

Les tendances du marché

Au cours des prochains trois à cinq ans, le marché des canots automobiles va, selon les prévisions :

- croître plus en valeur qu'en volume;
- se modifier pour s'adapter aux préférences plus marquées des consommateurs pour les vedettes de croisière et les bateaux de plus grandes dimensions, notamment les vedettes pour la haute mer; et
- importer des canots automobiles dans les catégories de grandes dimensions.

Le vieillissement des propriétaires japonais de canots automobiles mènera probablement à une polarisation du marché, fixant la demande aux deux extrémités de l'échelle qualité-prix. Il existe une forte demande de bateaux de haute qualité à prix élevé. Vu l'apparition du marché des embarcations d'occasion, il n'y a pas encore eu de glissement de la demande vers le bas de l'échelle.

La croissance de l'industrie des canots automobiles se poursuivra vraisemblablement, pour les raisons suivantes :

- les consommateurs japonais, n'ayant pas les moyens de s'acheter une maison, réservent une plus grande part de leur revenu aux loisirs;
- les Japonais ont plus de loisirs;
- les entreprises, se lançant en plus grand nombre dans l'industrie du nautisme, vont ouvrir de nouveaux points de vente; et
- les gouvernements national et locaux offrent un appui plus soutenu au nautisme.

On prévoit que des tendances de croissance prometteuses stimuleront la concurrence dans l'industrie des loisirs. Toutefois, un ralentissement de l'économie japonaise entraînerait une perte de terrain dans les ventes de canots automobiles.

Les canots automobiles canadiens ont de l'avenir

La situation du marché est bonne pour les canots automobiles de grandes dimensions et de haute qualité. Si le produit est concurrentiel sur le plan international, il se comportera probablement bien au Japon. Les constructeurs étrangers qui réussissent le mieux ont conçu ou modifié des modèles existants en fonction des exigences du marché japonais.

6 Le marché en plein essor des kayaks et des canots

La pratique du canot et du kayak a connu une croissance explosive en 1988, se traduisant par des ventes totales de 8,4 millions de dollars, ce qui représente une augmentation de 25 % par rapport à 1987. Au cours des quatre dernières années, les kayaks ont surpassé les canots et détiennent maintenant 70 % du marché en volume. Les ventes d'accessoires, qui constituent actuellement 40 % des ventes de canots et kayaks, passeront à plus de 60 % quand le marché se sera stabilisé. La haute saison pour les ventes de canots et de kayak s'étend d'avril à juillet.

Environ 100 000 Japonais font du canot ou du kayak. Ce sport compte le plus d'adeptes à Osaka, tandis que la région de Tokyo promet la plus grande croissance des ventes. En revanche, Hokkaido offre aux amateurs de canot et de kayak les meilleures installations.

Ce n'est que récemment que pagayer est devenu de bon ton. Aucune loi ne régit l'utilisation des embarcations sans moteur. Les canots sont appréciés pour les pique-niques d'une journée. Le camping de fin de semaine n'a pas pris à cause du nombre limité de terrains. Les kayaks sont utilisés principalement pour la course. Le kayak en mer n'est pas encore très répandu, mais les spécialistes croient qu'il a un excellent avenir au Japon.

Les constructeurs de kayaks japonais ont formé une association de sécurité qui est un habile instrument de commercialisation pour neutraliser les concurrents étrangers. Moyennant une redevance par unité, l'association procède à l'essai d'un kayak et l'approuve en y apposant un collant. Ce collant est obligatoire pour tout kayak inscrit dans une course. Le classement d'un modèle lors des rencontres et les ventes du modèle sont étroitement liés, c'est pourquoi l'association, dans le but de protéger les fabricants japonais, a refusé d'approuver certains bateaux étrangers de haute qualité.

La clientèle

Les acheteurs de kayaks de course sont généralement des hommes, employés de bureau salariés, âgés de 30 à 40 ans, sans beaucoup d'expérience. Ils achètent en fonction du prix, de l'image et de la mode, et non de la performance. Ils sont influencés dans leur décision d'achat d'abord par l'avis des spécialistes, ensuite par la documentation sur les produits, les magazines du type *Be Pal* et *Field and Stream*, les conseils du concessionnaire et enfin, par les amis. Ils se préoccupent des services de réparation du vendeur. La plupart prennent des cours dans les écoles de kayak. Les acheteurs de kayaks de mer sont jeunes, en forme, instruits et gagnent confortablement leur vie. Les canots sont achetés par les familles et les amateurs de pêche sportive.