

Bimonthly issued by Yamaha

Chantey

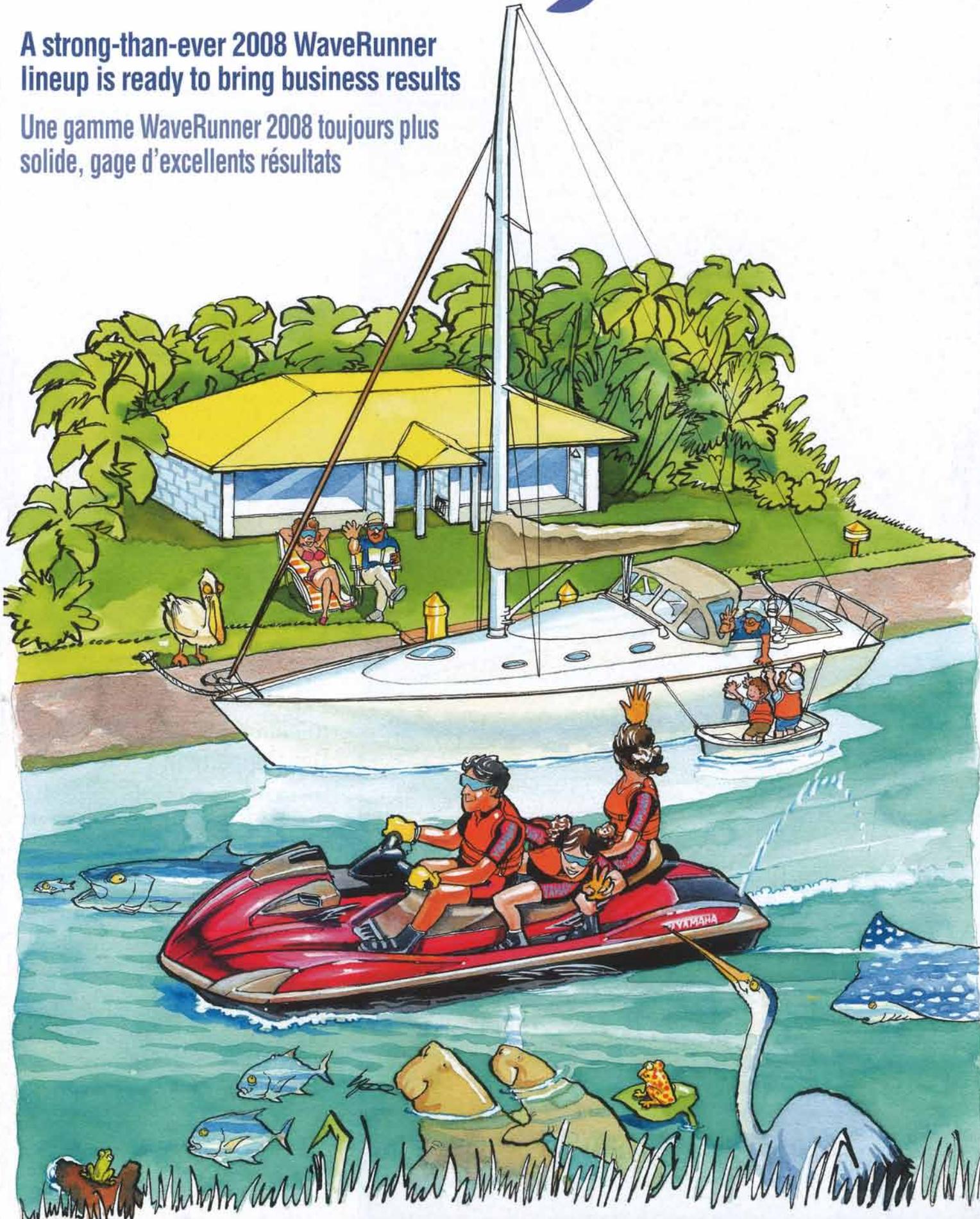
2007 No. 121

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

ENGLISH/FRENCH VERSION

A strong-than-ever 2008 WaveRunner lineup is ready to bring business results

Une gamme WaveRunner 2008 toujours plus solide, gage d'excellents résultats



A strong-than-ever 2008 WaveRunner lineup is ready to bring business results

With a body made of the new Yamaha-exclusive NanoXcel material and newly developed supercharged engine, the all-new flagship models FX CRUISER SHO and FX SHO spearhead the 2008 WaveRunner lineup. Joining them are equally strong models like the new SuperJet with a newly designed hull that dramatically boosts handling performance and race competitiveness. With this long-awaited 2008 lineup, Yamaha distributors and dealers around the world are looking forward to the coming business season with big expectations.



Par sa structure faite de NanoXcel, un nouveau matériau particulier à Yamaha, et son moteur suralimenté de conception nouvelle, les tout nouveaux modèles FX CRUISER SHO et FX SHO vont être le fer de lance de la gamme WaveRunner 2008. A leurs côtés, des modèles tout aussi solides, tels le nouveau SuperJet doté d'une coque complètement rénovée qui fournit des performances de maniabilité renforcées et améliore la compétitivité en course. Grâce à cette gamme 2008 longuement attendue, les distributeurs et concessionnaires Yamaha envisagent la prochaine saison commerciale avec de grands espoirs.

Une gamme WaveRunner 2008 toujours plus solide, gage d'excellents résultats

“Inside” Stories of the New Models by the Development Teams

A big share of the attention surrounding the long-awaited 2008 WaveRunner lineup is focused on the new FX series flagship models FX CRUISER SHO and FX SHO. Another highlight is surely the 2008 SuperJet, reborn with an entirely new high-performance hull design. In this edition's Chantey Special we take you behind the scenes to listen to the engineers and technicians involved in the development of these models to hear them tell the inside story about their development concepts and sales points that you might not find in the product specs or the sales manuals.

FX CRUISER SHO / FX SHO

Using Yamaha's new lightweight NanoXcel material in the high-strength, high-precision SMC construction body for these models has helped reduce their weight by about 25 kg and also enabled a more beautiful finish. The new engine has the biggest displacement in the PWC industry at 1,812 cc and a PWC-specific supercharger for power to spare. Also, adding the industry's first electronic throttle has made possible new Cruise Assist and No-Wake Mode functions for even more convenient and enjoyable riding. This high-level balance of outstanding performance, riding comfort and enjoyment plus fuel economy and environmental measures make these new models truly worthy of being called the flagships of the Yamaha WaveRunner lineup.

Les “dessous” des nouveaux modèles par nos Equipes de Développement

Une bonne partie de l'attention à propos de la gamme 2008 des WaveRunner se tourne vers les FX CRUISER SHO et FX SHO, les nouveaux modèles-clé de la série FX. Un autre centre d'intérêt est le SuperJet 2008 qui voit le jour avec une coque très performante complètement repensée. Dans ce numéro de Chantey Special, nous vous emmenons dans les coulisses pour écouter les ingénieurs et techniciens, impliqués dans la mise au point de ces modèles. Ils vous feront découvrir certains secrets sur les concepts de développement et les points de vente qui n'apparaissent pas dans les fiches techniques ou les manuels, relatifs à ces produits.

FX CRUISER SHO / FX SHO

To Build an Industry-leading Flagship

Matsumoto: With the growing demand for high-powered PWCs in recent years, we introduced the FX SHO models to follow up on the FX High Output and give the Yamaha lineup a new pair of models that would completely out-class the competition. And, in addition to power, we designed these models to offer the kind of comfort and riding enjoyment the customers will appreciate and the environmental performance that society demands. On top of all this we added the look and finish of quality that is truly worthy of the Yamaha flagships and makes them unquestionable leaders in the industry.

Ibata: One of the areas where Yamaha PWCs lead the industry is in the comfort and pleasure of the ride. Another area we lead in is overall performance. With these new

models we were able to heighten the enjoyment and convenience of the ride even more by newly adding Cruise Assist and No-Wake mode. As for overall performance, the outstanding package of hull design and engine performance that the FX series is highly acclaimed for has been brought to an even higher level in the new FX CRUISER SHO and FX SHO.

One of the ways we did this was to improve on the SMC (Sheet Molding Compound) used in making Yamaha PWC bodies. The SMC method produces high quality, strong hulls and decks, but its one disadvantage is in the area of weight. We solved that problem by succeeding in the development of our new NanoXcel material that is 25% lighter than conventional SMC material. This new Yamaha Material made a big contribution in helping us achieve our development goals of increasing riding enjoyment and comfort while improving overall performance at the same time. We also focused on the quality

of the exterior finish and were able to achieve a finish with beauty that is unmatched by the competitors' products.

Hattori: In developing the FX SHO models, one of the biggest issues we had to tackle was how to increase the comfort and enjoyment of the ride while we were increase the power output of the engine so significantly. First of all, the peripheral components including the pump, the intake grate the ride plate and the nozzle deflector all had to be tried to accommodate the increased engine power output.

Another major job was developing the new Cruise Assist. This is a function that contributes to ease of driving in automobiles, but you can't just adopt the same kind of system on a PWC. Because of the character of a PWC, we had to come up with a system to release the Cruise Assist in a way that felt natural to the rider. And, there were other aspects that had to be made PWC-specific as well in order to improve oper-



FX CRUISER SHO / FX SHO

L'emploi de NanoXcel, un matériau nouveau et léger de Yamaha, pour la construction de la structure SMC très précise et résistante de ces modèles, a contribué à les alléger de 25 kg et à leur procurer une finition encore plus jolie. Avec ses 1.812 cm³, le nouveau moteur jouit de la plus forte cylindrée du secteur et il dispose d'un surcroît de puissance grâce au superchargeur particulier aux motomarines. Le recours à un papillon des gaz électronique, une première dans ce secteur industriel, a rendu possibles les fonctions Cruise Assist et No-Wake, qui rendent le pilotage encore plus pratique et agréable. Ce superbe équilibre entre performances remarquables, confort et plaisir de conduite, ainsi qu'économie de carburant et respect de l'environnement fait que ces modèles sont à juste titre considérés comme produits-phare de la gamme WaveRunner de Yamaha.

FX CRUISER SHO / FX SHO

La genèse d'un champion en tête de son secteur

Matsumoto: Pour répondre à la nouvelle demande croissante en scooters nautiques plus puissants, nous avons créé les modèles FX SHO pour succéder au FX "High Output" (HO) et donner à la gamme Yamaha une nouvelle paire qui surclassera totalement la concurrence. Outre la puissance, ces modèles procurent le confort et l'agrément de conduite qu'apprécieront les clients et, bien entendu, les performances écologiques qu'exige la société. Nous avons veillé aussi au look et à la finition de qualité qui feront de ces machines de dignes représentants de Yamaha et des champions incontestables.

Ibata: Un des domaines où les scooters nautiques Yamaha dominent, c'est le confort et le plaisir qu'ils procurent. Mais nous sommes aussi en tête par les performances d'ensemble. Grâce à ces nouveaux modèles, nous renforçons encore le plaisir et la commodité de la conduite en ajoutant un "Régulateur de vitesse" et un mode de conduite "No-wake". En ce qui concerne les performances d'ensemble,

l'association d'une coque superbe et de performances idéales du moteur qui ont fait la réputation de la série FX a été portée à un niveau encore plus élevé dans les nouveaux FX CRUISER SHO et FX SHO.

Un des moyens utilisés pour y parvenir a consisté à améliorer le matériau SMC (moulage de préimprégnés), utilisé pour la structure des scooters nautiques Yamaha. La méthode SMC fournit des coques et des ponts solides et de haute qualité, mais leur handicap, c'est leur poids. Nous avons solutionné ce problème par la mise au point du NanoXcel, un nouveau matériau de 25% plus léger que celui du SMC conventionnel. Ce nouveau matériau Yamaha a largement contribué à parvenir à nos objectifs : accroître la joie et le confort de la conduite, tout en améliorant du même coup les performances d'ensemble. Nous nous sommes aussi concentrés sur la qualité de la finition extérieure dont la beauté est sans égale parmi les produits concurrents.

