

- P1 Chantey Spécial : Les nouveaux WaveRunners atteignent un nouveau niveau de maturité et de performance
- P4 Petits conseils de mécanique : Utilisation d'un vérificateur d'alésage - 3^{ème} partie
- P5 Gestion de la clientèle : Exemple d'utilisation des listes de clients (Qatar)
- P6 Revue d'actualité : São Paulo Boat Show 2011, et plus

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

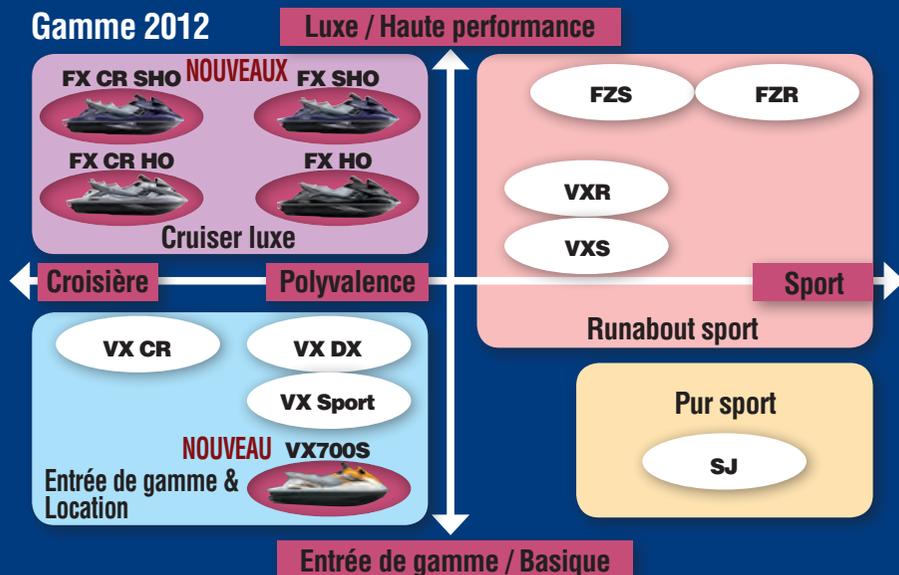
Chantey Spécial

Présentation spéciale des nouveaux WaveRunners

Les nouveaux WaveRunners atteignent un nouveau niveau de maturité et de performance

Cet automne, Yamaha a lancé sa gamme 2012 de cinq modèles de jets WaveRunner : les modèles cruiser déjà réputés FX Cruiser SHO, FX Cruiser HO, FX SHO et FX HO, ainsi que le VX700S offrant une conduite sportive accessible à tous. Ces nouveaux modèles sont des concentrés du savoir-faire et des technologies accumulés en 25 ans par Yamaha depuis le lancement de la première embarcation personnelle de type assis en duo au monde. Nous espérons que vous ferez découvrir ces nouveaux produits fantastiques au plus grand nombre de clients possible.

Gamme 2012



LE ROI DES CRUISERS

Des cruisers aux équipements luxueux

Yamaha a appliqué le concept « Roi des cruisers » à la série FX déjà réputée, en donnant aux quatre modèles de cette série une coque plus fluide et légère ainsi que des lignes épurées accentuées par des bords caractéristiques de la technologie NanoXcel de Yamaha. La coque allongée de 22 mm offre une plus grande stabilité et un confort amélioré pendant les randonnées plein gaz. Par ailleurs, le siège a été redessiné et la commande Marche/Arrêt bénéficie d'une nouvelle forme plus ergonomique qui en facilite l'utilisation. Ces



changements augmentent considérablement les fonctionnalités et les performances de ces cruisers.

VX700S avec VAR-MAX

Des performances palpables et une réduction de poids grâce à la méthode de fabrication VARTM

Bien qu'il s'agisse d'un modèle d'entrée de gamme, le nouveau VX700S offre une conduite énergique et fun qui lui vaudra la faveur non seulement des plaisanciers mais également des loueurs. Le poids réduit grâce à la méthode de fabrication VARTM (Vacuum Assisted Resin Transfer Molding) permet des performances améliorées. De plus, le fait que ce modèle sera produit au Japon garantira un approvisionnement stable sur les marchés importants comme l'Asie du Sud-Est.



