

# Chantey

LE BULLETIN DES CONCESSIONNAIRES MARINE YAMAHA

Septembre 2016

No. 161

Version française

YAMAHA MOTOR CO., LTD., Marine Business Operations, 2500 Shingai, Iwata, Shizuoka 438-8501, Japon



## SOMMAIRE

- P1 Chantey Spécial : La gamme WaveRunner 2017
- P3 Petits conseils de mécanique : Boulons en acier inoxydable gruppés
- P4 Revue d'actualité : Campagne 3S en Argentine, et plus

*Chantey Spécial*  
**La gamme WaveRunner 2017**

## Nouveaux modèles WaveRunner 2017 : Réponse aux besoins variés des utilisateurs et plus d'opportunités commerciales

Yamaha a dévoilé sa gamme de WaveRunners pour la saison 2017, qui se définit surtout par l'arrivée des trois nouveaux modèles de la série EX. Ces modèles d'entrée de gamme s'ajoutent à ceux de la série VX, appréciés depuis longtemps dans cette catégorie. Cette série apporte cependant une touche de pilotage plus sportif, et l'on s'attend à ce que cette nouvelle addition à l'offre de WaveRunners suscite un vif intérêt sur le marché. Chaque motomarine de la série EX est propulsée par notre moteur marin TR-1, et la version haut de gamme EX Deluxe est équipée du système RiDE particulièrement acclamé.

Le modèle sportif GP1800 haute performance, une autre nouveauté de 2017, est doté des dernières technologies de Yamaha, tels un moteur SVHO, une coque légère en NanoXcel2 – un matériau ultraléger proposé en exclusivité par Yamaha – et le système RiDE. Les performances stupéfiantes du GP1800 laisseront certainement leur marque en compétition, et ne manqueront pas de conquérir les amateurs de sérieux exploits sur l'eau.

Le cru 2017 des WaveRunners Yamaha se compose de 17 modèles en tout, et répond à des besoins très étendus : usage commercial comme les locations, et usage récréatif qui couvre toutes sortes de clients, allant de ceux qui exigent les performances les plus pointues à ceux qui préfèrent les balades relaxantes, en passant par les utilisateurs qui veulent le nec plus ultra en matière de luxe et de confort. C'est ce grand choix de modèles qui nous démarque de la concurrence.

### Schéma de la gamme 2017



GP1800



# La nouvelle série EX (EX, EX Sport, EX Deluxe)

La toute dernière série EX est une nouvelle génération de motomarines d'entrée de gamme, conçues pour offrir une expérience inoubliable sur l'eau à un prix abordable. Le modèle EX équipé d'un moteur TR-1 à 3 cylindres est agile, ludique et fun, mais aussi plus durable que les concurrents sur ce segment de marché.

L'EX Sport présente deux rétroviseurs sport, une marche de remontée pratique et l'inversion de marche mécanique qui donne plus de contrôle au pilote. L'EX Deluxe est équipé du système RiDE – le premier système de commande des gaz à deux manettes au monde –, et la selle bicolor ajoute une touche de style.



EX

EX Deluxe

## Points forts de la série EX

\*Photo de l'EX Deluxe

Réservoir de 50 litres

Coffre avant

RiDE (DX)

Deux rétroviseurs (DX, SP)

Espace de rangement sous la selle

Boîte à gants

Selle bicolor (DX)

Poignée de remontée

Anneau de remorquage

Tapis Hydro-Turf (DX)

YAMAHA

WAVE RUNNER

Pompe hydrojet de petit diamètre

Inversion de marche mécanique (SP)

Nouveau moteur TR-1 3 cylindres

Marche de remontée (DX, SP)

# Le nouveau GP1800

## Points forts du GP1800

Selle texturée multi-tons inspirée des modèles de compétition

RiDE

Tapis Hydro-Turf évolués

Moteur SVHO 4 temps 1 812 cm<sup>3</sup> suralimenté avec échangeur de température et nouvelle pompe haute pression de 160 mm

Coque empruntée à la série VX en NanoXcel2 ultraléger

NANO XCEL 2

Graphismes agressifs et couleurs vives

Cette nouvelle race de machines prêtes à en découdre a hérité de l'ADN des deux WaveRunners les plus décorés de lauriers. Le système RiDE de Yamaha donne un contrôle total du pilotage, tandis que le moteur Super Vortex High Output (SVHO) de 1,8 litre suralimenté, encore plus puissant et coupleux, est parfaitement apparié à la coque ultralégère en NanoXcel2. Ce WaveRunner conçu pour la course présente un rapport puissance-poids gagnant.