Hattori: Pendant la mise au point des modèles FX SHO, un des plus durs problèmes à surmonter a consisté à accroître le confort et les

joies de la conduite, alors que la puissance du moteur était accrue de façon significative. Tout d'abord, les composants périphériques, tels que la pompe, la crépine d'admission, la plaque de conduite et le déflecteur de gicleur, ont dû être tous ajustés pour convenir à la puissance accrue du moteur.

Une autre tâche importante a été la mise au point de la "Cruise Assist". Elle contribue déjà à faciliter la conduite des voitures, mais elle ne pouvait simplement se transposer sur un scooter des mers. En raison du caractère de cet engin, nous avons dû imaginer un système qui libère cette fonction d'une manière ressentie comme naturelle par le conducteur. D'autres aspects ont dû être adoptés à ces motomarines pour améliorer leurs qualités d'exploitation.

Concilier forte puissance et dimensions compactes

Takegami: Question moteur, notre objectif a été de dépasser les attentes des clients. Lors de la mise au point d'un moteur Yamaha, notre objectif est toujours: "compacité et forte puissance". Cette fois, nous avons à mettre au



Chihiro Matsumoto
Product Planning / YMUS
Planification Produit / YMUS



Toshiaki Ibata
Project Leader / YMMC
Leader de projet / YMMC



Toshiyuki Hattori
Hull/body development / Yamaha Marine
Développement Coque/Structure / Yamaha Marine



Masaki Takegami
Engine development, design / Yamaha Marine
Développement, design moteur / Yamaha Marine



Hitoshi Muramatsu
Engine development, testing / Yamaha Marine
Développement, test moteur / Yamaha Marine



Kosuke Noda
Quality control / Yamaha Marine
Contrôle de qualité / Yamaha Marine

ational qualities.

Engineering high power into a compact design

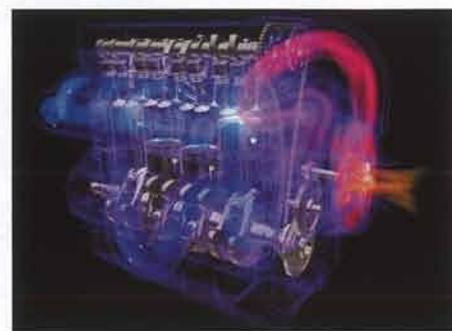
Takegami: Regarding the engine as well, our aim was to exceed customer expectations. In Yamaha engine development, one of the constant themes is achieving "compactness and high power output." This time we were developing a 1,812cc engine with roughly 80% larger displacement than the existing one. But by reviewing and redesigning all aspects of the layout and trying a lot of new technologies we were able to keep the external dimensions of the new engine almost the same. And by limiting the weight increase too, we were also able to contribute to a further increase in the power to weight ratio. Of course we are also confident of the reliability of the new engine because of the great teamwork between everyone involved in the engineering, testing, quality control and manufacturing departments that we had going on this project. The engine is hidden inside the body on a PWC, but I would like to stress the fact that the engine of these FX SHO models is one of the strongest sales points. The exterior (body) look of these models may have the grace and beauty of form of a dolphin, but I want people to know that inside there is an engine with the agility and power of a killer whale.

Muramatsu: One of the toughest tasks in this project was to develop a power unit with greatly increased displacement and supercharging for a big horsepower boost and then fit it in a body the same size as the existing FX models while also guaranteeing reliability equal to or even

better than the existing model's engine at the same time. One of the goals we set for ourselves early on in the project was to eliminate the oil tank made necessary by the dry sump lubrication system. We were able to accomplish this goal by proposing an entirely new type of lubrication and then thoroughly testing it over and over until we had a solid new system.

As for the supercharger, we had to make a number of specialized improvements in the system in order to accommodate the tough use conditions that a PWC engine is subjected to, such as bouncing around in a wet environment and frequent cases of sudden engine deceleration.

Noda: I believe that there are basically two types of quality. One is the kind of quality that is apparent and attractive, and the other is quality that people take for granted. In the case of these models, the attractive forms of quality are the features and functions that the customers will appreciate having and, in that way, bring new value to the product. The quality that customers will take for granted with these Yamaha PWCs is that they continue to run without breaking



point un moteur de 1.812 cm³ ayant une cylindrée d'environ 80% supérieure à l'existant. En révisant et redessinant tous les aspects de l'agencement et grâce à diverses techniques nouvelles, nous avons pu garder des dimensions externes presque identiques. En limitant la "surcharge pondérale", nous avons réussi à atteindre un rapport puissance/poids encore amélioré. Il va sans dire que nous avions confiance dans la fiabilité de ce nouveau moteur, eu égard au superbe travail d'équipe de chacun dans les départements d'ingénierie, de contrôle de la qualité et de fabrication, impliqués dans ce projet. Sur ce type d'engin, le moteur est dissimulé par la structure, mais j'aimerais souligner que le moteur est précisément un des principaux atouts de vente des modèles FX SHO. Si l'extérieur (le corps) de ces engins a la

grâce et la beauté d'un dauphin, il est bon de souligner qu'il recèle un moteur dont l'agilité est celle d'un épaulard.

Muramatsu: Une des tâches les plus rudes de ce projet a consisté à mettre au point un moteur dont la cylindrée est fortement accrue et disposant d'une puissance renforcée, tout en respectant les dimensions des modèles FX existants. Il nous fallait aussi garantir une fiabilité égale, voire renforcée par rapport au moteur actuel. Un des objectifs que nous nous sommes fixés dès le départ a été d'éliminer le réservoir d'huile, rendu nécessaire par un circuit à carter sec à recirculation. Nous y sommes parvenus en proposant un tout nouveau type de lubrification. Il nous restait à effectuer d'innombrables essais rigoureux jusqu'à disposer d'un nouveau système indéfectible.



down and that all the functions and features continue to operate properly. Through our numerous market surveys up until now we know that it is this quality of "reliability" that customers appreciate about Yamaha products compared to the competition. In order to live up to these customer expectations, we place great importance on the "quality that people take for granted."

Special messages for Yamaha distributors and dealers

Ibata: These new FX SHO models are products that we spent a lot of time and effort developing. In this development process we thought about what would make these products truly Yamaha and ones that only Yamaha could design and build. I am confident that these are models that will truly bring *Kando** to your customers. I hope you too will experience their uniquely Yamaha qualities.

Matsumoto: We developed these models not simply as high-powered PWCs but also as ones that offer unique and exclusive Yamaha technologies. You will also find that these models will have great showroom appeal. When your customers see these models for the first time in your showroom, I hope they will be able to experience the outstanding quality of the exterior design and the beauty of the finish.

Hattori: Every aspect of these models was developed with high standards and a no-compromise attitude. That no-compromise attitude extends beyond performance and riding comfort to things like riding position and quietness that you won't recognize from the catalog but only experience when you actually get on one and



begin to ride. I hope you will make a point to take the FX SHO out for a ride and experience for yourself what we put into these models.

Muramatsu: We were able to clear the many difficult hurdles encountered in the development project because everyone on the team worked hard together with the image in mind of the joy that we believe these products will bring to our customers. An engineer's reward and motivation come from knowing that many people will ride and be moved by the products we build. We want our customers to use and love these products long enough so that they can really come to appreciate not only their performance but their great reliability as well.

Takegami: When customers come to your showroom to see these models, I hope that you will make the appeal of the engine one of your

prime sales points. It is an engine that we developed not only for sheer horsepower but also for qualities that no other makers can duplicate. And we believe that it is the top product in the entire industry.

Noda: This is the first all-new model in six years. That is also a measure of how much time and effort we took to make sure that these models were not one level but two or three levels above the predecessors in terms of product quality and value. I want the customers to ride these models with the assurance that they were manufactured with the same dedication to quality that went into the original design.

**Kando* is a Japanese word for the simultaneous feeling of deep satisfaction and intense excitement that people experience when they encounter something of exceptional value.

En ce qui concerne le compresseur volumétrique, nous avons à apporter diverses améliorations précises pour que le système convienne aux rudes conditions d'utilisation auxquelles sont soumis les scooters nautiques, telles que les secousses dans un milieu humide et les décéléralions fréquentes et soudaines du moteur.

Noda: Je pense que, fondamentalement, il existe deux types de qualité. L'une est apparente et attrayante, tandis que l'autre, les clients estiment qu'elle va de soi. Dans le cas de ces modèles, les formes attrayantes de qualité se concrétisent dans les particularités et les fonctions qu'apprécieront les clients et qui apportent une valeur nouvelle au produit. Dans le cas de ces scooters nautiques Yamaha, la qualité qui, pour le client, ira de soi, se manifestera par le fait qu'ils continuent de fonctionner sans panne et que toutes leurs fonctions agissent parfaitement. Par le biais de nos nombreuses enquêtes, nous savons que c'est cet élément de "fiabilité" que les clients apprécient dans les produits Yamaha, face à ceux de la concurrence. Pour répondre à ces attentes de la clientèle, nous accordons la plus grande importance à "la qualité qui va de soi".

Messages spéciaux destinés aux distributeurs et concessionnaires Yamaha

Ibata: Les nouveaux modèles FX SHO ont

exigé de nous beaucoup de temps et d'efforts. Au cours de leur mise au point, nous avons réfléchi à ce qui les rendrait typiquement Yamaha et à ce qui en ferait des produits que seul Yamaha pouvait concevoir et fabriquer. Je suis persuadé que ces modèles apporteront du *Kando*(*) véritable à vos clients et j'espère que vous apprécierez leurs qualités si typiquement Yamaha.

Matsumoto: En mettant au point ces modèles, nous avons tenté non seulement d'en faire des scooters nautiques très puissants, mais aussi des concentrés des technologies uniques que seul Yamaha peut offrir. Nous pensons que ces modèles seront une réelle attraction dans votre salle d'exposition. En les voyant pour la première fois, je suis sûr que vos clients apprécieront la pureté extraordinaire des lignes extérieures tout comme la beauté de la finition.

Hattori: Chaque aspect de ces modèles, exigeant des normes élevées, a été étudié en refusant tout compromis. Cette attitude s'est étendue au-delà des performances et du confort de conduite et a concerné des éléments comme la position de conduite ou le silence qui ne figurent pas dans un catalogue, mais qu'il faut éprouver soi-même en prenant place sur un des modèles. J'espère que vous aurez à coeur de chevaucher le FX SHO et de découvrir vous-même tout ce que nous avons concentré dans ces modèles.

Muramatsu: Nous sommes parvenus à surmonter les nombreux obstacles rencontrés dans notre projet de développement, chacun de

nous s'imaginant les joies que ces produits allaient procurer aux clients. Pour un ingénieur, la joie et la motivation découlent de l'idée que beaucoup voyageront ou seront transportés par le produit qu'il fabrique. Nous souhaitons que nos clients utiliseront et aimeront nos produits assez longtemps de manière à pouvoir apprécier non seulement leurs performances, mais aussi leur superbe fiabilité.

Takegami: Lorsque les clients viendront voir ces modèles dans votre salle d'exposition, nous espérons que vous ferez de leur "beauté" votre principal argument de vente. Ce moteur a été mis au point non pas seulement pour déployer de la puissance pure, mais pour bénéficier de qualités inimitables. Nous sommes convaincus qu'il s'agit du "top" produit sur le marché.

