

en sera peut-être quand même secouée et les consommateurs pourront se demander si le prix payé pour les importations est justifié par une assurance de qualité supérieure.

Les figures 6 et 7 illustrent bien que les parts de marché ne sont pas les mêmes si l'on tient compte de la valeur des expéditions au prix de gros plutôt que du volume de consommation. La part de marché des importations n'est que 2,4 % du volume total consommé, comme le démontre la figure 7. Si l'on tient compte de la valeur des expéditions, les importations font 8,8 % du marché. Dans le cas de l'eau douce, le 78,4 % du volume ne fait que 54,8 % de la valeur.

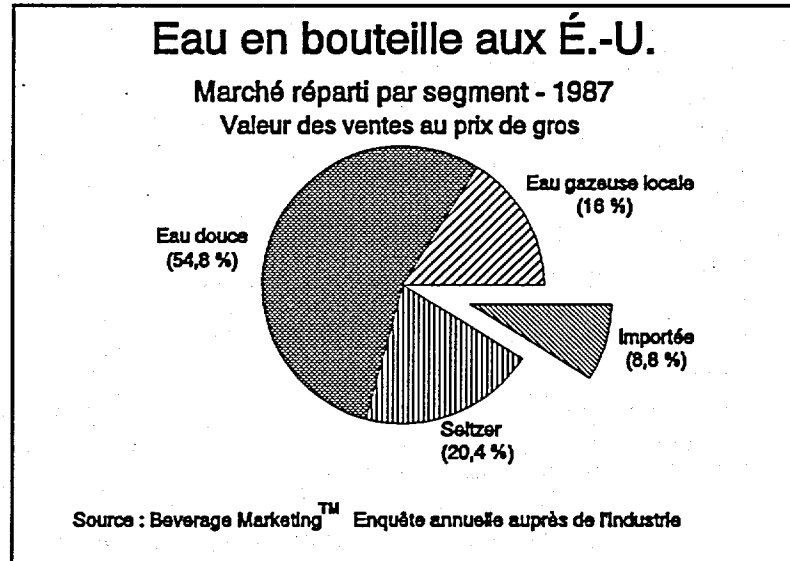


Figure 6

Même ces chiffres sous-estiment l'importance relativement plus grande des importations. Les bénéfices globaux des sociétés par segment ne sont pas disponibles. Par contre, il est probable qu'ils accorderaient une importance encore plus grande aux importations. Le prix de gros de ces dernières est tellement plus haut que celui des produits locaux de qualité comparables que la différence ne peut pas

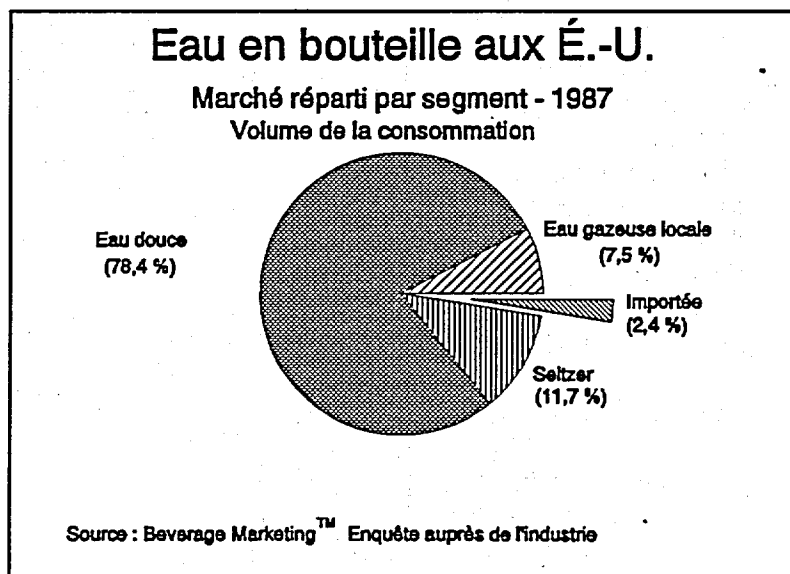


Figure 7

s'expliquer uniquement en fonction du coût de production. Les marges de bénéfice seraient donc sensiblement plus hautes pour les importations ainsi que le pourcentage des bénéfices globaux qu'elles auraient fait gagner. Dans un marché stabilisé, il est inévitable que les producteurs américains tournent leur attention vers ce segment et qu'ils tentent de déloger Perrier de sa position dominante sur les marchés haut de gamme.