

Des Road Shows successifs ont lieu en Égypte afin de communiquer sur la fiabilité d'Hino à un maximum de clients.

HINO Cares

Publication 021

Marque internationale pour tous les clients



Des Road Shows sont organisés dans plusieurs endroits en Égypte.

ALJICO Misr, faisant partie du groupe Abdul Latif Jameel Co. Ltd. en Égypte, organise régulièrement des événements afin de communiquer sur la fiabilité des véhicules Hino. Ces événements, intitulés « Road Shows », sont devenus très populaires et attirent un grand nombre de clients. Nous avons eu l'opportunité de parler avec Mme Mai Abdelhamid et M. Sherif Ezzat qui sont en charge de la planification de l'événement à ALJICO. « À ALJICO, nous avons conçu cet événement d'après la vision des 3S d'Hino (ventes, services et pièces de rechange). La méthode de marketing la plus efficace sur le marché du camion est de faire voir à nos clients les produits de leurs propres yeux et de leurs faire essayer le véhicule. Nous avons commencé les préparatifs de ces Road Shows en juillet 2012 puis nous les avons lancés en novembre, en visitant diverses régions du pays, d'Alexandrie à la Haute-Égypte. »

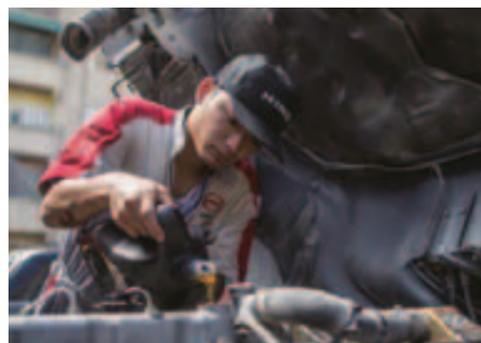
« Dans le cas du camion à benne, les clients sont à la recherche de la durabilité, la fiabilité et une valeur de revente élevée. En plus du fait d'une très grande confiance en Égypte dans les camions à benne fabriqués au Japon, ces deux facteurs ont donné une réponse positive de la part des clients participants. Et le fait que les camions Hino soient très fiables et fabriqués à 100 % au Japon, ainsi que le savoir-faire de leur très grand confort de conduite, de suspension et de puissance, touche de plus en plus de clients à chaque fois que nous organisons ces événements ».

« Le camion à benne de Daihatsu (Delta) a été la marque d'intérêt et le leader du marché des camions à benne en Égypte, mais a cessé en 2010. Alors qu'Hino est le nouveau fabricant japonais qui commercialise des camions à benne, la reconnaissance de ces camions en Égypte reste insuffisante.

C'est pourquoi il est primordial que nous tenions ces événements Road Show et que nous fassions savoir à nos clients potentiels qu'Hino est un fabricant de camions japonais d'excellente qualité ». ALJICO offre également des services d'entretien gratuits lors de ces événements afin de démontrer aux clients à quel point les camions Hino sont simples à entretenir. Un autre objectif important de ces événements Road Show est de recueillir directement les demandes des clients. « Nous comptons sur les commentaires des clients pour améliorer nos produits. Par exemple, en se basant sur les commentaires des clients qui voulaient une capacité de charge plus petite, nous présenterons des camions de volume plus petit, en plus de nos camions existants. Nous avons également répondu à des demandes pour des portes latérales de plate-forme de charge ouvertes de manière plus large, et pour un ajout de bouchons en caoutchouc de sorte que le hayon ne cogne pas contre la carrosserie lorsqu'il est ouvert. Dans tous les cas, nous prévoyons de fabriquer des produits répondant à ces demandes, disponibles début septembre. » Dans un avenir très proche, nous devrions voir de nombreux camions Hino utilisés par leurs clients presque partout en Égypte.



Mme Mai Abdelhamid (à gauche), et M. Sherif Ezzat (à droite).



M. Shigeharu Miyamoto de HML a soutenu l'événement en tant que mécanicien.



Les camions fabriqués au Japon sont grandement approuvés en Égypte.



Coup d'envoi spécial : Les camions miniers Hino font de nouvelles incursions au Pérou

Les camions miniers livrent fièrement la « performance Hino » dans des régions montagneuses dépassant 4 500 m. Nous vous informons sur la présence influente de ces camions alors qu'ils se préparent pour leur lancement au Pérou.



Hino Motors, Ltd.
3-1-1 Hinodai, Hino-shi, Tokyo, 191-8660, Japan



Pour lire en ligne les magazines HINO Cares, scannez ce code-barres 2D grâce à votre smartphone ou accédez à http://www.hino-global.com/about_us/hino_magazines/

© Hino moteurs, Ltd. Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, copiée ou transmise, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit.

