

l'actu SUZUKI

AUTO MARINE MOTO

N°38 - 1^{er} trimestre 2023

Le magazine
d'information
de Suzuki
en France



La première Suzuki
100 % électrique est annoncée ! **p.6**



Suzuki Marine aux côtés des pêcheurs :
la Suzuki Fishing Team au cœur de l'action **p.18**



Nouvelles Suzuki GSX-8S et V-STROM 800DE :
l'innovation au service du plaisir **p.8**

EDITO

DÉVELOPPER SUZUKI EN FRANCE, AVEC NOS PARTENAIRES, POUR NOS CLIENTS

Après trois décennies passées chez Suzuki, et une première expérience en Europe dans la filiale italienne, je suis particulièrement heureux et honoré de me voir confier la présidence de Suzuki France.

Ces premières semaines m'ont permis de constater à quel point les équipes, dans chacun des départements, sont performantes. J'ai également commencé à faire connaissance avec nos concessionnaires, distributeurs et partenaires, avec lesquels nous travaillons efficacement et en confiance.

Je prends mes fonctions à un moment charnière. En effet, le plan à moyen-terme tout juste dévoilé montre le cap que va suivre Suzuki dans les prochaines années : trajectoire vers la neutralité carbone, électrification de nos produits dans chacune des activités de la Marque. L'ambition, la détermination et les moyens sur lesquels est bâti ce plan sont une garantie pour l'avenir de l'entreprise dans le monde, et en particulier en Europe, marché-clé ; donc en France.

Dès cette année, de nombreux défis nous attendent en France, qu'il s'agisse de pérenniser et amplifier le succès de la gamme hybride

Automobile, de lancer les 7 nouveaux modèles annoncés par la division Moto ou de continuer à développer la division Marine en confortant ses nombreux partenariats et en continuant à proposer des produits innovants.

Mon objectif est de renforcer la satisfaction de nos clients, de poursuivre le développement de Suzuki en France en nous appuyant sur les innovations et la stratégie de la Marque. Dans le cadre de cette ambition, je sais pouvoir compter sur chacun des collaborateurs et partenaires de Suzuki France.



> **Daiki Yoshimiya**

Président
de Suzuki
France



p. 12



p. 18



p. 28

> CHIFFRES CLÉS

SUZUKI MOTOR CORPORATION

32

C'EST, EN MILLIARDS D'EUROS, LES INVESTISSEMENTS EN R&D ET EN INSTALLATIONS ANNONCÉS PAR SUZUKI MOTOR CORPORATION D'ICI 2030.

AUTOMOBILE

2,97

SUZUKI A VENDU 2,97 MILLIONS DE VOITURES EN 2022 (+ 7 % VS 2021). DES RECORDS DE VENTES ONT ÉTÉ BATTUS EN AMÉRIQUE LATINE, OCÉANIE ET AFRIQUE.

MARINE

0

ZÉRO ÉMISSION DE CO₂ À L'USAGE : SUZUKI COMMERCIALISERA SES PREMIERS MOTEURS HORS-BORD ÉLECTRIQUES DÈS 2024, ET 5 MODÈLES SERONT LANCÉS D'ICI 2030.

MOTO

7

SEPT NOUVEAUTÉS ARRIVERONT EN 2023 DANS LES CONCESSIONS SUZUKI : MOTOS GSX-8S ET V-STROM 800DE, 1050, 1050DE ; SCOOTERS AVENIS 125, ADDRESS 125 ET BURGMAN 125EX.

4-5 EN BREF

6-11 PRODUITS

- 6 Auto : Concept Suzuki eVX, la première Suzuki 100 % électrique est annoncée !
- 8 Moto : Nouvelles V-Strom 800DE/GSX-8S, l'innovation au service du plaisir
- 10 Auto : Suzuki Connect, des Suzuki toujours plus connectées à leurs utilisateurs

12-19 PARTENARIATS

- 12 La Grande Odyssée VVF : les Suzuki Hybrid AllGrip en action !
- 14 Suzuki France et OC Sport Pen Duick, l'aventure continue !
- 16 Suzuki et les chantiers navals, une alliance au service des clients
- 18 Suzuki Marine depuis toujours aux côtés des pêcheurs

20-22 MARKETING

- 20 Une nouvelle approche du parcours client
- 22 Nouveau site internet : Suzuki cajole ses motards en ligne

23 PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES

Roues hiver : le réseau Suzuki mobilisé

24-25 COMMERCE

Les Suzuki séduisent les « pros »

26-27 SERVICE APRES-VENTE

Un client heureux, c'est d'abord un client bien accueilli

28-29 SPORT

Endurance moto : Suzuki à la conquête d'un nouveau titre

30 PORTRAIT

Paola Lopes rejoint la Suzuki Family

31 LA CARTE POSTALE DU JAPON

31 AGENDA - CONTACTS

LA SUZUKI SWACE HYBRID COMMENCE 2023 EN BEAUTÉ



Une nouvelle signature lumineuse.



Un nouvel écran central 8".

Depuis le 1^{er} février, le break Suzuki Swace Hybrid bénéficie de nombreuses optimisations. Celles-ci concernent le design (inserts chromés sur le bouclier arrière, nouvelle signature lumineuse sur la finition Pack...), les équipements (nouvel écran central 8", Apple CarPlay sans fil, système pré-collision...) et la motorisation.

La motorisation 1.8 l. hybride auto-rechargeable délivre désormais une puissance cumulée de 140 ch, contre 122 ch précédemment. Grâce à un moteur-générateur électrique à la fois plus puissant, plus compact et plus léger, la Swace peut circuler davantage en mode tout-électrique, au bénéfice de l'efficacité. En cycle mixte WLTP, la consommation de 4,6 l/100 km et les émissions de CO₂ contenues à 104 g/km restent similaires à celles de la précédente version malgré l'augmentation de la puissance.



SUZUKI AUX CÔTÉS DES AMATEURS DE TRAILS

À vis aux amateurs de trails et de l'emblématique V-Strom de Suzuki ! Le programme V-Strom Experience s'enrichit de la V-Strom Académie qui devient l'école de pilotage Suzuki et du Grand Tour en Albanie... Pilotes novices ou expérimentés, les passionnés de trails pourront améliorer leurs compétences grâce à la V-Strom Académie. Au guidon de la gamme V-Strom DE, ils profiteront des belles pistes du sud de la France et seront confrontés à différents exercices dans un complexe dédié au trail près de Narbonne. Le Grand Tour, c'est une semaine complète de formation en Albanie où l'imprévu sera de rigueur ! Le programme idéal pour ceux qui cherchent à optimiser leurs compétences en trail et vivre une aventure humaine inoubliable avec un « Roadtrip » dans un magnifique pays encore méconnu.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur le site moto.suzuki.fr

MOTEURS PORTABLES : SUZUKI OFFRE LA GAMME LA PLUS LARGE DU MARCHÉ



Quatre nouvelles versions viennent enrichir la gamme de moteurs hors-bord portables Suzuki qui, avec 21 modèles, est désormais la plus riche du marché sur ce segment :

DF9.9BES : moteur à injection, barre franche, arbre court, démarrage manuel et électrique.

DF9.9BRS : version arbre court du DF9.9BRL déjà commercialisé (moteur à commande à distance, démarrage manuel et électrique)

DF15ARS : moteur à commande à distance, arbre court, avec relevage manuel et démarrage manuel et électrique

DF30AQHEL : moteur venant compléter l'offre 30 ch 3 cylindres. Barre franche, arbre long, démarrage manuel et électrique.

BONNE ROUTE GILBERT !

Après 18 années passées au sein de l'Activité Automobile de Suzuki France, Gilbert Kingold a décidé de prendre la route d'une retraite bien méritée.

Directeur adjoint en charge du Marketing, Gilbert a marqué l'entreprise par son dynamisme et sa modernité, contribuant dès son arrivée chez Suzuki France à faire entrer la Marque dans l'univers digital.

Homme de passions, il a choisi l'activité automobile de Suzuki pour exercer son activité professionnelle mais, en motard expert et en apnéiste de haut niveau, il a toujours conservé un regard aussi enthousiaste que pertinent sur les autres départements de l'entreprise.

Fin connaisseur du Japon, il sut également mettre sa grande culture au service des relations entre Suzuki France et la maison mère. Au-delà de toutes ces qualités, le souvenir que la Suzuki Family conservera surtout de



Gilbert Kingold, un pilier du marketing auto de Suzuki France.

