



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## Comité permanent des finances

---

FINA • NUMÉRO 050 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 27 mars 2012**

**Président**

**M. James Rajotte**



## Comité permanent des finances

Le mardi 27 mars 2012

• (1535)

[Traduction]

**Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)):**  
La séance est ouverte.

Nous entamons la 50<sup>e</sup> séance du Comité permanent des finances. L'ordre du jour, conformément à l'ordre de renvoi du mercredi 7 décembre 2011, porte sur l'étude du projet de loi C-311, loi modifiant la Loi sur l'importation des boissons enivrantes (importation interprovinciale de vin pour usage personnel).

Chers collègues, nous accueillons deux groupes de témoins aujourd'hui. Dans un premier temps, nous aurons le plaisir de recevoir M. Dan Albas, notre collègue député d'Okanagan—Coquihalla. Bienvenue au comité et félicitations parce que votre projet de loi a franchi l'étape de la deuxième lecture. À ce que j'ai compris, vous avez une déclaration préliminaire à faire, après quoi les membres du comité vous poseront quelques questions.

Vous pouvez commencer votre déclaration.

**M. Dan Albas (Okanagan—Coquihalla, PCC):** Merci, monsieur le président.

Il y a quelque 83 ans, en pleine prohibition, était adoptée la Loi sur l'importation des boissons enivrantes, ou LIBE, en vertu de laquelle les citoyens ordinaires ne pouvaient plus légalement faire passer du vin aux frontières provinciales. Cette loi constitue à toutes fins utiles un obstacle au commerce interprovincial, puisqu'un producteur vinicole au Québec ne peut pas légalement vendre une bouteille de vin à un client en Alberta.

Elle ne s'arrête cependant pas là. En effet, ce même producteur québécois, qui n'a pas le droit d'envoyer une bouteille de vin en Alberta peut, en revanche, fournir un client au Texas. Cela étant, les petits établissements vinicoles canadiens ont plus aisément accès aux marchés étrangers qu'à ceux qui se trouvent à l'intérieur des frontières de notre magnifique pays.

Les Canadiens ont fait la preuve qu'ils sont en mesure de produire des vins qui sont parmi les meilleurs au monde, mais ils ne peuvent les vendre directement aux consommateurs résidant dans d'autres provinces canadiennes. Les députés que nous sommes peuvent travailler ensemble pour changer la situation en apportant leur appui au projet de loi C-311.

Imaginons un peu ce qu'il en serait si les autos fabriquées en Ontario ne pouvaient être vendues en Colombie-Britannique. Que ferions-nous si le homard si prisé de la Nouvelle-Écosse ne pouvait être envoyé directement aux ménages partout au Canada? Telle est la réalité de nos petits producteurs vinicoles canadiens.

Voilà bien des années que l'industrie vinicole lutte contre cette interdiction injuste qui remonte à l'époque de la prohibition. Il est temps d'ouvrir le marché canadien pour aider les familles qui travaillent dur pour faire vivre de petits établissements vinicoles dans

des provinces comme le Québec, la Nouvelle-Écosse, l'Ontario et la Colombie-Britannique.

Quelle est la meilleure manière d'éliminer cet obstacle vieux de 80 ans, de mettre fin à l'interdiction du vin au Canada et d'ouvrir le marché canadien? J'aimerais donc vous faire part de l'esprit et de la raison d'être de l'amendement que je propose d'apporter à la LIBE. Je tiens également à ajouter que j'ai travaillé en étroite collaboration avec la ministre Shea, la secrétaire parlementaire Cathy McLeod et avec leur personnel pendant tout le processus. Je tiens à les remercier publiquement de leur soutien et des efforts qu'ils ont déployés pour faire progresser ce projet de loi.

Le projet de loi C-311 propose essentiellement un amendement qui permettrait aux particuliers de transporter eux-mêmes ou de faire transporter du vin d'une province à une autre, sous réserve que ce soit pour leur utilisation personnelle et que la politique d'exemption personnelle de la province d'importation l'autorise.

Précisons certaines choses. Oui, cet amendement vise à permettre aux Canadiens d'acheter du vin directement en ligne d'une cave située en Colombie-Britannique, en Nouvelle-Écosse, en Ontario ou au Québec et de le faire expédier dans une province comme l'Alberta. Une telle opération ne serait plus contraire à la LIBE.

Précisons également que cet amendement énoncera clairement qu'il appartient aux provinces d'établir, comme elles l'entendent, leur propre politique d'importation pour consommation personnelle. Mon amendement propose essentiellement de supprimer cet obstacle au commerce érigé par Ottawa et de laisser aux provinces le soin d'établir la politique qu'elles estimeront opportune.

Certes, il y en a qui voudraient proposer un amendement au libellé de mon projet de loi, mais, à mon avis, cela ne ferait que restreindre davantage la capacité des provinces à définir leur politique d'importation. C'est, par exemple, ce qu'entraînerait l'ajout du mot « raisonnable ». De plus, qui devra décider ce qui est « raisonnable » et quel serait le mécanisme à suivre en fonction de la définition retenue?

Qu'il soit donc consigné que je m'oppose à toute tentative de modification du libellé du projet de loi C-311 susceptible de restreindre la capacité des provinces à définir leur propre politique d'importation pour consommation personnelle. Nous sommes tous favorables au commerce interprovincial, mais nous nous devons de reconnaître malgré tout que la distribution d'alcool est une responsabilité provinciale et que les provinces et territoires doivent avoir la liberté de fixer leurs politiques en conséquence.

Encore une fois, mon objectif consiste en définitive à supprimer les obstacles attribuables au gouvernement fédéral et à la LIBE. Je signale en passant que certaines provinces ont déjà assumé un rôle de leadership et établi leur propre politique d'importation pour consommation personnelle. Je suppose que vous aurez d'ailleurs l'occasion d'entendre les gens de l'Association canadienne des sociétés des alcools qui vous diront que c'est là une des raisons pour lesquelles il est fort peu probable qu'ils appui l'amendement.

La politique provinciale ne doit cependant pas venir contredire la législation fédérale. L'existence même d'une loi fédérale visant à prévenir cette pratique crée la possibilité flagrante d'un éventuel conflit avec la politique provinciale. Autrement dit, comment une province peut-elle, pour l'essentiel affirmer qu'il est acceptable d'importer du vin à des fins de consommation personnelle, tandis que la LIBE énonce clairement qu'il s'agit d'un acte criminel? Cela nous amène comme de raison à un autre motif pour lequel l'amendement proposé dans le projet de loi C-311 est tellement nécessaire.

Je veux aussi ajouter que ce ne sont pas toutes les provinces qui ont une politique d'importation pour consommation personnelle. En fait, une province a fait valoir qu'elle n'envisagera pas une telle politique tant que la LIBE ne sera pas modifiée, ce qui est précisément ce que nous tentons de faire ici.

Un dernier élément dont vous allez sans doute entendre parler c'est bien entendu celui des revenus. L'amendement va-t-il se traduire par une perte de revenus pour les régies des alcools en situation de monopole?

J'ai quelques réflexions à ce sujet. Dans ma circonscription, de nombreux petits établissements vinicoles renoncent à vendre leurs produits en passant par les régies provinciales des alcools. Ils ne produisent tout simplement pas le volume nécessaire et ne peuvent pas se permettre les frais élevés qui sont exigés. Le propriétaire d'une petite cave m'a dit qu'il lui coûte environ 60 p. 100 de son chiffre d'affaires quand il passe par la régie et que son volume de production ne lui permet pas d'absorber un tel coût. Pour optimiser son chiffre d'affaires, il dépend des ventes directes. Malheureusement, et même si l'Alberta a une politique favorable à l'importation à des fins de consommation personnelle, la plupart des Albertains en vacances qui visitent ce vignoble chaque année ne peuvent pas rapporter de vin chez eux, car l'expédition est encore illégale en vertu de la LIBE.

Je vais prendre un moment pour vous citer une autre raison pour laquelle le projet de loi C-311 est bon, non seulement pour l'industrie vinicole, mais qu'il l'est aussi pour le secteur du transport des marchandises. Aujourd'hui, les grandes sociétés de transports s'abstiennent d'expédier du vin précisément à cause de la LIBE. Certaines m'ont affirmé vouloir témoigner ici en personne pour manifester leur appui au projet de loi C-311 et pour illustrer en quoi celui donnera lieu à une politique économique propice à l'industrie canadienne du transport des marchandises.