Site mondial : <http://www.hino-global.com>

Imprimé au Japon



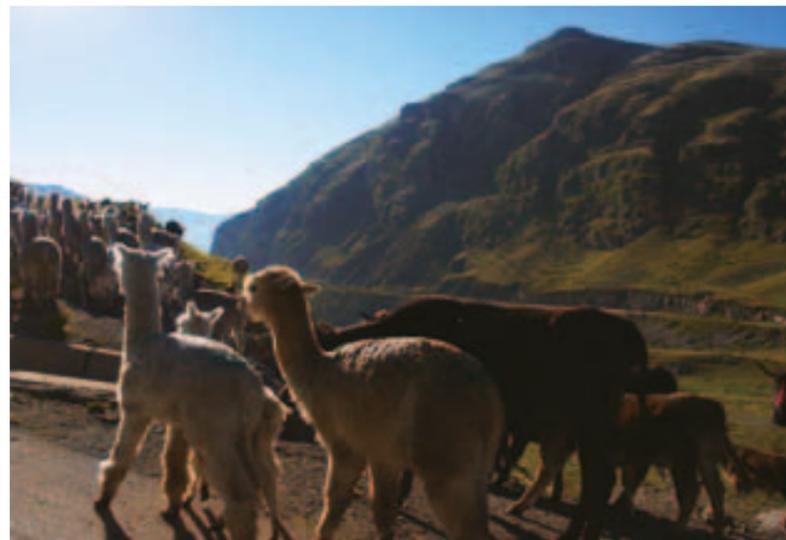


Les camions Série ZS HINO700 sont conçus pour les zones montagneuses et sont capables de monter et descendre des pentes raides et des terrains accidentés avec facilité.

Les camions Hino délivrent des performances puissantes dans les régions montagneuses du Pérou.

Cette mine d'argent dans la région de Huaron au Pérou, est située dans un environnement extrême à une altitude dépassant 4 500 m.

En avril 2013, les équipes de recherche de Hino Cares ont eu la chance de rencontrer les gens qui travaillent avec dynamisme à la mine, et de voir la puissance de travail des camions miniers des séries HINO700, en dépit de la faible teneur en oxygène dans ces régions montagneuses.



Les alpagas sont originaires des environnements extrêmes situés dans les zones montagneuses de + 4 500 m d'Amérique du sud.

Hino a développé les camions miniers avec pour objectif de se développer sur de nouveaux marchés dans les pays à ressources, et a lancé les nouvelles séries de camions ZS HINO700 et les séries ZY HINO700 en octobre 2010. Une des caractéristiques de ces camions est leur consommation de carburant. Le fier héritage de Hino, produire des camions éconergétiques, se perpétue, même si ces camions miniers sont utilisés pour transporter des charges lourdes, comme de la terre et du minerai. Ils sont également très résistants, et les études faites par Hino ont indiqué qu'ils nécessitent moins de pièces de rechange. Une autre technologie particulière trouvée dans ces camions Hino est leur mécanisme de réduction de moyeu. Il s'agit d'un mécanisme de réduction en deux étapes où, en plus du différentiel, un mécanisme de réduction est intégré dans les tambours de frein arrière. Cela permet au différentiel d'être réduit de moitié par rapport à la taille normale, ce qui signifie que les camions peuvent délivrer une traction tout en conservant une garde au sol élevée, et ce qui signifie qu'ils sont capables de monter et descendre des pentes raides sur des surfaces de chemins boueux et accidentés. Hino est fier d'avoir développé ces camions miniers. Ils ont été testés dans le monde réel dans des conditions extrêmement chaudes et humides, et ont d'abord été lancés en Indonésie en septembre 2012.

Est-ce que nos produits répondent aux besoins spécifiques de nos clients dans différentes parties du monde ? Sont-ils durables en tant que produits ? Est-ce qu'ils offrent une bonne performance ? Basé sur notre philosophie du « véhicule le mieux adapté », nous effectuons toujours chez Hino des évaluations approfondies du produit pendant les derniers stades de développement, et il va sans dire que ces camions ont également subi des évaluations approfondies avant d'être lancés au Pérou. Les camions des séries ZS HINO700 certifiés par les nouvelles équipes de HINO Cares ont reçu des mises à niveau de performances supplémentaires basées sur des tests réels effectués sur des sites de production minière situés dans les régions montagneuses à 4 000–5 000 m où l'air est raréfié et où les camions font face à une succession interminable de pentes abruptes. Afin de fournir à nos clients une expérience pratique de la performance exceptionnelle dont les camions Hino sont capables, Hino loue actuellement des camions de démonstration pour différents sites où le transport de minerai est une tâche importante. Dans le cadre de notre Spécial Pérou dans ce numéro de HINO Cares, nous aimerions vous présenter des commentaires exprimés par les clients qui ont réellement fait des démonstrations de ces camions séries ZS HINO700, ainsi que l'enthousiasme parmi les distributeurs qui ont procédé au lancement officiel du camion en septembre 2013.