Noda: Ce tout nouveau modèle est le premier en six ans. Cela donne un idée du temps et des efforts que nous avons déployés pour faire en sorte que ces modèles ne se situent pas simplement à un, mais à deux voire trois niveaux au-dessus de leurs prédécesseurs en terme de qualité et de valeur. Je souhaite que les clients montent sur ces modèles en étant sûrs qu'ils ont été fabriqués avec la même consécration à la qualité que nous avons accordée au design original.

**Kando* est un terme japonais, exprimant un sentiment à la fois de profonde satisfaction et de plaisir intense, éprouvé face à quelque chose d'une valeur exceptionnelle.



Susumu Shibayama
Hull development, testing / Yamaha Marine
Développement, test de coque / Yamaha Marine



Yoshiki Futaki
Hull development, design / Yamaha Marine
Développement, design de coque / Yamaha Marine

SUPER JET

The latest evolution of the SuperJet features a body that is a masterpiece of Yamaha hull design technology, fine tuned in cooperation of with the superstar of stand-up PWC racing Nicolas Rius, winner of many World and European championship titles. Building on the now legendary race performance record of the SuperJet, this new model boasts a new hull shape that combines with other design refinements to achieve a whole new level of performance. Unprecedented levels of high-precision manufacturing have enabled the finely sculpted hull form that delivers sharper handling than ever before plus stability in motion of a level you never expect from such a compact hull size. The result is the kind of performance characteristics it takes to win races.



Hisato Yamada
Hull development, manufacturing / Yamaha Marine
Développement, fabrication de coque / Yamaha Marine



Takahiro Yamaguchi
Hull development, testing / Yamaha Marine
Développement, test de coque / Yamaha Marine



Minoru Kobayashi
Hull development, prototype production / Yamaha Marine
Développement de coque, production de prototype / Yamaha Marine

SUPER JET

In Pursuit of Race Winning Performance

Shibayama: The same hull had been used on the SuperJet since its release in 1990. At first it was virtually unbeatable in the Ski Class but in recent years its competitiveness had begun to waver. So, we wanted to revive the SuperJet's former dominance more than anything. Toward that end we tried a variety of different ideas and concepts. And we were able to do this because of the outstanding development test riders and prototype constructors we have at Yamaha Marine.

Considering the fact that we were restricted to maintaining the same deck and engine, some people were skeptical about the possibilities of significantly improving performance in a model of the same size, when the only thing we really had to work with was the hull. But thanks to the cooperative efforts of many people we were able to devel-

op a model that we have great confidence in.

Yamaguchi: We found that the handling characteristics weren't lost when the machine was race tuned for more power. We saw that we have succeeded in creating a really good product that could satisfy the novice as well as seasoned racers.

Shibayama: From the initial design stage we took into consideration the performance when the craft would be fitted with a race engine. If you design the hull to accommodate the performance level of a high-horsepower race engine, it should be good to ride as a stock model. In the final stages of the full development, we had the several-time world champion Nicolas Rius evaluate it in tests for us. Once we had the detailed input of a pro like him worked into the design, we were confident that we were going to have a good product. On the development team we had active racers like Yamaguchi-san and everyone was working with a passion to make a big improvement in this model.



SUPER JET

L'évolution récente du SuperJet concerne sa structure qui s'avère être un chef-d'œuvre de technologie Yamaha en matière de design de coque. Il a été peaufiné en coopération avec Nicolas Rius, la superstar des courses sur scooters nautiques qui a remporté de nombreux titres dans les championnats mondiaux et européens. S'appuyant sur les performances en course désormais légendaires du SuperJet, ce nouveau modèle bénéficie d'une nouvelle forme de coque qui se combine à d'autres raffinements pour atteindre un niveau de performances tout nouveau. Des critères sans précédents de fabrication super précise ont permis d'obtenir la forme de coque délicatement sculptée qui autorise un maniement plus net que jamais et une stabilité en mouvement que l'on n'attend pas d'un engin de taille aussi compacte. Il en découle le genre de performances indispensables pour gagner des courses.

SUPER JET

En quête des performances pour remporter les courses

Shibayama: La même coque a servi pour le SuperJet depuis sa sortie en 1990. Au début, il était quasi imbattable en Classe Ski, mais ces dernières années, sa compétitivité a commencé à s'effriter. Plus que tout, nous voulions donc rétablir la suprématie du SuperJet. A cet effet, nous avons lancé divers schémas et concepts novateurs. Etant donné que nous étions obligés de maintenir le même pont et le même moteur, certains mettaient en doute les possibilités d'améliorations notoires dans un modèle de mêmes dimensions, quand le seul élément sur lequel nous allions travailler était la coque. Mais grâce à la coopération de beaucoup, nous sommes parvenus à mettre au point un modèle dans lequel nous avons pleine confiance.

Yamaguchi: Nous avons constaté que les caractéristiques de maniement ne se perdaient pas quand la machine acquérait plus de puissance. Nous avons réussi à créer un produit vraiment capable de satisfaire à la fois le novice et le pilote chevronné.

Shibayama: Dès les phases initiales, nous avons

tenu compte des performances quand le bateau serait doté d'un moteur de course. Si vous concevez la coque pour convenir au niveau de performances d'un moteur de course super puissant, il n'en sera que meilleur pour un modèle de série. Pendant les phases finales du développement de la coque, nous l'avons fait évaluer au cours de tests par Nicolas Rius, plusieurs fois champion du monde. Quand nous avons intégré ses informations détaillées dans le design, nous avons acquis la conviction que notre produit serait bon. Des pilotes actifs comme Yamaguchi-san ont fait partie de l'équipe et chacun était animé d'une passion: améliorer nettement ce modèle.

Performances superbes en virage par une nouvelle forme de coque

Futaki: Nous ne voulions pas fabriquer un produit selon le même concept que les modèles de la concurrence. Nous voulions un caractère unique qui ferait de notre modèle un champion en course, même s'il avait une coque plus petite et une cylindrée plus réduite. Au niveau de la maniabilité, nous voulions construire un modèle assez agile pour surclasser les concurrents lors des virages en

A New Hull Shape for Super Cornering Performance

Futaki: We didn't intend to make a product with the same type of concept as the competitors' models. We wanted a unique character that would make this model a winner in races even though it had a smaller hull and smaller engine displacement. In terms of handling, performance, we wanted to build a model agile enough that it could outmaneuver the competition in the turns by cutting through on the inside.

Yamaguchi: And if you didn't take the inside, you could still out-corner the competition with a higher cornering speed around the outside of the turn. Maneuverability and cornering performance have always been the trademark of the SuperJet, and now we have strengthened these qualities to a whole new level.

Futaki: We were able to create a hull shape that performs with such sharpness in the turns by widening the bow portion as much as possible and then having the form narrow toward the stern.

Shibayama: The original product plan targeted mid-level riders and up with our focus on race performance. But in fact, it is also a very easy machine for beginners to ride too. So, it is sure to be a model with wide appeal.

Futaki: By using stainless steel, we were able to design an impeller that is much thinner than before and with improved efficiency. This helped achieved higher top speed and faster acceleration. Also, moving the pump position farther to the stern produced a longer waterline that improves in-motion stability while also improving the efficiency of the pump in rougher water conditions.

les coupant par l'intérieur.

Yamaguchi: Même sans passer par l'intérieur, il sera encore possible de devancer les adversaires par l'extérieur grâce à une vitesse plus élevée en virage. La maniabilité et les performances en virage ont toujours caractérisé le SuperJet et, cette fois, nous avons porté ces qualités à un niveau tout nouveau.

Futaki: Nous sommes parvenus à créer une forme de coque qui réagit avec une telle netteté dans les virages en élargissant autant que possible la proue et en rétrécissant la forme vers la poupe.

Shibayama: Le projet du produit original ciblait le conducteur moyen à supérieur, en pensant aux performances en course. Mais en fait, cette machine est très facile à conduire également par un novice et, par conséquent, son attrait sera très large.

Futaki: En utilisant de l'acier inoxydable, nous avons pu concevoir un impulseur bien plus mince qu'avant et dont l'efficacité est améliorée. Ceci a contribué à atteindre une vitesse de pointe plus haute et des accélérations plus rapides. De plus, en déplaçant la position de la pompe vers la poupe, nous avons réalisé une ligne de flottaison plus longue qui renforce la stabilité en mouvement, tout en améliorant l'efficacité de la pompe quand les conditions se font plus rudes.

Solide travail d'équipe pour résoudre les problèmes sérieux

Shibayama: Même si vous avez la meilleure idée du monde, nous ne parviendrez pas à la concrétiser si vous ne disposez pas d'un milieu et d'installations de travail, capables de façonner cette idée en un prototype. Heureusement, chez Yamaha, nous bénéficions de cet environnement et nous

Strong Teamwork for Tough Problem-solving

Shibayama: No matter how good an idea you might come up with, you won't be able to take it to the product stage if you don't have the working environment and facilities to shape that idea into a prototype. At Yamaha Marine we are fortunately to have that environment. And, we were especially lucky to have a highly experienced master craftsman like Kobayashi-san on our team.

Kobayashi: It was a tough project due to the high-level demands from the design and the testing departments and the speed with which we were expected to work to keep the project on schedule. But everyone on the development team brought real passion to this project and responded quickly every time there was a request to get a new design on the water so that its performance could be tested and verified.

Futaki: While the testing was in the final stages, we were asking Kobayashi-san to make precision changes in the shape of the hull, cutting a few tenths of a millimeter here and adding a few tenths there. It was the kind of demands that only the most experienced craftsman could answer.

Shibayama: The prototypes that we were making in this way had a hull shape that was so finely honed for performance that even the slightest changes in the shape would have a dramatic effect on the performance. And, for that reason, mass-producing the precision of the final prototype in the manufacturing stage was also a difficult task.

Futaki: When moving a model from development into the manufacturing process, there is always some margin of error between the prototype and the final manufactured product that can't be avoid-

ed. But by working to bring that margin down to an absolute minimum, we were able to produce an SMC hull with a level of precision virtually unprecedented in any industry. By integrating the whole process from development to manufacturing we were able to answer the high demands of every department involved.

Yamada: In fact, the level of precision and quality that the test department was asking us for was so high that it proved to be beyond anything that could be achieved with conventional hull manufacturing processes. That made it necessary to take the project into the field of manufacturing technology to try to find ways to get the level of precision of form that our testers were demanding. The result was an SMC hull manufactured with a degree of precision that is almost unprecedented anywhere in the world to date. That means that people who ride the production model should feel the same level of performance that we did with the final prototype. Also, return on investment is always a subject of concern in the development process, so it was really reassuring when the marketing division kept telling us, "Don't worry. It is sure to sell."

Shibayama: The new SuperJet is a product made possible by this kind of development process that integrated everything from planning and development to manufacturing and in which everyone joined together to answer the toughest demands. It is a product that you really have to ride in order to understand its value. So, I hope that the people at our distributorships and dealerships will take one for a ride and experience it so that you can communicate it to the customers. And, if the customers are given a chance to test ride it, I'm sure that they will recognize the difference and the quality, too. The sales success of the new SuperJet will depend on these kinds of efforts by the dealers.

Shibayama: Le projet du produit original ciblait le conducteur moyen à supérieur, en pensant aux performances en course. Mais en fait, cette machine est très facile à conduire également par un novice et, par conséquent, son attrait sera très large.

Futaki: Quand un modèle passe de la phase de développement à celle de la fabrication, une certaine marge d'erreur est inévitable entre le prototype et le produit fini. Toutefois, en veillant à réduire au maximum cette marge, nous sommes parvenus à produire une coque SMC dont le niveau de précision est sans précédent dans l'industrie. Par intégration de tout le processus, allant du développement à la fabrication, nous avons réussi à répondre aux exigences précises de chaque

département concerné.