Gilbert c'est celui d'un homme à l'écoute, proche des autres, attentionné.

Alors, c'est certain, la nouvelle route de Gilbert Kingold croisera forcément un jour celle de la Suzuki Family. A bientôt donc, Gilbert, et merci pour tout !



Gilbert « 007 » Kingold, au Mondial de l'Automobile.

CONCEPT SUZUKI EVX

LA PREMIÈRE SUZUKI 100 % ÉLECTRIQUE EST ANNONCÉE !

SUZUKI ACCÉLÈRE SUR LA ROUTE DE L'ÉLECTRIFICATION. DÉVOILÉ EN PREMIÈRE MONDIALE AU SALON DE DELHI, LE CONCEPT EVX PRÉFIGURE LE PREMIER MODÈLE 100 % ÉLECTRIQUE DE LA MARQUE.



« La commercialisation du premier modèle 100 % électrique mondial de Suzuki est prévue à horizon 2025. »

Pionnier de l'hybridation, avec par exemple une gamme de véhicules particuliers 100 % hybride en France, Suzuki prépare activement l'étape suivante dans l'électrification de ses modèles. La Marque a ainsi dévoilé au salon de Delhi, en Inde, le concept eVX qui préfigure la première Suzuki 100 % électrique mondiale, dont la commercialisation est prévue à horizon 2025.

SUV et 4X4, le savoir-faire Suzuki

Le concept Suzuki eVX est un véhicule 100 % électrique qui marie les innovations des dernières générations de technologies 100 % électriques au savoir-faire de Suzuki en termes de SUV et de transmission 4X4. En effet, la Marque fut à l'avant-garde de l'industrie automobile en matière de SUV avec le premier Vitara, lancé il y a plus de 30 ans, et bénéficie de 50 ans d'expertise en matière de transmission 4X4. Aujourd'hui, tous les SUV Suzuki commercialisés en France peuvent bénéficier d'une transmission intégrale.

Suzuki va donc s'appuyer sur cette double expertise pour proposer à ses clients avec l'eVX une expérience de conduite 100 % électrique propre à la Marque. L'eVX est un SUV à transmission 4X4 long de 4,30 mètres, soit 12,5 centimètres de plus que le Vitara. Il est doté d'une batterie de 60 kWh qui lui procure une autonomie de 550 km selon le cycle MIDC (Modified Indian Driving Cycle).

S'adapter aux clients du monde entier

Lors de la conférence de Presse au salon de Delhi 2023, M. Toshihiro Suzuki, Président de Suzuki Motor Corporation, a indiqué : « Je suis ravi de vous dévoiler l'eVX, annonçant notre premier véhicule 100% électrique mondial. Chez Suzuki Group, limiter les effets du réchauffement climatique est une priorité. Pour cela, nous promouvons un ensemble de mesures globales visant à réduire les émissions. Dans ce cadre, Suzuki continuera de proposer à ses clients du monde entier des produits de qualité, en les adaptant aux modes de vie et de conduite des différents marchés ».



Toshihiro Suzuki, président de Suzuki Motor Corporation (à gauche), a présenté le concept eVX à Delhi.

LE CONCEPT SUZUKI EVX EN BREF

- Longueur : 4 300 mm
- Largeur : 1 800 mm
- Hauteur : 1 600 mm
- Capacité de la batterie : 60 kWh
- Autonomie (cycle MIDC) : 550 km

NOUVELLES V-STROM 800DE/GSX-8S

L'INNOVATION AU SERVICE DU PLAISIR, SUR TOUS LES TERRAINS

OBJECTIF PLAISIR EN 2023 POUR LES MOTOS SUZUKI ! LES NOUVELLES V-STROM 800DE ET GSX-8S METTENT UN MOTEUR INÉDIT ET DES TECHNOLOGIES DE POINTE AU SERVICE DES SENSATIONS DU PILOTE.



« Un tout nouveau moteur bicylindre en ligne, puissant et coupleux. »



La Suzuki V-STROM 800DE.



La Suzuki GSX-8S.



La V-STROM 800DE est aussi à l'aise sur route que sur piste.

La V-Strom 800DE et le streetfighter GSX-8S ne sont pas des évolutions de modèles bien connus, il s'agit de véritables nouveautés. Témoin leur moteur, un inédit bicylindre en ligne de 776 cm³ puissant et coupleux, doté des technologies les plus récentes, comme le Suzuki Cross Balancer qui supprime les vibrations ou son échappement 2-en-1 qui lui permet, avec son convertisseur catalytique à deux étages, de respecter les normes Euro 5.

A la pointe de la modernité

Ces deux nouvelles motos bénéficient également d'autres raffinements technologiques à la pointe de la modernité, avec notamment le Suzuki Drive Mode Selector. Ses trois modes de conduite

différents modifient la réponse de l'accélérateur - ride-by-wire sans liaison mécanique -, du plus souple au plus direct et sportif. Le Suzuki Traction Control System propose également 3 modes qui permettent d'adapter la moto à la conduite désirée, avec un antipatinage plus ou moins réactif. Il est également possible de désactiver complètement le contrôle de traction. Sur le trail sportif V-Strom 800DE, ces trois modes sont complétés par un mode Gravel, spécialement pensé pour le tout-terrain : il permet de laisser une marge supplémentaire de contrôle au pilote en autorisant un patinage léger pour aider à prévenir une glisse excessive, de sorte que la puissance continue d'être délivrée à la roue arrière avec un minimum d'interruption.

Des liaisons au sol sophistiquées

Le châssis, commun aux deux motos, est conçu spécialement pour offrir à la fois légèreté et agilité, confort et polyvalence. Côté liaisons au sol, le roadster GSX-8S est équipé d'éléments KYB, fourche inversée et mono-amortisseur réglables, et le V-Strom 800DE d'une fourche (elle aussi inversée) et d'un mono-amortisseur Showa, eux aussi réglables. Ces deux nouveaux modèles sont équipés d'un tableau de bord multifonction TFT LCD couleur de 5 pouces permettant au pilote de contrôler tous les systèmes et réglages de sa moto en temps réel. Un mode jour et un mode nuit sont disponibles, et un port USB est intégré sur le côté de l'écran.

DU NOUVEAU DANS LA GAMME SCOOTER SUZUKI



Address 125

Avenis 125

Burgman Street 125EX

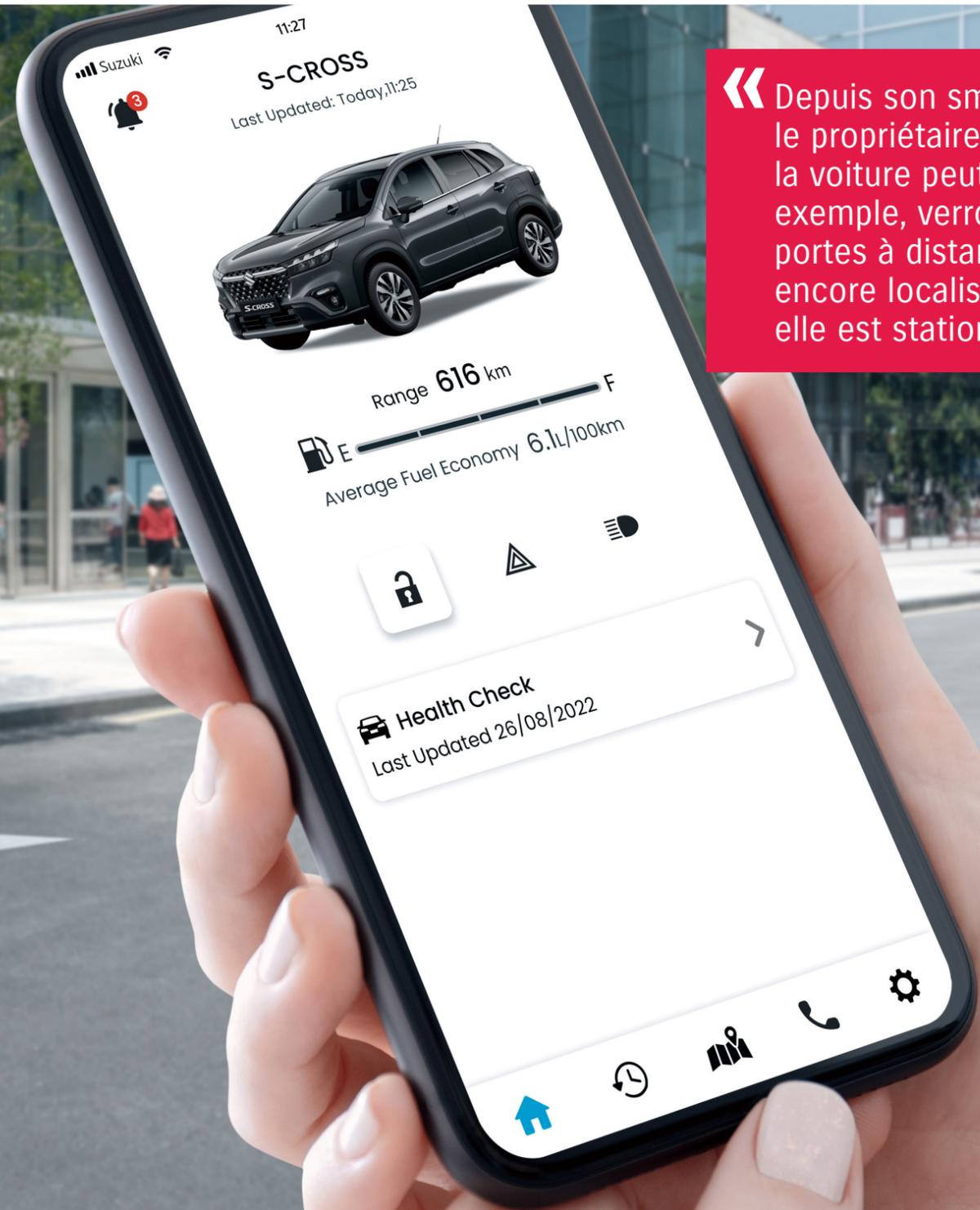
Suzuki renforce sa gamme en commercialisant 3 nouveaux scooters 125 cm³ : l'Address 125, l'Avenis 125 et le Burgman Street 125EX. Ils reçoivent un moteur doté de la technologie SEP (Suzuki Eco Performance) qui permet de

