

Chantey

LE BULLETIN DES CONCESSIONNAIRES MARINE YAMAHA

2013 Fév.

No. 145

Version française

SOMMAIRE

P1 Chantey Spécial : Modèles WaveRunner 2013

P3 Chantey Spécial : Campagnes 3S au Moyen-Orient, à faire pâlir d'envie les utilisateurs d'autres marques

P4 Petits conseils de mécanique : Sertissage - Cosses et outils

P5 Kurt, pêcheur passionné, nous livre : La pêche côtière - Un sport à pratiquer en famille

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



Modèles WaveRunner 2013

La gamme 2013 des modèles WaveRunner poursuit sa trajectoire de l'an dernier pour répondre à une variété de besoins des utilisateurs. La gamme comprend en particulier le modèle vedette FX Cruiser SHO, mais aussi les modèles haute performance VXS et VXR qui donnent aux utilisateurs le plaisir d'un contrôle total, le VX Deluxe léger, maniable et hyper-économique, et enfin le modèle à bras SuperJet.

Série FX

(FX Cruiser SHO, FX SHO, FX Cruiser HO, FX HO)

Les modèles de cette série sont dotés d'une carrosserie gagnante en NanoXcel, qui assure une excellente stabilité à grande vitesse, et du plus gros moteur de l'industrie (1,8 L) dans un package ergonomique permettant de naviguer en grand confort. Les modèles 2013 arborent un emblème Yamaha en 3D qui donne un look de qualité.

Série Sport (FZR, FZS, VXS, VXR)

Grâce à leur coque conçue pour des performances de fonctionnement optimales, les FZS/FZR tirent tout le potentiel de puissance de leur moteur suralimenté de 1,8 L, qui les rend redoutables en utilisation sport. Ils l'ont prouvé en remportant le titre du championnat du monde 2012 IJSBA. Les VXS/VXR associent la coque NanoXcel légère et agile de la série VX à un moteur 1,8 L à aspiration naturelle pour offrir une maniabilité hors pair et une excellente performance de fonctionnement.