Je vais reprendre mon exemple du petit établissement vinicole. Comme je le disais, de nombreux petits établissements vinicoles renoncent à vendre leurs produits par l'intermédiaire des régies provinciales. On ne peut affirmer qu'il y aura perte de revenu ni chiffrer cette perte, car la plupart de ces caves pratiquent déjà la vente directe. Le projet de loi C-311 cherche tout simplement, comme il se doit, à élargir le marché à l'échelle de tout le Canada.

Il faut aussi se rappeler qu'une fois le vin vendu, il est entièrement assujéti à la TVH ou à la TVP et à la TPS, suivant la province ou le territoire dont on parle. Autrement dit, l'augmentation des ventes de vin résultant de l'adoption du projet de loi C-311 profiterait aux trésors publiques, sans que ce soit exclusivement par l'intermédiaire

des régies. Ajoutons à cela que la TPS est également prélevée sur le transport de marchandises, de sorte que toute augmentation d'activité à la suite de cette modification contribuera également à accroître les revenus de TPS pour les deux ordres de gouvernement, sans parler des retombées économiques connexes.

Qui paie la note pour tout cela? Le consommateur! Voilà un autre aspect important à considérer dans le débat. Le vin est une marchandise fragile et lourde et son transport est donc très coûteux. Les frais de livraison d'une bouteille individuelle peuvent atteindre 20 \$, tandis que l'expédition d'une caisse de vin peut osciller dans les 50 à 70 \$. Pourquoi vous parler de ça? C'est que, en définitive, il n'en coûtera pas moins au consommateur d'acheter son vin directement de l'extérieur de la province. Les consommateurs ne sont pas favorables à ce projet de loi dans la mesure où il s'agit d'éviter d'acheter d'un magasin des alcools étatisé; ce projet de loi est une question de choix du consommateur et de l'ouverture du marché aux petits producteurs canadiens afin qu'ils puissent vendre leur vin aux Canadiens.

Au cours des six derniers mois, j'ai eu droit à des manifestations de soutien partout au Canada et je sais que vous êtes sans doute nombreux à avoir eu des nouvelles de vos électeurs à propos de ce projet de loi. Il s'agit d'une étape modeste mais importante pour une industrie canadienne qui crée des emplois et soutient l'économie locale. Dans ma région, les industries dérivées sont considérables. Je sais que la Nouvelle-Écosse et le Québec sont toutes deux des régions viticoles émergentes tandis que l'Ontario est devenu le plus grand producteur de vin au Canada. Nous avons l'occasion de faire un petit pas qui permettra d'éliminer un obstacle au commerce qui remonte à l'époque de la prohibition et d'aider une industrie à croître et à prospérer, en toute légitimité.

J'apprécie le temps que le comité voudra bien consacrer à l'étude de ce projet de loi. Je serai heureux de répondre à vos questions et d'entendre vos commentaires.

Merci, monsieur le président, pour la considération que vous m'avez accordée.

• (1540)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Albas, pour votre exposé.

Chers collègues, nous devrions avoir assez de temps pour une pleine série de questions. Nous commencerons par M. Julian, pour une série de cinq minutes par question.

**M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD):** Merci beaucoup, monsieur le président. Je crois que je vais partager mon temps avec M. Mai, puisque le temps dont nous disposons est court et nous n'aurons qu'un tour de table.

Merci beaucoup, monsieur Albas, de vous être déplacé. Je veux simplement vous poser quatre questions et j'espère que vous pourrez y répondre en partie ou nous donner des informations à une date ultérieure.

Vous avez parlé des provinces et de leurs politiques en matière d'importation d'alcool pour consommation personnelle. Pouvez-vous nous dire, plus précisément, quelle province ne s'est pas encore doté d'une telle politique, mais qui pourrait le faire si le projet de loi était adopté? Quelles sont les provinces qui ont une telle politique en place et à quoi ressemble cette politique?

Deuxièmement, il y a la question de savoir si l'amendement devrait s'appliquer uniquement aux vins à base de raisin ou à tous les vins.

Troisièmement, j'aimerais savoir si vous avez eu l'occasion de parcourir des études sur les effets des ventes accrues dans les régions vinicoles, qu'il s'agisse de la Nouvelle-Écosse ou de la Colombie-Britannique — l'Okanagan et le sud-ouest de la Colombie-Britannique — ou toute étude sur les effets pour les régions provinciales des alcools. Y a-t-il eu une étude sur les possibilités de perte ou de gain en termes de recettes?

**M. Dan Albas:** J'apprécie la question.

Si j'ai bien compris, vous voulez savoir quelles provinces ont une politique ouverte en matière d'importation pour consommation personnelle.

Les deux qui me viennent à l'esprit, monsieur le président — mais je répons bien sûr à M. Julian — sont l'Ontario et l'Alberta. La province de l'Alberta a une des exemptions les plus libérales, disons. Elle permet l'importation d'une quantité illimitée d'alcool, à condition qu'on le transporte sur soi. La province de l'Ontario a également une exemption limitée.

Comme je l'ai dit dans mon introduction, d'autres administrations — par exemple, la Colombie-Britannique — ont longtemps prétendu qu'à cause de la LIBE, il n'y a aucune raison d'envisager une exemption personnelle. Cette position est principalement attribuable au fait qu'à son entrée en vigueur, la LIBE a essentiellement créé des compétences distinctes. S'il est vrai que chaque province exerce une compétence souveraine dans son propre territoire, mais elle n'a aucun pouvoir en ce qui a trait au mouvement interprovincial du vin.

Monsieur, excusez-moi, mais je ne me souviens pas exactement de votre deuxième question. Il s'agissait de recettes, n'est-ce pas?

**M. Peter Julian:** Je voulais savoir si des études ont été faites sur les pertes ou les gains pour les régions provinciales des alcools et sur les ventes personnelles, mais je cède la parole à M. Mai. Peut-être pourra-t-il poser d'autres questions et pourrez-vous répondre à toutes d'un seul coup.

**Le président:** Vous avez environ deux minutes et demie.

**M. Hoang Mai (Brossard—La Prairie, NPD):** Merci.

Merci beaucoup, monsieur Albas pour votre travail.

En ce qui a trait au vin, j'ai deux questions.

J'ai entendu parler de la possibilité qu'il y ait des vins de coupe, ce qui inquiéterait certaines régions. Vous êtes-vous penché sur la question?

**M. Dan Albas:** C'est une excellente question.

Quel que soit le type de vin — quel que soit le type de mélange, etc. — cette mesure vise à permettre le mouvement du vin d'une province à l'autre. Tout article assujéti à la Loi sur l'accise, comme les vins étrangers en bouteille, tomberait sous le coup de cette loi. L'amendement au projet de loi C-311 dont on parle n'a rien à voir avec cela, car il ne concerne que le mouvement du vin entre provinces.

•(1545)

**M. Hoang Mai:** D'accord.

Par ailleurs, histoire de confirmer l'intention, peut-on dire que cette disposition vise n'importe quel type de vin, pas uniquement le vin à base de raisin?

**M. Dan Albas:** Comme je l'ai déjà dit, il ne faut pas oublier qu'à l'échelon fédéral, le vin est frappé de la taxe d'accise. Pour le moment, le vin qui se compose exclusivement de produits agricoles

ou de végétaux cultivés au Canada est exonéré de la taxe d'accise fédérale. Tous les autres vins y sont assujettis.

L'amendement que je propose ne change rien à cela. Il s'applique uniquement au mouvement interprovincial du vin à des fins non commerciales.

**M. Hoang Mai:** D'accord.

Je crois que mon collègue a posé d'autres questions relativement à l'incidence de cette mesure sur les provinces qui pourraient perdre des recettes. Qu'en pensez-vous ou qu'avez-vous conclu?