combiner couple, puissance et économie de carburant. Conçus pour les trajets du quotidien, ces trois nouveaux modèles présentent chacun une personnalité différente : chic et urbain (Address), sportif et techno (Avenis) ou premium (Burgman Street). Les Address et Avenis seront disponibles au premier trimestre 2023, et le Burgman au deuxième semestre.

L'APPLICATION SUZUKI CONNECT ARRIVE EN EUROPE

DES SUZUKI TOUJOURS PLUS CONNECTÉES À LEURS UTILISATEURS

AVEC LA TECHNOLOGIE SUZUKI CONNECT, LES CONDUCTEURS DE SUZUKI PEUVENT ACCÉDER À DE NOMBREUSES INFORMATIONS ET FONCTIONS DE LEUR VÉHICULE DEPUIS LEUR SMARTPHONE.



« Depuis son smartphone, le propriétaire de la voiture peut, par exemple, verrouiller les portes à distance ou encore localiser où elle est stationnée. »

Avec le nouveau S-Cross, la connectivité des véhicules Suzuki monte encore d'un cran grâce à la technologie Suzuki Connect. Celle-ci met en relation étroite le module de communication de données (DCM) du véhicule et une application dédiée sur le smartphone de son propriétaire. Disponible sur Android et iOS, cette application permet d'accéder à distance et en temps réel aux services connectés du véhicule, mais également de recevoir et consulter les informations relatives à son entretien ou son état. En cas de problème, des informations de diagnostic peuvent également être transmises au concessionnaire Su-

zuki du client pour optimiser l'intervention du SAV.

Des alertes « anti-oubli »

Vous ne vous souvenez plus si votre Suzuki est ouverte ou fermée ? L'application Suzuki Connect permet de contrôler à distance le verrouillage des portes du véhicule. Et pour les plus étourdis, l'appli permet de recevoir des notifications lorsque le conducteur quitte sa voiture en oubliant de la verrouiller, d'éteindre les phares ou les feux de détresse. Et le lieu de stationnement de la Suzuki est également indiqué à son utilisateur. L'application permet en outre de veiller sur le véhicule : en cas de prêt à une tierce personne, il est possible

de recevoir une notification s'il sort d'une zone prédéfinie, pendant une période donnée, ou d'être notifié si un voyant d'alerte s'affiche dans l'auto. Il est également possible à l'utilisateur de connaître l'historique de conduite du véhicule sur les 18 derniers mois : durée des trajets, distance, consommation moyenne, points de départ et d'arrivée.

Déjà sur le S-Cross, bientôt sur d'autres Suzuki

La technologie Suzuki Connect est disponible sur tous les S-Cross de nouvelle génération, y compris ceux déjà mis en circulation, et sera bientôt étendue à d'autres modèles de la gamme Suzuki.

LA GRANDE ODYSSEE VVF

LES SUZUKI HYBRID ALLGRIP EN ACTION !

RIEN DE TEL POUR PROUVER L'EFFICACITE ET L'EFFICIENCE DES SUZUKI HYBRID ALLGRIP QUE DE LES CONFIER AUX ORGANISATEURS DE LA PLUS EXIGEANTE DES COURSES DE TRAÎNEAUX EUROPÉENNES.



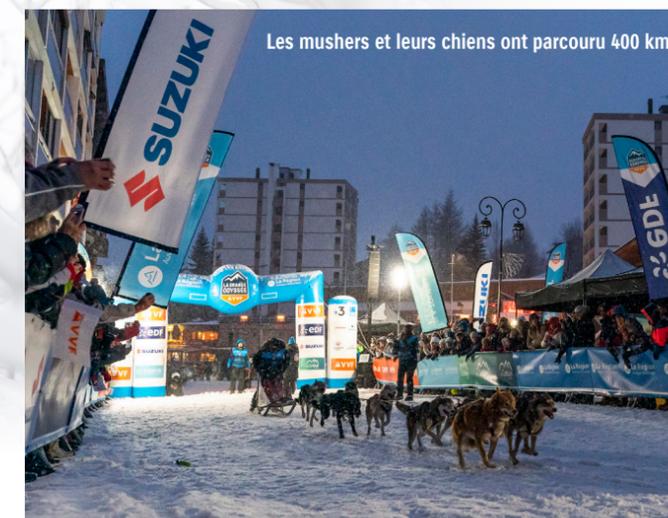
« Les organisateurs de La Grande Odysée VVF 2023 ont utilisé 20 Suzuki Hybrid AllGrip. »

Depuis 2013, Suzuki France est aux côtés des organisateurs de La Grande Odysée VVF, la plus exigeante des courses de chiens de traîneau européennes. Un partenariat qui cette année encore a pris la forme d'une participation concrète et active de la Marque. Suzuki France a mis à disposition de l'organisation 20 véhicules de sa gamme Hybrid AllGrip : 10 nouveaux S-Cross Hybrid, 9 Vitara Hybrid, et une Swift Hybrid. La Grande Odysée VVF 2023, qui du 7 au 19 janvier a vu les mushers et leurs chiens-athlètes affronter près de 400 km de pistes dans des conditions parfois extrêmes, était l'occasion idéale pour démontrer les performances de la gamme hybride Suzuki et de la transmission intégrale AllGrip, qui a fait la réputation

de la Marque et son succès dans les régions montagneuses françaises.

