

# Chantey

LE BULLETIN DES CONCESSIONNAIRES MARINE YAMAHA

2011 Mai

No. 135

Version française



SOMMAIRE Chantey No.135

- P1 Chantey Spécial : Le 85A – Un moteur 2 temps à la popularité intemporelle
- P3 Petits conseils de mécanique : Mesure du vilebrequin
- P4 Gestion de la clientèle : L'essentiel de la gestion de la clientèle consiste à collecter et envoyer des informations
- P5 Revue d'actualité : 1<sup>er</sup> rassemblement de jet ski au sud du Brésil, et plus

YAMAHA MOTOR CO., LTD., Marine Business Operations, 1400 Nippashi, Minami-ku, Hamamatsu, Shizuoka 432-8528, Japan

## 30 ans de fiabilité et de performances hors pair Chantey Spécial Le 85A – Un moteur 2 temps à la popularité intemporelle



Extrait du catalogue 1978, l'année de lancement du 85A

Depuis le lancement du premier moteur hors-bord Yamaha il y a plus de 50 ans, notre engagement en matière de progrès et d'innovations technologiques a fait naître de nombreux modèles qui ont repoussé toujours plus loin les limites de l'excellence. Parmi les produits de cette fière tradition d'exploits technologiques de Yamaha au cours de ces cinquante dernières années, un certain nombre de modèles continuent de satisfaire des clients fidèles, alors qu'ils n'ont subi aucune modification extérieure ou de leur conception de base pendant de nombreuses années. Le hors-bord 2 temps 85A en est un bon exemple. Le 85A est le plus ancien des moteurs hors-bord Yamaha qui se vendent toujours sous leur forme originale, et qui n'ont jamais été remplacés par un modèle de nouvelle génération. Quand il a été lancé pour la première fois en 1978, c'était le plus puissant modèle de la gamme Yamaha. Il a rapidement fait des adeptes dans le monde entier. Les clients aiment tant ce modèle qu'il se vend encore dans une centaine de pays et de régions, principalement pour des usages commerciaux. C'est un record tout à fait exceptionnel, qui restera sans doute inégalé.

Il convient également de mentionner que la durabilité, la fiabilité et les performances exceptionnelles du 85A lui ont valu de servir de base pour un certain nombre de variantes lancées les unes après les autres, dont les modèles 55D, 75A, 75C et 90A, et les modèles Enduro E60J, E65A et E75B, qui sont encore fabriqués à l'heure actuelle.

Dans cet article de fond, nous évoquons le 85A et comment il est devenu un chef d'œuvre éprouvé de la gamme Yamaha.



*Le 85A sous sa forme actuelle. Bien que son apparence et les détails des spécifications des composants aient changé, la conception de base est la même, et il continue d'être utilisé et apprécié dans le monde entier.*

## Le secret de sa longévité : un bloc-moteur d'une résistance à toute épreuve

Yamaha fabrique le 85A selon les mêmes spécifications depuis plus de 30 ans. Ce hors-bord occupe toujours une place spéciale dans la gamme Yamaha et dans les cœurs d'innombrables utilisateurs dans le monde. À ce niveau, ce modèle est inégalé dans toute l'industrie des hors-bord. Depuis son lancement en 1978, le 85A est utilisé et apprécié aussi bien en usage plaisance qu'utilitaire, mais la demande est plus particulièrement axée sur les utilisations commerciales. Il a rapidement gagné des galons pour son bloc-moteur durable et à toute épreuve, qui a ensuite servi de moteur de base pour le 75A, un modèle similaire. Ce dernier a été suivi de la variante E75B conçue spécialement pour un usage commercial avec un lanceur à rappel. Le succès de ces modèles a créé d'autres demandes, qui ont éventuellement conduit au lancement des modèles E65A et E60A.

La gamme 85A s'est agrandie de deux autres variantes destinées aux marchés de la plaisance. Il s'agit des 55D et 75C. De nouveaux développements se sont traduits par le lancement des 80A et 90A dotés d'une commande à micro-ordinateur pour le système d'allumage.