**M. Dan Albas:** Merci pour la question.

Le projet de loi est spécifique dans la mesure où il se traduirait par une exemption à la LIBE afin de permettre l'importation personnelle de vin en provenance d'une autre province, dans la limite des dispositions contenues dans les règlements provinciaux. Autrement dit, le gouvernement fédéral mettrait fin à une loi qui remonte à l'époque de la prohibition en laissant aux provinces le loisir de décider comment elles souhaitent travailler avec l'industrie et avec les consommateurs pour réagir à la situation et adopter des règlements viables, adaptés et justes pour tous les acteurs.

**Le président:** Merci.

Merci, monsieur Mai.

Nous passons à M. Cannan.

**M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC):** Merci, monsieur le président et merci aux membres du comité pour cette occasion spéciale qui m'est donnée de m'asseoir de ce côté-ci de la table.

Je dirais à mon collègue, Dan Albas, que ce fut un plaisir de travailler avec lui. Nous nous travaillons passionnément à ce dossier depuis des années.

Je travaille pour les électeurs de Kelowna—Lake Country depuis plus de six ans. Je suis ravi d'être ici, et pour bien des raisons, dont le plaisir et l'honneur de me retrouver avec Harry McWatters, le gourou du système d'appellation d'origine VQA au Canada, qui vivra peut-être assez longtemps pour assister à la révolution de cette loi archaïque.

Comme vous l'avez fait remarquer, monsieur Albas, les consultations que nous avons eues à l'échelle du pays ont été favorablement accueillies par les petits négociants en vin des différentes provinces. S'agissant plus particulièrement de notre coin de pays, l'Okanagan, vous pourriez peut-être nous en dire davantage sur ce que l'adoption du projet de loi va signifier en termes de débouchés agritouristiques. En quoi va-t-elle aider les petits producteurs — je veux dire, les producteurs de 2 000 à 3 000 caisses — à être éventuellement clients des régions des alcools et à prendre de l'expansion pour devenir de plus grands producteurs canadiens et ainsi, employer davantage de Canadiens.

**M. Dan Albas:** Merci, monsieur le président et, par votre entremise, je remercie aussi M. Cannan.

J'ai beaucoup apprécié votre travail dans ce dossier, tout comme les conseils et le soutien que vous m'avez apportés jusqu'ici. Il est difficile de délimiter l'impact économique attendu et je suis contre la pratique consistant à avancer des chiffres optimistes pour peindre un tableau réjouissant, mais je puis affirmer que de nombreux producteurs vinicoles à qui j'ai parlé m'ont laissé entendre que le volume des ventes pourrait augmenter d'au moins 5 à 10 p. 100, ce qui est une attente réaliste à mon sens.

Je peux dire que les producteurs vinicoles avec lesquels je me suis entretenu m'ont tous assuré que les recettes supplémentaires seront directement et immédiatement réinjectées dans nos économies locales. Parmi les projets d'investissement que de nombreux producteurs vinicoles aimeraient entreprendre au plus vite, mentionnons la construction de bâtiments, l'achat de citernes, de chariots élévateurs et de barriques, de même qu'une expansion pure et simple de leurs activités. Voilà pourquoi ils sont tellement partisans du projet de loi C-311.

Par ailleurs, dans la circonscription au sud de la miennie, Colombie-Britannique—Southern Interior, il y a la localité d'Oliver où se situe une importante industrie qui fabrique des barriques. Il y a donc un certain nombre d'industries dérivées.

À ce que j'ai déduit de mes entretiens avec des pourvoyeurs en Nouvelle-Écosse, ces gens-là se trouvent dans une région viticole émergente et ils s'efforcent de croître autant que possible. Qu'il soit question d'oenotourisme, d'agritourisme ou de tourisme culinaire, tout semble s'articuler autour de la bonne cuisine et de vins excellents.

**M. Ron Cannan:** Merci.

Je crois savoir que nous aurons peut-être l'occasion de déguster un peu de cet excellent breuvage néo-écossais plus tard ce soir. Je ne sais pas trop comment nous avons réussi à le faire rentrer dans cette province, mais nous en parlerons plus tard.

L'autre question est de savoir si l'exemption en soi vise une quantité raisonnable. Dans votre déclaration liminaire, vous avez mentionner le mot « raisonnable ». Expliquez-nous davantage ce dont il s'agit et parlez-nous des répercussions possibles. Je sais qu'aux États-Unis, 35 États sur 50 ont déjà adopté un tel régime encadrant le mouvement du vin d'un État à l'autre. Pouvez-vous nous expliquer comment nous y prendre pour travailler raisonnablement avec nos partenaires provinciaux tout en disposant d'une quantité qui ne causera aucun détrimement au secteur commercial?

• (1550)

**M. Dan Albas:** Merci pour cette question.

Nous serons tous d'accord, je crois, pour dire que toute administration jugeant que ces dispositions archaïques, qui remontent à l'époque de la prohibition, ne se justifient absolument pas dans la conjoncture actuelle et qu'elles ne font que la création d'emplois et l'essor économique, devrait mettre l'épaulé à la roue et s'efforcer de moderniser certaines de ces lois.

Cathy McLeod, qui représente la circonscription située à l'est de la miennie, a fait un excellent travail au sein de la Commission sur la réduction de la paperasse. La commission a en fait reconnu que cette loi est un des grands obstacles à l'industrie vinicole. C'est quelque chose qui doit être fait à mon avis.

N'oublions pas, néanmoins, que ce domaine est de responsabilité provinciale. C'est pourquoi le projet de loi a été rédigé de manière à respecter la compétence provinciale et à permettre aux provinces d'établir les politiques qui conviennent, en consultation avec leurs industries et les consommateurs. C'est quelque chose que j'appuie de toutes mes forces. Si le projet de loi peut être amélioré par un quelconque autre moyen tout en protégeant l'autonomie provinciale dans ce contexte, que le comité me le dise, car j'aimerais beaucoup avoir son opinion.

**M. Ron Cannan:** Une question brève...

**Le président:** Très brève alors.

**M. Ron Cannan:** Je suis de la Colombie-Britannique; avons-nous le soutien du gouvernement de la Colombie-Britannique?

**M. Dan Albas:** Je suis très heureux d'affirmer, par votre entremise, monsieur le président, que la première ministre Clark et son gouvernement se sont montrés extrêmement tenaces. J'ai eu l'occasion de lui parler personnellement à propos du projet de loi, et la procureure générale de l'époque, Mme Bond, a elle aussi réaffirmé son soutien pour ce projet de loi et la croyance que cette approche est salutaire pour la Colombie-Britannique et pour l'industrie en général; j'apprécie son appui.

**Le président:** Bien. Merci, monsieur Cannan.

Monsieur Brison, c'est à vous.

**L'hon. Scott Brison (Kings—Hants, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci beaucoup, monsieur Albas, pour le travail que vous avez accompli dans ce dossier. Je suis ravi d'être au nombre de ceux qui vont appuyer cet important projet de loi. Au Canada, nous avons moult défis à relever dans le domaine de l'agriculture et de l'agroalimentaire dans bien des régions du pays, mais s'il est une chose qui fonctionne vraiment bien, c'est notre industrie vinicole.

Quand j'ai été élu la première fois, en 1997, il n'y avait pas beaucoup d'établissements vinicoles en Nouvelle-Écosse. En fait, un des pionniers de cette industrie se trouve parmi nous aujourd'hui. Il s'agit de Hanspeter Stutz, qui témoignera avec le prochain groupe. Je suis enchanté à l'idée que nous allons accueillir de nombreux députés ce soir pour les initier aux excellents vins néo-écossais.

Cette industrie est en essor et les débouchés débordent des limites de l'industrie vinicole pour déborder sur la restauration, l'hôtellerie ou l'industrie du tourisme et de l'accueil, pour ne citer que ceux-là. C'est une occasion à ne pas manquer.

Je crois que c'est très bien de passer à une caisse par personne, mais pourquoi se limiter à une seule caisse? Pourquoi pas plus? Dans les années 1990, je vivais à New York et je me souviens que j'allais de temps en temps à Napa Valley et alors je ne me contentais pas d'acheter une seule caisse; j'en achetais plusieurs et je les expédiais chez moi. C'était très bien et c'était toujours au programme de mes vacances. Serait-il possible d'en arriver à une plus grande libéralisation à l'avenir?