L'importance de la motorisation hybride

« Les Suzuki Hybrid AllGrip sont parfaitement adaptées à nos besoins et à notre environnement, le retour que me font mes collaborateurs à leur propos est à 100 % positif. » explique Camille Génieux, directeur des Opérations de La Grande Odysée VVF. « Avec leur transmission intégrale AllGrip, les Suzuki nous apportent une efficacité et une sécurité de haut niveau, même dans les conditions difficiles que nous devons parfois affronter. Je me souviens, par exemple, avoir dû prendre la piste un matin après qu'il soit tombé 60 cm de neige fraîche dans la nuit, et ma Suzuki s'est élancée comme si de rien n'était ! Nous sommes également très sensibles au fait que ces Suzuki soient toutes équipées d'une motorisation hybride. Cela s'inscrit dans les actions que nous menons en matière de développement durable et d'éco-responsabilité pour limiter notre empreinte environnementale. Enfin, la polyvalence des Suzuki est un vrai plus, elles sont aussi efficaces pour transporter nos invités VIP que notre matériel d'organisation. »



UN « RÊVE DE GOSSE » AVEC SUZUKI FRANCE SUR LA GRANDE ODYSÉE VVF

Pour la deuxième année consécutive, Suzuki France a organisé sur La Grande Odysée VVF 2023 une opération conjointe avec l'association Rêves de Gosse, qui soutient la Marque. Le 11 janvier, elle a permis à 20 enfants de Chambéry de venir découvrir, le temps d'une journée exceptionnelle, les coulisses de la course. Suzuki France est partenaire depuis 13 ans de Rêves de Gosse dont les bénévoles mettent leur passion de l'aviation au service des enfants handicapés ou défavorisés,

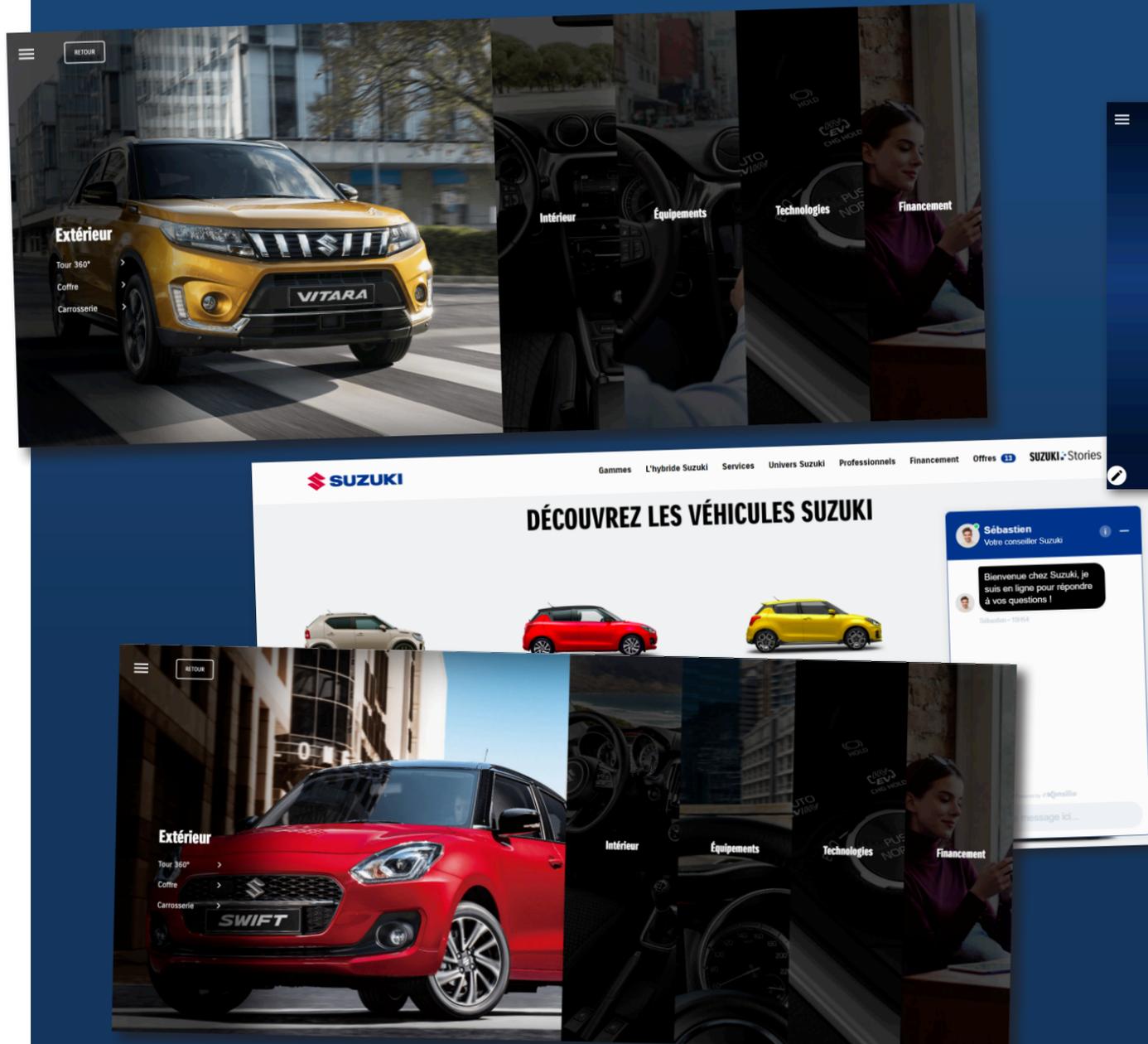
notamment à l'occasion du Tour aérien annuel. « Le grand sourire des enfants à la fin de la journée nous conforte dans notre volonté de pérenniser cette opération avec l'association Rêves de Gosse. » explique Yann Bouffaut, responsable de l'organisation pour Suzuki. « Cette journée qui réunit deux partenaires fidèles de Suzuki France, La Grande Odysée VVF et Rêves de Gosse, contribue à favoriser l'inclusion des enfants ordinaires et extraordinaires. »



SUZUKI DISCOVER

UNE NOUVELLE APPROCHE DU PARCOURS CLIENT

LES CLIENTS EN QUÊTE D'INFORMATIONS POURRONT BIENTÔT PRENDRE RENDEZ-VOUS POUR UNE VISIO PERSONNALISÉE SUR LE SITE SUZUKI.FR



Contrairement aux chats de certains sites concurrents, celui de suzuki.fr est animé par un être humain et non par un robot. Ce conseiller est donc à même de répondre à toutes les questions que pourront lui poser les visiteurs, avec précision et pertinence.

D'ici le mois de mars, le site suzuki.fr s'enrichira d'un nouvel outil d'information : Discover. Aurélie Dupuis, directrice conseil chez DPS, agence de communication de Suzuki à l'initiative du projet, nous explique la démarche : « Le constat de départ était simple :

86 % des acheteurs de voitures neuves utilisent le numérique comme source d'information et de réassurance post-achat. Nous avons donc voulu enrichir cette étape clé du parcours client et optimiser leur quête de renseignements. »

Rendez-vous avec un « genius »

Discover est un dispositif qui permet une découverte immersive et personnalisée des modèles de la Marque en visioconférence avec un « genius », un conseiller spécialement formé. « Le visiteur prend rendez-vous via le

chat en ligne ou le menu de la homepage du site, puis reçoit une confirmation par e-mail et sms. Le jour J, il se connecte à la visio pour débuter son immersion dans l'expérience Discover. » explique Aurélie Dupuis. « Il est alors connecté en visioconférence avec le genius. Le client va expliquer au conseiller quel modèle l'intéresse, ce qui est important pour lui (technologies, espace intérieur,...). Son interlocuteur va alors lui présenter les modèles Suzuki qui correspondent à ses besoins grâce à des contenus vidéos ou photos exclusifs de la plateforme. »

Le client potentiel peut alors discuter librement avec le « genius », et lui poser toutes ses questions. S'il le souhaite, la concession Suzuki la plus proche de chez lui le recontactera ensuite pour un rendez-vous. Le site internet Suzuki devient ainsi une véritable passerelle qui transforme une prise d'information passive en moment convivial et interactif, permettant au visiteur d'obtenir des réponses personnalisées et d'avancer efficacement dans son projet d'achat.



INTERVIEW

DYLAN ATOUB,
CONSEILLER « GENIUS »
SUZUKI DISCOVER



« UN SERVICE ADAPTÉ AUX NOUVEAUX CLIENTS COMME AUX FIDÈLES DE LA MARQUE »

Comment s'est passée la formation des « genius » Suzuki ?

« Nous avons été formés en interne, à la Genius Academy, mais également en parallèle chez l'agence DPS, pour nous assurer que nous maîtrisons bien l'outil lui-même. Les intervenants connaissaient très bien la gamme Suzuki, nous avons donc pu approfondir notre compétence sur la technique et tous les détails de la gamme. »

Avez-vous également été formé sur les différentes typologies de clients ?

« Oui, nous avons les éléments pour adapter l'expérience en ligne à notre interlocuteur,

qu'il s'agisse de quelqu'un qui veut découvrir la gamme Suzuki ou d'un fidèle de la Marque qui souhaite des informations très précises et techniques. »

Avez-vous participé à l'amélioration de l'outil Discover ?