La raison du succès de cette famille de modèles réside principalement dans l'incroyable robustesse du bloc-moteur du 85A original et



Bloc-moteur 3 cylindres et vilebrequin conçus comme un ensemble monobloc complètement intégré

Facilité d'entretien et de réparation

Embase fiable qui est moins sujette aux pannes ou aux ennuis mécaniques

Trois carburateurs pour un développement de puissance plus stable

Accepte des tailles d'hélice variées

Extrait du catalogue 1978, l'année de lancement du 85A

dans sa réputation de fiabilité.

Le bloc-moteur 3 cylindres et le vilebrequin ont été conçus comme un ensemble monobloc extrêmement rigide. À cela s'ajoute la bielle de 120 degrés bien équilibrée pour produire un moteur au régime extrêmement régulier, avec un minimum de fluctuation de couple et de vibrations. Cette régularité réduit également les problèmes dans l'embase en minimisant les chocs à la boîte de vitesse, faisant ainsi du 85A et de sa famille de variantes des hors-bord d'une grande fiabilité d'ensemble.

Chacun des trois cylindres du bloc-moteur est doté d'un carburateur séparé qui fonctionne avec le système d'allumage CDI (Capacitor Discharged Ignition) pour assurer un régime moteur plus stable. Le bloc-moteur a également été conçu pour faciliter les réparations et la maintenance, ce qui lui vaut la faveur des mécaniciens. De plus, l'embase a été conçue pour accepter une hélice allant jusqu'à 14 pouces (env. 35 cm) de diamètre, permettant aux utilisateurs d'adapter leur modèle à des utilisations et à des embarcations variées.

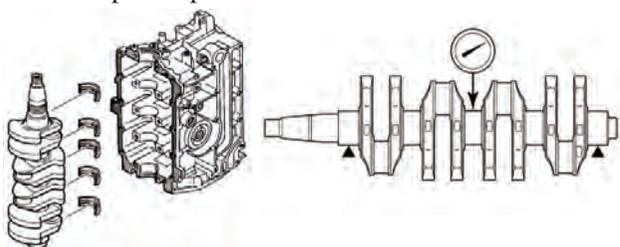
La polyvalence inégalée ainsi que la puissance élevée et la fiabilité inhérentes du 85A sont les raisons pour lesquelles ce « chef-d'œuvre de l'ingénierie » est encore fabriqué à l'heure actuelle et vendu mondialement à des clients qui le connaissent et l'apprécient.

# Mesure du vilebrequin

Nous parlons ce mois-ci de la mesure du vilebrequin. Comme dans le précédent numéro, nous vous présentons des procédés d'inspection et de mesure décrits dans le manuel de service.

## Distorsion du vilebrequin (voile)

Le vilebrequin d'un moteur 4 temps est forgé d'une seule pièce pour des raisons de rigidité. Il est également maintenu solidement par les paliers principaux pour chaque cylindre, qui le protègent des forces qui pourraient fléchir ou tordre l'arbre. En résultat, il est rare qu'un vilebrequin se déforme. Cependant, il est tout de même nécessaire de vérifier la distorsion du vilebrequin (voile) chaque fois que le moteur est démonté pour réparation ou entretien.



## Mesure de la distorsion (voile)

La section « Vérification du vilebrequin » du manuel de service signale que le voile du vilebrequin doit être mesuré. Utiliser à cette fin un outil d'alignement de vilebrequin et une jauge à cadran.



Monter le vilebrequin sur l'outil d'alignement de vilebrequin, et ajuster les rouleaux de l'outil d'alignement de manière que les deux paliers principaux à chaque extrémité de l'arbre reposent sur les rouleaux. Régler la jauge à cadran de manière à l'aligner avec le centre du palier principal. Ensuite, tourner lentement le vilebrequin pour mesurer le voile à l'aide de la jauge à cadran.