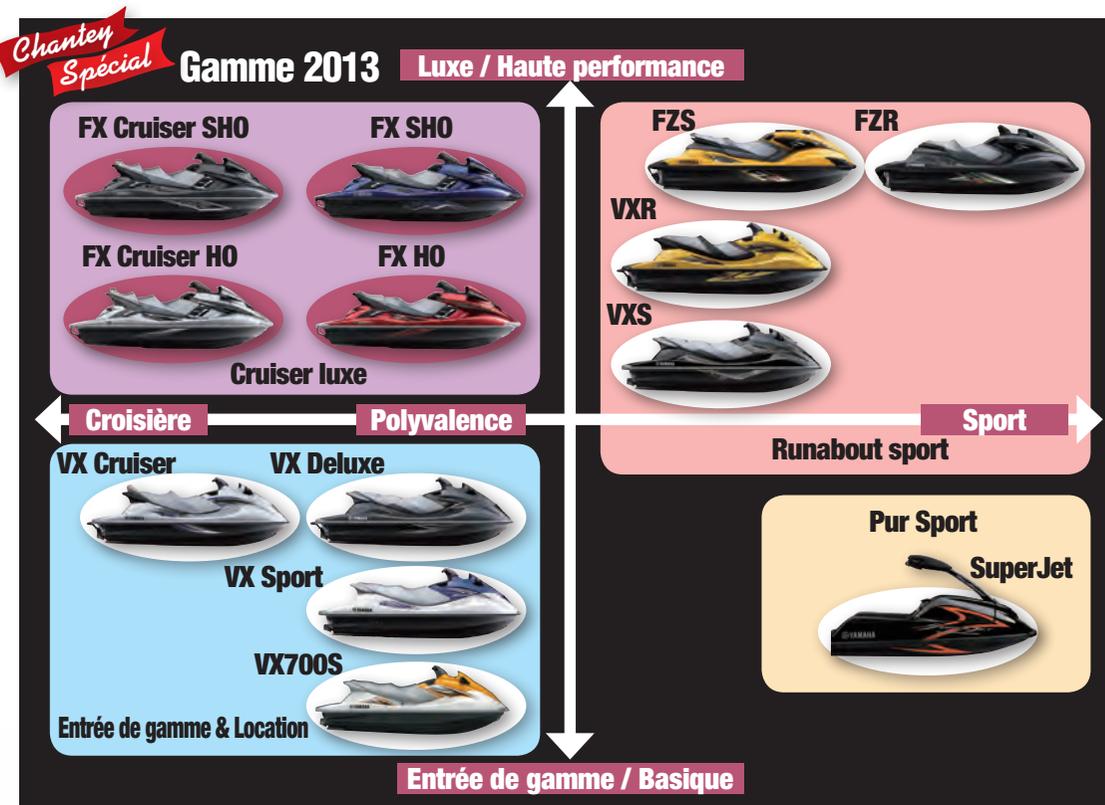
Série VX

(VX Cruiser, VX Deluxe, VX Sport, VX700S)

Le moteur 4 temps de 1 052 cm³ et la carrosserie légère assurent des performances époustouflantes dans les virages et une conduite légère et confortable. Cette série populaire de WaveRunners est restée en tête des ventes depuis son lancement il y a huit ans. Le VX700S est le seul modèle runabout 2 temps de l'industrie. Depuis l'introduction des modèles 2012, la fabrication a lieu à l'usine d'Amakusa au Japon selon la nouvelle méthode de fabrication VAR-MAX, qui permet une configuration de coque associée à une maniabilité exceptionnelle et d'excellentes performances dans les virages et les accélérations.

SuperJet

Le seul jet à bras 2 temps 701 cm³ de l'industrie. La forme unique de la coque permet au conducteur d'adopter une conduite sportive « sans limite ».



Référez-vous au Manuel d'aménagement des magasins (Shop Display Design Manual) !

Yamaha a créé un nouveau manuel sur les normes d'aménagement des magasins, qui offre également de nombreuses suggestions sur la manière de rendre un concessionnaire de WaveRunners plus attrayant. Il contient un guide pratique sur la conception d'une vitrine extérieure accrocheuse, des idées d'aménagement intérieur optimal dans un espace limité et des techniques d'éclairage mettant vraiment les produits en valeur, ainsi que des méthodes efficaces de présentation des pièces et accessoires. Ce manuel donne des exemples pour toutes les tailles de concession et de magasin. Utilisez-le pour rendre le vôtre plus attrayant.



Des essais de démonstration introduisent le monde merveilleux des WaveRunners Yamaha

Les essais de démonstration de WaveRunners sont d'excellentes occasions pour les clients d'essayer les véhicules nautiques Yamaha et de bien comprendre leurs performances, leur qualité et le fun qu'ils procurent. Ces promotions sont essentielles pour stimuler le marché, encourager des reprises contre des nouveaux modèles et gagner de nouveaux clients. En 2012, des distributeurs et concessionnaires du monde entier organisèrent des essais de démonstration fabuleux et imaginatifs, qui ont efficacement encouragé les achats. Faisons de 2013 une autre année fourmillant d'événements ambitieux et enrichissants.

États-Unis

298 essais de démonstration électrisent le marché américain

L'an dernier aux États-Unis, des essais de démonstration de WaveRunners Yamaha furent organisés dans tout le pays. Rien qu'au cours des trois mois allant de mai à juillet, 298 événements furent offerts par 163 concessionnaires, et 2 200 personnes essayèrent des WaveRunners. En résultat, un grand nombre de contrats de vente furent signés sur place. Les annonces de ces manifestations étaient postées principalement sur le site web de Yamaha Motor U.S.A., où les concessionnaires sont présentés.

Un ponton temporaire fut installé au bord du lac des Ozarks pour les départs des essais lors de l'événement organisé par Surdyke Yamaha dans le Missouri. Des clients actuels et potentiels s'intéressant aux véhicules nautiques avaient été invités à ce week-end convivial, comprenant aussi un repas et de la musique en plus des essais. L'événement remporta un tel succès qu'il fut couvert par la radio et la télévision locales.