« Oui, la création de l'outil s'est faite en étroite collaboration entre Suzuki, DPS et eKonsilio. Nous avons pu transmettre nos retours et proposer des évolutions. Par exemple, il nous a semblé utile de pouvoir entourer en direct des points sur les vidéos, ou que le client puisse mettre la vidéo en pause, afin de rendre l'expérience plus intuitive. »

LA GRANDE ODYSSEE VVF

LES SUZUKI HYBRID ALLGRIP EN ACTION !

RIEN DE TEL POUR PROUVER L'EFFICACITE ET L'EFFICIENCE DES SUZUKI HYBRID ALLGRIP QUE DE LES CONFIER AUX ORGANISATEURS DE LA PLUS EXIGEANTE DES COURSES DE TRAÎNEAUX EUROPÉENNES.



« Les organisateurs de La Grande Odysée VVF 2023 ont utilisé 20 Suzuki Hybrid AllGrip. »

Depuis 2013, Suzuki France est aux côtés des organisateurs de La Grande Odysée VVF, la plus exigeante des courses de chiens de traîneau européennes. Un partenariat qui cette année encore a pris la forme d'une participation concrète et active de la Marque. Suzuki France a mis à disposition de l'organisation 20 véhicules de sa gamme Hybrid AllGrip : 10 nouveaux S-Cross Hybrid, 9 Vitara Hybrid, et une Swift Hybrid. La Grande Odysée VVF 2023, qui du 7 au 19 janvier a vu les mushers et leurs chiens-athlètes affronter près de 400 km de pistes dans des conditions parfois extrêmes, était l'occasion idéale pour démontrer les performances de la gamme hybride Suzuki et de la transmission intégrale AllGrip, qui a fait la réputation

de la Marque et son succès dans les régions montagneuses françaises.

L'importance de la motorisation hybride

« Les Suzuki Hybrid AllGrip sont parfaitement adaptées à nos besoins et à notre environnement, le retour que me font mes collaborateurs à leur propos est à 100 % positif. » explique Camille Génieux, directeur des Opérations de La Grande Odysée VVF. « Avec leur transmission intégrale AllGrip, les Suzuki nous apportent une efficacité et une sécurité de haut niveau, même dans les conditions difficiles que nous devons parfois affronter. Je me souviens, par exemple, avoir dû prendre la piste un matin après qu'il soit tombé 60 cm de neige fraîche dans la nuit, et ma Suzuki s'est élancée comme si de rien n'était ! Nous sommes également très sensibles au fait que ces Suzuki soient toutes équipées d'une motorisation hybride. Cela s'inscrit dans les actions que nous menons en matière de développement durable et d'éco-responsabilité pour limiter notre empreinte environnementale. Enfin, la polyvalence des Suzuki est un vrai plus, elles sont aussi efficaces pour transporter nos invités VIP que notre matériel d'organisation. »



UN « RÊVE DE GOSSE » AVEC SUZUKI FRANCE SUR LA GRANDE ODYSÉE VVF

Pour la deuxième année consécutive, Suzuki France a organisé sur La Grande Odysée VVF 2023 une opération conjointe avec l'association Rêves de Gosse, qui soutient la Marque. Le 11 janvier, elle a permis à 20 enfants de Chambéry de venir découvrir, le temps d'une journée exceptionnelle, les coulisses de la course. Suzuki France est partenaire depuis 13 ans de Rêves de Gosse dont les bénévoles mettent leur passion de l'aviation au service des enfants handicapés ou défavorisés,

notamment à l'occasion du Tour aérien annuel. « Le grand sourire des enfants à la fin de la journée nous conforte dans notre volonté de pérenniser cette opération avec l'association Rêves de Gosse. » explique Yann Bouffaut, responsable de l'organisation pour Suzuki. « Cette journée qui réunit deux partenaires fidèles de Suzuki France, La Grande Odysée VVF et Rêves de Gosse, contribue à favoriser l'inclusion des enfants ordinaires et extraordinaires. »

TROIS NOUVEAUX ACCORDS VIENNENT D'ÊTRE SIGNÉS

SUZUKI ET LES CHANTIERS NAVALS, UNE ALLIANCE AU SERVICE DES CLIENTS

SUZUKI A SIGNÉ DE NOUVEAUX PARTENARIATS INDUSTRIELS AVEC TROIS CHANTIERS, QUI S'AJOUTENT AUX NOMBREUX AUTRES PERMETTANT DE LIVRER AUX CLIENTS DES BATEAUX « CLÉS EN MAINS ».



« Ces nouveaux partenaires portent à 21 le nombre d'accords constitutifs de l'écosystème industriel de Suzuki Marine en France. »



Fanale Marine est un chantier naval corse spécialisé dans les semi-rigides.

Suzuki Marine renforce encore son réseau de partenaires industriels sur le marché du nautisme français. Début décembre, lors du salon Nautic, la Marque a en effet annoncé trois nouveaux accords avec des industriels du secteur : Fanale Marine, Hica Boats et FunYak-Rigiflex. Ces trois nouveaux partenaires portent à 21 le nombre d'accords directs constitutifs de l'écosystème industriel de Suzuki Marine en France. Au total, au cours de la dernière décennie, Suzuki Marine peut ainsi répondre au mieux aux attentes de ses clients en leur proposant des bateaux « clés en mains » équipés et motorisés en usine.

Fanale Marine, Hica Boats et FunYak-Rigiflex

Fanale Marine est un fabricant corse de semi-rigides qui produit des embarcations dédiées à la plaisance, de 6 à 10 m, dans son usine de Pietrosella, en Corse du Sud. Les noms de ses bateaux sont ceux d'espèces d'oiseaux marins emblématiques de l'île de Beauté. Le partenariat comprend la production d'une série limitée dans le futur. Hica Boats importe en France depuis sept ans les marques Idea, Kolobri, Gala, Brig, Iron et Dromeas. Idea est un chantier naval italien qui propose cinq modèles, du bateau open au bateau walk-around. Kolibri est née en



FunYak et Rigiflex construisent des annexes, des barques et des bateaux de service.

1995 en Ukraine et propose des embarcations et des équipements pour la pêche, la chasse et les loisirs sur l'eau : annexes gonflables et semi-rigides de 2 à 5 m. Gala a été fondée en 2015 et est une entreprise qui produit des semi-rigides à coque aluminium et des structures gonflables pliables, dont la gamme s'étend de 2,4 à 6,5 m. Elle produit également des canoës gonflables. Brig est la marque qui a lancé Hica sur le marché français du semi-rigide familial et professionnel. Iron et Dromeas proposent des designs très typés pour les clients à la recherche d'esthétique et de performance.

Enfin, FunYak et Rigiflex sont deux marques françaises, dont la gamme est composée de d'annexes, de barques et de bateaux de service.

Objectif : le top 3 des motoristes marins en France

Ces nouveaux partenariats viennent conforter les solides positions de Suzuki Marine dans le paysage français de la plaisance et de la pêche. Guillaume Villardot, directeur de l'Activité Marine de Suzuki France, explique : « Avec Fanale Marine, c'est du savoir-faire et de la passion de la Corse pour la mer dont nous nous rapprochons. Quant à l'accord avec Hica Boats, c'est la force d'entreprendre et la créativité d'un groupe importateur français que nous soutenons. Enfin, l'accord avec le groupe Sebico, qui intègre Funyak et Rigiflex, nous rapproche des utilisateurs de bateaux rotomoulés. Avec ces accords, nous souhaitons positionner Suzuki Marine dans le top 3 des motoristes marins en France. »

PROFESSIONNELS, SPORTIFS ET AMATEURS...

SUZUKI DEPUIS TOUJOURS AUX CÔTÉS DES PÊCHEURS

LA FIABILITÉ, LA SOBRIÉTÉ ET LE SILENCE DES MOTEURS HORS-BORD SUZUKI EN FONT LES PARTENAIRES PRIVILÉGIÉS DE TOUS LES PÊCHEURS SUR TOUS LES PLANS D'EAU.

L'histoire entre Suzuki Marine et les pêcheurs a commencé en 1965 à Hamamatsu, ville côtière à 250 km au sud-ouest de Tokyo où est née l'entreprise Suzuki. C'est pour répondre aux besoins des pêcheurs

et ramasseurs d'algues d'Hamamatsu que la Marque y a conçu son premier moteur hors-bord il y a 58 ans. Particulièrement robuste et économique, il portait déjà les valeurs fondamentales de Suzuki.