\*Cette photo montre des conditions en compétition. Le pilote professionnel porte un casque et navigue sur un circuit fermé.

Chantier Spécial  
La gamme WaveRunner 2017

# Boulons en acier inoxydable grippés

Dans ce numéro, nous voulons parler d'un sujet qui se révèle souvent sensible.

La plupart des écrous et des boulons utilisés dans les bateaux et autres produits marins sont en acier inoxydable. La raison principale est qu'ils sont solides et ne rouillent pas, mais aussi ils sont vendus à des prix abordables. Beaucoup d'entre vous ont cependant rencontré ces écrous et boulons en acier inoxydable devenant de plus en plus difficiles à serrer ou desserrer avec la clé, jusqu'au jour où ils sont complètement coincés. C'est ce que l'on appelle le « grippage ».

Les écrous et boulons en fer sont moins susceptibles à ce phénomène, mais cela arrive de temps en temps quand ils sont en acier inoxydable (Photo A).



Cela est dû aux qualités intrinsèques de l'acier inoxydable. Nous allons donc le comparer au fer pour voir la différence.

## 1) L'acier inoxydable présente un coefficient de frottement plus élevé en raison d'un film passif

Un « film passif » se forme lorsque le chrome de l'acier inoxydable se combine à l'oxygène de l'air. C'est ce film qui rend l'acier inoxydable résistant à la rouille.

## 2) L'acier inoxydable offre une dissipation thermique moins efficace

La conductivité thermique de l'acier inoxydable est seulement d'environ 30 % celle du fer.

## 3) L'acier inoxydable se dilate plus sous l'action de la chaleur

Le coefficient de dilatation thermique de l'acier inoxydable est d'environ 1,5 fois celui du fer.

Cela signifie que la chaleur générée par le frottement des filets sur un boulon en acier inoxydable est supérieure à celle du fer, et en raison de sa faible conductivité thermique, le boulon se dilate et élimine les espaces entre les fils. Si une force excessive est appliquée à un boulon pour le tourner, les filets risquent de se briser et la rotation des filets endommagés augmente encore la chaleur et la dilatation jusqu'à ce que finalement le boulon soit grippé.

Tout ce qu'on peut faire quand un boulon ou un écrou est grippé, c'est le casser pour le retirer et le remplacer. (Photo B)



Mais comme il est très difficile d'extirper un boulon coincé de cette façon, il est préférable d'éviter avant tout qu'il soit grippé.

Alors, comment peut-on empêcher le grippage? Les meilleurs moyens sont les suivants :

## 1) Serrer et desserrer les vis/écrous lentement pour éviter la génération de chaleur

Ne pas utiliser de clé à chocs.

## 2) Enduire les vis/écrous de graisse formulée pour empêcher le grippage

Utiliser par exemple de la graisse contenant du disulfure de molybdène.



## 3) Ne pas utiliser des vis/écrous avec des filets endommagés (Photo C)

C'est la mesure préventive la plus courante.



Il est très difficile de réparer ou de sortir un gros boulon grippé. Pour prévenir le grippage, vous devez prendre un certain nombre de précautions. Vous pouvez donc éviter des problèmes ultérieurs en appliquant ces connaissances dans votre travail quotidien.