Yamada: En réalité, le niveau de précision et de qualité, réclamé par le département des essais, était si élevé qu'il était impossible de l'atteindre par les procédés classiques de fabrication de coque. Par de nouvelles technologies, il a donc été nécessaire d'essayer de trouver les moyens d'atteindre le niveau de précision de forme, exigé par les responsables des essais. Le résultat: une coque SMC fabriquée selon un degré de précision qu'il est quasi impossible de trouver ailleurs. Par conséquent, celles et ceux qui chevauchent le modèle de série devraient bénéficier du même niveau de performances que celui atteint sur le prototype final.

Comme la rentabilité d'un investissement est toujours un sujet de préoccupation au cours du développement, nous avons été rassurés, quand la division du marketing nous répétait: "Ne vous inquiétez pas. Il se vendra bien."

Shibayama: Le nouveau SuperJet est un produit, rendu possible par un processus de développement qui intègre chaque phase de la planification à la fabrication en passant par les détails de la mise au point. C'est un produit pour lequel chacun a contribué pour répondre aux questions les plus complexes. C'est un produit que vous devez piloter pour apprécier toute sa valeur. J'espère donc que, chez les distributeurs et les concessionnaires, chacun effectuera une course pour découvrir ses qualités et les expliquer aux clients éventuels. Et si un client a l'occasion de prendre place sur cet engin et d'effectuer une course d'essai, nul doute qu'il reconnaîtra la qualité et les différences. Le succès des ventes du nouveau SuperJet dépendra de ces efforts, déployés par les concessionnaires.

Distributors talk about their impressions of the new lineup and their expectations for

Les distributeurs dévoilent leurs impressions sur la nouvelle gamme et leurs attentes pour 2008

After the unveiling of the 2008 WaveRunner lineup and marketing policies at the US dealer meeting, the Asian distributor meeting in Malaysia and other venues, Chantey spoke with distributors from around the world who test rode the new models about their impressions and their expectations for the coming season.

Après avoir présenté la gamme des WaveRunner et la politique de marketing 2008 à la réunion des concessionnaires américains, à celle des distributeurs asiatiques en Malaisie et en d'autres circonstances, Chantey a demandé leurs impressions aux distributeurs du monde entier après avoir chevauché les nouveaux modèles. Ils font aussi connaître leurs espoirs pour la saison qui s'ouvre.

FX Cruiser SHO conquers Brazil

Mr. Eslei Giarolla, Marketing and Sales Manager, Yamaha Motor do Brasil

The FX Cruiser SHO was unveiled for the first time in Brazil during the São Paulo Boat Show, the biggest marine fair in Latin America, which took place October 4-9 at the Transamerica Expo Center, in the capital city of São Paulo. The public was very receptive to this exciting new WaveRunner model, showing that it lived up to their high expectations. And the national media was there to give it strong coverage.

Consumers, the press and specialists in the marine sector were unanimous in their opinion that this model stands out from the rest. They were especially impressed by the technical advancement of the Jet, too. All comments were very complimentary about the competitiveness of the new model, reaffirming Yamaha's expectations.

"We believe FX Cruiser SHO will succeed in sales in Brazil. Our expectation is to sell 200 units in the first year and reinforce the highly sophisticated image of the Yamaha brand," says Eslei Giarolla - marketing and sales manager, marine division.



Le FX Cruiser SHO à la conquête du Brésil

M. Eslei Giarolla, Directeur de Marketing et Ventes, Yamaha Motor do Brasil

Le FX Cruiser SHO a été présenté pour la première fois au Brésil pendant le Salon du Bateau de São Paulo, la plus grande foire nautique de l'Amérique Latine, qui s'est déroulée du 4 au 9 octobre au Transamerica Expo Center, dans la capitale de São Paulo.

Le public s'est montré très intéressé par le remarquable modèle WaveRunner, ce qui montre qu'il répond à ses attentes. Les médias nationaux étaient présents pour assurer une solide couverture de l'événement. Clients, presse et experts du secteur nautique étaient unanimes, estimant que ce modèle surpasse tout le lot. Ils se sont dits spécialement surpris par les progrès techniques du Jet. Tous leurs commentaires étaient élogieux en ce qui concerne la compétitivité du nouveau modèle, ce qui confirme les attentes de Yamaha.

"Nous croyons que les ventes du FX Cruiser SHO seront couronnées de succès au Brésil. Nous comptons en vendre 200 la première année et renforcer par là l'image solidement établie de la marque Yamaha » affirme Eslei Giarolla, directeur Marketing et Ventes, Division Produits Nautiques.

Impressions of the 2008 Models

Mr. Ronald Leman, Director, PT KARYA BAHARI ABADI, Indonesia

The new 2008 Yamaha WaveRunner models are excellent, especially the FX SHO and FX Cruiser SHO. Congratulations to Yamaha for bringing to these models high-spec technology and bigger displacement with supercharging as well as better environmental performance and other advantages like a lighter hull with the new "NanoXcel" SMC material, Cruise Assist and No-Wake Mode, all of which will surely bring new riding pleasure. Yamaha fans in Indonesia have been waiting for these two high-performance models, as we see from the tremendous rush of inquiries. Demand for the new FX SHO & FX Cruiser SHO will definitely be high in our market dominated by private users, where Yamaha already has an 80% share. Even competitor models with bigger horsepower are not as popular as our Yamaha models. People trust Yamaha craft because of their fuel economy, reliability and less maintenance.

We are very optimistic about the 2008 models also because the designs and colors are attractive, and the fuel economy is good. The number of people using PWCs for weekend touring to the islands is increasing year by year. In the Jakarta area alone there are three PWC marinas.



Impressions sur les modèles 2008

M. Ronald Leman, Directeur, PT KARYA BAHARI ABADI, Indonésie

Les nouveaux modèles WaveRunner 2008 de Yamaha sont excellents et surtout les FX SHO et FX Cruiser SHO. Félicitations à Yamaha pour avoir doté ces modèles de hautes technologies et d'une cylindrée accrue avec turbo, tout en respectant mieux l'environnement. Ils disposent aussi d'autres atouts comme leur coque plus légère réalisée en "NanoXcel", un nouveau matériau, d'un régulateur de vitesse et du mode "No-Wake", des éléments qui décupleront les plaisirs du pilotage.

En Indonésie, les fanatiques de Yamaha attendaient ces deux modèles très performants et la demande de renseignements est impressionnante. La demande pour les nouveaux FX SHO et FX Cruiser SHO sera certainement soutenue sur notre marché, dominé par des clients privés, un marché sur lequel Yamaha détient déjà 80%. Même les modèles plus puissants de la concurrence ne sont pas aussi populaires que nos Yamaha. Les utilisateurs font confiance aux produits Yamaha en raison de leur économie en carburant, de leur fiabilité et des faibles coûts de leur maintenance.

En ce qui concerne les modèles 2008, nous sommes très optimistes parce que leur design et leurs couleurs sont attrayantes et que leur consommation en carburant est faible. Le nombre des utilisateurs d'un scooter nautique pour les randonnées du week-end entre les îles augmente d'année en année. Rien que dans la région de Djakarta, on compte déjà trois marinas pour motomarines.

FX CRUISER SHO and FX SHO

Mr. Marwan Sami, Managing Director, Al Yousuf Motors L. L. C

Yamaha's 1.8 liter (1812 cm³), Supercharged, Super High Output (SHO) engine is the largest ever in a PWC by 300cc. Compact and lightweight, it's also 45 pounds lighter and packed with power to provide the best acceleration and top speed ever offered in a WaveRunner. Earning a 3-star low-emission rating, it is also the only engine in its category optimized to run on the least expensive regular unleaded fuel.

This is very good news for our customers. It is an FX, but with so many changes that it's really a new craft altogether. At Al Yousuf we want to satisfy our customers first, and with these new engines we feel very confident. Our customers wanted a Supercharged WaveRunner and now they have the FX SHO, the new high performance leader on the planet.

We have a lot of stand up riders in UAE and the new SuperJet should be a great success.

FX CRUISER SHO et FX SHO

M. Marwan Sami, Directeur général, Al Yousuf Motors, L.L.C.

Le moteur de 1,8 litre (1.812 cm³) turbo et Super haute puissance (SHO) est le plus grand sur un scooter nautique, l'emportant de 300 cm³. Compact et léger, il est allégé de 45 livres et dispose d'un tempérament qui fournit des accélérations et une vitesse de pointe jamais atteintes sur un WaveRunner. Bénéficiant d'un trois étoiles par la faiblesse de ses émissions, il est aussi le seul moteur de sa catégorie, optimisé pour s'alimenter sur le carburant régulier sans plomb, le moins coûteux.



Tout ceci sera bienvenu auprès des clients. Il reste un FX, mais il a subi tant de changements que c'est un tout nouvel engin. Chez Al Yousuf, nous recherchons d'abord la satisfaction de nos clients et, par ces nouveaux moteurs, nous sommes très confiants. Notre clientèle souhaitait un WaveRunner superchargé; elle dispose désormais du FX SHO, le nouveau leader mondial par ses hautes performances. Dans les Emirats Arabes Unis, nous comptons de nombreux pilotes et le nouveau SuperJet fera certainement un tabac parmi eux.

An Unforgettable Experience

Mr. Jeff Turner, Marine Marketing Manager, Yamaha Motor UK

Seven UK dealers arrived in Destin, Florida on 23rd August for the 2008 Watercraft World Business Meeting with big expectations about being among the first to test ride the 2008 WaveRunner lineup. These lucky WaveDealers had been competing in a sales competition for over six months to win a place on this amazing trip and from the moment they arrive at the resort of Sandestin they were impressed. The location was stunning, but that was nothing compared to the new 2008 WaveRunners. They rode the new SHO model, testing the no-wake feature as they headed for open water to put the machine through its paces.

The dealers faces said it all as they returned and talked excitedly about Superchargers, acceleration, hull materials and handling. The SHO had really exceeded all expectations...

An event like this is a crucial part of a product introduction strategy. We now have seven opinion leading ambassadors in the UK who are telling people at every opportunity their experiences of the new model.

And almost as important they are telling of the wonderful Yamaha spirit and the global family that they really felt a part of.



Une expérience inoubliable

M. Jeff Turner, Marine Marketing Manager, Yamaha Motor UK

Sept concessionnaires du Royaume-Uni sont arrivés à Destin en Floride le 23 août pour la Réunion Mondiale 2008 des Scooters Nautiques. Ils étaient ravis d'être parmi les premiers à pouvoir tester la gamme 2008 des WaveRunner. Pendant six mois, ces heureux concessionnaires s'étaient affrontés dans un concours de vente pour remporter une place et effectuer le voyage.

Dès leur arrivée à Sandestin, ils ont été frappés, non seulement par la beauté de l'endroit, mais par les nouveaux WaveRunner 2008. Ils ont eu l'occasion de piloter le nouveau modèle SHO, de tester ses fonctions au grand large et de pousser la machine jusqu'à la limite.

Le visage des concessionnaires était révélateur. A leur retour, ils parlaient avec passion des superchargeurs, des accélérations, des matériaux de la coque et de la maniabilité. Le SHO dépassait vraiment toutes les attentes...

Une manifestation de ce genre est un élément crucial dans la stratégie de présentation du produit. Désormais, le Royaume-Uni comptera sept ambassadeurs qui, à chaque occasion, parleront de leur expérience et vanteront le nouveau modèle.

Aspect tout aussi important, ils feront part du magnifique esprit Yamaha et de la famille mondiale dont ils sentent qu'ils font désormais partie.

WaveRunner Promotion Tools 2007-2008 Outils de promotion WaveRunner 2007-2008

Again this year, Yamaha has prepared a full range of promotional tools that we hope you will make full use of in your PWC business.