Quels sont les obstacles sur le plan commercial? Comme l'industrie de la restauration est importante pour le développement de notre industrie vinicole nationale, que faut-il faire à partir de maintenant pour libéraliser le commerce du vin et réduire ou éliminer les obstacles au commerce interprovincial?

**M. Dan Albas:** Je me réjouis des propos du député, ici au comité et en Chambre. Il est manifestement une autorité en vin néo-écossais et dans les vins en général. J'ai apprécié le soutien que son bureau m'a apporté dans ce dossier.

Pour répondre à votre première question sur la raison d'être d'une limite de quantité, dans le projet de loi il est dit qu'il y aura une exemption personnelle pour le vin, mais celle-ci est assujettie aux quantités indiquées par la province d'accueil.

Vous tenez là une excellente raison pour rencontrer le premier ministre de la Nouvelle-Écosse et lui faire part de vos préoccupations. En définitive, j'estime que ce sont les gens les plus touchés par le problème qui devraient avoir le plus voix au chapitre. J'appuie le projet de loi dans sa forme actuelle parce qu'il reconnaît la compétence provinciale.

Quelle était votre deuxième question?

•(1555)

**L'hon. Scott Brison:** Quels sont les obstacles sur le plan commercial? Les secteurs de la restauration et de l'hôtellerie sont essentiels au développement et à la promotion des vins canadiens. Les touristes étrangers fréquentent nos restaurants pendant tout leur séjour.

Qu'est-ce qui fait actuellement obstacle à la vente de vins dans les restaurants? Que devons-nous faire pour éliminer les obstacles?

**M. Dan Albas:** J'apprécie la question. J'ai reçu un appel d'une association hôtelière. Elle appuie fortement le projet de loi parce qu'elle y voit un pas vers une éventuelle ouverture du marché à des fins commerciales.

Nous avons commencé par cette exemption personnelle pour offrir aux consommateurs canadiens un choix de vins de la Nouvelle-Écosse, de l'Ontario, voire de vins fruités aux baies de la Saskatchewan. Ils y ont été très favorables, car ils y voient une tendance générale à dégager une bonne partie de ces obstacles interprovinciaux.

Il nous faut mesurer le degré d'activité économique, continuer à faire valoir aux provinces qu'il s'agit d'un domaine où nous aimerions pouvoir compter sur leur participation et continuer d'obtenir l'appui de l'industrie. Ce n'est qu'alors que la législation évoluera peut-être.

Je veux vous remercier de nouveau pour avoir appuyé le projet de loi et pour en avoir parlé comme vous l'avez fait à la Chambre des communes.

**Le président:** Vous avez 30 secondes.

**L'hon. Scott Brison:** Pour cette question, devons-nous travailler avec les ministres responsables dans chaque province? Nous pourrions peut-être prendre les devants au sein du gouvernement fédéral, au lieu de nous contenter d'attendre que les provinces se mobilisent. Nous pourrions en fait travailler avec elles pour les encourager à faire avancer le dossier. Devrions-nous être plus proactifs?

**M. Dan Albas:** J'estime que c'est une excellente idée. Il est toujours bon pour le pays qu'on saute sur toutes les occasions d'agir avec nos homologues provinciaux, chaque fois que le fédéral se pousse un peu de côté pour laisser libre cours à l'activité économique, et qu'on veille à ce que les provinces aient davantage leur mot à dire.

Nous avons un pays merveilleux qui a des régions très différentes. Les produits et l'esprit d'entreprise très différents qu'on y trouve sont de très haut niveau. J'espère que nous pourrions continuer à lutter sur ce front et il me tarde de me mettre à l'oeuvre.

**Le président:** Merci, monsieur Brison.

Nous allons passer à Mme McLeod. Je vous en prie, madame.

**Mme Cathy McLeod (Kamloops—Thompson—Cariboo, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je me réjouis de pouvoir vous poser quelques questions à propos de cet important projet de loi.

Il y a une histoire que je me plais à raconter. Je vis en Colombie-Britannique et mes parents vivent en Ontario. Ils avaient pour habitude de me visiter chaque été, et il y avait un vin blanc mousseux qu'ils appréciaient particulièrement. Je me souviens qu'à l'occasion de leur 50<sup>e</sup> anniversaire de mariage, nous avions désespérément essayé d'en dénicher quelques bouteilles, car c'était vraiment important pour eux. La mission s'est avérée impossible. Ma soeur s'est renseignée pour voir s'il était possible de les faire venir par

l'entremise de la régie des alcools. Nous avons essayé toutes sortes de voies pour tenter de leur offrir ce vin mousseux auquel ils tenaient tant, mais nos efforts n'ont rien donné.

Chaque fois que j'y pense, je me dis que quelque chose va de travers au Canada à cause de tels obstacles entre la Colombie-Britannique et l'Ontario qui font qu'il est impossible de partager une bouteille de champagne spéciale pour arroser une occasion spéciale.

Cet événement m'a certainement aidée dans mes réflexions. Je réside à proximité de Kelowna alors je sais l'excellent pays viticole que nous avons là. Peut-être qu'un jour j'irai en Nouvelle-Écosse et je serai en mesure de déguster certains des nouveaux vins prometteurs que l'on y retrouve.

Je sais que FreeMyGrapes.ca a calculé un pourcentage tout à fait infime en mesurant les répercussions pour les recettes des régies. Je crois que le taux se situait à 0,001 p. 100. Je sais que nous allons avoir quelques témoins plus tard qui pourront peut-être nous illustrer là-dessus. Les calculs que j'ai vus révèlent des effets d'une importance tout à fait symbolique.

Vous avez fait allusion à la Commission sur la réduction de la paperasse. J'ai été membre de cette commission. Si vous pouviez faire le lien entre les deux choses — c'est-à-dire déterminer la place qu'occupe votre projet de loi par rapport à l'objectif du gouvernement de réduire la paperasse — ce serait formidable.

**M. Dan Albas:** Merci.

Monsieur le président, la LIBE est une de ces lois obscures qui laissent perplexes et sans voix la plupart des Canadiens avec lesquels j'ai parlé. À bien y réfléchir, il est presque impensable qu'on puisse commander du vin de l'étranger plus facilement qu'au sein de son propre pays.

Les Canadiens veulent surtout et avant tout soutenir les Canadiens. Le vin canadien est parmi les meilleurs au monde, mais une loi vieille de 80 ans, qui date de la prohibition, fait obstacle à ce soutien. Notre gouvernement s'est engagé à soutenir les emplois et l'économie et c'est exactement ce qui se produira si nous supprimons les obstacles au commerce interprovincial.

Dans ma région, l'industrie viticole a trouvé un prolongement dans différentes activités, comme la fabrication de barriques de vin sur commande, dont j'ai déjà parlé, et de citernes en acier inoxydable, des services de marketing, l'oenotourisme et bien plus encore. Les possibilités sont infinies. J'aimerais ajouter en passant que la bande d'Osoyoos, une des communautés indiennes les plus progressistes du pays, produit elle aussi des vins de calibre mondial. Il s'agit d'une industrie qui rassemble de nombreuses cultures, crée des emplois et confère une importante valeur ajoutée au secteur agricole.

•(1600)

**Mme Cathy McLeod:** Excellent. Merci.

Pour en arriver à ce stade-ci, je sais que nous avons eu assez de soutien à la Chambre puisque le projet de loi est rendu à l'étape de l'étude en comité. Je le répète, je sais que cette mesure législative correspond grosso modo à l'une des priorités de notre gouvernement, soit de réduire les obstacles au commerce, alors je me demande si vous pouviez nous parler un peu de l'importance de ne pas entraver l'essor du commerce interne et de procéder à l'actualisation de cette loi clairement dépassée.

**M. Dan Albas:** Je ne vois pas de meilleur exemple que cette loi, la LIBE, qui, comme je le disais, a été adoptée il y a 80 ans, pendant la prohibition. Depuis tout ce temps, elle n'a jamais été appliquée, pas même une seule fois en huit décennies. On pourrait, en tout état de cause, se demander comment le gouvernement fédéral pourrait en fait appliquer cette loi.

