

Le rapport entre les divers segments de marché n'est pas le même si l'on tient compte du prix du produit plutôt que du volume de consommation. Cette situation est due au fait que le prix moyen du produit varie d'un segment à l'autre. Les importations sont habituellement plus chères, les seltzers et l'eau gazeuse locale viennent ensuite et l'eau douce ne se vend qu'à une fraction du prix des autres catégories. La figure 4 donne les prix moyens des quatre sortes de produit. En 1987, on estimait le prix de gros moyen d'un gallon d'eau importée à 4,51 \$ et celui d'un gallon d'eau gazeuse locale à 2,61 \$. Le seltzer se vendait 2,11 \$ et l'eau douce 0,85 \$.

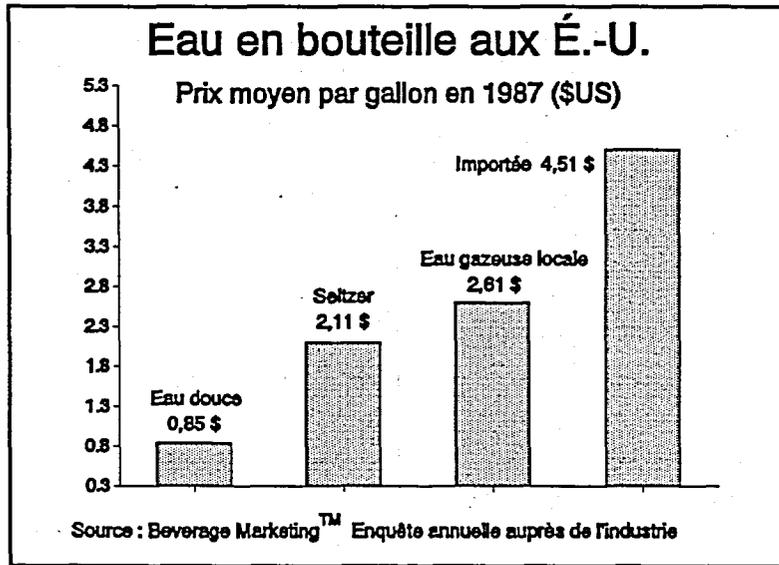


Figure 4

En 1987, le marché américain d'eau en bouteille atteignait une valeur globale que l'on estimait à 1 898 million de dollars. La figure 5 illustre la valeur globale des expéditions d'eau en bouteille par segment de marché pour 1982 et 1987. La valeur beaucoup plus importante des importations, soit plus du double du prix d'un produit local de qualité comparable, signifie que les importations occupent une plus

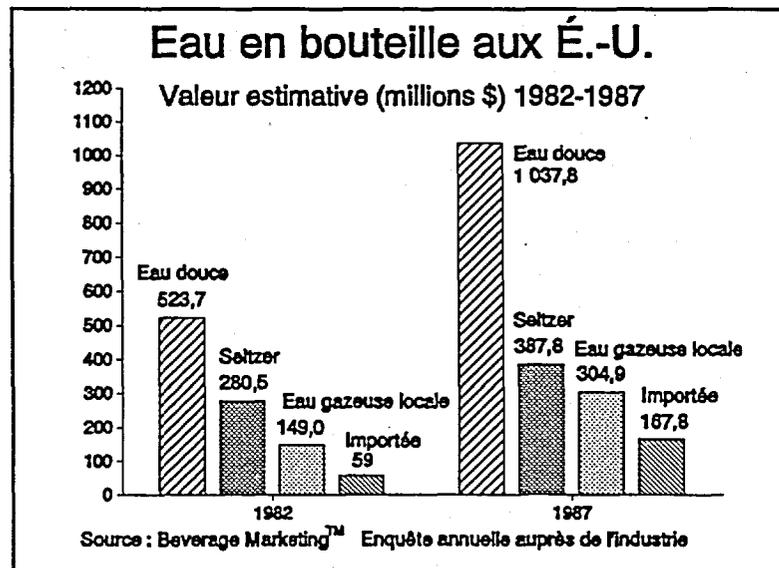


Figure 5

grande part du marché chiffré en dollars que si l'on tient compte du volume. S'il est vrai qu'il y aura toujours un marché haut de gamme, on peut se demander si l'écart de prix constaté en 1987 peut se perpétuer longtemps. Au moment de la rédaction du présent rapport, Perrier venait de rappeler son inventaire complet à cause de la découverte de benzène dans son produit. Dans cette affaire, le comportement de Perrier a été sans reproche; mais la confiance accordée par le public aux importations