## Points à respecter pour effectuer une mesure correcte

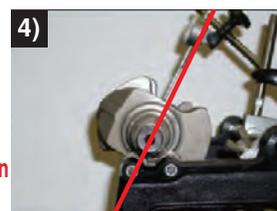
Le premier point à respecter pour effectuer une mesure correcte est le réglage initial.

### Quand vous fixez le vilebrequin sur l'outil d'alignement de vilebrequin

Ajustez l'outil d'alignement de vilebrequin de manière que les rouleaux ne touchent pas les orifices de lubrification des paliers principaux 1)

### Quand vous fixez la jauge à cadran contre le vilebrequin

Assurez-vous que l'extrémité du tourillon ne touche pas l'orifice de lubrification du palier principal ou ses bords incurvés 2)



Ajustez la course du tourillon de manière qu'il soit dans la plage de mesure 3)

Alignez le tourillon au centre du vilebrequin 4)

Assurez-vous que le tourillon soit positionné à angle droit par rapport à l'axe du vilebrequin 5)

## Comprendre les principes

Nous avons indiqué cinq points à respecter pour effectuer une mesure correcte, et je pense qu'il y a d'autres points à comprendre. Cependant, j'ai choisi ces cinq points pour le fait qu'ils sont directement liés aux deux principes de base ci-dessous.

### ● Qu'est-ce qui est mesuré ?

La quantité de distorsion (le voile) dans l'axe du vilebrequin Points 4), 5)

### ● L'appareil de mesure est-il fixé correctement ? (Fonctionne-t-il correctement ?)

La course du tourillon pour la jauge à cadran

Points 1), 2), 3)

Cela n'a pas de sens d'effectuer la mesure, même en suivant parfaitement les instructions, si vous ne comprenez pas les principes de base, car vous pourriez faire des erreurs. Il est donc important que vous compreniez ces deux principes de base pour la mesure que vous êtes en train d'effectuer.

## Dr. Sugimoto Chantey Editorial Room

YAMAHA MOTOR CO., LTD., Marine Business Operations,  
1400 Nippashi, Minami-ku, Hamamatsu,  
Shizuoka 432-8528, Japon



## Établissez une communication fructueuse avec vos clients

Dans les précédents articles de cette série, nous avons examiné l'importance de la gestion de la clientèle. Les informations clients que vous possédez sont un capital précieux. Dans le passé, ces informations étaient conservées sur des cartes manuscrites, mais à l'heure actuelle, elles sont généralement sauvegardées sur un ordinateur. Les informations doivent être tapées manuellement sur le clavier, mais une fois qu'elles sont entrées, elles font partie d'une grande base de données extrêmement utile, facilement consultable et accessible. Dans ce numéro, nous présentons un exemple d'utilisation efficace des données clients par un concessionnaire de bateaux.

Ce concessionnaire dispose d'une base de données portant sur environ 2 300 clients. En plus des informations concernant tous les clients ayant effectué des achats, ce concessionnaire s'est également démené pour rassembler des données sur des clients potentiels en approchant des personnes venues dans leur showroom pour regarder ou acheter des pièces, des accessoires ou des vêtements, et en leur demandant de remplir un questionnaire. Le président de ce magasin considère que ces informations sur des clients potentiels sont probablement leur atout le plus important.

Il pense que l'utilisation la plus efficace de ces données consiste à envoyer des informations. Le concessionnaire change ses vitrines et l'expositor de ses produits deux fois par an, au printemps et à l'automne, et chaque changement de saison est l'occasion d'une campagne de mailing direct vis-à-vis des 2 300 clients de sa base de données.

Il serait cependant inefficace d'envoyer des prospectus sur des nouveaux produits à tous les clients. Ainsi, les informations sur les nouveaux produits ne sont adressées qu'à des clients ciblés et sélectionnés selon des critères d'âge et de situation, et sur la base des achats antérieurs et des dates d'acquisition.

