

Le produit

Parmi les embarcations à rames, celles de 2 à 3 m sont de loin les préférées des pêcheurs, 50 % de ces derniers ayant adopté le bateau pneumatique. Il s'agit d'un marché stable de faible croissance.

Le caoutchouc est le matériau le plus utilisé pour la fabrication des embarcations à rames et l'Hypalon pour les bateaux à moteur. Les barques en caoutchouc jouissent d'une réputation de grande qualité et de durabilité, mais l'Hypalon fait une percée sur ce marché car il permet de fabriquer des produits moins coûteux.

La clientèle

Outre les pêcheurs, les jeunes parents aisés et amateurs de plein air achètent des pneumatiques pour leurs enfants.

Dans le cas des embarcations à moteur, la performance et la qualité sont les caractéristiques les plus recherchées, bien que le bouche à oreille et les recommandations des vendeurs pèsent aussi dans la décision. En ce qui concerne les embarcations à rames, la qualité du matériau est un aspect important mais, du fait qu'il y a peu de différences entre les marques et les prix, l'acheteur se base surtout sur les commentaires du vendeur pour fixer son choix.

Les fabricants

Au Japon, la plupart des pneumatiques en caoutchouc sont fabriqués par Achilles, Okamoto et Toyo Rubber. Chacune de ces compagnies offre de 20 à 30 modèles d'embarcations à moteur ou à rames en caoutchouc ou en Hypalon. La société Achilles détient plus de 80 % du marché japonais et une part enviable du marché d'exportation. Elle offre une garantie de cinq ans sur ses produits et accorde beaucoup d'importance au service après-vente. Okamoto offre des produits de qualité équivalente à des prix inférieurs.

Le marché de bas de gamme est approvisionné par les importations bon marché en provenance de la Corée du Sud et de Taïwan; dans le haut de la gamme, on trouve les produits de qualité supérieure et de haute performance fabriqués en Europe et en Amérique du Nord.

La principale difficulté que doivent surmonter les importateurs est l'inspection rigoureuse à laquelle les embarcations sont soumises et qui porte sur le matériau, le pouvoir et la stabilité.

Les débouchés qui s'offrent aux Canadiens

Le marché des pneumatiques est un marché de petite taille et de faible croissance, et les exigences de l'inspection de même que celles qui sont liées à l'octroi d'un permis d'utilisation de ce type d'embarcation restreignent l'entrée sur le marché.

Les fabricants japonais (exception faite de la société Achilles) ont une situation financière et un niveau de service médiocres. Si un fabricant étranger peut faire accepter ses produits à l'inspection, trouver un agent importateur efficace et mettre sur pied un bon réseau de détaillants offrant un service complet, il lui sera possible de s'octroyer une part intéressante du marché.

Les embarcations motorisées les plus en demande coûtent entre 2 700 et 4 500 dollars, ont de 3 à 4 m de longueur et sont équipées de moteurs de 5 à 10 CV. Au chapitre des embarcations à rames, les pneumatiques de 2 à 3 m de longueur conçus pour la pêche sont les valeurs les plus sûres.

10 La plongée sous-marine

Les ventes d'articles de plongée sous-marine devraient atteindre 700 millions de dollars en 1989, ce qui représente un taux de croissance annuel de 200 % pour chacune des deux dernières années. Cette croissance devrait se maintenir jusqu'au début des années 90.

On prévoit qu'en 1989, le marché pour les magasins d'articles de plongée, les écoles, les excursions et autres services atteindra 454 millions de dollars; les ventes de matériel, 90 millions de dollars et les ventes de vêtements de plongée, 145 millions de dollars.

Les magasins de plongée offrent de nombreux services. Ils vendent et louent de l'équipement de plongée, exploitent des écoles et organisent des excursions. Sur les plus d'un millier de magasins d'articles de plongée ouverts au Japon, la majorité, qui correspond à des petites entreprises, est regroupée dans les régions de Tokyo (Kanto) et Kinki (de Kyoto à Hiroshima). Durant les trois dernières années, les excursions ont accaparé une forte proportion des revenus totaux. Les détaillants se font une concurrence féroce, recourant aux remises, offrant une grande variété de services et proposant des vêtements de plongée hors série.

Les plongeurs doivent réussir un cours de plongée reconnu afin d'obtenir leur carte C, ou permis. Environ 300 000 Japonais sont détenteurs de permis. Leur âge moyen va de 21 à 35 ans.