Nous louons des camions de démonstration série ZS HINO700 à des sites miniers locaux afin de leur donner un avant-goût de leurs excellentes performances.

Commentaires des clients Hino.

AFCOM

M. Carlos Aliaga Falcon
Directeur général

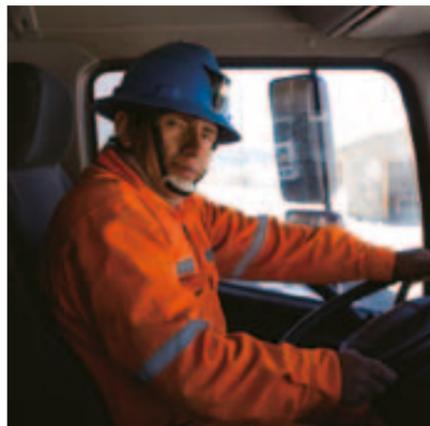


« Nous, chez AFCOM, nous sommes engagés dans l'activité de transport de minerai et autres matériaux. Nous utilisons actuellement environ 12 camions mais nous nous sommes toujours intéressés aux modèles d'autres camions, afin de savoir s'il existait des modèles mieux adaptés que la marque que nous utilisons actuellement. Cependant, nous savons par d'autres entreprises du secteur minier qu'elles n'ont pas obtenu des résultats favorables en testant d'autres marques. Nous avons donc continué à fonctionner avec la même marque de camions pendant 12 ans, sans faire d'essais sur d'autres marques. Puis, un jour, nous avons été approchés par Hino, qui nous a dit en substance « Nous construisons de bons camions, et pouvons les rendre encore meilleurs avec votre aide et vos retours d'informations ». Hino attachait beaucoup d'importance au retour d'informations des exploitations minières. Quand nous avons entendu cela, nous avons pensé que nous pourrions être en mesure de collaborer pour construire un camion plus adéquat, non seulement pour notre entreprise mais également pour d'autres compagnies dans le domaine de l'industrie minière. Nous avons également pensé que la marque Hino, l'une des sociétés du groupe Toyota, serait fiable. Hino nous a aussi traité comme un client précieux. Pendant toute la durée des tests de leurs produits, ils ont attaché une grande importance aux échanges avec le personnel sur le terrain et ont intégré leurs commentaires. J'ai été impressionné par leur attitude consistant à travailler à la conception d'un meilleur produit à travers la coopération. Ayant réellement testé les camions miniers Hino, nous réalisons à quel point leur performance est exceptionnelle. Il est important de remarquer que leurs camions offrent une meilleure économie de carburant que ceux

que nous utilisons actuellement. C'est un avantage qui reflète directement notre rentabilité. La façon dont la vitesse du camion est contrôlée est un autre domaine dans lequel Hino excelle. Bien que nous n'ayons malheureusement pas pu tester les camions dans les tunnels miniers en raison de restrictions de hauteur, les camions se sont très bien comportés lors des tests hors-sol et nous sommes ravis de leur performance. Nous sommes actuellement en pourparlers pour la conclusion d'un contrat pour mine de cuivre à ciel ouvert, et, du fait que les opérations là-bas seront 100 % hors-sol, la hauteur du camion ne constituera pas un problème. Si nous concluons ce contrat, nous avons réellement espoir d'acheter des camions miniers Hino. Cela dit, nous espérons qu'ils se pencheront sur la question de la hauteur du camion en fonction des retours d'informations lors de ce dernier test. »

M. Edwin Pomad
Conducteur chez AFCOM

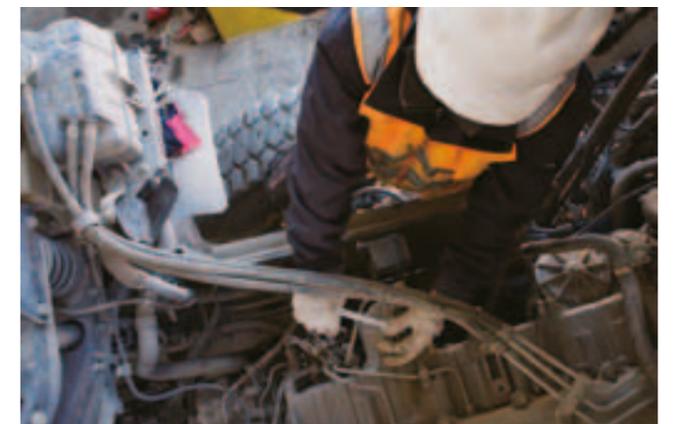
« Nous avons testé le camion minier série ZS HINO700 6x4 Hino pendant 4 jours. Il est d'une grande puissance, le changement de vitesse se fait tout en souplesse et c'était très confortable à conduire. »



Les camions sont alimentés par des turbos supplémentaires qui ont été équipés pour les zones montagneuses où la concentration en oxygène est faible.