Cela dit, la majorité des Canadiens sont des gens respectueux des lois. Certes, la plupart des grandes sociétés de transport se conforment à cette loi, tout comme la grande majorité des propriétaires de vin. D'une part, vous avez une loi qui remonte à l'époque de la prohibition, une loi de plus de 80 ans qui n'a jamais été appliquée, et, d'autre part, vous avez une activité économique bloquée parce que cette loi fait obstacle au commerce plus que toute autre chose.

Imaginez donc que vous ayez une entreprise dans une province et que, parce qu'un client vit dans la province voisine, vous soyez obligé de refuser la vente. Les Canadiens ont, collectivement, prouvé qu'ils sont un peuple de commerçants, pourtant, dans le cas de l'industrie vinicole, nous ne permettons pas le libre-échange au sein de notre propre pays. C'est presque impensable, mais c'est pourtant la réalité.

Je me félicite de pouvoir compter sur l'appui de tous les partis, car il faut mettre fin à cet obstacle au commerce.

**Le président:** Vous avez 20 secondes.

**Mme Cathy McLeod:** Merci.

**Le président:** Je voudrais, au nom du comité, simplement préciser une chose, monsieur Albas, en lien avec les questions posées par M. Brison. Vous avez dit qu'à un moment donné, vous voudriez peut-être qu'on s'occupe de l'aspect commercial ou de la revente, mais ce projet de loi concerne uniquement la consommation personnelle. Je voulais qu'on le précise.

**M. Dan Albas:** Oui, il porte uniquement sur la consommation personnelle et l'exemption est assujettie aux quantités autorisées par la province d'accueil ou la province concernée.

**Le président:** D'accord. Merci pour cette précision.

Je tiens à vous remercier sincèrement pour vos remarques en introduction et pour être venu témoigner devant le comité. N'hésitez surtout pas à nous faire tout autre document que vous voudriez porter à notre attention. Notre deuxième séance consacrée à ce sujet aura lieu le 3 avril. Si vous désirez rester pour entendre nos témoins, il va de soi que vous êtes le bienvenu.

Chers collègues, nous allons maintenant suspendre la séance pendant une minute, après quoi nous inviterons nos témoins à prendre place à la table.

Encore merci.

**Le président:** Bien, nous reprenons la séance. Mesdames et messieurs, nous sommes limités par le temps. Je demanderai à tous les témoins de bien vouloir s'asseoir. S'il vous plaît.

Nous commencerons par six exposés et aurons ensuite l'occasion, je crois, d'effectuer deux ou trois séries de questions. Je demanderai à mes collègues de bien vouloir s'asseoir également, s'il vous plaît. Merci. Reprenons.

Nous entendrons, à titre personnel, M. Hanspeter Stutz, puis des représentants de l'Alberta Liquor Store Association, de l'Association canadienne des sociétés des alcools, de l'Association des vigneron du Canada, de Vintage Consulting Group Incorporated et, enfin, de la Winery Association of Nova Scotia.

Comme je lai dit, vous avez chacun cinq minutes pour une déclaration préliminaire, à la suite de quoi mes collègues vous poseront des questions.

Nous commencerons par M. Stutz.

• (1605)

**M. Hanspeter Stutz (à titre personnel):** Merci, monsieur le président.

Je vous remercie de me donner l'occasion de faire connaître mon avis sur le projet de loi C-311. Je désire préciser que je vais exprimer ici mon opinion personnelle à l'égard de la question et que cette opinion n'a aucun rapport avec la position d'une organisation quelconque.

D'abord, vous devez comprendre ma situation. L'une de plus grandes difficultés auxquelles je me heurte en tant qu'immigrant venant de Suisse et que producteur de boissons alcoolisées réside dans les règlements qui existent — ou n'existent pas — au Canada. Les obstacles interprovinciaux sont un des grands enjeux, le manque de réglementation du vin canadien un autre enjeu encore, mais je m'aperçois que ce n'est ni le lieu ni le moment de parler de norme pour le vin canadien.

Nous désirons parler d'un marché national ouvert — ou disons pour commencer plus ouvert. Comme vous êtes le Comité permanent des finances, je suppose que la croissance économique est un des principaux éléments de votre mandat.

Revenons à la Nouvelle-Écosse.

La Nouvelle-Écosse dispose d'environ 50 000 acres de terres agricoles inexploitées. Les prix demeurent raisonnables parce qu'il n'y a pas de pénurie. Les occasions en Nouvelle-Écosse sont évidentes quand on songe à la comparaison suivante du prix des terres: une acre de terre agricole dans cette province coûte entre 2 500 et 4 000 \$. Une acre de terre agricole en Suisse coûte de 30 000 à 50 000 \$, ce qui est infiniment plus cher.

Bien sûr, nous pourrions cultiver nos vignes sur les flancs de la montagne du nord qui s'étalent sur une cinquantaine de kilomètres, mais une question ne tarderait pas à se poser: où pourrions-nous vendre tout ce vin supplémentaire, alors que la Nouvelle-Écosse n'a qu'environ un million d'habitants?

Ce problème est aggravé par les obstacles auxquels nous sommes confrontés en ce moment en tant que producteurs de vin quand nous voulons vendre nos produits dans d'autres provinces. Il est plus facile pour notre établissement d'envoyer 20 caisses de vin à Beijing, en Allemagne, à Dubaï, ou en Suisse que d'expédier une seule caisse dans la province voisine, le Nouveau-Brunswick. Il va de soi que cette situation nous empêche d'atteindre nos objectifs communs. Nous sommes au XXI<sup>e</sup> siècle et nous avons besoin d'un marché national qui soit entièrement libre pour le commerce dans la sphère privée et dans la sphère commerciale avec les titulaires de permis.

Je me range à l'avis de Janice Ruddock, qui vous fera part de ses préoccupations à l'égard des « gros joueurs », comme je les appelle. Nous devons remanier ces règlements. Nous devons ajouter l'expression « 100 p. 100 canadien » à la suite du mot « vin » dans le projet de loi.

Par ailleurs, nous devrions limiter l'importation de produits étrangers et nous concentrer sur la commercialisation des nôtres. Aucun pays vinicole au monde n'a une telle politique, et nous sommes la risée de nombreux pays producteurs de vin. Nous devons nous efforcer d'acquérir une renommée mondiale, mais avec les politiques actuelles qui limitent les occasions de commercialisation, cela ne saurait arriver.

Il nous faut votre aide pour régler la situation.

Malgré leur caractère novateur et créatif, les établissements vinicoles de petite ou moyenne taille sont relativement désavantagés dans le contexte actuel et les gros joueurs sont clairement en train de se moquer de nous. Les règlements en vigueur au Canada qui concernent l'importation du vin, la viticulture, la vinification et la commercialisation du vin sont dépassés. Nos concurrents étrangers ne peuvent que se réjouir de toute la paperasse avec laquelle nous devons composer. La paperasse doit disparaître.

L'industrie vinicole au Canada a considérablement changé et elle a ce qu'il faut pour continuer à évoluer, mais les règlements devront changer de leur côté aussi. Le défi a été lancé à votre Comité permanent des finances et il vous appartient de prendre des mesures pour changer cette manière de faire démodée. Nous sommes une nation de producteurs de vin et nous avons tout ce qu'il faut pour en être fiers. Pensons canadien et regardons au-delà des horizons provinciaux.

Merci.

**Le président:** D'accord. Merci beaucoup de votre exposé.

Nous allons maintenant écouter Mme Martinez. Allez-y s'il vous plaît.

• (1610)

**Mme Ivonne Martinez (présidente, Alberta Liquor Store Association):** Merci beaucoup.

Je suis de l'Alberta, qui est apparemment la seule province dont le régime est différent du reste du Canada. Cela dit, sachez que l'Alberta Liquor Store Association, ou ALSA, représente 1 200 marchands d'alcool privés en Alberta, province qui est, je le répète, la seule à avoir un secteur privé de vente d'alcools. La majorité des magasins appartiennent à des particuliers ou à des familles, et ils seront tous touchés par l'adoption du projet de loi C-311.

L'Alberta Liquor Store Association saisit bien l'esprit de cette mesure législative. Le projet de loi proprement dit ne nous pose pas problème. Nous comprenons la nécessité d'accroître le commerce interprovincial; toutefois, la mise en oeuvre du projet de loi pourrait avoir des conséquences imprévues.

