

Chapitre 1 - Introduction et méthodologie

Bonjour.

Merci de venir voir cette présentation au sujet des constatations générales de Découvrez le nautisme, tirées de notre étude d'acheteurs de bateau.

Nous sommes emballés de vous en faire part.

Cette étude a été rendue possible par les intervenants de Grow Boating, et j'aimerais vous présenter ceux qui ont encadré ce projet et qui y ont travaillé pour la grande partie de l'année dernière.

Le premier est Carl Blackwell, premier vice-président et chef du marketing de NMMA et président de Grow Boating. Ensuite, Jurene Fremstad, première vice-présidente de la stratégie et des connaissances commerciales chez Olson, le partenaire de Découvrez le nautisme dans le cadre de ce projet. Et enfin, la dernière et non la moindre, celle qui vous parle en ce moment, je suis Meredith Engelen, première stratégie des marques chez Olson. Je vais vous accompagner en faisant le tour de nos constatations aujourd'hui.

Avant de plonger, mentionnons quelques points pratiques.

Le premier est que nous couvrirons beaucoup de matière aujourd'hui. Pour vous aider à ne rien oublier, nous avons créé un document PDF pratique qui résume nos principales constatations et recommandations. Vous le trouverez au lien fourni. Le deuxième est que bien que vous soyez libre de diffuser l'information, les faits et les recommandations dans cette présentation, nous vous demandons de ne pas diffuser en public les vidéos, photos et citations des participants. Après tout, les gens qui sont en vedette ici sont des participants à une étude, et non pas des porte-paroles.

Alors, allons-y!

Les acheteurs d'un premier bateau sont un élément essentiel à la croissance de l'industrie du nautisme. Mais voici le problème : en regardant les données de vente passées, nous avons vu que nous avons perdu près d'un million d'acheteurs d'un premier bateau au cours des dix dernières années. Cela se traduit en un million de personnes qui n'ont finalement pas acheté leur premier bateau. En regardant un peu plus loin, nous avons constaté une baisse de 30 % d'acheteurs d'un premier bateau qui ont acheté un bateau d'occasion entre 2005 et 2015. Pire encore, nous avons vu une baisse de 54 % du nombre d'acheteurs d'un premier bateau qui ont acheté un bateau neuf pendant la même période.

Lorsque l'on regarde la valeur qu'apporte un seul plaisancier à l'industrie au cours de sa vie, lorsqu'on pense au fait que l'on a perdu un million d'acheteurs d'un premier bateau au cours des 10 dernières années, cela signifie une perte de 138 milliards de dollars en valeur à vie pour notre industrie. 138 milliards de dollars laissés derrière. Donc, en 2015, nous avons décidé de comprendre les acheteurs d'un premier bateau et de voir comment Découvrez le nautisme et le reste de l'industrie du nautisme pourraient attirer encore plus de ces gens vers le nautisme. Alors, au cours de la dernière année, nous avons vraiment appris à connaître ces acheteurs d'un premier bateau, et quand je dis « vraiment », je veux dire « vraiment ».

Voici donc ce que l'on s'est affairés à faire.

Nous avons commencé par analyser les données que nous avons déjà, en faisant une analyse de la base de données MRI, la plus grande base de données affiliée au pays. Nous avons aussi consulté les données d'Infolink, et des résultats du sondage CSI de l'industrie maritime. Cette étape était importante, car elle nous a montré ce que nous savions déjà, mais aussi ce que nous ne savions pas – beaucoup de choses. Notre première grande étape a été de faire un sondage de 2 000 personnes intéressées à acheter leur premier bateau. Il s'agissait de gens qui n'avaient jamais personnellement acheté ou possédé un bateau avant, mais qui souhaitent en acheter un. Cet énorme ensemble de données nous a permis de faire beaucoup d'analyses poussées de ces acheteurs d'un premier bateau. En fait, le sondage nous a permis de cerner six différents types d'acheteurs d'un premier bateau, et nous allons tous vous les présenter dans une minute.

Ensuite, nous avons numériquement traqué, avec leur permission, bien sûr, 75 de ces personnes, pendant deux semaines. En employant leur téléphone, nous avons pu comprendre ce qu'elles font dans la vie de tous les jours, ce qu'elles font pendant leurs temps libres, comment elles magasinent pour trouver un bateau si elles sont rendues à cette étape du processus, les ressources qu'elles utilisent, les questions qu'elles posent, tout cela en temps réel. Ensuite, nous sommes partis en route. Nous avons visité quatre marchés. Les grandes régions métropolitaines de Tampa, en Floride, de Philadelphie, en Pennsylvanie, des villes jumelles au Minnesota, et des communautés côtières au New Jersey.

Il était important pour nous de comprendre les cultures nautiques près des eaux douces et salées, et dans les secteurs du nord, du sud, urbains et ruraux. En visitant ces marchés, nous avons fait des entrevues approfondies en personne avec 20 personnes, dans leur propre demeure.

L'idée était de vraiment donner vie aux données, d'obtenir une compréhension nuancée et texturée de ces personnes, de ce qui importe pour elles, et, bien sûr, de la façon dont elles perçoivent la propriété d'un bateau. Mais croyez-le ou non, nous ne nous sommes pas arrêtés là.

Nous avons interrogé 550 personnes qui avaient récemment acheté leur premier bateau. Nous voulions nous assurer de bien comprendre la perspective de quelqu'un qui avait traversé tout le processus. Et enfin, et simplement pour couvrir toutes les bases, nous avons interrogé 250 acheteurs perdus d'un premier bateau. Les gens qui ont commencé à magasiner pour leur premier bateau, qui se sont rapprochés de l'achat, mais qui se sont arrêtés avant d'acheter. Ce sont ces gens que nous voulions vraiment comprendre. Pourquoi ne sont-ils pas devenus acheteurs d'un premier bateau? Qu'est-ce qui les a arrêtés? Et plus important encore, comment pourrions-nous les aider? Ce que je veux vous montrer aujourd'hui, ce sont les deux principales sections de nos constatations. La première est de découvrir qui sont ces gens. Nous allons parler des segments, des différents types d'acheteurs d'un premier bateau. Ensuite, nous vous montrerons comment ils achètent, comment se dessine le parcours de ces acheteurs d'un premier bateau.