Mine d'argent à Huarón, Pérou. Cette mine est située à une altitude de plus de 4 500 m.



Un membre du personnel MASA effectue l'inspection d'un camion de démonstration.



Membres du personnel AFCOM.

L'enthousiasme qui accompagne le projet minier Hino.



Ce camion série ZS HINO700 a été vu en train d'opérer à plein régime à une altitude de 5 100 m.

TOYOTA DEL PERU S.A.

Hiroaki Fujiwara
Président Exécutif & PDG



« Le Pérou est l'un des pays d'Amérique latine affichant une croissance économique stable, avec plus de 50 projets planifiés dans le secteur minier au cours des 5 prochaines années. Grâce à cela, nous pensons que la demande pour les camions miniers Hino va également croître. Nous espérons pouvoir largement communiquer sur la supériorité de la marque Hino, compte tenu des liens que nous créons avec nos clients à travers nos programmes de soutien total. En termes de service, nous fournirons un portfolio diversifié basé sur le concept du « Fix it right » à travers le réseau national de nos 15 concessionnaires Hino 3S. Nous instaurerons également une norme de fonctionnement de l'atelier appelé « HINO KOKORO » et accorderons aux concessionnaires répondant aux critères avec une plaque de certification, la possibilité de fournir à nos clients une parfaite tranquillité d'esprit en ce qui concerne les différents services qu'ils reçoivent. Nous mettrons également en œuvre un soutien continu des programmes d'Eco Conduite, notamment sur la façon dont nos clients peuvent réaliser de plus grandes économies de carburant grâce à un maniement et une exploitation appropriés des camions. Nous nous efforçons de contribuer aux activités de nos clients grâce aux avantages du programme de Soutien Total Hino. »

Membres de l'équipe Hino de Toyota Del Peru

À partir de la droite,

José Pallardel Muñoz / Assistant chef de marque chez Hino
Département Hino, division commerciale

Juan Carlos Condori Antezana / Chef chez Hino – Exploitation minière
Département Hino, division commerciale

Igor Obregón Icochea / Superviseur de la marque Hino
Département Hino, division commerciale

Fernando Fujii Obana / Superviseur de la marque Hino
Département Hino, division commerciale



« Quels sont les points forts des camions miniers Hino ? Comment se démarquent-ils de leurs concurrents ? Voici quelques questions qui nous sont souvent posées par nos clients. Les camions miniers Hino, conçus pour des opérations à haute altitude dans de rudes conditions, sont dotés de nombreuses fonctionnalités permettant de fournir de bonnes performances dans de telles conditions, notamment la réduction du concentrateur des essieux arrière, un couple plat élevé à bas régime, un chargeur turbo avec une soupape de décharge pour aider à la conduite sur de longues pentes, entre autres innovations. De plus, les camions Hino offrent un meilleur rendement énergétique que ceux de leurs concurrents, ce qui se traduit par une réduction considérable des émissions d'échappement, même lors d'opérations en haute altitude. L'intérêt de la plupart des clients s'éveille lorsqu'on leur parle de ces avantages », explique M. Juan, chef de projet de l'exploitation minière Hino chez Toyota DEL PERU S.A. Les autres membres de l'équipe sont Messieurs José, Igor et Fernando, qui préparent ensemble le lancement de la série ZS HINO700 en septembre. « Les séries ZS HINO700 sont des produits très attractifs sous plusieurs aspects. Elles sont technologiquement avancées, offrent une excellente économie en termes de carburant et sont très robustes.

De plus, nos clients ont confiance en la marque, étant donné qu'il s'agit d'une marque japonaise. Mais afin que nos clients sentent véritablement que ce camion leur conviendra parfaitement, ils doivent voir de leurs propres yeux ce camion et les avantages qu'il offre. Nous avons donc prêté un camion de démonstration à nos clients potentiels, qui après les démonstrations, se sont révélés être très satisfaits par sa performance. »

