

tennis, le tennis de table, le badminton, le basketball, le volleyball, le rugby, le soccer, les quilles et le matériel de conditionnement physique.

- Laisser parler les clients. Ils vous diront les modifications à apporter pour améliorer vos produits et feront ressortir les différences culturelles qui existent au niveau des sports entre les Nord-Américains et les Japonais.
- Planifier au moins trois voyages au Japon par année pour vous garantir une place sur ce marché.
- **TOTAL** Veiller à respecter votre parole. Vous n'aurez pas une seconde chance. **3,4**

Équip. de sport	166,1	114,2	22,9	4,9
Patins à glace/pièces	27,6	16,7	10,9	0,9
Bâtons de hockey	16,2	12,3	3,9	0,6
Équip. de hockey	22,7	17,8	4,9	0,5
Gym/exercice	20,7	18,4	2,3	0,1
Piscines/access.	26,0e	21,0e	5,0e	-
Bicyclettes/pièces	15,1	3,7	11,4	0,1
Équip. de ski/h.ige	5,8	4,7	1,1	0,7
Équip. de golf	2,6	2,1	0,5	0,2
Patins à roulettes/à roues alignées	1,6	1,5	0,1	-
Divers	27,8	22,4	5,4	0,9
Vêtements sport	38,2e	28,4	9,8	2,9
Cardigans/tricots/chandails molletonnés	17,8	14,4	3,4	1,2
Maillots de bain	10,8	9,2	1,6	-
Vêtements d'est. (hiver)	1,7	1,2	0,5	0,1
T-shirts (exc. sous-vêtements)	6,0	3,5	2,5	0,2
Ensembles d'entraîn.	1,1	1,0	0,1	-
Chaussures de sport	13,5e	10,8	2,7	0,1

* aux prix du fabricant