La France compte aujourd'hui 3 millions de pêcheurs de loisir réguliers, dont 1,3 million pratiquent la pêche en bateau, parmi lesquels 335 000 possèdent leur propre unité. L'univers de la pêche est donc un marché stratégique pour Suzuki. Les ingénieurs de la Marque sont particulièrement à l'écoute des pêcheurs pour développer des innovations technologiques qui portent toujours plus loin les performances des moteurs hors-bord Suzuki en matière de fiabilité,

de robustesse, d'efficacité énergétique et de silence de fonctionnement.

L'environnement, une cause commune

Au contact direct de la nature, les pêcheurs sont particulièrement attentifs à la préservation du milieu naturel. Suzuki les accompagne dans cet engagement via son programme environnemental Clean Ocean Project, lancé en 2010. Celui-ci mobilise l'entreprise

à tous les niveaux de son activité, avec des objectifs très concrets : réduire la quantité de plastique dans les emballages, utiliser dès que possible des matériaux recyclés, soutenir les acteurs de la recherche et de la sensibilisation, multiplier les campagnes de collecte de déchets marins et favoriser la collecte des microplastiques dans l'eau grâce au système exclusif d'aspiration disponible sur les moteurs Suzuki DF115B et DF140B.



LA SUZUKI FISHING TEAM

Le label « Suzuki Fishing Team » a été créé pour donner forme à l'engagement de la Marque dans le domaine de la pêche et rassemble tous les types de soutien : sponsoring de pêcheurs experts aussi bien en mer qu'en lacs ou en rivières, organisation des Suzuki Masters Fishing, développement d'une gamme de vêtements techniques ou d'une offre de produits à destination des pêcheurs (à travers des séries limitées, par exemple). Le groupe Facebook « Suzuki Fishing Team » a pour but de promouvoir toutes les actions menées dans le cadre de ce label et de fédérer tous les acteurs. Les membres de la Suzuki Fishing Team étaient récemment présents sur le stand Suzuki au Carrefour National Pêche & Loisirs de Clermont-Ferrand.



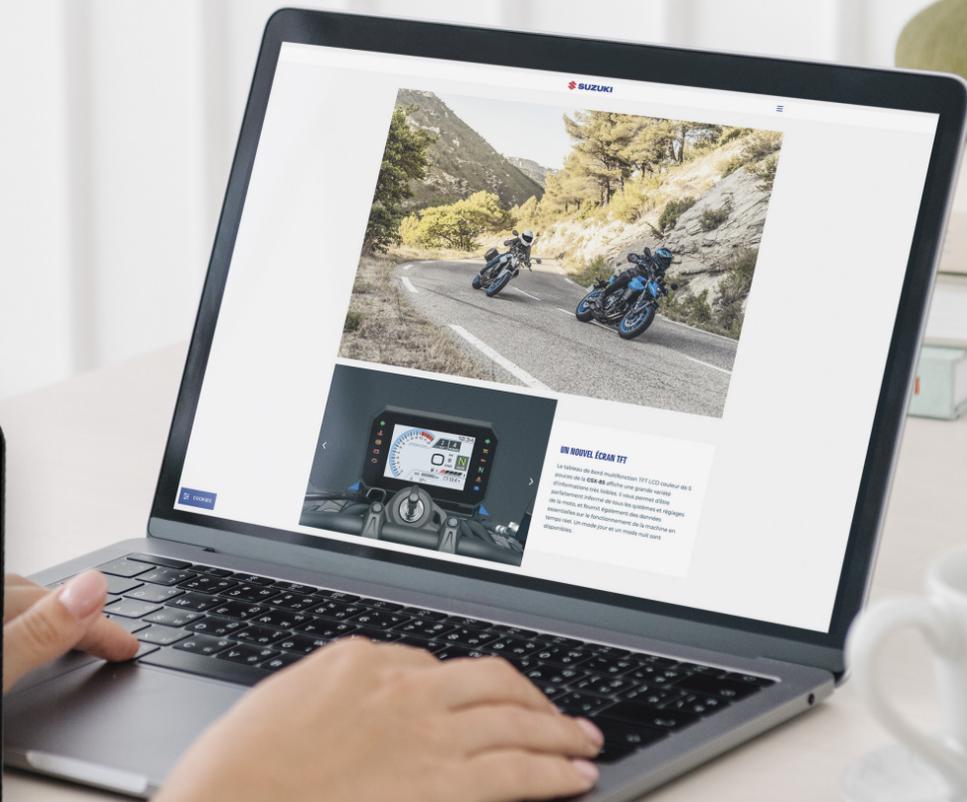
LES SUZUKI MASTERS FISHING

Inaugurées en 2022 à Noirmoutier et Saint-Tropez, les Suzuki Masters Fishing sont des compétitions en « no-kill » ouvertes aux pêcheurs présélectionnés utilisant des moteurs Suzuki. Elles permettent à Suzuki France de réaffirmer sa volonté d'appuyer les pratiques soutenables puisque ces compétitions en « no-kill » encouragent de surcroît la collecte des déchets en mer. Une démarche qui fait écho au Clean Ocean Project (lire ci-contre). Suzuki France est aussi partenaire du Grand Pavois Fishing et prévoit d'organiser en 2023 des Suzuki Masters Fishing sur les principaux plans d'eau français.

« Suzuki a créé son premier moteur hors-bord en 1965 pour les pêcheurs japonais. »

NOUVEAU SITE INTERNET SUZUKI MOTO

SUZUKI CAJOLE SES MOTARDS EN LIGNE



LE NOUVEAU SITE MOTO DE SUZUKI EST EN LIGNE. AU PROGRAMME, UN NOUVEAU DESIGN ET DES SERVICES INÉDITS POUR ÊTRE TOUJOURS PLUS PROCHES DES MOTARDS.

Le site internet de l'Activité Moto de Suzuki France vient d'être remodelé intégralement. Le cahier des charges était notamment de faire évoluer le site pour rapprocher encore davantage la Marque de ses clients, améliorer l'ergonomie, mais aussi faciliter les animations et les mises à jour pour une réactivité accrue. Cette refonte accompagne le renouvellement de la gamme opéré depuis plusieurs années maintenant. Vitrine de la Marque et vecteur privilégié des contacts entre clients et concessionnaires, le site internet fait partie intégrante de l'expérience client Suzuki moto. Ce nouveau

site offre un graphisme amélioré, une meilleure mise en avant des modèles, mais également le blog « Enjoy riding » qui permet de découvrir les différents univers de la Marque au travers d'articles, d'interviews de pilotes et ambassadeurs, de vidéos d'influenceurs, d'essais de journalistes, sans oublier la présence de Suzuki sur de nombreux événements. Le but est de fédérer les motards autour de la Marque et de développer la communauté.

Renforcer les liens

Dans un deuxième temps, les pages concessionnaires du site seront déve-

loppées avec les modèles disponibles à l'essai et les occasions à vendre, ainsi qu'une interface complète de mise en relation avec les clients. Avec, pour ces derniers, la possibilité de créer un profil en enregistrant sa moto, son concessionnaire, ses demandes de financement et d'essai, ses infos ciblées... et pour les concessionnaires, un outil complet et simple permettant de gérer ces requêtes, de renseigner les nouveaux clients, etc. Ce nouvel outil digital permettra de fluidifier le processus d'information et de vente, tout en renforçant le lien avec la communauté des motards Suzuki.

VENTES RECORD EN 2023 ?

ROUES HIVER : LE RÉSEAU SUZUKI MOBILISÉ



SUZUKI, VIA SON PARTENAIRE COPADEX, PROPOSE DES ROUES HIVER À SES CLIENTS EN CONCESSION. UNE OPÉRATION QUI DEVRAIT MENER À LA VENTE DE 1 800 ROUES CETTE SAISON.

Depuis longtemps, les concessionnaires du réseau Suzuki France proposent à leurs clients des roues hiver (des pneus hiver montés sur des jantes dédiées). Cette année encore, la formule est reconduite, mais prend une nouvelle dimension avec la loi Montagne. Dans 48 départements situés dans des zones montagneuses, celle-ci oblige désormais les automobilistes à se doter d'équipements hiver. Entre le 1^{er} novembre et le 31 mars, la loi rend ainsi obligatoire la circulation avec des pneus hiver ou 4 saisons, ou bien la possession dans le véhicule de chaînes ou de chaussettes à neige.