« Les clients de l'industrie minière possèdent une large connaissance et une grande expérience. Pour que ces clients décident de changer de marque de camions miniers, ils doivent être en mesure de constater la performance générale du produit, afin de pouvoir en conclure qu'il s'agit pour eux du bon choix à faire. » Les quatre membres de l'équipe soulignent collectivement que c'est précisément la raison pour laquelle il est crucial de mettre en place un programme de démonstration. Hino prévoit de lancer le modèle de séries ZY HINO700 en août l'année prochaine, et pour aller encore de l'avant, suite au lancement des séries ZS HINO700, la société étendra le programme de démonstration à ce modèle. « Nous terminerons les préparatifs relatifs à nos opérations de prise en charge en août de cette

MASA [MITSUI Automotriz]

Yoshinori Hattori
Service client et Directeur général



« La marque Hino est très respectée et digne de confiance au Pérou. Je suis convaincu que les camions miniers Hino seront également très respectés sur le marché. Leur atout le plus important réside dans le fait qu'ils sont plus économes en carburant que leurs concurrents, et, autre avantage, qu'ils fournissent une puissance de grande ampleur, même sur des domaines miniers à des altitudes supérieures à 4 000 m. Chez MASA, quelques 80 mécaniciens et superviseurs au total sont présents en permanence sur 16 mines, avec six personnes en charge des mesures de sécurité qui visitent régulièrement ces sites : nous sommes donc aussi organisés pour offrir un solide suivi dans le domaine des services. Nous avons envoyé deux personnes suivre des séminaires organisés au siège de Hino au Japon l'année dernière, et deux autres cette année. Il s'agissait de mécaniciens hautement qualifiés qui arrivent toujours en tête dans les concours de compétences. Ces mécaniciens ont ensuite partagé leurs connaissances avec d'autres membres du personnel, et en ce qui concerne la série ZS HINO700, tous les membres du personnel concernés ont suivi une formation indispensable. En prélude au lancement officiel en septembre 2013, les membres du personnel qui ont reçu leur formation au Japon visiteront les sites miniers pour y former les mécaniciens. »

année, ce qui permettra d'améliorer notre service de soutien et les opérations de prise en charge concernant les pièces détachées. Les camions sont des atouts productifs : la chose la plus importante est de maintenir leur temps d'arrêt aussi proche de zéro que possible. Pour y parvenir, il est essentiel que les pièces détachées nécessaires soient disponibles, et nous envisageons de créer un tel système chez TOYOTA DEL PERU S.A.

Nous savons quels types de pièces détachées sont nécessaires sur le terrain, nous avons donc un stock suffisant de ces pièces à grande rotation dans nos entrepôts. Nous envisageons donc une opération qui nous permettra d'établir des entrepôts à proximité des principales opérations minières pour le stockage de ces pièces détachées. Nous implanterons aussi de façon permanente dans ces endroits un personnel de station service afin d'améliorer ce système et pour permettre aux camions de fonctionner sans temps d'arrêt. » Attendus depuis longtemps, les camions miniers Hino conçus pour des conditions extrêmes et une haute altitude, seront très bientôt lancés. L'enthousiasme de l'équipe du projet minier Hino — le groupe responsable de la progression des ventes et du soutien total — était tangible.



Chez MASA, un total d'environ 80 mécaniciens et superviseurs sont stationnés en permanence sur 16 mines.



Debout devant un camion série ZY HINO700 qui vient d'être équipé comme un camion à benne.

Un centre de service après-vente pour l'Amérique latine s'ouvre au Panama.



M. Fernando Miranda, Vice-Président Exécutif de Ricardo Perez S.A., accueille ses hôtes lors de la cérémonie d'ouverture.

« Centro de Entrenamiento » a été créé dans le but d'améliorer les compétences des mécaniciens en Amérique latine.

Le Bureau d'Amérique latine de Hino Motors Ltd. a ouvert ses portes au Panama le 11 avril 2013. Il s'agit du second centre de service après-vente à l'étranger exploité directement par Hino, après l'ouverture en 2009 du bureau du Moyen-Orient de Hino Motors Ltd. dans les Émirats arabes unis. Les ventes unitaires de Hino ainsi que le nombre de marchés qu'il dessert en Amérique latine sont en croissance et, Hino s'efforce de développer la région dans un seul de ses marchés fondateurs après l'Asie et l'Océanie. Le Bureau d'Amérique latine a été inauguré avec l'objectif de renforcer le service après-vente chez Hino et de contribuer à la satisfaction du client, étant donné le nombre croissant de véhicules appartenant à Hino sur le marché latino-américain. Les fonctions de ce bureau sont de deux ordres : d'une part fournir une assistance aux distributeurs dans 16 pays et d'autre part fournir une assistance technique afin de gérer la complexité des pannes. Dans le domaine du

service aux distributeurs pris en charge, le Bureau d'Amérique latine fournira un soutien local ainsi que de vrais produits pour les activités de services sur le marché latino-américain, y compris des études de marché et l'assistance à des événements tels que des séminaires sur la conduite éconergétique. Le nouveau bureau bénéficie de nouvelles installations spécialisées pour l'amélioration des supports techniques lors de séminaires qui s'étaient tenus dans le passé dans les locaux d'un concessionnaire panaméen. Le nouveau bureau offre désormais plus de personnels spécialisés et des opérations d'assistance améliorées. Il s'agira d'un bureau central qui va augmenter le niveau des services de Hino sur l'ensemble du marché latino-américain. Suite à notre récente visite à ce bureau, la nouvelle équipe Hino Cares s'est entretenue avec les représentants de plusieurs distributeurs en Amérique latine. Voici ce que certains d'entre eux ont à dire.