Le modèle albertain est fondé sur un marché ouvert. En ce moment, la vente d'alcool au détail en Alberta est une industrie de 2 milliards de dollars qui crée des milliers d'emplois dans le secteur privé et attire des investissements dans les collectivités partout dans la province. Les revenus du gouvernement provincial découlant de la vente d'alcool se chiffraient l'an dernier à 700 millions de dollars. À l'heure actuelle, plus de 17 000 produits alcoolisés sont offerts en Alberta. M. Albas sera heureux de savoir qu'il y a plus de 1 200 types de vins de la Colombie-Britannique disponibles en Alberta, et l'an dernier, nous avons vendu 10 millions de bouteilles de vin de la Colombie-Britannique uniquement en Alberta. On peut donc affirmer que l'industrie est en plein essor.

Pour répondre à une question concrète, l'Alberta n'impose aucune limite quant à la quantité de produits viticoles d'une autre province que les gens peuvent rapporter avec eux pour leur consommation personnelle et elle ne limite pas non plus la fréquence des voyages, ce qui signifie que vous pouvez aller en Colombie-Britannique autant de fois que vous le voudrez et rapporter autant de vin que vous le souhaitez, toujours à condition que ce soit pour votre consommation personnelle et que vous l'apportiez avec vous. En fait, les Albertains sont en mesure de commander du vin directement auprès de vignobles, qu'ils se trouvent en Colombie-Britannique, en Nouvelle-Écosse ou en France. Tout ce qu'on leur demande c'est de

le faire par l'intermédiaire d'un magasin local et de passer par l'AGLC, qui est un organisme de réglementation en Alberta. Le vin peut même vous être livré chez vous si vous le souhaitez.

Comme je l'ai dit, nous avons quelques inquiétudes au sujet du projet de loi, la principale étant qu'il éliminerait une partie de la raison d'être d'un organisme de réglementation albertain, qui perdrait alors les recettes provenant des produits alcoolisés nationaux. Ce qui est d'autant plus important pour nos intervenants, c'est que le projet de loi éliminerait un des rôles que jouent les magasins de vente au détail, qui verraient par la même occasion une baisse des ventes. Si le gouvernement de l'Alberta augmente les taxes sur le reste des produits alcoolisés pour compenser le manque à gagner, l'effet risque d'être pernicieux pour les propriétaires des magasins et leur marge de profit.

La consommation d'alcool chez les mineurs constitue également un problème pour nos membres. La responsabilité sociale est quelque chose que nous prenons très au sérieux. Comme on peut le lire dans la Loi sur l'importation des boissons enivrantes, l'alcool est en effet une substance contrôlée et, en autorisant la vente directe aux consommateurs, le projet de loi C-311 permettrait de contourner la réglementation provinciale, facilitant ainsi l'achat d'alcool par les mineurs puisqu'il n'y aurait aucun moyen de surveillance. N'importe qui, n'importe quel jeune peut prendre la carte de crédit d'un parent et commander du vin, qui lui sera livré à domicile sans que personne ne lui demande la moindre pièce d'identité.

Le projet de loi C-311 précise que le gouvernement provincial peut imposer des limites sur la quantité de vin qu'une personne peut apporter dans la province. Si le projet de loi C-311 était adopté, l'Alberta perdrait des recettes issues de la vente de vins canadiens. Il va donc de soi que le gouvernement provincial imposerait des restrictions sur les quantités permises. Autrement dit, nous imposerions des restrictions à un marché qui est actuellement libre et ouvert, et nous régresserions à certains égards.

Le projet de loi C-311 fournirait un précédent pour d'autres produits alcoolisés canadiens tels la bière et les spiritueux, qui pourraient eux aussi être vendus directement aux consommateurs. L'ALSA est d'avis que le projet de loi C-311 nous mènera sur une pente glissante, car les producteurs de ces autres boissons finiront par revendiquer les mêmes droits. Selon le gouvernement albertain, cette mesure inciterait ces autres producteurs à vendre leurs produits directement aux consommateurs, eux aussi. Je songe notamment à la distillerie de rhum à Lethbridge, pour citer un exemple.

Le projet de loi C-311 pourrait créer de sérieux problèmes à l'égard des divers accords commerciaux dont le Canada est signataire, notamment l'ALENA et le GATT, en vertu desquels le Canada est tenu d'appliquer le même traitement fiscal en ce qui concerne les vins canadiens et les vins importés. Comme les vins de la Colombie-Britannique bénéficient déjà d'un traitement préférentiel par rapport à d'autres vins, cela ne ferait que multiplier les motifs de contestation en vertu de nos accords commerciaux.

En guise de conclusion, nous tenons à réitérer que nous saisissons bien l'objectif de ce projet de loi. Nous estimons néanmoins qu'il serait plus facile de parvenir à cet objectif si nous travaillions dans le cadre de l'accord fédéral-provincial sur le commerce intérieur. Ainsi, le gouvernement canadien pourrait atteindre son but qui est d'améliorer le commerce interprovincial des produits viticoles tout en faisant participer et en consultant toutes les parties intéressées au sein du gouvernement, des provinces et de l'industrie des boissons alcoolisées afin d'en arriver à un résultat satisfaisant pour tous.

•(1615)

Merci.

**Le président:** Merci, madame Martinez.

C'est au tour de M. Dunning. Je vous en prie, monsieur.

**M. Rowland Dunning (directeur exécutif, Association canadienne des sociétés des alcools):** Merci, monsieur le président.

Bonjour. Je m'appelle Rowland Dunning et je suis directeur général de l'Association canadienne des sociétés des alcools, ou CALJ. La CALJ représente les sociétés et régies provinciales des alcools dans les dix provinces et les trois territoires. Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'exprimer aujourd'hui.

Les membres de CALJ estiment que les Canadiens méritent d'avoir un accès facile et complet aux vins de qualité produits au Canada. Dans quelle mesure les consommateurs ont-ils accès à nos vins, me demanderez-vous.

Eh bien, ils ont un vaste choix de vins canadiens dans les magasins des alcools de leur province ou territoire, ce qui s'est traduit par un chiffre d'affaires d'un milliard de dollars l'an dernier seulement, et ils peuvent commander n'importe quel vin canadien à n'importe quel moment grâce à des services spéciaux ou de vente privée, comme il en est question dans notre mémoire.

Les provinces cherchent actuellement à améliorer la qualité et la rapidité de ces services. Après avoir visité des caves dans d'autres provinces, les gens peuvent emporter du vin chez eux à condition de le transporter avec eux et que ce vin soit destiné à leur consommation personnelle. Bref, les consommateurs canadiens bénéficie déjà d'un bon accès aux vins canadiens, et c'est pourquoi nous estimons que l'amendement proposé est superflu. En fait, la seule raison justifiant l'existence du projet de loi C-311 et la seule raison pour laquelle nous sommes tous ici aujourd'hui, c'est que certains établissements vinicoles estiment qu'ils ne devraient pas avoir à acquitter les majorations provinciales sur ces ventes.

Nous serions heureux de nous étendre sur la question du soutien que les régies des alcools apportent aux vins canadiens et sur les régimes de commande privés grâce auxquels les consommateurs peuvent commander n'importe quel vin auprès de toute cave canadienne à condition de passer par la régie ou la société des alcools de leur province.

Chaque province et territoire applique une majoration ou une taxe sur la vente d'alcool pour augmenter ses recettes et payer une partie des services gouvernementaux offerts, comme les soins de santé, l'éducation et d'autres activités importantes.

Il est vrai qu'une partie des marges que nous prélevons sert à couvrir les coûts de la vente au détail, mais le gros de cet argent sert à couvrir les dépenses prioritaires des provinces et à payer une part des coûts sociaux, des soins de santé ainsi que des coûts d'application de la loi découlant d'une consommation irresponsable de l'alcool.

Nous sommes tous favorables à l'idée que les gens qui vont visiter des caves dans d'autres provinces rapportent du vin chez eux. Cependant, la question des ventes directes dans d'autres provinces nous préoccupe, car il s'agit d'un nouveau circuit, distinct de la vente au détail. Le fait d'autoriser les ventes directes pourrait avoir des répercussions considérables pour nos entreprises et les recettes provinciales. Dans certains États américains et au Royaume-Uni, les ventes directes représentent de 4 à 5 p. 100 des ventes totales de vin. Au Canada, cela équivaldrait à environ 300 millions de dollars par an.