Des précommandes en hausse de 20 %

Les concessionnaires Suzuki s'attendaient donc à une augmentation de la demande de roues hiver, et ils ont pris les devants : alors que l'hiver dernier, 1 500 roues avaient été vendues, ce changement de réglementation a entraîné une augmentation des précommandes d'environ 20 % cette année, avec 1 800 roues vendues pour l'hiver 2022-2023 (chiffres provisoires). Pour le client, l'opération est simple : les roues sont directement mises à sa



Roues hiver et transmission intégrale AllGrip : une sécurité optimale.

disposition par son concessionnaire. En amont, Suzuki France envoie des jantes à son partenaire, Copadex, qui y monte les pneus hiver. Partenaire de Suzuki France pour la fourniture de pneus de tous types à l'année, l'entreprise a fait ses preuves et est prête à répondre à ce niveau exceptionnel de demande hivernale !

VENTES AUX PROFESSIONNELS : LES CLÉS DU SUCCÈS

LES SUZUKI SÉDUISENT LES PROS

AVEC SES MODÈLES AUSSI ÉCONOMIQUES QU'EFFICIENTS ET SON RÉSEAU DE CONCESSIONNAIRES PERFORMANTS, SUZUKI FRANCE CONVAINC DE PLUS EN PLUS D'ENTREPRISES.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : ces trois dernières années, la part des ventes aux professionnels a doublé chez Suzuki France. En 2022, elles ont atteint le niveau record de 21,5 % du total des immatriculations de la Marque, soit 3 550 véhicules.

Cette forte progression est d'abord le résultat de la stratégie définie par Stéphane Magnin, directeur de l'Activité Automobile, qui a fait des ventes aux professionnels un levier de croissance majeur pour la Marque. Une stratégie parfaitement relayée par le dynamique réseau de concessionnaires Suzuki,

qui a bien compris tout le potentiel de ce marché.

Des consommations basses dans la vraie vie

La gamme VP 100 % hybride très efficace de Suzuki est un atout clé alors que le coût du carburant est de plus en plus élevé et que les Zones à Faibles Emission se multiplient. Cela permet aussi à la plupart des Suzuki d'échapper au malus et, partiellement ou complètement, à la taxe sur les voitures de société.

« Les consommations de nos modèles sont véritablement basses dans

la vraie vie. » ajoute Fabien Eder, responsable Ventes aux Entreprises de Suzuki France. « Cela nous permet d'avoir un TCO (Total Cost of Ownership) réel qui correspond au TCO théorique que nous annonçons. Les clients apprécient ! »

L'arrivée dans la gamme de nouvelles technologies hybrides offrant un choix toujours plus large est aussi bienvenue. Tout comme l'introduction d'un break avec la Swace, les pros restent très friands de ce type de carrosserie. Tout cela a permis à Suzuki France de monter en puissance dans les entreprises, alors qu'auparavant les professions libérales constituaient l'essentiel de ses ventes aux professionnels. Un grand pas a été effectué avec l'entrée de la Marque dans la car policy de nombreuses grandes entreprises. Plusieurs contrats ont été signés, qui se chiffrent en dizaines voire en centaines de véhicules pour des sociétés de VTC, d'aides à domicile ou de transport d'enfants. Parmi eux, l'emblématique contrat avec l'Office National des Forêts a porté sur un total de 450 véhicules entre 2020 et 2022.

Développer encore Suzuki Lease

Suzuki France ambitionne de poursuivre sur cette lancée. Le partenariat renouvelé en 2022 avec ALD, opérateur en marque blanche de Suzuki Lease, avec désormais une véritable équipe dédiée à la Marque, sera un atout précieux.

En 2023, Suzuki France va mettre l'accent sur l'accompagnement et la formation des vendeurs du réseau, à la fois sur l'actualité fiscale, administrative et aussi sur le produit. La Marque va également accélérer sur le marché des auto-écoles, en poursuivant la stratégie couronnée de succès en 2022 qui privilégie les produits qualitatifs. Enfin, le marché des polices municipales, où le S-Cross Hybrid (photo ci-contre) a fait une entrée remarquée l'an passé est également porteur d'un beau potentiel.

« Le Suzuki S-Cross Hybrid a fait une entrée remarquable sur le marché des polices municipales. »



LES 3 SUZUKI LES PLUS VENDUES AUX PROFESSIONNELS*

- 1 ■ Swift : 45 %
- 2 ■ Vitara : 20 %
- 3 ■ Ignis : 15 %

*En % des ventes totales aux professionnels de Suzuki France en 2022.



TÉMOIGNAGE HERNANI CASILLAS Conseiller client SAV, Suzuki Vienne (Isère)

« Nous avons découvert des situations que l'on n'aurait pas imaginées. »

« Cette formation nous a permis de peaufiner notre façon d'accueillir le client et de communiquer avec lui, que ce soit de façon verbale ou écrite : comment anticiper ses demandes, comment lui proposer des produits, vérifier les petites choses sur son véhicule comme la date du contrôle technique, la vignette d'assurance, etc. La forme de cette formation était très enrichissante : les jeux de rôle nous ont vraiment permis de découvrir des situations que l'on n'aurait pas imaginées. Si, pour moi et certains de mes collègues expérimentés, beaucoup d'éléments abordés relevaient du quotidien, nous avons quand même pu approfondir notre approche grâce aux jeux de rôle. Je crois que cette formation sera particulièrement précieuse pour les conseillers clients SAV qui démarrent sur le poste, afin qu'ils acquièrent immédiatement les bons réflexes. »

FORMATION DES CONSEILLERS CLIENTS SAV

UN CLIENT HEUREUX, C'EST D'ABORD UN CLIENT BIEN ACCUEILLI

C'EST PARTICULIÈREMENT VRAI POUR LE SERVICE APRÈS-VENTE ! OPTIMISER L'ACCUEIL EST L'OBJECTIF DU PROGRAMME DE FORMATION SUZUKI AUTOMOBILE POUR TOUS LES CONSEILLERS CLIENTS SAV.

Avec la qualité des produits, la qualité de la relation avec les clients est la clé du succès pour Suzuki France et ses concessionnaires. Notamment en matière de service après-vente, où les clients demandent de l'écoute, de la compréhension et du

conseil. Suzuki Motor Corporation a donc mis en place un ambitieux programme mondial de formation de ses conseillers clients du service après-vente, afin d'atteindre le plus haut niveau possible de qualité de service : le Suzuki Service Advisor Training.

Les 210 conseillers clients SAV français concernés
Suzuki France a adopté et adapté ce programme pour en faire bénéficier l'ensemble des conseillers clients SAV de son réseau de concessionnaires. L'an passé, 102 d'entre eux sur un total de 210 ont déjà bénéficié de cette jour-

née de formation, et le programme va se poursuivre en 2023. La formation s'articule autour de trois grands thèmes : la réception du client, la signature de l'ordre de réparation et l'explication de la facture lors de la restitution du véhicule à son propriétaire. Il s'agit d'une formation vivante et opérationnelle, basée sur des jeux de rôles dans lesquels les participants se mettent successivement à la place du client et du réceptionnaire. Toutes les situations sont abordées, des plus banales aux plus rares, sans omettre les plus difficiles... Bref, une formation qui est le reflet de la vraie vie !



En 2022, 102 des 210 conseillers clients SAV Suzuki ont bénéficié de cette formation.



Une formation vivante et concrète grâce à des jeux de rôle.

CHAMPIONNAT DU MONDE D'ENDURANCE MOTO

SUZUKI À LA CONQUÊTE D'UN NOUVEAU TITRE

L'ÉQUIPE PART CETTE ANNÉE À LA CONQUÊTE DU CHAMPIONNAT DU MONDE D'ENDURANCE AVEC UNE MÉTHODE SIMPLE : TOUT GAGNER !

Après avoir raté de peu un troisième titre consécutif en 2022, le Yoshimura Suzuki Endurance Racing Team Motul participera au championnat du monde d'endurance FIM 2023 plus déterminé que jamais ! La couronne mondiale lui a échappé pour une poignée de points la saison dernière, avec une

deuxième place, et cette année les équipes sont donc particulièrement motivées, comme l'explique Yohei Kato, le team director : « Lors de la saison 2022, nous étions en tête du championnat jusqu'à la dernière course. Des problèmes inattendus nous ont empêché de conserver notre titre. Nous allons continuer à aller de

l'avant avec nos excellents pilotes et tous les membres de l'équipe, qui ont fait la preuve de leur compétence. Notre objectif est de gagner toutes les courses en 2023, et nous sommes particulièrement impatients de relever le défi de remporter les 24 Heures du Mans motos pour la troisième année consécutive. »

« Relever le défi de remporter les 24 Heures du Mans pour la troisième année consécutive. »

Objectif : gagner les 4 courses !