Un autre événement organisé par Riva Yamaha en Floride attira plus de 200 participants. Là encore, un bon nombre de ventes furent conclues le jour de la manifestation. C'était la première fois que Riva utilisait sa page Facebook pour inviter des participants.

Il semble qu'à l'heure actuelle Facebook et d'autres réseaux sociaux soient utilisés efficacement aux États-Unis pour créer du buzz et inviter des participants à des événements de ce type.



Surdyke Yamaha créa une « ile flottante » pour son événement.



L'événement organisé par Riva Yamaha attira plus de 200 participants.

Asie et Moyen-Orient

Les ventes atteignent des records sur le marché Asie

En 2012, des distributeurs de nombreux pays et régions d'Asie, comme la Chine, Hong Kong, la Thaïlande, Brunei, le Vietnam et l'Indonésie, organisèrent leurs premiers essais de démonstration sur leur marché respectif. En résultat, les ventes de véhicules nautiques atteignirent des records historiques sur le marché Asie au cours de la saison 2012.

Il est intéressant de noter que les ventes de modèles pour les particuliers, comme la série FX, augmentèrent en 2012 grâce aux essais de démonstration visant des plaisanciers privés, alors que c'étaient les modèles de location comme le VX700S qui avaient augmenté pendant la saison précédente.

En particulier en Chine, environ 120 clients eurent la chance d'essayer des WaveRunners lors d'un événement de 3 jours, qui offrait aussi des démonstrations de conduite et des courses de slalom contre la montre. Yamaha Motor Commercial Trading Shanghai (YMCT) organise à l'heure actuelle de nombreuses démonstrations dans toute la Chine, en coopération avec des concessionnaires. En résultat, les meilleures ventes de l'histoire furent enregistrées en 2012 en Chine.

Au Moyen-Orient également, de nombreux essais de démonstration, surtout à Bahreïn, permirent à un grand nombre de clients de bien comprendre l'attrait des WaveRunners Yamaha. Le distributeur et les concessionnaires locaux furent ravis des résultats positifs obtenus grâce à ces événements.



Le premier événement YAMAHA MARINE FESTA organisé en Chine.



Des essais de démonstration attirèrent des clients au Sheikh Khalifa Park à Bahreïn.

Australie

Promotion des plaisirs nautiques pour tous

En novembre 2012, c'est-à-dire le début de l'été au pays des kangourous, Yamaha Motor Australia (YMA) se joignit à Northcoast Motorsport, le concessionnaire au Queensland, pour coparrainer une expérience de WaveRunners pour des handicapés, organisée par le fournisseur de services aux personnes handicapées Multicap et les passionnés de jet-skis du Sunshine Coast Jet Sports Club. YMA prêta les WaveRunners devant être utilisés à l'occasion et fournit des casquettes et d'autres formes d'assistance aux participants. Le parrainage d'événements caritatifs de ce type est une manière pour YMA de contribuer au développement des communautés en Australie. Par ailleurs, de telles promotions permettent à YMA de montrer que les véhicules nautiques peuvent être pilotés avec plaisir et assurance quand ils sont utilisés correctement.

Une centaine de personnes participèrent à l'événement, et, avec l'aide du personnel de soutien, de nombreuses personnes handicapées purent essayer et prendre beaucoup de plaisir sur les WaveRunners.



Des participants handicapés bénéficièrent de l'assistance et de l'expérience du personnel. Sur la photo, un de ces participants, pris en sandwich entre deux membres du personnel de soutien, se prépare au départ.