## Campagne 3S en Argentine

La société du groupe Yamaha Motor Argentina S.A. (YMARG) a tenu une campagne 3S à Puerto Madryn, Bahia San Blas, Bahia Blanca, Necochea et Mar del Plata en Argentine au cours des deux semaines du 18 juin au 2 juillet 2016. Un des objectifs était d'éduquer le personnel des activités 3S (« Sales, Service, Spare Parts » : ventes, entretien, pièces détachées) pour encourager les concessionnaires à tenir de tels événements eux-mêmes. Des employés des départements ventes, entretien et pièces détachées de YMARG ont organisé des formations pratiques chez cinq concessionnaires dans six endroits répartis dans cinq villes, en leur faisant participer à la préparation et à l'exécution de la campagne. En outre, trois membres de YMC, venant respectivement de l'entretien, de l'assurance qualité et des essais/ingénierie, ont rejoint la campagne en cours de route, ce qui en a fait un véritable effort global de chaque département lié aux 3S. Une étude de marché menée simultanément, par le biais d'enquêtes et d'entretiens avec des utilisateurs

finiaux, visait à maximiser les ventes chez les concessionnaires. Après avoir terminé l'inspection de 117 hors-bords, les concessionnaires eux-mêmes ont pu confirmer les avantages réels que la campagne a apportés dans la vente de pièces détachées, la main-d'œuvre et le grand nombre d'opportunités de vente de moteurs.

Les membres du personnel de YMC ont également vérifié les conditions du marché et ont obtenu des informations précieuses pour poursuivre le développement de produits haute gamme.

En deux semaines, la campagne a couvert 1 600 km le long de la côte Atlantique Sud, et les conseils prodigués par les départements des ventes, de l'entretien et des pièces détachées contribueront à renforcer le réseau de vente et à bien faire comprendre l'importance d'un effort coordonné pour gagner de nouveaux clients et assurer leur fidélité.

Par Kuroda Guillermo, YMARG



## Promotion des pièces détachées d'origine au lac Victoria

Captain Andy's Fishing Supply Ltd. (CAFS) est un distributeur de produits Marine Yamaha au Kenya, un marché qui présente des opportunités commerciales variées pour les hors-bords Yamaha Enduro à barre franche dans les domaines de la pêche, du transport du poisson, du transport de passagers et du tourisme. Le Kenya est caractérisé par un très long littoral et de nombreux plans d'eau comme le lac Victoria. Les moteurs les plus populaires sont l'E15DMHL, principalement utilisé pour la pêche, et l'E40XMHL, servant surtout au transport.

CAFS a créé un programme de fidélisation ciblant les BMU (« Beach Management Unit » : unité de gestion des plages) qui surveillent la pêche dans tout le pays, en vérifiant les bonnes pratiques et en enregistrant les prises de poissons, par exemple. Pour commencer le programme de fidélisation, CAFS a procédé à l'enregistrement des moteurs Yamaha dans chaque BMU, mais a aussi présenté à chaque propriétaire de moteur une casquette portant la marque CAFS/Yamaha ainsi que des offres spéciales sur les pièces d'origine à forte rotation. Des posters CAFS/Yamaha donnant les coordonnées du concessionnaire local et des informations sur les « meilleures pratiques » ont également été affichés dans chaque BMU.

Le projet a été déployé sur plus de neuf mois pour couvrir plus de 300 BMU dans tout le Kenya. À l'appui de ce projet, nous avons identifié des ateliers artisanaux clés qui recevront des outils spéciaux, des salopettes, des formations, l'image de marque et une presse hydraulique dans les zones à forte densité.



Ces posters sont affichés dans les villages de pêcheurs.



Cette collaboration entre YMC (OMDO) et CAFS a permis de multiplier par 12 les ventes de pièces détachées d'origine au cours des neuf derniers mois dans ce secteur du marché. Selon CAFS, la facilité d'accès à des pièces d'origine vendues à des prix appropriés est une question vitale pour permettre à nos clients de profiter pleinement de la valeur de la marque et pour renforcer notre position sur le marché dans un contexte de concurrence croissante de la part de fabricants de produits bon marché et de mauvaise qualité.