Les points forts de ces nouveaux produits

ROI DES CRUISERS

La série FX en pleine évolution

La coque redessinée offre une conduite encore plus confortable et fun

Les modifications des bouchains arrondis ont légèrement réduit les forces G latérales dans les virages, contribuant à une conduite plus douce. Par ailleurs, la quille ronde allongée à l'arrière de la coque améliore le confort du pilote, même sur mer agitée.

Fonctionnalités et confort supplémentaires comme il sied à un cruiser

- La selle redessinée du FX Cruiser SHO et du FX Cruiser HO offre un soutien remarquable et accueille confortablement trois personnes, tandis que les FX SHO et FX HO sont dotés d'une selle sportive dont la forme facilite les déplacements de poids du pilote.
- Une position point mort a été ajoutée au levier d'inversion de marche pour améliorer le contrôle lors d'un appontement ou dans des voies étroites.
- Ce modèle à l'ergonomie bien étudiée présente encore plus de fonctionnalités grâce à une colonne de direction réglable sur 4 positions, des poignées modelées, une échelle de bain, un tableau de bord multifonction et des espaces de rangement faciles d'accès.
- Grâce à un coffre arrière bien conçu et un grand espace de rangement à la proue, le volume de rangement total a été augmenté de 140 % par rapport aux modèles précédents.

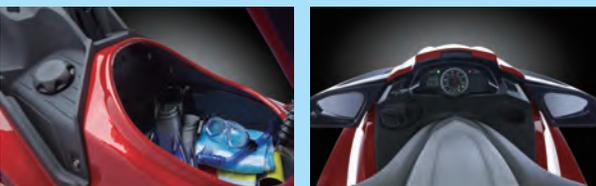
Des moteurs 4-temps qui ont fait leurs preuves

Les FX Cruiser SHO et FX SHO portent un moteur suralimenté de 1 812 cm³, 4 cylindres en ligne, double ACT, 4 soupapes, tandis que les FX Cruiser HO et FX HO portent une version High Output (à aspiration naturelle). Ces deux moteurs atteignent des vitesses et des accélérations impressionnantes.

FX Cruiser SHO



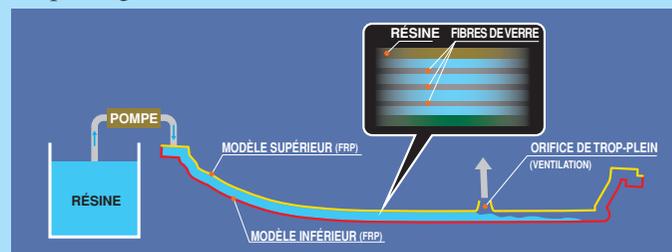
FX SHO



Une nouvelle méthode de fabrication Un WaveRunner fabriqué au Japon

VAR-MAX est la nouvelle technologie utilisée dans le VX700S

La méthode de moulage de PRF par transfert de résine sous vide (VARTM : Vacuum Assisted Resin Transfer Molding) consiste à injecter de la résine sous pression dans un moule hermétique qui contient déjà les fibres de verre dans un quasi vide. La coque ainsi obtenue non seulement présente une superbe finition interne et externe, mais est aussi plus légère.



Approvisionnement stable et qualité uniforme

La localisation au Japon de cette nouvelle chaîne de fabrication assurera une production stable avec cette nouvelle méthode de fabrication et permettra un approvisionnement constant de ce produit de qualité.



Facile à conduire, facile à utiliser

- Pendant vos escapades, vous pourrez vraiment profiter des performances dans les accélérations et les virages, autorisées par la carrosserie allégée et le moteur haute performance.
- Les espaces de rangement plus grands et la plate-forme arrière spacieuse donnent des possibilités multiples.

Des moniteurs de conduite YRA (Yamaha Riding Academy) formés dans des régions diverses enseignent la sécurité et le bon respect des codes locaux

Depuis la saison dernière, Yamaha propose activement son programme YRA aux utilisateurs de jets sur une grande échelle. Après une formation approfondie, les moniteurs sont diplômés dans des régions variées et incitent les utilisateurs locaux à suivre les stages YRA sur la sécurité.