M. Yuichi Sato a été nommé Directeur Général du « Centro de Entrenamiento ».



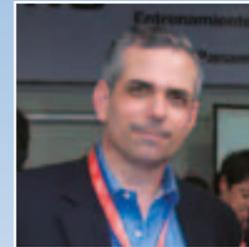
Était également présente à la cérémonie Mme Lucy Molinar, Ministre de l'Éducation au Pérou.



Le centre offrira un soutien à 17 distributeurs d'Amérique latine. (Photo de droite) Le centre offre des installations et des zones de formation pour dispenser des formations pratiques.



Témoignages des membres du réseau Hino en Amérique latine et aux Caraïbes.



M. Rafael Lacayo | Nicaragua
Casa Pellas, S.A. / Directeur de la division automobile

« Je suis très reconnaissant à Hino car, pour le moment, Hino offre ce que nous attendons de Hino. Comme nous avons une très bonne communication avec Hino, nous sommes en mesure de fournir un soutien complet à nos clients, et de recommander également les produits appropriés à leurs besoins. Avec l'ouverture du Bureau d'Amérique latine, je m'attends à ce que la qualité du service client soit encore plus renforcée. De plus, les connaissances et l'expertise que les employés de Pellas acquièrent au bureau ne sont pas quelque chose que nous devons garder pour nous. Nous devons communiquer ce que nous apprenons aussi aux distributeurs. Au fur et à mesure que nous allons de l'avant, j'espère que cela va nous aider à réduire encore plus la distance entre la marque Hino et les distributeurs. »



M. Manuel Siekavizza | Guatemala
Grupo CODACA – Motores Hino de Guatemala, S.A. / Président Exécutif

« J'ai de grandes attentes envers ce Bureau d'Amérique latine. Hino fait d'excellents produits qui subissent des améliorations presque quotidiennement, ce qui signifie que nos mécaniciens doivent également améliorer leur connaissance de ces produits de jour en jour. Le Bureau d'Amérique latine permet à tous les distributeurs et à une partie des concessionnaires en Amérique latine de recevoir une assistance technique régulièrement. Depuis 1972, nous avons envoyé un total de 58 mécaniciens au Japon pour recevoir une assistance technique spéciale. Néanmoins, maintenant que ce nouveau bureau est ouvert, nous avons l'intention d'envoyer les stagiaires, les employés de longue date et les responsables de nos services techniques, ainsi que ceux aux postes de direction de l'usine, pour recevoir une assistance technique de manière régulière. Nous espérons ainsi diffuser leur nouveau savoir-faire à travers le Guatemala ainsi que le Honduras, où nous sommes responsables, afin d'améliorer les compétences de tous nos employés. »



M. José Pallardel Muñoz | Pérou
TOYOTA DEL PERU S.A. / Assistant chef de marque chez Hino Département Hino, division commerciale

« J'ai de grandes attentes envers le Bureau d'Amérique latine en termes de renforcement de tous les aspects des opérations d'assistance au client. Le Bureau d'Amérique latine va jouer un rôle primordial dans la commercialisation des produits, en assurant un approvisionnement rapide des produits et des pièces, et également dans l'amélioration des compétences de notre personnel de service. Les employés de Toyota del Peru reçoivent actuellement une assistance technique à ce bureau et j'espère qu'ils vont transmettre les belles expériences qu'ils auront vécues lors de leur retour au Pérou. Comme le Bureau d'Amérique latine va présenter un nouveau programme relatif à l'assistance des ventes, je pense que nous devons aller de l'avant en envoyant de plus en plus de nos employés sur ce programme. »



M. Marcelo Toyotoshi | Paraguay
Toyotoshi S.A. / Président Exécutif, PDG.

« Je suis ravi d'apprendre qu'Hino a ouvert le Bureau d'Amérique latine. Les bons véhicules exigent un bon entretien et c'est pourquoi une assistance technique au Bureau d'Amérique latine est si importante. Nos membres du personnel—qui mettront en œuvre l'assistance technique au bureau—iront assister les autres employés, et cela signifie que nous serons en mesure de fournir les meilleurs services à nos clients. J'espère que notre centre de service va radicalement changer. Je suis convaincu que ce Bureau d'Amérique latine sera d'une grande assistance pour Hino au Paraguay. »



La conduite éconergétique contribue de manière significative à la réduction des coûts annuels de fonctionnement.