*The tools shown here have been prepared by YMC for the general world markets. Dealers in the North American, European, Japanese and Oceania markets should contact their local sales company or regional headquarters for information about your respective market tools.

Cette année encore, Yamaha a préparé toute une gamme d'outils de promotion que vous utiliserez au maximum, espérons-nous, dans vos activités liées aux scooters nautiques.

*I Les outils illustrés ici ont été préparés par YMC pour les marchés généraux. Les concessionnaires des marchés d'Amérique du Nord, d'Europe, du Japon et d'Océanie ont intérêt à contacter la compagnie de vente locale ou le quartier-général de leur région pour obtenir des informations sur les outils particuliers de leur marché.

Catalogues



2008 WaveRunner Line-up Brochure No. 720078



2008 WaveRunner FX SHO Catalogue No. 720085



WaveRunner VX700 Catalogue No. 720084



2008 WaveRunner Line-up Flyer No. 720079

Posters



2008 WaveRunner FX SHO Poster No. 720081



WaveRunner VX700 Poster No. 720083



2008 WaveRunner Line-up Poster No. 720080



2008 WaveRunner Sports Poster No. 720082

In-shop PR Tools and Accessories



WaveRunner Shop Banner (Large) W4000 x H1800 No. 720032



WaveRunner Shop Banner (Small) W1800 x H550 No. 720033



WaveRunner Flag Chain No. 720106



WaveRunner Beach Umbrella 45 inch No. 720107



WaveRunner Swing Banner (Large) H2800 No. 720077

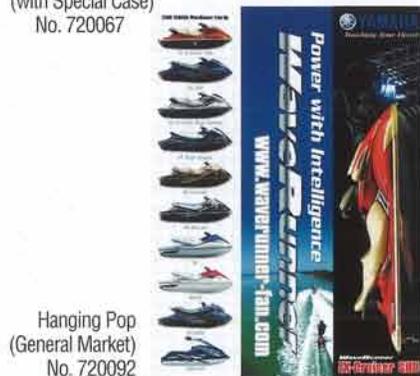
In-shop PR Tools and Accessories



WaveRunner Sport Sunglass (with Special Case) No. 720067



2008 WaveRunner Key Holder No. 720091



Hanging Pop (General Market) No. 720092

Rental Operation Goods



WaveRunner Rental Banner W1800 x H900 No. 720095



Basic Riding Instruction Card (for Rental Operation) Size : B5 No. 720065
Special Strap with a whistle No. 720072



Basic Riding Poster Size : A1 No. 720051

THAILAND



THAÏLANDE

The PWC Market in Thailand

Until five years ago there was a 50% import tax levied on all PWCs imported into Thailand, which naturally hindered sales and was the main reason that only about 50 Yamaha PWCs were sold in Thailand a year. With the removal of that tax in 2004, however, PWC sales had more than quadrupled and Yamaha brand models sold strongly with a dominant market share. As with the Thai PWC market as a whole, about 70% of these units were sold to rental operators who cater to resort tourists. The remaining 30% of the sales are to private users, most of whom are foreign residents from the West. A recent trend is the growth in the number of private users.

According to Mr. Thanachai Lekvanichkul of Thai Yamaha Motor's Marine Division, the reason for Yamaha's dominant market share is the durability and reliability of the Yamaha marine products. Mr. Tanin Satiengphan of the country's sole Yamaha marine dealer, Watchara Marine Co., Ltd., agrees. And Yamaha is able to maintain this dominance by visiting and talking to rental users and operators in the rental sector that accounts for more than 2/3 of the PWC demand in Thailand to understand their needs. Regular CS Meetings are held for these operators and important feedback on customer opinions and operator needs is gained. Thai Yamaha is also concerned about the safety issues involved with users at rental operations, and training sessions are held for operators to make sure they are prepared to instruct their rental users in riding safety and help prevent accidents.

In the popular Thai resort of Phuket, only PWCs with a displacement of 700cc or less are allowed. For that reason there have been very few 4-stroke models introduced here, and the predominant model is Yamaha's 2-stroke VX700. There is a steady annual demand for this model with its frequent changes in coloring and graphics. Here in Phuket with its large number of tourists and very competitive PWC rental market, the makers have

In this issue of Chantey, we will report on the WaveRunner markets of Thailand and Brazil.

Winning Dominant Market Share with Reliability and Durability

to build rental user satisfaction by constantly offering a lineup of new models.

At another popular beach resort, Pattaya, with its four km of beach located just 150 km from the capital city of Bangkok, 5-star hotels like the Dusit Resort line the beach. One of the first things you will see when you head out to the beach from the hotel is the Yamaha WaveRunner rental shop JAA RUK. Guests at the Dusit patronize JAA RUK not only because of its proximity to the hotel but also because of its user-friendly service and the good condition its PWCs and boats are kept in all the time. It also wins user trust by charging reasonable rental prices despite the relative affluence of many of the tourist users. At JAA RUK different rental prices are charged for the 2-stroke and 4-stroke PWCs. For 30 minutes of use the 2-stroke models cost 1,000 bhat and the 4-stroke models 2,000. Along Pattaya beach about 60 rental operators offer a total of about 100 PWCs, 90% of which are Yamahas.

Another Thai resort area where you will find PWC rental operators is Chaweng Beach on the eastern shore of Samui Island. Along the four km of beach you will find 17 operators, and of the total of about 100 PWCs they offer, about 90 are Yamahas. One of these operators specializing in Yamaha WaveRunners is SRI-TONG WATER SPORT. Its

owner, Ms. Ju, used to rent apartments to foreign visitors and often heard them say that they wanted to ride a PWC during their stay. That led her to start a rental service two years ago. Now she rents out 16 WaveRunners, including eight FX Cruisers, two FX 140s, three VX Deluxes and three VXs. During peak season she will rent to 120 users a day and about 40 in the rainy season. As safety measures, she not only requires all her users to wear lifejackets but also makes sure they get a hands-on explanation and demonstration of the operation of the PWC. The staff also recommends that users do not go beyond the next beach, about a 20-minute ride around the point. And, if the users don't return in the expected time, the staff will go out on a PWC to check on them.

PWC rentals are a competitive business here at Chaweng Beach, so operators have to keep a line of new models on hand. Ms. Ju says that she has already ordered four 2008 Yamaha WaveRunners even though she hasn't heard yet about their new designs or features.



Mr. Thanachai,
Head of Division,
Marine Product,
Thai Yamaha Motor
M. Thanachai,
chef de division
Produits
Nautiques, Thai
Yamaha Motor



Thai Yamaha has prepared a pamphlet to distribute to rental operators with guidelines for giving customers safety instruction before they ride
Thai Yamaha a préparé une brochure à distribuer aux exploitants de scooters nautiques en location pour donner aux clients des instructions sur la sécurité

BRAZIL



BRÉSIL

An Expanding Market for Yamaha

"Brazil is one of the so-called BRIC countries and its markets have been going through big changes. The Brazilian economy today is strong and enjoying the benefits of an appreciation of the Brazilian currency that facilitates dollar transactions, which has boosted sales of imported products. Furthermore, the lowering of interest rates is increasing the purchasing power of potential buyers," says Itaru Otani, marine division director of Yamaha Motor do Brasil.

Yamaha Brasil has taken advantage of this economic environment to increase the market share of its PWCs since 2005, when Yamaha resumed distribution of this line of products in the country. "We are focusing in the specialized media, promotional events and S-1 Worldwide events, which are well organized and exciting for all participants," explains Eslei Giarolla, marketing and sales manager of the marine division. He says these activities will be enhanced throughout 2008 and are very

appropriate to promote the brand and its attributes in the Brazilian market.

There are two big groups of clients in Brazil. One group uses the 4 stroke models – watercraft cruising enthusiasts – and trusts the Yamaha brand for its products' reliability and low fuel consumption. The second group – consisting of primarily 'first-time buyers' – are beginners that mainly want assurance and quality in their recreation. This group is perfect as users for the VX700, which is a best-selling product in Brazil.

Another thing that characterizes the Brazilian market is the fact that there is virtually no professional or rental market for PWCs. In Brazil, PWCs are luxury items. "We sell to private users, not companies or rental operators, so the quality of our team and its communication must be specific to the needs of that market," affirms Mr. Giarolla. Great care is taken in choosing the dealers as well. A very professional profile is crucial to success in

sales. "Today, we have a small but very committed dealer network and choosing new dealers is one of our big challenges," he adds.

"We are focusing in the specialized media, promotional events and S-1 Worldwide events, which are well organized and exciting for all participants," explains Eslei Giarolla
"Nous nous concentrons sur les médias spécialisés, les manifestations promotionnelles et les courses S-1 Worldwide, bien organisées et passionnantes pour tous les participants" explique Eslei Giarolla.



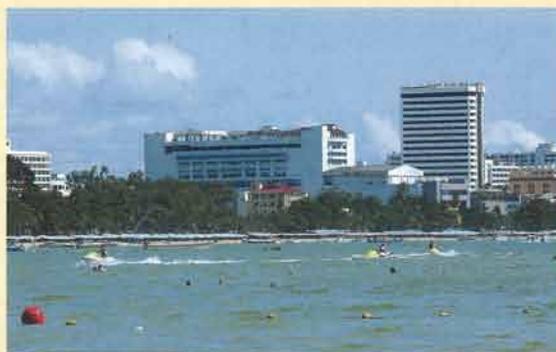
La part du lion sur le marché par la fiabilité et la durabilité

Le marché du scooter nautique en Thaïlande

Jusqu'il y a 5 ans, une taxe de 50% était imposée à l'importation de tous les scooters des mers en Thaïlande. Elle contrecarrait bien entendu les ventes et c'est pourquoi à peine une cinquantaine de scooters nautiques Yamaha y étaient vendus par an. Suite à l'élimination de cette taxe en 2004, les ventes ont plus que quadruplé et les modèles de marque Yamaha détiennent une part dominante du marché. Comme pour l'ensemble du marché thaïlandais, près de 70% de ces appareils sont vendus aux gérants de magasins de location qui s'adressent aux touristes. Les 30% restants concernent des particuliers, dont la plupart sont des résidents des pays occidentaux. La tendance récente voit une croissance du nombre des utilisateurs individuels.

Selon M. Thanachai Lekvanichkul de la Division Marine de Thai Yamaha Motor, la raison de la domination de Yamaha, c'est la durabilité et la fiabilité des produits nautiques de la marque. M. Tanin Satiengphan de Watchara Marine Co., Ltd., le seul concessionnaire de produits nautiques Yamaha du pays, acquiesce. Si Yamaha parvient à préserver cette domination, c'est en rendant visite et en discutant avec les clients et les gérants de magasins de location qui forment plus des deux tiers de la demande en motomarines en Thaïlande, afin de comprendre leurs besoins. Des Réunions CS sont organisées régulièrement pour ces opérateurs qui fournissent des avis importants sur les opinions des clients et leurs besoins. Thai Yamaha se préoccupe aussi des questions de sécurité en rapport avec les clients des agences de location. Des sessions de formation sont organisées au profit des opérateurs pour faire en sorte qu'ils soient prêts à instruire leurs clients au plan de la sécurité de la conduite et à éviter ainsi les accidents.

