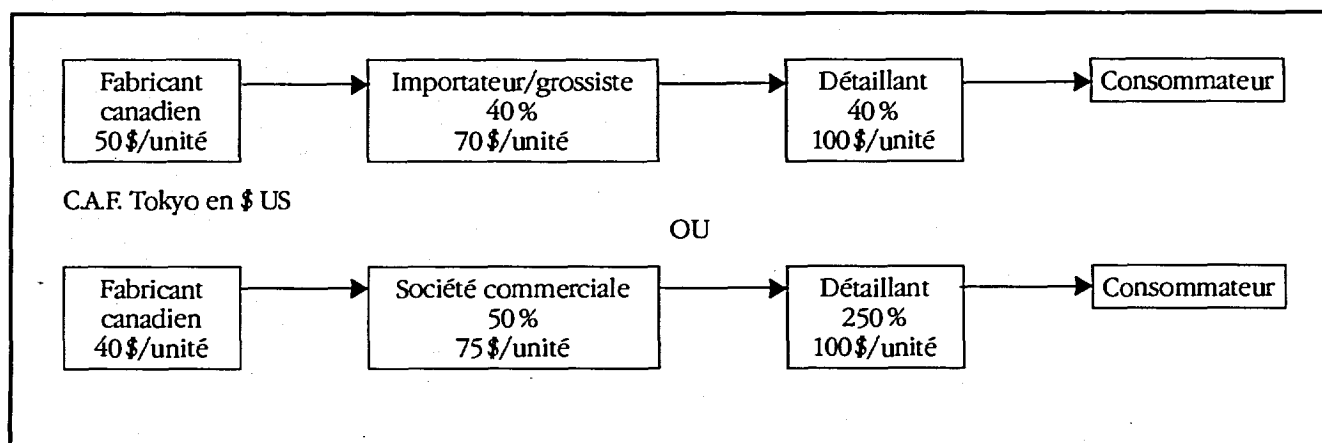


Figure 3

Marges commerciales types — yachts



5 Le marché des canots automobiles

Depuis 1986, les ventes annuelles de canots automobiles au Japon ont augmenté de 20 % par année. En 1988, elles atteignaient 193 millions de dollars. Cette expansion résulte du changement des préférences. Les consommateurs japonais, d'abord attirés par les petits canots automobiles, ont découvert les embarcations de plus grande taille et de meilleure qualité, comme l'indiquent des statistiques récentes sur les ventes.

La production japonaise

En 1988, les ventes de canots automobiles atteignaient presque les 170 millions de dollars. La part de marché des constructeurs japonais était de 135 millions de dollars, soit 80 % des ventes totales. Le Japon exportait environ 10 % de sa production, soit surtout de petits canots automobiles.

De 1984 à 1988, le Japon a produit en moyenne 20 000 canots automobiles par année. Près des deux-tiers de ces bateaux étaient de caoutchouc, l'autre tiers de fibro-plastique renforcé.

Depuis quelques années, les préférences des consommateurs ont subi de profonds changements. Avant 1987, plus de 70 % de tous les canots automobiles non pontés neufs faisaient moins de 4 m et il n'y avait à peu près pas de demande pour des embarcations non pontées neuves de plus de 6 m. Le restant du marché était dominé par les embarcations de 4 à 6 m. Toutefois, en 1988, les ventes d'embarcations de 6 m ou moins accusaient une

baisse marquée, atteignant à peine 50 % des ventes totales de canots automobiles non pontés. En effet, environ 55 % de toutes les embarcations vendues en 1988 étaient de plus de 6 m.

Durant cette même période, les grandes embarcations à cabine ont connu un si grand regain de popularité qu'en 1988, les embarcations à cabine de 4 à 10 m représentaient plus de 85 % des ventes totales d'embarcations motorisées à cabine.

Les principaux fournisseurs du marché des canots automobiles

Les constructeurs japonais détiennent environ 90 % du marché japonais. Yamaha, principal fabricant japonais, détient 70 % du marché national. Six autres fabricants japonais se partagent le reste.

Les États-Unis sont le principal fournisseur étranger; leurs canots automobiles représentent plus de 90 % des importations japonaises d'embarcations de ce type. Dix autres pays se partagent les derniers 10 % du marché d'importation.

De 1984 à 1988, les ventes annuelles d'embarcations étrangères n'ont pas franchi le cap des 1 000 unités, exception faite de ventes records de 1 585 embarcations en 1986.

Les modèles étrangers, à l'exception de ceux de Taïwan, sont plus coûteux que les bateaux japonais. Le supplément pour un bateau importé varie de 20 % pour un petit canot automobile, à plus de 100 % pour les catégories de grands bateaux de croisière, qui sont habituellement plus luxueux que les modèles japonais de mêmes dimensions.