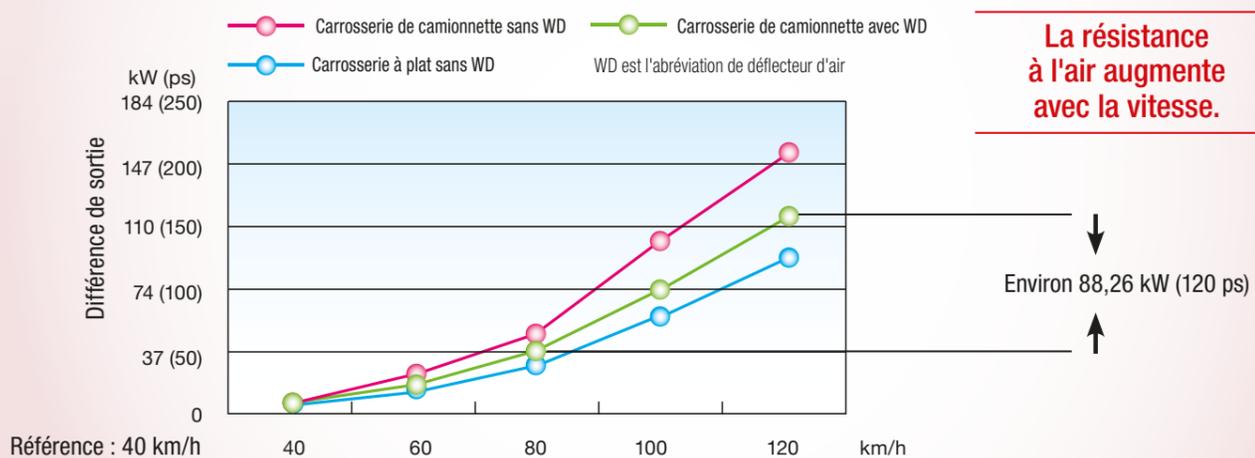
Conduite éco-énergétique

Nous vous encourageons à suivre la Leçon 2 pour une conduite éconergétique : Conseils de conduite

Nous avons relancé cette série dans notre numéro précédent de HINO Cares pour communiquer avec le plus de clients possible sur l'efficacité des pratiques de conduite éconergétique recommandées par Hino. Dans cette publication, nous souhaiterions vous donner des conseils sur les pratiques éconergétiques à appliquer si vous conduisez à une vitesse constante. Ces pratiques sont aussi simples à appliquer que les conseils de démarrage et d'accélération dont nous avons parlé dans notre numéro précédent et qui ne nécessitent aucune compétence particulière.

Fig. 1

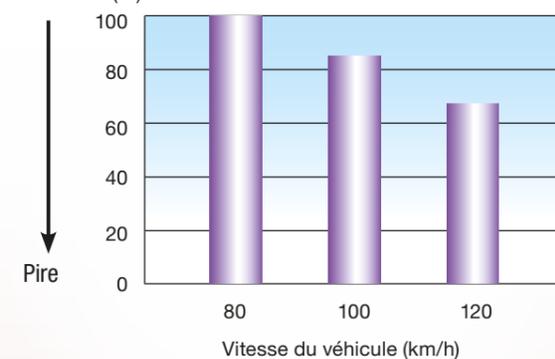
Vitesse et consommation de carburant
Véhicules utilitaires lourds



La résistance à l'air augmente avec la vitesse.

Vous pouvez commencer à utiliser ces techniques aujourd'hui et à économiser du carburant. Avant d'aborder des techniques spécifiques, veuillez consulter la Fig. 1, « Vitesse et consommation de carburant ». Plus votre véhicule va vite, plus il a besoin de puissance et, naturellement, plus il a besoin de carburant. Ceci est dû au fait que la résistance à l'air augmente plus le véhicule se déplace rapidement. Même si la plupart d'entre nous ont une idée globale de la manière dont cela peut se produire, il est clair que très peu de gens se rendent compte que la résistance à l'air quadruple lorsque la vitesse du véhicule double. Pour expliquer simplement, la proportion de la résistance par rapport à la résistance de la conduite globale (la somme totale de la résistance au roulement, la résistance à l'accélération, la résistance à l'air, ainsi que d'autres formes de résistance) augmente à une vitesse élevée (80 km/h ou plus). Par conséquent, il est évident que l'un des moyens les plus faciles pour améliorer le rendement énergétique serait de diminuer la résistance à l'air, ou en d'autres termes, de réduire la vitesse. Donc, le premier conseil pour réduire la consommation de carburant pendant la conduite est de « garder votre vitesse à un niveau modéré ». Même si cela paraît très simple, c'est un point crucial. Veuillez garder à l'esprit que, sur un véhicule utilitaire lourd, vous pouvez améliorer le rendement énergétique de 10 % en réduisant votre vitesse de 20 km/h en général.