A Phuket, la célèbre station balnéaire thaïlandaise, seuls les scooters nautiques de 700 cm³ ou moins sont autorisés. Aussi les modèles 4-temps sont-ils très rares et le modèle le plus courant est le 2-temps VX 700 de Yamaha. On constate une



Along Chaweng Beach you will find 17 operators, and of the total of about 100 PWCs they offer, about 90 are Yamahas

Le long de Chaweng Beach, 17 opérateurs sont au travail. Sur la centaine de scooters nautiques qu'ils proposent, environ 90 sont des Yamaha



Mr. Tanin, Marketing manager of Watchara Marine Co., Ltd., the sole Yamaha marine dealer in Thailand
M. Tanin, directeur de Marketing de Watchara Marine Co., Ltd, le seul concessionnaire de produits nautiques Yamaha en Thaïlande

demande annuelle soutenue pour ce modèle qui connaît des changements fréquents de coloris et de dessins. A Phuket, un marché de location très compétitif parmi les nombreux touristes, les fabricants doivent veiller à satisfaire la clientèle en proposant constamment une gamme de nouveaux modèles.

A Pattaya, un autre lieu de villégiature marine situé à 150 km de Bangkok, la capitale, des hôtels 5 étoiles comme le Dusit Resort sont implantés sur les quelque 4 kilomètres de plages. En quittant l'hôtel pour la plage, vous ne manquerez pas de découvrir le JAA RUK, le magasin de location des WaveRunner Yamaha. Les touristes du Dusit utilisent le JAA RUK non seulement du fait de sa proximité de l'hôtel, mais en raison des services conviviaux et de l'état impeccable dans lequel bateaux et scooters nautiques sont constamment maintenus. Le magasin gagne aussi la confiance des clients en fixant des prix de location raisonnables en dépit de la fortune relative des touristes. Chez JAA RUK, les 2-temps et les 4-temps se louent respectivement à 1.000 baths et 2.000 baths à raison d'une location de 30 minutes. Sur la plage de Pattaya, près de 60 loueurs proposent environ 100 motomarines, dont 90% sont des Yamaha.

Un autre lieu de villégiature thaïlandais où vous trouverez des scooters des mers en location, c'est Chaweng Beach sur la côte orientale de Koh

Samui. Sur les 4 km de plage, vous verrez 17 magasins de location. Sur la centaine de scooters nautiques proposés, environ 90 sont des Yamaha. Un de ces commerces, spécialisés en WaveRunner Yamaha, c'est SRITONG WATER SPORT. Mme Ju, sa propriétaire, louait auparavant des appartements aux visiteurs étrangers qui, à maintes reprises, lui avaient dit qu'ils souhaitaient utiliser une motomarine. Ceci l'a amenée à lancer un service de location il y a 2 ans. A l'heure actuelle, elle loue 16 WaveRunner, dont 8 FX Cruiser, 2 FX-140, 3 VX Deluxe et 3 VX. Pendant la pleine saison, elle sert en moyenne 120 clients par jour et 40 environ pendant la saison des pluies. Comme mesure de sécurité, elle exige de tous ses clients non seulement qu'ils portent un gilet de sauvetage, mais qu'ils reçoivent des explications et une démonstration sur l'emploi des scooters nautiques. Le personnel recommande aussi aux clients de ne pas aller au-delà de la plage suivante, soit un rayon de 20 kilomètres du point de départ. Si un client ne revient pas à l'heure prévue, c'est le personnel qui s'en va à sa recherche sur un scooter des mers.

La location de motomarines est une entreprise dynamique à Chaweng Beach et les opérateurs doivent donc disposer d'une gamme de nouveaux modèles. Mme Ju explique qu'elle a déjà commandé quatre WaveRunner 2008 de Yamaha, bien qu'elle n'ait guère connaissance de leurs nouveaux designs et fonctions.

Un marché en expansion pour Yamaha

"Faisant partie des 4 pays "BRIC", le Brésil et ses marchés connaissent une profonde évolution. Aujourd'hui, l'économie brésilienne est solide et elle profite de l'appréciation de la devise nationale qui facilite les transactions en dollars, ce qui stimule les ventes de produits importés. De plus, la baisse des taux d'intérêt accroît le pouvoir d'achat des acheteurs éventuels" signale Itaru Otani, le directeur de la Division Marine de Yamaha Motor

do Brasil.

Yamaha Brasil a tiré parti du climat économique pour augmenter la part de marché de ses scooters nautiques depuis 2005, année où Yamaha a repris la distribution de cette gamme de produits au Brésil. "Nous nous concentrons sur les médias spécialisés, les manifestations de promotion et les concours S-1 Worldwide qui sont bien organisés et passionnants pour tous les participants" explique Eslei Giarolla, directeur du Marketing et des Ventes de la Division Marine. Il ajoute que ces activités seront renforcées en 2008 et qu'elles sont idéales pour promouvoir la marque et ses atouts sur le marché brésilien.

Au Brésil, il existe deux groupes de clients. Le premier - les passionnés des motomarines - utilise des modèles 4-temps et il fait pleine confiance à la marque Yamaha en raison de la fiabilité et de l'économie de ses produits. Le second groupe, formé surtout de "nouveaux" acheteurs, comprend

des débutants à la recherche d'assurances et de qualité pour leurs activités récréatives. Ce groupe est idéal comme utilisateur du VX700, le produit le mieux vendu au Brésil.

Un autre point caractéristique du marché brésilien est le fait qu'il n'existe pratiquement pas de marché professionnel ou de location pour les motomarines. Au Brésil, ces engins sont encore des articles de luxe. "Nous vendons à des particuliers et pas à des entreprises ou des exploitants d'équipements en location. Aussi la qualité de notre équipe et ses communications doivent se concentrer sur les besoins de ce marché précis" déclare M. Giarolla. Un soin attentif va à la sélection des concessionnaires. Un profil très professionnel est essentiel pour réussir dans le secteur des ventes. "De nos jours, nous disposons d'un réseau de concessionnaires limité mais très déterminé et la sélection de nouveaux concessionnaires sera une des tâches décisives" conclut M. Giarolla.



In this sequel of One Point Advice we continue our discussion of electric corrosion that we began in the last issue of *Chantey*. Last time we looked at the mechanism of electric corrosion, and this time I would like to talk about the important subject of preventing corrosion.

The 3 causes of corrosion

If you will recall, in the last part of our discussion about the mechanism of electric corrosion in the last issue I explained the principle of how metal in saltwater functions like a voltaic battery. I explained how the following three factors caused corrosion and also the generation of DC current in a battery.

1) The presence of two metals with different electrical potentials

- 2) The two metals are suspended in an electrolyte fluid
- 3) There is electrical conductivity between the two metals.

When these three conditions are satisfied, DC current is generated and corrosion occurs. Corrosion cannot be avoided in saltwater with conditions as shown in the illustration at right. So, how can corrosion be prevented on marine products used in saltwater?

How to prevent corrosion

It is easy to assume that eliminating one of the three above conditions will prevent corrosion. But how can this be done?

1) This condition can be eliminated by: (a) avoiding a difference in electrical potential by using only one type of metal, or (b) running a reverse electric current to prevent the corrosive current from flowing

2) This condition can be eliminated by: (c) applying a layer of paint to prevent the metal from coming in contact with the saltwater.

3) This condition can be eliminated by: (d) putting an insulating material between the differing metals to prevent contact and conductivity between them. Theoretically, we could assume that achieving the above measures would prevent corrosion.

However, (a) and (d) are very hard to achieve. Method (c) is effective and is actually used, but it alone is not enough to completely prevent corrosion.

Maintaining corrosion protection

Next you might ask if continuing to change the zinc anodes will protect the aluminum body of the motor indefinitely. The answer is No. To protect the aluminum body, the anodes have to be made to corrode. This means that you have to maintain the proper environment for the anodes to corrode. The following are those conditions:

- 1) The anodes must be in contact with the saltwater: (a) The anodes must not be painted over or covered in grease (b) The anode surfaces must be kept free of dirt or scales

2) The anodes must be in contact with the aluminum body: (c) The contact surface between the anode and the aluminum body must be kept free of dirt

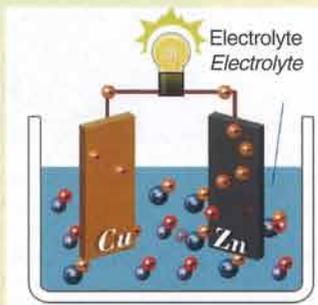
or scales

A habit should be made of performing these maintenance measures whenever the anodes are changed, and it is a good practice to remind the customers to perform these simple maintenance procedures.

Also, many four stroke outboard motors today are fitted with **flushing devices** that make it easy to flush the saltwater out of the cooling water passages with freshwater after use. Clean-

ing the saltwater out of the engine in this way is an effective way to prevent buildup of salt deposits that can clog passages while also helping to prevent corrosion at the same time. Please recommend to your customers that they flush out their motor with freshwater after use.

In the next sequel, I want to talk about the differences in maintaining two stroke and four stroke outboard models.



Dans ce volet de "One Point Advice", nous poursuivons notre discussion sur la corrosion électrolytique, entamée dans le numéro précédent de *Chantey*. La dernière fois, nous avons examiné le mécanisme de la corrosion électrolytique. Cette fois, nous soulignerons l'importance capitale de prévenir cette corrosion.

Les trois causes de corrosion

Dans la dernière partie de notre discussion au sujet du mécanisme de la corrosion électrolytique, présentée dans le dernier numéro, j'expliquais le principe par lequel un métal dans de l'eau salée agit comme une batterie voltaïque. J'y disais que les trois facteurs suivants provoquent une corrosion et la production d'un courant continu dans la batterie.

1) La présence de deux métaux dont le potentiel électrique est différent.

- 2) Les deux métaux sont suspendus dans un fluide électrolytique.
- 3) Il existe une conductivité électrique entre les deux métaux.

Lorsque ces trois conditions sont réunies, un courant continu est généré et une corrosion se produit. Celle-ci ne peut pas être évitée dans de l'eau salée, ayant les conditions de l'illustration ci-dessus. Comment peut-on prévenir une corrosion sur des produits nautiques, évoluant dans l'eau de mer ?

TOPICS U.A.E.

2007 Europe Marine Service Meeting held in Dubai

Over the two days of October 17 and 18, the 2007 Europe Marine Service Meeting was held in the city of Dubai in the United Arab Emirates (U.A.E). The 27 attending Service managers from distributors in 19 areas of Europe were given new-product explanations (on the F350 and its rigging, the SJ700, etc.) and heard presentations on the Yamaha Marine Workshop Standard, the YTA Bronze and Silver certification standards, a summary of product issues and the European 3-year warranty program.

With the meeting being held in Dubai

this time, 19 Service managers from eight Middle East region Yamaha distributors also joined in the meeting to



At the Europe Marine Service Meeting
A la Réunion des Services Nautiques
d'Europe



The meeting venue gave European Service managers a chance to tour the UAE market. La rencontre a donné l'occasion aux directeurs européens de visiter le marché des EAU.

bring the participant total to more than 50. The agenda items applying to both markets, such as the new-model explanations and YTA presentation enabled opportunities for lively discussion and exchange of opinions between the man-

agers from the two regions. It also gave the European participants an opportunity for a meaningful tour of the Dubai market.

From Nagaoka, Service Div., ME Company, Japan

Comment prévenir la corrosion ?

Il est facile de supposer que l'élimination d'une des trois conditions ci-dessus prévient la corrosion. Mais comment y parvenir ?

1) Cette condition peut être éliminée: (a) en évitant une différence de potentiel électrique par emploi d'un seul type de métal, ou (b) en faisant passer un courant électrique inverse pour empêcher le passage du courant corosif.

2) Cette condition peut être éliminée: (c) en appliquant une couche de peinture ou un placage pour éviter que le métal n'entre en contact avec l'eau salée.

3) Cette condition peut être éliminée: (d) en plaçant un matériau isolant entre les différents métaux pour prévenir tout contact et conductivité entre eux.