Un des termes clés dans le domaine des moteurs hors-bord Yamaha est 3S pour « Sales, Service, Spare Parts » (ventes, service, pièces détachées). Aucun de ces trois éléments essentiels ne peut être négligé. Diriger une entreprise avec des fonctions bien rodées dans ces trois domaines et s'assurer qu'elles sont offertes aux clients au moment et à l'endroit où elles sont nécessaires est une manière efficace de différencier Yamaha de ses rivaux. Comme nous l'avons montré précédemment dans Chantey, un certain nombre de campagnes 3S de grande envergure sont menées au Moyen-Orient, et tous les concessionnaires concernés en obtiennent des résultats positifs. Dans de nombreuses régions, un grand nombre de distributeurs et de concessionnaires ont tenu des « campagnes de service » offrant des inspections gratuites et d'autres services qui ont considérablement contribué à augmenter la satisfaction des clients. Cependant, des campagnes 3S impliquant non seulement la division services mais également les divisions

ventes et pièces détachées sont encore plus efficaces. Elles offrent aux clients un niveau de service plus élevé et peuvent contribuer à un meilleur chiffre d'affaires à long terme. Bien que les détails diffèrent suivant les pays, voici ci-dessous une liste des résultats positifs que des distributeurs Yamaha du monde entier ont obtenus dans leurs divisions ventes, services et pièces détachées grâce à des campagnes 3S.



Des mécaniciens privés reçoivent un « Yamaha Schoolbag » (une mallette Yamaha) qui comprend une liste de pièces sur CD, des documents imprimés et des cadeaux spéciaux (Oman).

Pendant des campagnes 3S tenues dans certaines régions, des membres du personnel ont entendu les commentaires d'utilisateurs d'autres marques, qui enviaient les utilisateurs Yamaha pour le service obtenu. Cette envie entrera certainement en compte quand de tels utilisateurs choisiront une marque lors de leur prochaine acquisition. En plus de la satisfaction accrue générée par les campagnes 3S auprès des clients Yamaha, des commentaires de ce type provenant d'utilisateurs d'autres marques nous donne une idée des effets à long terme de nos efforts au niveau local.



La campagne était particulièrement appréciée des clients habitant dans des coins reculés du pays (Qatar).



Une bannière expliquant comment faire la différence entre des pièces d'origine et des contrefaçons est installée sur le site de la campagne (Oman).



Les ventes futures sont liées aux explications méticuleuses et conseils amicaux dispensés par la division services, et aux ventes de pièces détachées avec des remises spéciales par la division pièces détachées pendant la campagne.

Résultats par division

Division ventes	<ul style="list-style-type: none"> Des sondages réalisés pendant les campagnes donnent une idée de la situation de la concurrence et de Yamaha et servent à former de futures stratégies de vente. Une plus grande satisfaction des clients grâce au service après-vente méticuleux offert au cours de chaque campagne, un atout par rapport à la concurrence La capacité de formuler des propositions judicieuses aux clients d'après les informations obtenues sur la manière dont ils utilisent les produits L'occasion de faire connaître des produits que Yamaha veut lancer et des nouveaux modèles lancés récemment Le renforcement des connaissances des représentants de vente grâce à leur travail avec les divisions services et pièces détachées
Division services	<ul style="list-style-type: none"> Une perception partagée des problèmes du marché, grâce au travail réalisé avec les divisions ventes et pièces détachées Une meilleure compréhension de la manière dont les produits sont utilisés, permettant au personnel de service de donner des conseils et informer les clients pour éviter des problèmes Une plus grande satisfaction des clients grâce au service après-vente méticuleux offert au cours de chaque campagne, un atout par rapport à la concurrence L'occasion d'instruire des mécaniciens privés et de resserrer des liens L'occasion de recommander des pièces d'origine aux clients et de les conseiller sur les inspections périodiques Prévenir des problèmes majeurs en inspectant les produits des utilisateurs (le service après-vente devient un service de prévention)
Division pièces détachées	<ul style="list-style-type: none"> L'occasion pour le personnel de service d'informer les clients sur l'importance d'utiliser des pièces d'origine, permettant une sensibilisation accrue aux pièces d'origine et une augmentation des ventes de pièces détachées Une meilleure compréhension de la manière dont les produits sont utilisés, qui permet une sélection efficace des items pour l'avenir et la production d'outils éducatifs Découvrir de nouveaux parcours de vente en visitant les marchés locaux Meilleure sensibilisation du personnel par son travail avec la division services Augmentation de la satisfaction clients grâce aux ventes de pièces détachées dans des régions reculées