Les promoteurs du projet de loi prétendent que les sociétés et les régies des alcools pourraient continuer de prélever une partie de leur quote-part moyennant l'adoption d'un système de permis comme celui utilisé dans certains États américains. Ce sont des régimes difficiles à appliquer exigeant que les établissements vinicoles d'autres États et même les consommateurs s'inscrivent auprès du fisc et obtiennent un permis. Nos services de commande privés existants sont beaucoup plus simples. Pourquoi voudrait-on renoncer à un service canadien simple et pratique pour passer au système bureaucratique américain à moins qu'on veuille empêcher les provinces de percevoir des droits légitimes sur les ventes de vin?

Voilà une autre chose à laquelle il faut penser sérieusement. Non seulement nous estimons que le projet de loi est inutile, mais en plus nous croyons qu'il risque de compromettre la santé de l'industrie vinicole canadienne. Les accords commerciaux internationaux du Canada exigent que les vins importés et les vins nationaux bénéficient du même traitement. Les membres de la CALJ se font souvent rappeler cette obligation par les délégués commerciaux du gouvernement fédéral, et les partenaires commerciaux du Canada ont à l'oeil les régies des alcools, surtout en ce qui a trait à la vente de vin.

Vous n'êtes pas sans savoir que le vin est au centre des négociations actuelles de l'AECG entre le Canada et l'UE. Nous avons même appris que l'Union européenne s'est renseignée auprès du MAECI à propos de ce projet de loi et de ses conséquences internationales, mais elle n'a pas reçu de réponse. Les membres de la CALJ se démènent pour promouvoir les vins canadiens, ce qui, à en croire nos partenaires commerciaux internationaux, ne serait pas tout à fait compatible avec nos obligations commerciales.

Dans les années 1980, le Canada a perdu une cause commerciale sur le vin qui portait sur la différence entre les marges prélevées sur les produits nationaux et celles perçues sur les produits importés. Les promoteurs du projet de loi C-311 font valoir que l'amendement proposé est compatible avec nos obligations commerciales internationales, puisqu'il autorise la vente directe de vin canadien aussi bien qu'importé. Cependant, les vins étrangers devraient être vendus par des détaillants canadiens et seraient soumis à des majorations provinciales ou territoriales, tandis que les vins canadiens vendus directement par les établissements vinicoles ne le seraient pas.

Nous revoilà aux prises avec le même problème qui a causé le différend commercial dans les années 1980 à l'égard des marges différentes. Nous estimons que cette situation serait tellement préoccupante pour d'autres pays que le Canada ne tarderait pas à faire face aux plaintes de ses partenaires commerciaux. Même si les établissements vinicoles canadiens devaient payer les majorations au complet sur leurs ventes directes, il nous semble que les établissements vinicoles étrangers devraient être autorisés à faire des ventes directes aux consommateurs également.

En cas de différend commercial, le Canada ferait l'objet de plaintes non seulement à l'égard des nouvelles dispositions permises par la loi, mais aussi à l'égard des mesures de soutien du vin canadien. Dans un différend de ce genre, le Canada et le vin canadien auraient beaucoup à perdre.

En somme, et pour revenir sur les trois messages clés que je veux porter à l'attention de ce comité, la CALJ estime que le projet de loi C-311 est à la fois superflu et potentiellement nuisible pour l'industrie vinicole canadienne.

•(1620)

Premièrement, il pourrait créer un système injuste où certains établissements vinicoles paieraient les majorations provinciales alors que d'autres non. Deuxièmement, il pourrait sérieusement compromettre les recettes provinciales. Troisièmement, il pourrait donner lieu à des plaintes commerciales qui seraient particulièrement dommageables pour l'industrie vinicole nationale.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de présenter notre opinion à ce sujet.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Dunning.

Nous allons maintenant entendre l'Association des vignerons du Canada.

**M. Dan Paszkowski (président et chef de la direction, Association des vignerons du Canada):** Merci, monsieur le président.

Je m'appelle Dan Paszkowski, et je suis président de l'Association des vignerons du Canada. Au nom des membres de l'AVC, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître ici aujourd'hui. Je suis heureux de parler du projet de loi C-311, Loi modifiant la Loi sur l'importation des boissons enivrantes.

Les membres de l'AVC représentent environ 90 p. 100 de tout le vin produit au Canada. Nous appuyons fortement le projet de loi C-311 et sommes encouragés par l'accueil favorable que la vente directe de vin a mérité auprès des consommateurs partout au Canada et de tous les partis à la Chambre des communes.

Le Canada compte plus de 400 établissements vitivinicoles et 1 000 producteurs de raisin dans six provinces. Nous avons 196 établissements vitivinicoles en Colombie-Britannique, 125 en Ontario, 70 au Québec et 22 dans les Maritimes. La majorité des établissements vinicoles du Canada sont de petite taille; leurs propriétaires se concentrent sur la qualité et ont investi massivement dans leur vignoble, leur cave, leur points de vente au détail, leur salle de dégustation et, de plus en plus, leur restaurant aménagé dans une cave.

Nous sommes une industrie jeune en pleine expansion. Chaque millésime, de plus en plus de magasins ouvrent leurs portes et le choix de vins offerts à la vente augmente. Malgré un bon taux de croissance, nous avons de la difficulté en raison de nos circuits de vente limités et des limites matérielles et pratiques des magasins de vente au détail des régions provinciales des alcools. En 2011, les ventes de vin d'appellation d'origine VQA à 100 p. 100 canadien représentaient uniquement 6 p. 100 du marché vinicole national.

La demande des consommateurs pour nos vins ne fait qu'augmenter et les consommateurs s'attendent à pouvoir les acheter comme bon leur semble, chez les détaillants, à la cave, à distance ou par téléphone ou encore en ligne.

Parmi nos activités destinées à mousser les ventes directes de aux consommateurs, nous avons eu des échanges avec des consommateurs et des établissements vinicoles partout au Canada; avec des experts juridiques et commerciaux; avec les organes de réglementation fédéraux et provinciaux; avec les régions des alcools ainsi qu'avec des élus et des ONG qui prèchent en faveur d'une consommation modérée d'alcool.

À l'issue de ces consultations, nous recommandons deux amendements mineurs au projet de loi, qui, d'après nous, devraient: améliorer la clarté du texte; satisfaire à la demande quant au choix de vins et à la manière dont ils sont livrés; et respecter les exigences réglementaires en plus de créer une nouvelle source de recettes fiscales pour le gouvernement. Dans le souci d'économiser du temps,

les amendements que nous recommandons sont décrits dans notre mémoire.

Pour respecter nos obligations commerciales internationales, le projet de loi C-311 doit se conformer aux obligations concernant le traitement national. Ainsi, les vins importés doivent faire l'objet du meilleur traitement fourni aux vins du pays, mais uniquement une fois qu'ils arrivent en territoire canadien. Le projet de loi C-311 répond à cette obligation, mais soyons clairs, il n'autorise pas les établissements vinicoles étrangers à expédier leur vin directement aux consommateurs canadiens.

Voici, pour l'essentiel, ce que le projet de loi C-311 se trouve à légaliser: les touristes peuvent acheter du vin dans une cave et, soit le transporter avec eux ou le faire livrer chez eux; les consommateurs non résident d'une province peuvent commander du vin en ligne directement auprès d'un établissement vinicole d'une autre province et le faire livrer. En somme, les Canadiens pourront ramener ou se faire livrer du vin qu'ils se seront procuré dans une autre province que la leur. Comme c'est normalement le cas, ces achats seront taxés dans la province d'achat.

Si la question des touristes autorisés à rapporter du vin chez eux après un voyage à l'extérieur de la province ne titille pas trop, les gouvernements provinciaux et les régions des alcools sont toutefois dits inquiets de la possibilité que le projet de loi C-311 puisse étendre la prestation directe aux clubs de vin hors province, aux achats en ligne ou aux magasins de vente au détail de la région des alcools.

