

## 5. LES EXPORTATIONS - SURVOL

Depuis 1988, des données sur les exportations canadiennes d'eau en bouteille sont disponibles. Comme l'indique la figure 1, c'est surtout aux É.-U. que l'eau en bouteille canadienne est exportée, le Japon se classant au deuxième rang mais loin derrière. Pour l'instant, c'était certes le cas en 1988, les autres marchés n'ont pas d'importance.

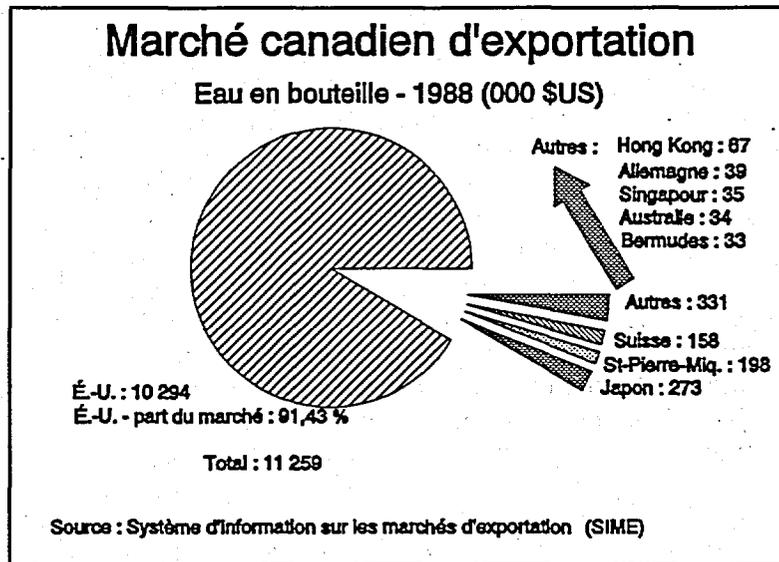


Figure 1

Certains exportateurs se sont intéressés aux autres marchés; si l'on en croit les données, ils n'ont pas eu un succès éclatant. Cette situation s'explique en partie par la taille de certains de ces marchés, leur éloignement et des différences culturelles difficiles à surmonter.

En outre, la plupart des pays imposent une réglementation sur les contenants, les contrôles en laboratoire, l'étiquetage et même la fumigation des palettes. Ce n'est pas évident qu'il soit astucieux pour les producteurs canadiens de faire tout le travail nécessaire pour dénicher toutes ces exigences et les respecter si les ventes ne totalisent que quelques caisses de produit. Il faut donc comparer les avantages attendus des ventes à l'exportation avec les efforts qu'il faut faire pour accéder à ces marchés. De toutes façons, il n'en demeure pas moins que le Canada est loin de jouer un rôle de premier plan sur les marchés mondiaux de l'eau en bouteille. Sauf pour ce qui est du marché américain, le commerce extérieur canadien dans ce domaine est pratiquement nul, du moins c'était le cas en 1988.

Pourtant, le pays possède les atouts voulus pour gagner des sommes intéressantes de devises étrangères à vendre de l'eau en bouteille. On peut le redire car le produit, le savoir-faire industriel et la réputation du pays sont favorables. Par ailleurs, il est normal de centrer ses efforts sur les marchés les plus prometteurs, en l'occurrence, les É.-U., le Japon et le Canada même.