Le Yoshimura SERT Motul continuera à utiliser la Suzuki GSX-R 1000R dans une livrée rouge et bleue symbolisant l'association entre la Marque et le légendaire équipementier Yoshimura pour la troisième année consécutive. Elle sera pilotée par les Champions du Monde 2021 Gregg Black et Sylvain Guintoli, et Etienne Masson vainqueur des 24 Heures du Mans motos 2015.

C'est donc une équipe expérimentée et talentueuse qui défendra les couleurs du Yoshimura SERT Motul. Quatre manches sont prévues au calendrier : Les 24 Heures du Mans les 15 et 16 avril, les 24 Heures de Spa du 16 au 18 juin, les 8 Heures de Suzuka du 4 au 6 août, et le Bol d'Or, du 15 au 17 Septembre sur le circuit Paul Ricard. L'objectif du team, gagner toutes les courses, est donc aussi simple qu'ambitieux !

« Nous sommes très reconnaissants envers nos partenaires de longue date, ainsi qu'aux nouveaux, d'être à nos côtés et de nous soutenir pour une nouvelle saison. Grâce à leur aide, nous pouvons nous concentrer sur le travail à accomplir, monter en puissance et être prêts à reconquérir le titre » explique Damien Saulnier, team manager. L'année 2023 sera assurément un grand cru pour le Yoshimura SERT Motul !



Damien Saulnier, team manager, et Yohei Kato, team director, sont déterminés.



BIENVENUE AU DÉPARTEMENT PIÈCES ET ACCESSOIRES !

PAOLA LOPES REJOINT LA SUZUKI FAMILY

TOUTES LES ROUTES MÈNENT À SUZUKI FRANCE... LE PARCOURS RICHE ET DIVERSIFIÉ DE PAOLA LOPES EN EST LA PREUVE.

Rien ne semblait prédestiner Paola Lopes à son nouveau poste de coordinatrice logistique Moto/Marine au Département Pièces de Rechange et Accessoires (PRA) de Suzuki France. En effet, après son baccalauréat professionnel en 1993, spécialité comptabilité/gestion/administration, elle passe d'abord 15 ans dans le secteur de la restauration, au sein d'un restaurant gastronomique parisien. Elle a su évoluer dans cette structure : de standardiste, elle est finalement devenue assistante

commerciale. Puis, après une expérience dans un pôle médico-social, Paula rejoint le service marketing de Suzuki en avril 2022, d'abord en tant qu'intérimaire...

Un accueil bienveillant

« Ce qui m'a frappé, c'est que j'ai tout de suite été accueillie dans le service marketing comme beaucoup plus qu'une intérimaire. » raconte Paola. « J'ai été très vite intégrée aux équipes, et j'ai ressenti beaucoup de bienveillance de la part de tous les membres du service.

On parle souvent de la « Suzuki Family » et ce ne sont pas des paroles en l'air, il y a un véritable esprit d'accueil et d'intégration. C'est pour ça qu'aujourd'hui je suis très heureuse d'en faire partie en tant que collaboratrice permanente. » Désormais, à ce poste de coordinatrice logistique Moto/Marine au sein du département PRA, Paola se sent parfaitement à l'aise : « Les demandes ne sont jamais identiques, par conséquent on ne fait jamais la même chose, et il n'y a pas de monotonie, c'est ça que j'aime. Les journées passent vite ! »

Paola est coordinatrice Moto/Marine au Département Pièces de Rechange et Accessoires.



LE MONT FUJI REFLET DU JAPON

Photo et texte : Joël Chassaing-Cuvillier

« Celui qui gravit le Mont Fuji une fois est un sage, celui qui le fait deux fois est un fou. » Un dicton japonais que l'on entend souvent. Symbole du Japon, gravir le Fuji San fait partie des ambitions de tous les japonais. 3 776m, voilà l'altitude de l'un des sommets le plus connus au monde. Visible depuis Tokyo, on le découvre dans toute sa majesté depuis le Hyatt de Shinjuku pour peu que l'on soit à partir du 20^e étage. L'étage du bar où a été tourné le film de Sofia Coppola, « Lost in translation ». Par temps clair, il se découpe dans le décor sublime d'un coucher de soleil. Situé à une centaine de kilomètres de la capitale

Tokyo, il fait partie des excursions d'une journée que l'on peut réaliser depuis Tokyo. Depuis la gare de Shinjuku, le train Azusa vous emmènera jusqu'à la gare de Otsuki où le Fujisan View Express terminera le trajet jusqu'à la gare de Kawaguchiko. Un service d'autobus assure la fin du parcours jusqu'à la cinquième station (2 305m), véritable point de départ de la montée du Fuji par le Yoshida Trail. Des boutiques de souvenirs, des touristes par centaines, le lieu s'apparente à la place du Tertre à Montmartre. Une petite balade facile d'une heure jusqu'à la sixième station donnera un aperçu aux amateurs de la montée. L'idéal est de programmer un séjour de deux jours avec une nuit dans

un hôtel situé au bord du lac Kawaguchiko sur la rive qui fait face au Fuji. Une occasion de découvrir les bienfaits d'un onsen et d'un dîner kaiseki face au Fuji. Quant à ceux qui seraient tentés par l'escalade jusqu'à son sommet, il sera nécessaire de réserver une place de couchage dans l'un des refuges disséminés sur la paroi. Cela afin d'être au sommet lors du lever du soleil vers 3 ou 4 heures du matin. Un spectacle inoubliable que l'on partage toujours avec de nombreux japonais. Image symbolique du Japon, le Fuji San est présent sur de nombreuses estampes anciennes de Hokusai dans ses 36 vues du Mont Fuji et d'Hiroshige dans ses 56 stations du Tokaido.

> AGENDA

AUTO

- 9 mars
Les rencontres Flotauto à Paris
- 30 avril
Départ de la Transat Paprec à Concarneau
- Du 19 au 27 mai
Le Tour aérien Rêves de Gosse

MOTO

- Du 23 au 26 février
Suzuki présente ses nouveautés au Salon du 2 Roues de Lyon
- 15 et 16 avril
Le Yoshimura Suzuki Endurance Racing Team Motul participe aux 24 Heures du Mans Moto

MARINE

- Du 18 au 26 mars
NAUTISME : Salon de la Ciotat
- 30 avril
VOILE : départ de la Transat Paprec à Concarneau
- 6 et 7 mai
PECHE : Master Suzuki Fishing à Noirmoutier
- 13 mai
PECHE : Master Suzuki Fishing à Biscarosse

> CONTACTS PRESSE

AUTO

Alain Le Meur
Directeur Adjoint Presse & R.P
01 34 82 14 71
alemeur@suzuki.fr

Yann Bouffaut
Chargé de Communication
01 34 82 14 48
ybouffaut@suzuki.fr

MOTO

Mikaël Barreau
Chargé de Communication
01 34 82 14 55
mbarreau@suzuki.fr

MARINE

Marika Doulas
Responsable Communication
Marketing & Presse
06 48 17 80 74 | mdoulas@suzuki.fr

 **SUZUKI**



FISHING
TEAM

 **SUZUKI**

DF9.9B ÉQUIPÉ
DES TECHNOLOGIES
ÉPROUVÉES POUR
LA PRATIQUE DE
LA PÊCHE SPORTIVE



**OFFRE
SPÉCIALE**

**THE
ULTIMATE
OUTBOARD MOTOR**

ANTOINE LEGERI

Ambassadeur Suzuki Fishing
Team Pays de la Loire

Pour approcher au plus près de vos spots de pêche, tout en étant attentif à leur préservation, le moteur DF9.9B sera votre équipier préféré. Bicylindre, il consomme au plus juste grâce à la technologie d'injection d'essence Lean Burn sans batterie. Cette technologie garantit un démarrage plus rapide, un fonctionnement plus souple et une accélération plus franche.

REMISE DE 10% au moment de l'achat de toutes versions **DF9,9B** présentes sur le catalogue Prix Publics en vigueur. Valable pour toute commande dans le réseau de distributeurs Suzuki Marine. Du 15 février au 15 avril 2023. Dans la limite des stocks disponibles.

Pour en savoir plus : www.suzukimarine.fr