015.

Date limite : 31 mai 2015 (heure du Japon)

***Nous
recherchons
la contribution
de nos lecteurs !***



Veillez envoyer votre fichier photo à marketing@Hino.co.jp

* La taille des fichiers ne doit pas dépasser 10 Mo.

Pour le courrier postal, veuillez envoyer votre photo à l'adresse suivante :

Concours photo Hino Cares
Marketing Group, Overseas Planning Div. Hino Motors, Ltd.
3-1-1 Hino-dai, Hino-shi, Tokyo 191-8660, Japon

Précisez dans votre courrier votre nom complet, votre adresse, numéro de téléphone, adresse e-mail et un petit commentaire sur votre camion.

***Nous sommes impatients
de recevoir vos photos !***



Hino Motors, Ltd.
3-1-1 Hinodai, Hino-shi, Tokyo, 191-8660, Japon



Pour lire en ligne les magazines Hino Cares, scannez ce code-barres 2D grâce à votre smartphone ou accédez à http://www.Hino-global.com/about_us/Hino_magazines/

Site mondial : <http://www.Hino-global.com>

©Hino Motors, Ltd. Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, copiée ou transmise, quels que soient les moyens et la forme.

Imprimé au Japon