Taux pondéré de consommation de carburant (%)
Véhicules utilitaires lourds avec WD



La résistance à l'air quadruple lorsque la vitesse double.

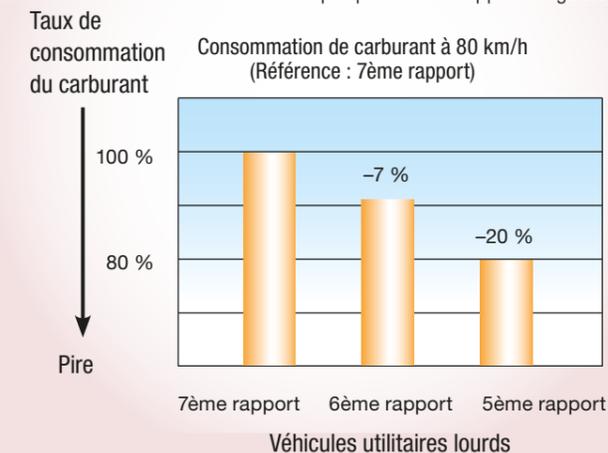
Ensuite, jetez un coup d'œil à la Fig. 2 « Rendement énergétique à différentes positions de rapport ». Selon les tests de consommation de carburant effectués par Hino, le taux de consommation de carburant varie d'environ 10 % par position de rapport.

Fig. 2

Conseils d'économie d'énergie

Rendement énergétique à différentes positions de rapport

Le taux pondéré de consommation de carburant varie d'environ 10 % par position de rapport en général.



Notre troisième conseil de rendement énergétique lors de la conduite est de « Garder votre vitesse aussi constante que possible ». Consultez la Fig. 3.

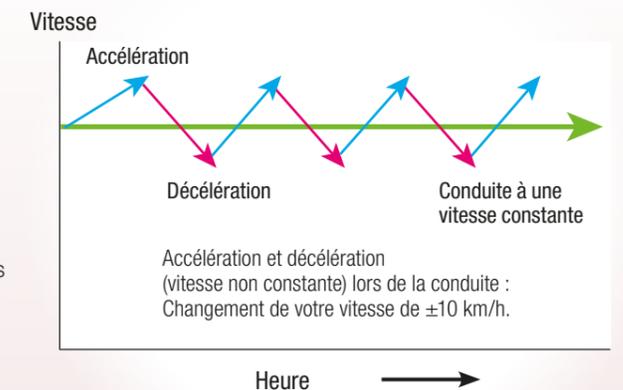
Conduire à des vitesses non constantes, en d'autres termes le fait d'accélérer et de décélérer à plusieurs reprises pendant la conduite du véhicule, est un facteur qui peut réduire votre économie de carburant. Selon des études effectuées par Hino, ce type de conduite où le conducteur change la vitesse de ± 10 km/h inutilement, peut réduire le rendement énergétique d'environ 10 % en comparaison avec une conduite du véhicule à une vitesse constante. Cela signifie que vous pouvez réduire votre consommation de carburant simplement en conduisant à une vitesse constante en général.

Aucun des trois conseils que nous vous avons présenté aujourd'hui ne nécessite de compétences particulières. Tout ce que vous devez faire est d'être un peu plus conscient de la manière dont vous conduisez. Il suffit de penser à la quantité de carburant que vous économisez si tous ces points sont observés chaque fois que possible. Nous pensons que vous serez en mesure d'améliorer le rendement énergétique en combinant les conseils indiqués dans cette publication, avec ceux sur le démarrage et l'accélération de notre numéro précédent, et ceux à venir sur la décélération dans notre prochaine publication. Une conduite éconergétique peut non seulement améliorer l'efficacité économique, mais elle est également respectueuse de l'environnement et favorise la conduite en toute sécurité, veuillez donc adopter ces suggestions dans votre conduite au quotidien.

Fig. 3 **Conseils d'économie d'énergie**

Conduite à des vitesses non constantes

Par rapport à une conduite à vitesse constante, vous risquez de réduire l'économie de carburant de 10 % en général en accélérant et décélérant de façon répétitive pendant la conduite. Donc assurez-vous de garder votre vitesse aussi constante que possible.



La conduite éconergétique engendre également une conduite en toute sécurité.