Par Andy Thomas, CAFS

## Essais de produits pour la police en Ontario, Canada

Le 25 mai 2016, Yamaha Motor Canada Limited (YMCA) a tenu une démonstration sur la manière d'appliquer la loi maritime à Monto-Reno Marina en Ontario, Canada. L'objectif principal de l'événement était de renforcer les relations de coopération entre YMCA et la police de l'Ontario tout en donnant aux organismes d'application de la loi la possibilité d'essayer les nouveaux bateaux de sport 190 FSH et les WaveRunners équipés du nouveau système de commande des gaz à deux manettes RiDE (modèles 2016 VX Deluxe et VX Cruiser HO). Bien que la participation n'ait pas été à la hauteur de nos espérances, des agents clés de chaque service de police ont saisi cette occasion pour montrer l'engagement de Yamaha sur le marché de la flotte civile et commerciale et pour faire valoir la compétitivité de nos produits. Les participants ont découvert pour la première fois la fonction RiDE, qui a reçu leur approbation sans réserve. Les officiers ont confié que les inspections de navires seraient beaucoup plus faciles si leurs WaveRunners étaient équipés de RiDE.

Certains ont ajouté qu'ils ne manqueraient pas d'inclure des WaveRunners équipés de ce système lors de la prochaine période d'achats. De telles réponses ont confirmé l'efficacité des événements permettant de tester les produits pour les marchés commercial et civil. Pour nos prochains événements d'essais de produits, nous prévoyons d'explorer la possibilité de les organiser conjointement, non seulement avec la police, mais également avec les pompiers, les sauveteurs et les partenaires sous licence.

Par Akihito Iida, 1<sup>st</sup> Marketing Div., Marine Business Operations, YMC



## Clinique en camp de pêche au Canada

Du 20 au 24 juin 2016, Yamaha Motor Canada Limited (YMCA) a tenu sa clinique annuelle en camp de pêche dans la région nord-ouest de la province de l'Ontario, Canada.

Des lieux de villégiature faisant office de « camps de pêche » en été offrent un forfait bateau et hébergement permettant aux vacanciers de profiter au maximum de leur loisir préféré. La clinique de YMCA offre des inspections de moteurs hors-bord avant le début de la saison de la pêche pour prévenir les risques de pannes, accroître la satisfaction de la clientèle, renforcer les relations de Yamaha avec les opérateurs de ces villages et promouvoir les ventes de moteurs hors-bord avec reprises pour les flottes des camps de pêche.

Des techniciens de YMC spécialisés dans les compétences techniques, l'assurance qualité, la fabrication, la vente et le service après-vente participent généralement à la clinique, travaillant ensemble pour aider YMCA et les membres du personnel des concessionnaires locaux. Cela permet au personnel de YMC d'évaluer les conditions d'utilisation des hors-bords sur le terrain, pour contribuer ultérieurement à l'amélioration des opérations. Par ailleurs, leur

présence à la clinique aide également les clients à sentir un lien plus étroit avec la marque Yamaha.

La clinique de cette année a visité 36 camps de pêche différents et a inspecté environ 280 hors-bords Yamaha, principalement dans la gamme des 15 à 50 ch. D'après les entretiens avec les clients (propriétaires), il a été une fois de plus clairement établi que les hors-bords Yamaha et ces cliniques sont très bien reçus sur le marché.

Par Akihito Iida, 1<sup>st</sup> Marketing Div., Marine Business Operations, YMC



### Note de la rédaction



Dans la rubrique *Chantey Spécial* de ce numéro, nous présentons la gamme WaveRunner 2017. Je suis persuadé que les modèles de la série EX et le GP1800 contribueront à l'expansion du monde des WaveRunners dans leur segment respectif, et j'espère que vous permettrez à vos clients de les voir de très près.

**SITE WEB DES HORS-BORDS YAMAHA** ▶ <http://global.yamaha-motor.com/business/outboards/index.html>

**SITE WEB DES WAVERRUNNERS** ▶ <http://global.yamaha-motor.com/business/waverunner/>

**Yamaha Outboards Channel 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>