L'objectif de ces stages est de montrer aux utilisateurs comment mieux profiter de leur machine par une conduite correcte et prudente. En plus de la sécurité des clients, ces stages visent à mieux faire connaître les avantages des produits Yamaha quand ils sont pilotés avec plus d'assurance. Les activités YRA peuvent aussi jouer un rôle vital dans l'acceptation sociale des jets.



Elles aident à créer un environnement commercial stable et à éviter des interdictions intempestives à la suite d'accidents, ou même à lever certaines restrictions appliquées aux jets. En 2011, six stages de formation de moniteurs ont été organisés aux Fidji, en Chine, au Japon, en Russie

Actualités WaveRunner Yamaha

et en Thaïlande. Celui de Russie s'est déroulé du 1^{er} au 5 octobre à Yaroslavl au nord-est du pays avec 17 participants de concessionnaires et distributeurs russes, qui ont pris part au stage dans l'espoir de développer un marché sain et de montrer aux utilisateurs comment profiter pleinement de leur jet.

Le plus grand événement WaveRunner pour les utilisateurs au Japon GRAND PRIX YAMAHA S-1 SLALOM

Le Grand Prix Yamaha S-1 Slalom s'adresse aux utilisateurs qui veulent s'essayer aux courses contre la montre sur leur WaveRunner. Tous les tournois ont lieu dans les mêmes conditions, à part pour ce qui est du vent et des vagues. Comme le temps de chaque pilote reflète directement sa technique de pilotage, c'est un événement très populaire au Japon.

L'édition du 9 octobre de ce Grand Prix Yamaha S-1 Slalom s'est tenue sur la rivière Tonegawa dans la préfecture de Chiba. Pour être sélectionnés, les participants, au nombre de 61 avaient dû finir dans les cinq premiers dans leur catégorie lors des tournois



régionaux organisés d'avril à octobre 2011, sauf un pilote qui avait été choisi par des concessionnaires participants.

Ils ont bataillé dur pour décrocher le meilleur temps, encouragés bruyamment par leurs amis.



Premier Congrès Concessionnaires WaveRunner au Brésil

Le premier congrès brésilien réunissant des concessionnaires de WaveRunners nationaux s'est tenu le 29 septembre à São Paulo, avec 26 participants de 18 concessions. Ils ont pu entendre les explications sur les modèles 2012, une présentation de YMDB sur les résultats d'un sondage auprès de la clientèle, et une conférence sur la sécurité. C'était aussi l'occasion d'échanger des informations et des idées d'activités promotionnelles.

Le marché des jets se porte encore bien au Brésil, et le congrès s'est clos par de nombreuses commandes.



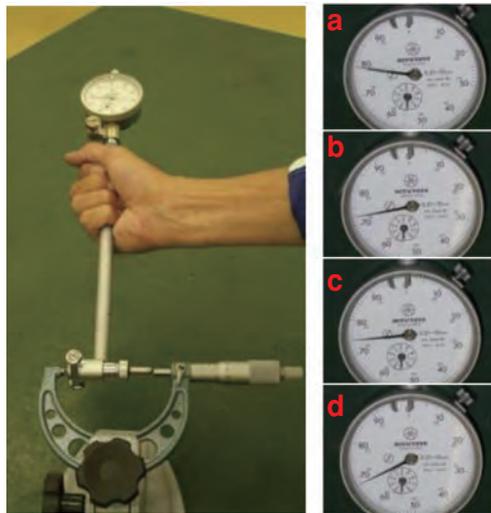
Utilisation d'un vérificateur d'alésage – 3^{ème} partie

Voici le troisième volet de notre série sur la manière d'utiliser un vérificateur d'alésage. La seconde partie portait sur le calibrage de la dimension de référence. Dans ce numéro, nous évoquons la manière de caler le comparateur au « point zéro » de manière que l'aiguille du comparateur pointe précisément sur le zéro quand un objet à la dimension de référence est mesuré avec le vérificateur d'alésage.