En théorie, on peut assumer que la corrosion sera prévenue en ayant recours aux mesures ci-dessus. Cependant, les points (a) et (d) sont très difficiles à réaliser. La méthode (c) s'avère efficace et elle est utilisée en réalité, mais à elle seule, elle ne permet pas d'empêcher complètement la corrosion. Quant à la méthode (b), elle est utilisée,

certaines, mais elle suppose la présence d'une batterie et elle a le désavantage de se traduire par une consommation supplémentaire d'électricité.

C'est pourquoi une autre technique a été conçue. Elle fait appel au zinc, dont le potentiel électrique est plus bas que celui de l'aluminium, pour servir comme "anode réactive" et protéger l'aluminium du hors-bord. En fixant une anode de zinc sur l'aluminium, le zinc remplace l'aluminium comme anode positive dans le processus électrolytique et, par conséquent, le zinc se corrode à la place de l'aluminium du moteur hors-bord. Dans cette méthode, les anodes de zinc sont remplacées à intervalles réguliers lorsqu'elles sont corrodées, ce qui permet de protéger bien plus longtemps l'aluminium.

Cette méthode à "anode réactive" est la plus habituellement utilisée pour prévenir la corrosion sur les moteurs hors-bord, fonctionnant dans l'eau de mer. Dans le cas des moteurs nautiques, les anodes de zinc sont généralement attachées sur l'extérieur ou montées à l'intérieur des passages d'eau de refroidissement.

Pour prolonger la prévention de la corrosion

Vous me demanderez ensuite si un changement continu des anodes de zinc protégera indéfiniment la structure en aluminium du moteur. La réponse est "Non". Pour protéger la structure en aluminium, les anodes doivent se corroder et, à cet effet, vous devez maintenir un environnement propice à leur corrosion. En voici les conditions:

1) Les anodes doivent être en contact avec l'eau de mer: (a) Les anodes ne peuvent pas être peintes ou recouvertes de graisse. (b) Les surfaces de l'anode doivent être exemptes de saletés et d'écailles.

2) Les anodes doivent être en contact avec la structure en aluminium: (c) La surface de contact entre l'anode et la structure en aluminium doit être exempte de saletés et d'écailles. Il faut prendre l'habitude d'effectuer ces mesures d'entretien chaque

fois que les anodes sont changées et il est bon de rappeler aux clients d'exécuter eux-mêmes ces démarches simples de maintenance.

De nos jours, beaucoup de moteurs hors-bord 4-temps sont dotés de **dispositifs de rinçage** qui facilitent le nettoyage de l'eau de mer hors des passages d'eau de refroidissement après l'emploi. Cette évacuation de l'eau salée hors du moteur est un moyen efficace d'empêcher l'accumulation de dépôts de sel qui colmatent les passages et, du même coup, de prévenir la corrosion. Veillez recommander à vos clients de vidanger leur moteur avec de l'eau fraîche après son utilisation.

Dans le volet suivant, il sera question des différences de l'entretien entre les modèles hors-bord 2-temps et 4-temps.

Dr. Sugimoto Chantey Editorial Room
ME Company, Yamaha Motor Co., Ltd.
1400 Nippashi, Minami, Hamamatsu,
Shizuoka 432-8058, Japan

Please write to me with any questions about service.
Écrivez-moi pour toute question au sujet du service
et des réparations.



Emirats Arabes Unis (E.A.U.)

Réunion 2007 des Services Nautiques d'Europe à Dubaï

Les 17 et 18 octobre, la Réunion 2007 des Services Nautiques d'Europe s'est tenue à Dubaï, la grande ville des Emirats Arabes Unis (E.A.U.). Les 27 directeurs des services présents, dépêchés par les distributeurs de 19 régions d'Europe, ont reçu des explications sur les nouveaux produits (le F350 et ses équipements, le J700, etc.). Ils ont entendu des exposés sur les Normes des Ateliers Nautiques Yamaha et sur les normes de certification Bronze et Argent YTA, un résumé des dossiers relatifs aux produits et au programme de garantie européenne de 3 ans.

Comme la rencontre se tenait cette fois à

Dubaï, 19 Directeurs des Services de 8 distributeurs Yamaha de la région du Moyen-Orient ont pris part à la réunion, portant à plus de 50 le nombre des participants. Concernant les deux marchés, les dossiers à l'ordre du jour, tels que les explications sur les nouveaux modèles et la présentation YTA, ont suscité des discussions et un échange d'opinions animés entre les représentants des deux régions. Pour les participants européens, ce fut aussi l'occasion de faire un tour instructif sur le marché de Dubaï.

Nagaoka, Service Div., ME Company, Japon

Vietnam

Minh Duc
Mr. Nguyen Duc Hoa

Our marketing theme is the great reliability of Yamaha four stroke outboards



Minh Duc is a Yamaha marine dealership based in Haiphong, the largest port city in the northern part of Vietnam. The dealership's business area covers a large portion of northern Vietnam, including the scenic Ha Long Bay, which is designated a UNESCO World Heritage.

The company handles Yamaha outboard motors as its main products along with WaveRunner PWCs and Yamaha diesel engines. The president of the dealership, Mr. Nguyen Duc Hoa is naturally a Yamaha fan himself. He is proud to be in the business of selling Yamaha marine products with their strong brand image of reliability, durability and high performance.

The tourism industry is developing rapidly in Vietnam today, especially in the area of seaside resorts. This fact is sure to lead to the success of marketing efforts for marine products.

"Four stroke outboards are just beginning to be introduced in the Vietnamese market," says Mr. Nguyen. "Our job for the near future is to promote sales of the mid-range four stroke outboards. There is competition now from other four stroke makers in the market, but we plan to make Yamaha's famed reliability our main sales point in our marketing efforts," he adds.

After a day's work, Mr. Hoa likes to relax in front of the television, and to stay in shape he also enjoys playing badminton with the same energy and vigor he brings to his marine business.



Vietnam

Minh Duc M. Nguyen Duc Hoa

Le thème de notre marketing : la haute fiabilité des hors-bord 4-temps Yamaha

Minh Duc est le concessionnaire des produits nautiques Yamaha, implanté à Haiphong, la plus grande ville portuaire de la partie nord du Vietnam. La zone d'activité de l'entreprise couvre une grande partie du Vietnam du nord et notamment la magnifique Baie de Ha Long, inscrite au Patrimoine mondial de l'Unesco.

L'entreprise commercialise essentiellement les moteurs hors-bord Yamaha, mais aussi les scooters nautiques WaveRunner et les moteurs diesel Yamaha. M. Nguyen Duc Hoa, le président de cette société, est évidemment un passionné de Yamaha. Il est fier d'être engagé dans la vente de produits nautiques Yamaha qui bénéficient d'une solide image de marque du fait de leur fiabilité, de leur durabilité et de leurs hautes performances.

De nos jours, l'industrie touristique se développe rapidement au Vietnam, notamment dans les lieux de villégiature balnéaire. Ceci devrait contribuer au succès des efforts de marketing déployés pour les produits nautiques.

"Les moteurs hors-bord 4-temps commencent à peine à apparaître sur le marché vietnamien, explique M. Nguyen. Notre tâche future consiste à promouvoir les ventes de hors-bord 4-temps de puissance moyenne. Sur le marché, nous devons faire face à la concurrence d'autres fabricants de 4-temps, mais nous comptons faire de la fiabilité légendaire de Yamaha notre principal argument de vente dans nos efforts de marketing" ajouta-t-il.

Après une journée de travail, M. Hoa aime se détendre devant la télévision et, pour se tenir en forme, il adore jouer au badminton, en y mettant la même énergie que pour son entreprise de produits nautiques.

News Round-up

Argentina

F350A stars at "Salon Nautico" boat show in Buenos Aires

From the 20th to the 30th of September, the "Salon Nautico" was held in the Argentine capital of Buenos Aires. This biennial show is Argentina's most important for the marine industry and it attracted approximately 35,000 visitors over its 11-day run.

The booth of the Yamaha marine distributor Yamaha Motor Argentina S.A. drew a big share of attention with its displays centering on the Yamaha 4-stroke outboards including the newest model F350A with its world's largest horsepower for a 4-stroke outboard at 350 hp. The popularity of this and the other Yamaha products made the show a big success for Yamaha Motor Argentina and the Yamaha brand.

From Jin Matsuno, ME Company, Japan



*Yamaha outboard models on display with a performance of Japanese drumming
Les modèles de hors-bord Yamaha exposés avec interprétation de tambours japonais*

Argentina

Le F350A : vedette du "Salon Nautico" à Buenos Aires

Du 20 au 30 septembre, le "Salon Nautico" s'est déroulé à Buenos Aires, capitale de l'Argentine. Cette manifestation bisannuelle est la plus importante pour l'industrie nautique de l'Argentine et, au cours de ses 11 jours, elle a attiré quelque 35 mille visiteurs. Le stand de Yamaha Motor Argentina S.A., le distributeur des produits nautiques Yamaha, a fortement attiré l'attention par ses expositions centrées sur les hors-bords 4-temps Yamaha, dont le tout nouveau modèle – le F350A – bénéficiant de la plus forte puissance parmi les 4-temps de

cette classe. La popularité de ce modèle et des autres produits Yamaha a fait de ce salon un grand succès pour Yamaha Motor Argentina et la marque Yamaha.

Jin Matsuno, ME Company, Japon



*Yamaha's F350A had a big impact on show visitors
Le F350A de Yamaha a exercé un réel impact sur les visiteurs du salon*

Turkey

Campaign introduces marine sports and leisure

The Yamaha Marine Department of Burla machinery Trade & Investment Company is involved in an ongoing campaign to build demand in the marine sector and remedy the fact that there are still very few people in Turkey who enjoy the sea despite the country's more than 8,000 km of beautiful coastline. Named "From 7 to 70, Lets Go To Sea," the project, now in its third year, is targeted at children, adolescents and adults who have not yet seen the sea or not been sufficiently involved with it, or are even afraid of it. The campaign offers training with the help of expert personnel from Turkey's "Emergency Marine Search & Rescue Team" (DAK/SAR) in the areas of basic marine training, safety and marine navigation in order to take those people to the sea and help make it a part of their lives. This summer the first training program was held in the first week of June in Antalya, the second in the middle of June in Bodrum and the third at the end of June in Istanbul.

Through the program, Yamaha, Burla and its corporate partner Berg Pazarlama A.S. want to "improve our adolescents' love for the sea, to raise adults who are physically and psychologically sound and to reinforce the solidarity within families and the society by making use of marine principles."

From Mr. Orhun Senturk, Sales Manager, BURLA machinery Trade & Investment Company

Une campagne pour présenter les sports et plaisirs nautiques

Le Département des Produits Nautiques Yamaha de Burla Machinery Trade & Investment Company, est engagé dans une campagne, visant à promouvoir la demande dans le secteur nautique et à remédier au fait que si peu de Turcs jouissent de la mer, alors que leur pays ne compte pas moins de 8.000 kilomètres de rivages merveilleux. Sous le slogan "De 7 à 70 ans, allons en mer", le projet, entré dans sa troisième année, cible les enfants, les ados et les adultes qui n'ont pas encore vu la mer, qui n'y sont guère intéressés ou qui la craignent. La campagne propose une formation avec le concours d'experts de l'"Equipe de Recherche et de Secours Nautique d'Urgence" (DAK/SAR)



*Burla, Berg Pazarlama A.S. and Yamaha hope that school children and adolescents will make marine sports and leisure a part of their lives
Burla, Berg Pazarlama A.S., et Yamaha espèrent que les écoliers et les adolescents intégreront les sports et les loisirs nautiques dans leur existence*

Turquie

de Turquie dans les domaines de la formation de base, de la sécurité et de la navigation maritime pour amener les Turcs vers leurs plages et intégrer la mer dans leur existence. Le premier programme de formation s'est déroulé pendant la première semaine de juin à Antalya, le second à la mi-juin à Bodrum et le troisième à la fin juin à Istanbul.