Campagnes 3S menées au Moyen-Orient en 2012

	Al-Khorayef Commercial Co. Ltd. (Arabie Saoudite)	OHI MARINE LLC (Oman)	Al Badi Trading & Contracting Co. Ltd. (Qatar)
Critères de sélection des régions	Principalement des localités qui présentent un potentiel de croissance, situées à plus de 400 km d'un showroom, et où les pièces détachées et le service sont les moins accessibles	Des régions où des pièces contrefaites sont couramment utilisées à la place des pièces d'origine	Sélection de cinq localités qui feront l'objet d'un développement stratégique du marché
Principal contenu des campagnes	<ul style="list-style-type: none"> Éducation détaillée et conviviale des clients par le personnel de service L'huile Yamalube et des pièces d'origine sont vendues avec des remises spéciales pendant la campagne tandis que les clients apprennent l'importance d'utiliser des produits Yamaha d'origine. Le terrain des ventes futures est préparé grâce à la distribution de brochures des produits que Yamaha souhaite lancer à l'avenir dans la région. 	<ul style="list-style-type: none"> Des bougies et de l'huile d'engrenage sont vendues avec des remises spéciales, et des moteurs sont inspectés gratuitement. Des pièces fréquemment remplacées, comme des hélices, des volets compensateurs, des anodes et des cordes de lancement, sont préparées en grande quantité pour être vendues avec des remises spéciales. Du temps est consacré à éduquer les utilisateurs sur l'importance d'utiliser des pièces d'origine et sur la manière de reconnaître des contrefaçons. Des efforts sont consacrés à placer des kiosques d'accueil dans des endroits où le plus grand nombre de clients les trouveront. 	<ul style="list-style-type: none"> L'accent étant mis sur l'efficacité de la campagne, la liste des clients locaux est utilisée pour organiser par téléphone des rendez-vous le jour de la campagne. Des bougies, de l'huile de moteur 4 temps, de l'huile d'engrenage et d'autres pièces de rechange sont vendues avec des remises spéciales (sans frais de main-d'œuvre). De nouveaux modèles sont offerts à la vente.

Sertissage – Cosses et outils

Dans le cadre de notre série « Conseils d'un mécanicien chevronné », voici le premier article d'une mini-série sur la bonne manière de sertir des cosses sur des fils électriques. De nombreuses cosses sont utilisées dans les faisceaux électriques et connecteurs utilisés dans les parties électriques et électroniques. Étant donné que l'on trouve facilement les pièces et outils nécessaires dans des magasins de bricolage et des quincailleries, de nombreux mécaniciens font leur propre remplacement ou essaient les faisceaux localement. Cependant, on trouve difficilement des manuels décrivant la bonne manière de sertir des cosses, et la plupart des mécaniciens mettent au point leur propre méthode. C'est très bien si la méthode employée n'est pas déficiente, mais ce n'est pas toujours le cas. Un sertissage incorrect d'une cosse peut entraîner des problèmes ultérieurs. Dans ce premier article sur le sertissage des cosses, je vais expliquer comment choisir les cosses et les outils corrects.

Les fils des faisceaux de hors-bord Yamaha ont un calibre supérieur à 0,75 mm²

Avant de parler des cosses, je veux d'abord évoquer les fils électriques utilisés.

En général, la taille ou le calibre des fils électriques est représenté par la norme « AWG » (American Wire Gauge), la « section » du fil ou le « diamètre » du fil en millimètres. Chez Yamaha, nous exprimons le calibre des fils par leur section. Les fils utilisés dans nos hors-bord ont une section supérieure à 0,75 mm².

AWG	Section (mm ²)	Diamètre (mm)
17	1,037	1,150
18	0,8230	1,024
19	0,6529	0,9116

Quels types de cosses peut-on utiliser ?

La connexion entre le faisceau et le composant électrique doit être à enfichage.