Calibrage d'un micromètre à la dimension de référence

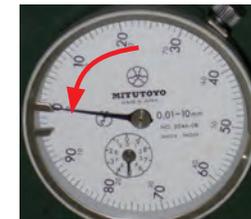
Dans la seconde partie de cette série, nous avons évoqué la façon de calibrer le micromètre à la dimension de référence. L'étape suivante consiste à caler le comparateur de manière que l'aiguille pointe sur le zéro quand le micromètre calibré à la dimension de référence est mesuré à l'aide du vérificateur d'alésage. Nous utilisons maintenant le vérificateur d'alésage configuré dans la 1^{ère} partie pour mesurer un micromètre calibré à la dimension de référence. (Photo ci-contre) Cependant, au moment de la mesure, il se peut que l'aiguille pointe chaque fois sur une position différente et que la mesure correcte soit difficile à

déterminer. (Photos a, b, c, d)



Distance correcte : déterminer la plus petite valeur numérique

D'après les photos des quatre comparateurs et leurs valeurs numériques pour les mesures réalisées avec le vérificateur d'alésage, nous constatons que la plus petite valeur est « a ». C'est donc la mesure de distance la plus correcte entre les deux surfaces. Une fois que la mesure correcte (a) a été déterminée de cette manière, tournez la face du cadran jusqu'à ce que l'aiguille pointe sur le zéro. Cela donne votre « point zéro ». Une fois que l'aiguille et le zéro sont alignés, vous



avez terminé le réglage (calibrage pour la dimension de référence sélectionnée). La mesure du cylindre

proprement dite consistera à observer l'écart entre l'aiguille et le zéro. L'écart par rapport à la dimension de référence ainsi obtenu est l'information qui vous permettra de déterminer la dimension du cylindre à mesurer.

Essayez autant de fois que nécessaire

Parmi les étapes préparatoires que nous avons détaillées dans les trois parties de cette série, identifier la plus petite valeur numérique pour L1 est l'opération la plus délicate.

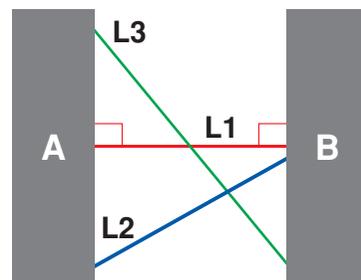
Quand vous essayerez, vous vous rendrez compte que ce n'est pas si facile. Il arrive que l'extrémité de la touche glisse hors du micromètre plusieurs fois de suite. La seule manière de maîtriser ce procédé est de le

faire plusieurs fois jusqu'à ce que vous soyez habitué. Il convient donc d'avoir de la patience et de s'entraîner.

Cette troisième partie conclut tous les préparatifs pour actuellement mesurer l'alésage du cylindre. Dans la partie suivante (la quatrième), nous effectuerons les mesures proprement dites et apprendrons à lire les valeurs données par ces mesures.

Distance correcte entre deux surfaces

En général, quand deux surfaces parallèles comme A et B sur le schéma ci-contre sont connectées par des lignes telles que L1 (rouge), L2 (bleue) et L3 (verte) représentées ici, la distance correcte entre les deux surfaces est celle de L1, qui connecte les deux surfaces à angle droit. Ce schéma montre que la ligne L2 est plus courte que L3, et que la ligne la plus courte L1 est celle qui donne la valeur numérique la plus petite.



Dr. Sugimoto Chantey Editorial Room

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



Des listes de clients utilisées efficacement dans une campagne 3S (Qatar)

Dans ce numéro, nous revenons sur l'importance des listes de clients dans la gestion de la clientèle. Une liste comportant des informations détaillées dans des catégories variées peut constituer un outil de vente très efficace dans vos efforts de marketing, vous aider à formuler des stratégies de vente basées sur une bonne connaissance de chaque client, et vous permettre d'organiser des événements attrayants.

Comme indiqué dans notre « Revue d'actualité », le distributeur de Yamaha au Qatar, Al Badi Trading & Contracting Co. Ltd., a organisé en octobre une campagne 3S pour « Sales, Service, Spare parts » (ventes, service, pièces détachées), couvrant les principales zones de marché dans des domaines stratégiques importants. Les listes de clients de moteurs hors-bord et d'utilisateurs de marinas utilisées efficacement ont permis d'augmenter considérablement la portée de cette campagne.

