

Tous les types de points de vente offrent des canots automobiles, des grandes chaînes comme Yanase qui assurent la distribution dans tout le pays, aux petites entreprises qui n'étaient pas précédemment actives dans l'industrie du nautisme. Onward Kashiya, le principal fabricant japonais de complets vestons, par exemple, importe maintenant une gamme de canots automobiles de haute qualité de Nouvelle-Zélande.

Qualité

Les acheteurs japonais de canots automobiles recherchent la qualité dans l'exécution soignée du travail et le souci du détail. La performance est importante mais elle ne compensera pas une qualité médiocre. Les spécialistes des canots automobiles sont extrêmement rigoureux dans l'évaluation des produits étrangers. Il leur arrive souvent de visiter des installations de production pour vérifier le contrôle de la qualité et la gestion de l'usine. De plus, les importateurs et agents commerciaux japonais attachent beaucoup d'importance aux méthodes de production et à la production destinée à l'exportation.

Distribution

Il y a peu de bons points de vente et la concurrence pour chaque produit est serrée. Les magasins s'intéressent aux bateaux qui se vendent facilement et par conséquent la marque, la ligne, la qualité et la performance sont des facteurs qui priment dans leur décision d'offrir une nouvelle ligne à leurs clients.

Étant donné qu'il est difficile pour un fournisseur de se tailler une place dans un marché établi, on conseille au nouveau venu de choisir les nouvelles marinas comme premiers points de vente. Le meilleur moment pour entrer en contact avec les représentants des points de vente est au cours de la planification de la marina, avant qu'aient été prises les décisions sur les produits qui seront représentés.

À l'heure actuelle, environ 55 % des ventes effectuées par les fabricants étrangers de canots automobiles le sont par l'entremise de sociétés commerciales; 35 % des fournisseurs étrangers choisissent les importateurs spécialisés; et 10 % seulement traitent directement avec les marinas et autres détaillants.

La plupart des grandes sociétés commerciales sont relativement nouvelles dans le commerce des produits de nautisme, mais elles ont une puissance énorme et réussissent à obtenir les meilleurs points de vente. Elles vendent habituellement une gamme complète d'importations pour les sports nautiques, des vêtements de sport aux yachts luxueux.

Yamaha, principal constructeur japonais d'embarcations, importe même des bateaux étrangers et utilise ses concessionnaires et points de vente indépendants pour écouler les produits.

Selon leur importance, les importateurs spécialisés peuvent aussi avoir leurs propres points de vente. Les constructeurs de grands bateaux sont probablement mieux servis par les importateurs directs, qui sont des spécialistes de l'industrie et connaissent le marché mieux que la plupart des sociétés commerciales.

Enfin, les contacts personnels, tout comme les produits ou services spéciaux, aident à avoir accès aux filières de vente.

Prix

Les canots automobiles étrangers sont habituellement plus coûteux que les modèles japonais. L'importance du prix varie selon le type de canot. Dans l'achat d'un bateau de pêche, le prix est déterminant. De plus, le prix d'un yacht de croisière est souvent moins important que sa conception.

Copropriété

Huit pour cent des acheteurs de canots automobiles sont copropriétaires. De nombreuses sociétés voient le canot automobile comme un bon investissement pour les raisons suivantes:

- les canots automobiles étrangers sont devenus plus accessibles en raison de la valeur élevée du yen et de la réduction des taxes sur les marchandises;
- les canots automobiles peuvent être amortis sur une période de quatre ans;
- les canots automobiles peuvent servir aux réceptions d'affaires et aux loisirs des employés; et
- un canot automobile peut améliorer l'image de l'entreprise.

Qui achète quoi

En général, les amateurs de canot automobile sont plus âgés et plus aisés que les propriétaires de yachts; ils sont aussi considérés comme moins exigeants. Quelque 48 % des propriétaires de canot automobile sont des salariés qui forment plus de 70 % de la société japonaise; les propriétaires d'entreprise indépendants et les médecins représentent 20 % de la population.