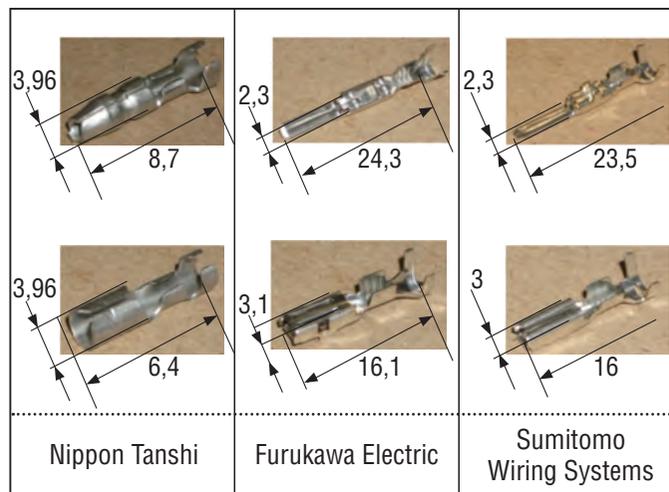
Parmi les cosses à enfichage sans soudure, il existe des modèles à fût fermé et à fût ouvert. Les cosses à fût fermé ne sont pas utilisées dans les hors-bord Yamaha. Des cosses à fût ouvert doivent donc être utilisées lors des remplacements et des réparations.

Ensuite nous prenons soin d'utiliser les fils électriques corrects. Comme mentionné précédemment, les fils utilisés sur nos hors-bord sont de calibre 0,75 mm² ou plus. Il convient donc de

sélectionner des cosses adaptées à ce calibre.

Enfin, nous vérifions la forme de la fiche. Dans le cas de cosses plates, étant donné que la largeur, l'épaisseur et la forme varient légèrement selon le fabricant, il convient d'utiliser des pièces du même fabricant.

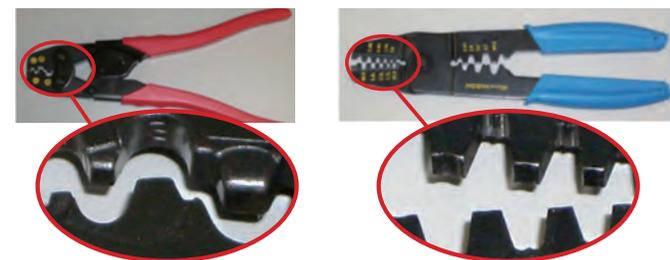
Pour votre référence, voici la liste des principaux fabricants des cosses utilisées dans les faisceaux électriques de hors-bord.



Quels outils utiliser ?

Il existe deux types d'outils manuels pour sertir la cosse sur le fil. La pince de droite (poignées bleues) est utilisée pour les cosses à fût ouvert, et celle de gauche (rouge) pour les cosses à fût fermé. Vous remarquerez que les dents ont des formes différentes.

Prenez soin d'utiliser une pince pour cosses à fût ouvert, sinon le fût ne sera pas sertir selon la bonne forme. Par ailleurs, notez que des outils bon marché et de mauvaise qualité peuvent être la cause d'un travail défectueux.



La sélection des cosses et des outils corrects est la condition d'un travail bien fait

Même si vous êtes un technicien expérimenté et que vous faites un travail hors pair, le résultat ne sera pas à la hauteur si vous n'utilisez pas les bonnes pièces et les bons outils.

Le fait d'utiliser les pièces et le matériel corrects et les bons outils est une condition indispensable pour effectuer un travail correct. Vous devez avoir des connaissances suffisantes pour sélectionner l'outil adapté à chaque tâche et comprendre pourquoi c'est le bon.

Dr. Sugimoto Chantey Editorial Room

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





Kurt, pêcheur passionné, nous livre : La pêche côtière – Un sport à pratiquer en famille

Dans ce numéro, je voudrais parler de la pêche côtière aux États-Unis. On peut la pratiquer en bateau sur une mer relativement calme, en évitant les grosses vagues que l'on trouve souvent au large. L'avantage est que l'on peut emmener les enfants et profiter de ce temps de loisir nautique en famille. Cela ne signifie pas pour autant que la pêche côtière ne s'adresse qu'aux débutants, loin de là ! Si vous le souhaitez, vous pouvez vous attaquer à de gros poissons. Le tarpon en est un bon exemple, mais aussi le sébaste et le snook, qui peuvent tous atteindre 9 kg et plus.

