

Quatre-vingt pour cent des ventes de véliplanches s'effectuent entre mars et août. Près de 40 % des ventes de véliplanches s'effectuent dans la région de Shonan (plage de Kanto), haut lieu de la véliplanche au Japon.

Le marché des véliplanches d'occasion, très florissant, attire les débutants. Les véliplanhistes plus expérimentés préfèrent les planches faites sur mesure par des fabricants japonais.

## Tableau 4

### Modèles populaires de véliplanches

Fabricant	Modèle	(\$ CAN)
Mitsui Bussan	Équipe	3 950
Sports Hanbai Inc.	Pandera	3 000
Windsurfing Japan Inc.	Festa 360	970
	Warp 290	1 320
Winkler Trading	Lite Viper	3 250
	Lite Cat	3 400
Bridgestone Commerce	B-280	2 290
	DCode 340	1 972
Yamaha Motors Inc.	GP Racer 370	2 910
	GP Racer 270	1 820

### La gamme des véliplanches

La longueur des véliplanches varie de 1,8 à 4 m, mais la longueur la plus prisée est 3,6 m. Quatre-vingt-dix pour cent des véliplanches sont produites en série à partir de polyéthylène, de fibroplastique renforcé, d'ABS et, plus récemment, de matériaux à base de fibre de carbone. Les experts préfèrent ces derniers, les adeptes de catégorie intermédiaire achètent des planches en fibroplastique renforcé et les débutants apprennent avec des planches en polyéthylène.

### La clientèle

Les premiers 20 % des véliplanhistes sont des professionnels qui s'adonnent à la compétition. Les 80 % restants regroupent ceux qui pratiquent ce sport comme loisir, une ou deux fois par semaine, de mai à septembre. Soixante-dix pour cent des véliplanhistes sont âgés de 18 à 26 ans et sont surtout des hommes, quoique l'on note un accroissement de la proportion de femmes.

Les débutants fondent leur décision d'achat sur l'image de la marque, sur les avis donnés par des connaissances et sur les recommandations des instructeurs des écoles

de véliplanche. Les adeptes de catégorie intermédiaire ont tendance à acheter une marque qui jouit d'une bonne image, de préférence un modèle importé très performant et bien dessiné ou un modèle de luxe d'occasion.

Bon nombre de véliplanhistes qui fréquentent les plages de Shonan et de Suma entreposent leur véliplanche dans des clubhouses ou dans des garages exploités par les centres de véliplanche.

### La distribution

Les sociétés commerciales et les importateurs vendent en gros aux détaillants. Ils affectent un budget considérable à la publicité et offrent généralement des garanties et un service après vente. De plus, plusieurs centres spécialisés et magasins de rabais achètent des véliplanches à des importateurs parallèles.

### Un marché établi et difficile à pénétrer

Tout nouveau venu sur ce marché bien établi doit pratiquer des prix nettement avantageux, offrir de bonnes performances et avoir une bonne image pour pouvoir percer. Il est indispensable d'avoir établi sa réputation dans les compétitions.

Les tendances relevées chez les utilisateurs révèlent que ces derniers recherchent les caractéristiques améliorant la sécurité; la clientèle féminine, qui entre en nombre sur le marché, préférera sans doute des modèles de conception nouvelle, une présentation et des couleurs différentes. Une fois ces exigences satisfaites, le fabricant doit trouver un agent importateur qui comprenne son produit et qui soit prêt à en faire une promotion agressive.

## 9 Le potentiel des pneumatiques

### Le marché stagnant

Les ventes de pneumatiques déclinent, qu'il s'agisse des modèles importés ou de la production japonaise. Le montant total des ventes pour 1988 est estimé à 24 millions de dollars, mais la production avait chuté de 13 981 unités au cours de l'année précédente.

On ne prévoit qu'une faible croissance de ce marché, sauf en ce qui concerne les pneumatiques bon marché utilisés le long des plages et aux embarcations à rames utilisées pour la pêche. Les bateaux pneumatiques à moteur nécessitant peu d'entretien, coûtant entre 2 800 et 4 500 dollars, équipés de moteurs de 5 à 10 CV. et capables de porter jusqu'à 4 personnes se vendent bien.