Par ce programme, Yamaha, Burla et son partenaire Berg Pazarlama A.S., souhaitent "améliorer l'amour des adolescents pour la mer, former des adultes sains de corps et d'esprit et renforcer la solidarité au sein des familles et de la société par la mise en application des principes nautiques".

M. Orhun Senturk, Directeur des ventes, BURLA Machinery Trade & Investment Company



*The parents are also a main program target
Les parents sont un objectif central du programme*

Operators Course on Yamaha Outboard Engines

As part of the Maldives Yamaha marine distributor Alia Investments' continued CSR activities, the first educational, development, and training program specifically designed for local powerboat captains was held from the 20th to 22nd of August in the capital, Male. The Center for Career and Technical Education was the key partner and was closely supported by the Maldives Coast Guard, and Antifire Company. Besides the fundamentals of operation and preventive maintenance for the F200, the three-day course emphasized safety during boat operation, accident prevention, First Aid and fire safety. It also showed how periodic inspections and maintenance can make boating more environmentally friendly and prolong the life of the 4-stroke 200HP engine. The appropriate mix of theory and hands-on

training made the course a resounding success for the 25 participants, all of whom were captains of 36-ft. boats with twin-mount F200 Yamaha engines.

During the closing, Captain Rauf from Apex Marine Pvt Ltd, said that, "Both Yamaha and Alia should be very proud of initiating such useful program with such key partners in a country that depends on the high speed sea transport unlike few other nations." He further added that "It is particularly pleasing since the program dealt with key issues and guidance for daily boat usage."

From Mr. Alau Ali, Alia Investments Pvt. Ltd. Maldives

Leçons sur les hors-bord Yamaha pour capitaines de bateau

Dans le cadre des activités CSR continues d'Alia Investments, le distributeur des produits nautiques Yamaha aux Maldives, un premier programme de formation et de développement s'est tenu du 20 au 22 août à Male, la capitale, à l'intention des capitaines de bateaux à moteur locaux. Le Centre d'Éducation Professionnelle et Technique a été un partenaire central, étroitement soutenu par les Gardes-côtes et la Compagnie anti-incendies. Outre les principes de base du fonctionnement et de l'entretien préventif, le cours de trois jours a mis l'accent sur la sécurité et la prévention des accidents, les premiers secours et la lutte contre le feu. Il a montré comment un entretien et des inspections périodiques peuvent rendre plus écologique l'emploi d'un bateau et prolonger

la vie d'un moteur 4-temps de 200 cv.

L'association équilibrée entre formation théorique et pratique a fait de ce cours un réel succès pour les 25 participants, tous des capitaines de bateaux de 36 pieds, équipés de deux moteurs F200 Yamaha.

Lors de la clôture, le capitaine Rauf d'Apex Marine Pvt Ltd, a déclaré ceci : « Yamaha et Alia ont le droit d'être très fiers d'avoir lancé ce programme utile avec des partenaires importants dans un pays qui, plus que beaucoup d'autres, dépend du transport maritime. » Et d'ajouter : « Il est particulièrement significatif que ce programme ait traité des thèmes centraux et des conseils pour l'emploi quotidien des bateaux. »

M. Alau Ali, Alia Investments Pvt. Ltd. Maldives



*All the activities in this course were done as part of Alia Investment's continued CSR activities
Toutes les activités du cours faisaient partie de la formation CSR continue d'Alia Investments*



*25 powerboat captains gathered to improve build their knowledge of outboard engines and safety
25 capitaines de bateaux à moteur sont venus améliorer leurs connaissances sur les moteurs hors-bord et la sécurité*

16th Yamaha Fishing Tournament

The Yamaha Fishing Tournament, which took place August 17-18 in Archipiélago de Las Perlas, is the most important fishing event in Panama and awards more than \$75,000.00 in prizes. This time a record 82 boats participated in some ten fish categories and a special category for ladies and kids.

The first day of the event was around Punta Coco Island and the second was around Contadora Island, a paradise of dazzling beaches, abundant wildlife, as well as endless opportunities to enjoy water sports, making it a favorite destination for sport fishing lovers around the world. Panama's Yamaha marine distributor is proud of the fact that this tournament is the most widely accepted fishing event of its kind in Panama.

From Monique Guinard, Tochisa de Panama

16^{ème} édition du Tournoi de Pêche Yamaha

Organisé les 17 et 18 août dans l'Archipel de Las Perlas, le Tournoi de Pêche Yamaha est la plus grande manifestation du genre au Panama et quelque 75 mille dollars de prix y sont attribués. Cette fois, pas moins de 82 bateaux ont pris part dans une dizaine de catégories, une spéciale étant réservée aux dames et aux enfants.

La première journée s'est déroulée autour de l'île Punta Coco et la seconde autour de l'île Contadora, un paradis aux plages étincelantes, débordant de vie sauvage et procurant une foule d'occasions de jouir



*A record 82 boats participated. The event is a catch-and-release competition
82 bateaux, un record, ont pris part à ce concours du genre "remise à l'eau des prises"*

des sports nautiques, bref une destination idéale pour les amateurs de pêche sportive. Le distributeur des produits nautiques Yamaha à Panama est fier de ce que ce tournoi soit désormais considéré comme la compétition la plus représentative du genre dans le pays.

Monique Guinard, Tochisa de Panama



*There was also a Kids category
On avait prévu aussi une catégorie Enfants*

GOOD SHOW YAMAHA

Boat Spectacle Yamaha

The new Yamaha four stroke outboard motor model "F350A" recently won one of the most coveted awards in the marine industry when it was chosen for the National Marine Manufacturers Association (NMMA) "Innovation Award" at the International Boat Builders' Exhibition & Conference (IBEX2007) held in Miami, Florida in the USA from October 10 to 12.

The F350A is the world's first outboard motor to mount a V-8 engine. With a 5,330 cc displacement, this engine achieves a max. output of 257.4 kW (350 ps), which is the world's

largest horsepower rating. It also boasts a host of exclusive state-of-the-art Yamaha technologies including a Dual In-bank Exhaust with Surge Tank Chambers that enables a more compact design by placing the exhaust inside the "V" bank and helps the engine purge the exhaust for greater combustion efficiency and power output, a Variable Camshaft Timing mechanism that dramatically improves torque in the low- to mid-rpm ranges, as well as Ionic Combustion Sensors that monitor the condition of combustion and signal the ECM to adjust spark timing when incomplete combustion occurs. These features combine to produce outstanding power and torque that boost speed performance and acceleration by big margins. At the same time, this model is

designed and engineered for uncompromising durability and reliability plus a high level of user friendliness in the best Yamaha tradition. In the USA, more than 1,000 units of the F350A have already been supplied to boat builders and they are praising it as a smooth and quiet engine and describing its power output as "revolutionary" and its power and handling as "far ahead of the competition." The builders, dealers and customers are unanimous in their praise, describing the F350A as outstanding in everything from its quietness to its digital throttle and saying that it inherits the best of the F225 and F250 with its reliability, fuel economy and design to make Yamaha once again the leader in 4-stroke outboard technology.

Yamaha's F350A four stroke wins "Innovation Award" in the USA, the world's largest outboard market

Le F350A 4-temps de Yamaha remporte le "Prix de l'Innovation" aux États-Unis, le plus grand marché des hors-bord du monde

Le nouveau modèle hors-bord 4-temps Yamaha, le "F350A", a remporté la mention la plus convoitée de l'industrie nautique lorsqu'il a été choisi pour le "Prix de l'Innovation" par l'Association Nationale des Constructeurs Marins (NMMA) lors de l'Exposition et Conférence Internationale des Constructeurs de Bateaux (IBEX2007), organisée du 10 au 12 octobre à Miami en Floride.

Le F350A est le premier hors-bord du monde à structure V8. Par sa cylindrée de 5,330 cm³, ce moteur développe une puissance maxi de 257,4 kW (350 ch), ce qui en fait le champion du monde. Il bénéficie aussi d'une gamme de technologies de pointe, particulières à Yamaha. Citons le Double échappement "in-bank" avec chambres d'équilibre qui autorise un design plus compact en plaçant l'échappement à l'intérieur du banc "V" et permet au moteur de purger les gaz

d'échappement, réalisant ainsi une efficacité de combustion et une puissance plus élevées. Notons aussi le mécanisme de Distribution d'arbre à cames variable qui améliore de façon notable le couple à bas et moyen régimes, ainsi que les Capteurs de combustion ionique qui surveillent l'état de combustion et signalent au Module de contrôle du moteur d'ajuster le point d'allumage quand se produit une combustion incomplète. Ces atouts convergent pour produire une puissance et un couple remarquables qui optimisent de façon considérable les performances de vitesse et d'accélération. Par ailleurs, ce modèle est conçu et fabriqué pour offrir une durabilité et une fiabilité sans précédent ainsi qu'un niveau élevé de convivialité, une tradition chez Yamaha.

Aux États-Unis, plus de mille F350A ont déjà été fournis aux constructeurs de bateaux qui le considèrent comme doux et silencieux. Ils

qualifient sa puissance de "révolutionnaire" et jugent "loin en avance sur la concurrence" sa puissance et sa maniabilité. Constructeurs, concessionnaires et clients sont unanimes dans leurs éloges; ils estiment que le F350A est irréprochable en tout point, qu'il s'agisse de son silence ou de son papillon des gaz numérique. D'après eux, il hérite de ce que les F225 et F250 ont de meilleur au plan fiabilité, économie de carburant et conception, tout ce dont Yamaha a besoin pour s'imposer comme leader des hors-bord 4-temps.



The NMMA Innovation Award

The Innovation Award of the National Marine Manufacturers Association (NMMA) is awarded every year by a panel of expert judges chosen from the members of the Boating Writers International (BWI) organization and announced at one of the top international boat shows in the US. The criteria for the award are innovative distinction from other products currently being manufactured, benefit to the marine industry and consumers, practicality and cost-effectiveness.

Le Prix de l'Innovation NMMA

Le Prix de l'Innovation décerné par l'Association Nationale des Constructeurs Marins (NMMA) est attribué chaque année par un groupe d'experts, sélectionnés parmi les membres de l'organisation "Boating Writers International" (BWI). Le lauréat est annoncé à un des principaux salons internationaux du bateau aux États-Unis. Les critères du jury concernent le caractère innovant par rapport aux produits actuellement fabriqués, les atouts du point de vue de l'industrie nautique et des clients, ainsi que les aspects pratiques et le rapport qualité/coût.

From the Chief Editor

As we approach the end of the year I want to ask you all again if you have had a good 2007. It has already been five years since I took this job of trying to make each edition of *Chantey* a relevant news sheet that will be useful to you in your Yamaha business. Next year I will be working again to reflect as many of your requests as possible in the pages of *Chantey* and make it even richer in contents. I ask for your continued support and suggestions for the year to come.

Write to me by mail, fax or e-mail at:
<murakami@yamaha-motor.co.jp>

Hiroyuki Murakami, Chief Editor of *Chantey*



Le mot du Rédacteur en chef

Alors qu'approche la fin de l'année, j'espère que, pour vous tous, 2007 aura été un bon millésime. Voilà déjà cinq ans que je m'efforce de faire de chaque numéro de *Chantey* une source d'informations qui vous sera utile dans vos affaires, liées à Yamaha. L'an prochain, je tâcherai de répondre encore davantage à vos requêtes dans les pages de *Chantey* et d'enrichir toujours son contenu. Je compte sur votre soutien et j'attends vos suggestions pour l'année qui va s'ouvrir.

Écrivez-moi par lettre, télécopie ou courrier électronique à:
<murakami@yamaha-motor.co.jp>

Hiroyuki Murakami, Rédacteur en chef de *Chantey*