Aux États-Unis, j'ai eu l'occasion d'essayer différents types de pêche à la ligne dans des zones d'eaux peu profondes, dans des baies situées le long des côtes est et ouest de la Floride, dans des mangroves côtières sur la côte sud de la Floride et dans le delta de Louisiane.

Les poissons adaptés à la pêche sportive varient avec la région, mais vous trouverez en particulier le sébaste, le snook, le tassergal, la carangue crevalle, le thazard atlantique, le poisson plat, la truite mouchetée et le tarpon. Bien entendu, si vous vous frottez à ce dernier, qui peut atteindre la taille d'un homme adulte, cela devient une affaire sérieuse, mais c'est aussi amusant de pêcher différents types de poissons en même temps. Aux États-Unis, si vous réussissez à attraper trois ou quatre différentes espèces de poissons d'une région donnée, c'est ce que l'on appelle un « Grand Slam ». Ce sport est aussi populaire chez les pêcheurs sérieux.

Le sébaste, que l'on voit sur la photo, est un poisson de pêche sportive facile à attraper que j'affectionne particulièrement. Il fascine par la puissance avec laquelle il tire après avoir mordu à l'hameçon. Tant de passionnés aiment s'attaquer au sébaste que des tournois y sont même consacrés, mais c'est aussi un poisson que l'on peut pêcher lors d'une sortie en famille avec des enfants.



Le sébaste. C'est une prise qui vous ravira par la puissance avec laquelle il résiste après avoir mordu à l'hameçon.

Des bateaux variés peuvent être utilisés pour ce type de pêche à la ligne, mais le plus populaire est sans doute un Bay Boat de 6 à 7 mètres, propulsé par un hors-bord F150. Il doit sa popularité à sa grande polyvalence. Du fait de sa taille, vous pouvez emmener les enfants sans inquiétude, et il offre une bonne stabilité sur l'eau. Si votre Bay Boat

est suffisamment grand, il vous permet des utilisations très variées. Vous pouvez pêcher dans des eaux côtières peu profondes et, si les vagues ne sont pas trop grosses, vous aventurer plus au large pour taquiner le vivaneau et le mérout. Pour ce qui est du prix, l'investissement initial et les coûts de maintenance et d'essence sont bien inférieurs à ce que coûterait un bateau hauturier. Cela signifie qu'une famille de classe moyenne peut acheter un tel bateau et goûter aux joies de la plaisance.

Le véritable attrait de la pêche côtière réside dans le coût raisonnable du bateau et l'accès à des eaux où l'on peut goûter pleinement les plaisirs de la pêche. Je pense que c'est une excellente manière d'introduire vos clients à la pêche. En plus, cette activité peut être pratiquée en famille et entre amis. Vous découvrirez sans doute des endroits dans votre propre pays où vous pourrez vous adonner à la pêche et partager votre passion avec vos clients !



Une bonne pêche en Louisiane. En plus de quelques prises plus grosses, j'ai attrapé beaucoup de sébastes ainsi que des poissons plats et des courbines noires. Ce sont tous des poissons délicieux !

Note de la rédaction



Au même titre que les moteurs hors-bord, les WaveRunners sont une ligne représentative des produits nautiques de Yamaha. Ils ont joué un rôle important en faisant découvrir les plaisirs nautiques à beaucoup de gens grâce à leur maniabilité et à leurs excellentes performances à la hauteur de nos motocyclettes. Il s'agit d'une caractéristique déterminante qui ne changera jamais. Tandis que les WaveRunners donnent une impression de mode et de frivolité, leur commercialisation ne fonctionne pas différemment de celle des autres gammes de produits Yamaha. Une grande importance est accordée aux fonctions 3S (ventes, service, pièces détachées) et à leur mise en œuvre pour apporter une plus grande satisfaction aux clients partout dans le monde.

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

SITE DES FANS DU WEVERUNNER <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>