Pour ce qui est du renouvellement biannuel du showroom, en plus du mailing direct, le concessionnaire fait passer des publicités dans les journaux et



magazines locaux. Ces publicités servent à attirer de nouveaux clients potentiels qui ne figurent pas dans la liste des clients. Ces nouveaux visiteurs reçoivent toujours un questionnaire à remplir, et le concessionnaire ajoute dans sa base de données de clients potentiels les renseignements ainsi obtenus. Ce qui est important, c'est de faire des efforts pour établir un point de contact avec le plus de gens possible.

Ce concessionnaire avait des raisons spéciales de créer une grosse base de données. En effet, il avait besoin d'améliorer sa communication avec ses clients. Dans le passé, la plupart de ses clients étaient des plaisanciers qui naviguaient sur un lac situé à proximité du magasin. Quand le nautisme a été interdit sur ce lac pour des raisons environnementales, les clients se sont dirigés vers des ports et des marinas beaucoup plus éloignés, et le contact avec eux s'est espacé.

Il est donc devenu nécessaire de renforcer la communication par l'utilisation d'une base

de données clients. En plus de distribuer des informations sur les produits, le concessionnaire a fait des efforts concertés pour multiplier les occasions de contact avec les clients. Il a ainsi publié son propre bulletin d'information et organisé divers événements (croisières, tournois de pêche, etc.). La base de données joue aussi un rôle important dans ces efforts de communication.

## 1<sup>er</sup> rassemblement de jet ski au sud du Brésil

Le 19 février, l'Association Jet Ski de Riograndense et le concessionnaire Yamaha MOTORYAMA ont organisé le 1<sup>er</sup> rassemblement de jet ski au sud du Brésil, au Pinguela Yacht Club dans la ville d'Osório, Rio Grande do Sul, avec beaucoup de succès.

Il faisait beau le jour du rassemblement, et quelque 220 personnes sont venues participer avec 120 jet skis. Environ 90 % des motomarines en lice étaient des Yamaha, ce qui a eu pour effet de hausser l'image de marque Yamaha, et de donner une bonne occasion de suivre les acheteurs.

Le programme comprenait une ballade à jet ski de 2 heures et des sprints de 400 mètres. Les familles des participants avaient également accès à un salon de beauté et à un terrain de jeu pour les enfants. Tout le monde s'est bien amusé.

Par Fumihiko Kitano, Yamaha Motor do Brasil Ltda.



Ballade à jet ski sur les lacs Palmital, Malvas et Quadros



Le beau temps était au rendez-vous, et les participants sont venus nombreux.

## Campagne 3S au Koweït

Le distributeur Yamaha Kuwait Development & Trading Co. (KDT) a tenu une campagne 3S du 20 au 24 mars 2011 sur 5 sites importants pour le marché de la plaisance au Koweït. À l'occasion de cette campagne, KDT offrait des inspections de moteurs (Service), des études de marché et des informations sur les nouveaux produits (Sales = ventes), et des réductions spéciales sur les pièces et accessoires (Spare Parts = pièces détachées). Les directeurs et le personnel des trois divisions (Service, Sales et Spare Parts) étaient à la disposition des visiteurs en permanence pendant toute la campagne pour aider à augmenter la satisfaction des utilisateurs Yamaha. Pour stimuler les ventes, la campagne a également attiré des utilisateurs désireux de passer à un nouveau modèle dans un proche avenir.

Par Mitsuhiro Nakamura, Unité Commerciale des Moteurs Nautiques, Activités Marines, YMC



La camionnette de service mobile avec de nouveaux graphiques accrocheurs



125 moteurs hors-bord Yamaha ont été inspectés au marché au poisson central de Sharq.

SITE WEB DES HORS-BORD YAMAHA <http://www.yamaha-motor.co.jp/global/consumer/outboards/index.html>

SITE DES FANS DU WAVERUNNER <http://www.waverunner-fan.com/>

Yamaha Outboards Channel paraît sur Youtube.

Vous pouvez y voir des scènes maritimes et des moteurs Yamaha au travail dans le monde entier.

Yamaha Outboards Channel <http://www.youtube.com/user/Yamahaoutboardmotors>