En particulier, l'équipe d'Al Badi ne s'est pas contentée de choisir un lieu au hasard et d'installer une zone de campagne, mais a utilisé ces listes pour déterminer des cibles, prendre des rendez-vous à l'avance, et créer une table de réservation sur place. Les bénéfices étaient les suivants :

1. Possibilité d'estimer à l'avance le nombre de personnel et d'outils nécessaires
2. Possibilité de préparer les pièces détachées nécessaires



3. Renforcement des liens par des contacts directs avec les clients avant la tenue de l'événement
 4. Prospection de clients potentiels
 5. Réduction des dépenses de publicité
- Les bénéfices ne s'arrêtaient pas là. Les utilisateurs dans l'impossibilité de venir aux heures prévues pouvaient être contactés par téléphone depuis la table de réservation. Même le personnel du distributeur était impressionné encore une fois par l'utilité de ces listes de clients en marketing.

Nous avons sans doute des obstacles à surmonter, comme une économie régionale en difficulté et des concurrents redoutables. Mais ces listes de clients nous servent à aller de l'avant face à l'adversité. Elles peuvent constituer des atouts importants pour renforcer les trois piliers des opérations d'un distributeur ou d'un concessionnaire (Sales, Service, Spare parts) et fidéliser la clientèle.

São Paulo Boat Show 2011

Le salon nautique de São Paulo 2011 a accueilli 34 000 visiteurs du 13 au 18 octobre. Axé plus particulièrement sur les gros bateaux de divers fabricants étrangers, ce salon a battu son record en nombre de produits exposés.

Le stand de Yamaha présentait des WaveRunners 2012, une gamme complète de moteurs hors-bord, ainsi qu'une exposition spéciale du bateau sport-loisir Yamaha 242 Limited. Les négociations de vente avec les concessionnaires Yamaha régionaux sont allées bon train, tandis que les premières ventes officielles au Brésil du hors-bord F300B ont attiré beaucoup d'attention.

La diversité de la marque Yamaha était également à l'honneur, avec la présentation de la motocyclette Yamaha XT660Z Tenere (fabriquée au Brésil) et un concert de piano offert par Yamaha Corporation.



Un nouveau showroom Marine

Le distributeur unique de produits Marine et pièces authentiques Yamaha au Brunei Darussalam, Hai Hwang Trading Company, a inauguré son nouveau showroom le 18 octobre. Cet événement de grande envergure a vu la présence de 180 participants, en particulier le directeur par intérim du Département Marine, Haji Matnor bin Haji Salleh, et l'ambassadeur japonais au Brunei, Noriki Hirose. Le moteur hors-bord Yamaha 5,3 litres 4 temps V8 F350A et quelques véhicules nautiques ont été présentés à l'occasion de cette cérémonie d'ouverture.

Par Kiminori Tsubomoto, Singapore Office, Marine Engine Business Unit, Marine Business Operations, YMC



Une campagne 3S efficace axée sur la clientèle

Al Badi Trading & Contracting Co. Ltd., le distributeur de Yamaha au Qatar, y a organisé une campagne 3S de cinq jours, du 2 au 6 octobre. Le Qatar possède la 3^{ème} réserve de gaz naturel du monde, et accueillera la Coupe du Monde FIFA 2022. Comme c'est aussi une zone en pleine ébullition en termes de croissance du marché et d'investissements étrangers, la campagne 3S était concentrée sur six secteurs importants du marché nautique pour les professionnels et les plaisanciers.

Jusqu'à présent, les campagnes de l'entreprise portaient uniquement sur le service et la maintenance, mais cette fois-ci, il y avait un représentant pour chaque département service et marketing du bureau de Dubai de Yamaha Motor et un autre pour la division pièces détachées de Yamaha Distribution Singapore Pte. Ltd. (YDS). Ainsi, c'était une véritable campagne 3S qui portait sur les ventes, le service et les pièces détachées (Sales, Service, Spare Parts). L'équipe a pu proposer en une même journée des services spéciaux, comme des réparations de moteurs sur réservation, des ventes de pièces détachées et des promotions de moteurs. Les clients en sont sortis ravis.

Par Mitsuhiro Nakamura, Dubai Office, Marine Engine Business Unit, Marine Business Operations, YMC



Des conseils aux clients



Des outils tels que des posters servent à mieux faire comprendre aux utilisateurs la manière correcte de manier les produits

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>