Les expéditions de vin interprovinciales d'une cave à un consommateur adulte exigeraient que la cave collecte toutes les taxes, prélèvements et autres droits au nom de la province dans laquelle le consommateur place sa commande. Il importe de noter qu'en novembre 2011, le président de la New York State Liquor Authority a témoigné que le transport de vin directement aux consommateurs a généré davantage de recettes en termes des taxes locales et de l'État perçues pour la vente, offrant ainsi des avantages à l'État, aux consommateurs et aux établissements vinicoles locaux.

À l'instar de la plupart des provinces vinicoles, la province de l'Ontario permet à ses établissements vinicoles de vendre du vin directement aux consommateurs de la province. La mesure n'a pas créé un déplacement des ventes de vin par l'entremise de la Régie des alcools de l'Ontario, dont la part des ventes au détail a augmenté pour passer de 83 p. 100 en 2006 à 84 p. 100 en 2010.

D'aucuns ont prétendu que le projet de loi C-311 susciterait des occasions d'arbitrage en raison des divers régimes fiscaux provinciaux existant au Canada. Les différences dans les taux d'imposition et les prix du vin ne sont pas nouveau au Canada et le projet de loi C-311 n'empêchera pas les autorités provinciales de composer avec ce genre de préoccupations.

Enfin, l'esprit du projet de loi C-311 va tout à fait dans le sens des efforts régionaux déployés pour supprimer les obstacles au commerce entre les provinces. Le Trade Investment and Labour Mobility Agreement entre la Colombie-Britannique, l'Alberta et la Saskatchewan, l'entente de commerce et de coopération entre le Québec et l'Ontario et l'Accord de partenariat sur la réglementation et l'économie entre le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse sont des exemples des efforts que les provinces canadiennes ont consentis pour tisser de nouveaux partenariats, multiplier les occasions de commerce et collaborer sur des questions d'intérêt mutuel.

Pour terminer, le projet de loi C-311, moyennant quelques amendements mineurs, fournira aux établissements vinicoles canadiens un nouveau circuit de ventes qui créera un marché interne plus solide pour le vin canadien, une base solide pour que l'industrie puisse poursuivre ses ambitions de croissance, saisir de nouvelles occasions de développer le tourisme dans les régions viticoles, de nouveaux emplois et des recettes plus importantes pour les gouvernements.

Merci.

• (1625)

**Le président:** Merci, beaucoup, monsieur Paszkowski.

Je vous en prie, monsieur McWatters, c'est à vous.

**M. Harry McWatters (Time Estate Winery, Vintage Consulting Group inc.):** Merci.

Je m'appelle Harry McWatters et je suis président du Vintage Consulting Group. Je gagne ma vie dans le métier du vin depuis presque 45 ans comme producteur, cultivateur et conseiller et j'ai été le président fondateur de VQA Canada.

Certaines des sujets dont je me propose de parler ici ont déjà été abordés, mais je commencerai par dire que ce projet de loi — et je félicite Dan Albas de l'avoir déposé devant la Chambre — précise ce qui peut et ce qui ne peut pas être fait d'un point de vue fédéral. Il resterait à espérer alors que les provinces emboîtent le pas et clarifient la situation pour les producteurs qui en bénéficieront dans l'avenir.

Aujourd'hui je peux m'exprimer en toute connaissance de cause pour la Colombie-Britannique, où nous avons quelque 200 producteurs, dont la plupart sont de très petites entreprises familiales. Certains annoncent ouvertement qu'ils expédient le vin d'un bout à l'autre du pays, alors que d'autres indiquent clairement qu'ils ne le font pas parce que c'est contraire aux lois fédérales et même si les gens n'ont pas été poursuivis, ils ne sont pas prêts à enfreindre la loi.

S'il est une caractéristique commune à relever chez ces petits producteurs, c'est qu'ils n'ont souvent pas une production suffisante pour justifier qu'ils retiennent les services d'un agent ou d'un distributeur dans d'autres provinces ou à l'étranger; ainsi, même s'ils sollicitaient le référencement, ils ne possèdent pas les stocks nécessaires pour avoir une présence significative ailleurs. Le projet de loi leur donnerait l'occasion d'expédier leurs produits exclusifs vers d'autres provinces — et je ne parle pas seulement de la Colombie-Britannique — qui ont vainement essayé d'obtenir des vins d'autres régions viticoles du Canada.

En ma qualité de conseiller d'établissements vinicoles, j'ai un client en Californie qui, n'était-ce pour ce genre d'entreprise, ne serait pas en affaires. Il s'agit d'un producteur de troisième génération, qui produit un vin de dessert tout à fait exclusif. Les gens d'autres pays ne sont pas intéressés à en acheter des caisses entières ou plusieurs lots, mais son entreprise survit grâce à ses ventes dans la boutique de la cave et aux bouteilles individuelles expédiées pour les commandes reçues par la poste. Pour moi, il s'agit d'un excellent débouché pour nos petits producteurs d'un bout à l'autre du pays.

Je dois également signaler que j'ai des clients de l'île de Vancouver jusqu'à la Nouvelle-Écosse, voire au Mexique, et je travaille donc comme expert-conseil à l'étranger et un peu partout au Canada.

Un autre aspect qui me semble important, et on y a déjà fait allusion, c'est l'avantage que les grands producteurs pourraient avoir à expédier des vins qui ne sont pas canadiens à 100 p. 100. Je peux parler en toute connaissance de cause pour les trois grands producteurs en Colombie-Britannique, et tous les trois vendent

exclusivement des vins VQA dans leurs multiples magasins, permettant ainsi aux visiteurs de se procurer des produits cultivés à 100 p. 100 en Colombie-Britannique ou au Canada.

J'estime que ce projet de loi aurait dû être adopté il y a longtemps déjà — il y a quelque 80 ans — et je crois que c'est une excellente occasion pour nous d'unifier le pays d'un océan à l'autre sur le thème du vin, à défaut d'autres moyens.

**Le président:** Merci, monsieur McWatters.

Nous allons maintenant entendre Mme Ruddock, s'il vous plaît.

**Mme Janice Ruddock (directrice générale, Winery Association of Nova Scotia):** Bonjour. Je m'appelle Janice Ruddock et je suis la directrice générale de la Winery Association of Nova Scotia.

Je tiens à remercier le Comité permanent des finances de nous avoir invités à participer à cette audience du comité au sujet du projet de loi C-311, Loi modifiant la Loi sur l'importation des boissons enivrantes.

Je voudrais prendre quelques minutes pour vous présenter l'industrie vinicole de la Nouvelle-Écosse. Nous avons une vision 2020: en 2020, nous aurons 20 établissements vinicoles et nous aurons planté plus de 1 000 acres de vignes.

À l'heure actuelle, il y a 14 établissements vinicoles, mais je peux vous dire qu'ils ont l'enthousiasme de 130. L'industrie vinicole de la Nouvelle-Écosse caresse de grands rêves et a de grands projets, et l'essentiel de mon rôle consiste à trouver le soutien dont elle a besoin pour transformer ces rêves en réalité en ne manquant aucune occasion de promouvoir les vins de Nouvelle-Écosse. Comme la Nouvelle-Écosse a une des plus faibles consommations de vin du pays par habitant, la possibilité d'étendre ce marché aux autres régions du Canada est, bien sûr, très intéressante pour l'expansion de l'industrie vinicole néo-écossaise.

La majorité de nos exploitations vinicoles sont situées dans la belle vallée de l'Annapolis qui se trouve à une heure de Halifax et qui est une destination touristique.

Avec une population de seulement 945 000 habitants — je ne sais pas exactement où Hanspeter a trouvé les 55 000 autres — qui jusqu'ici n'ont pas été des buveurs de vin, nous devons déployer énormément de ressources simplement pour éduquer les gens au sujet du vin, non pas du vin de Nouvelle-Écosse, mais du vin en général.

Le cépage typiquement néo-écossais est L'Acadie Blanc et la plupart des vignobles de la province produisent un vin L'Acadie Blanc qui accompagne merveilleusement nos délicieux fruits de mer. Comme Scott l'a mentionné, vous pourrez le constater ce soir. La Nouvelle-Écosse est connue pour ses vins pétillants de haute qualité, en plus de nos vins blancs demi-secs. Nous faisons également du rouge et du vin de glace.

Comme la totalité de la production actuelle de vin de la Nouvelle-Écosse ne suffit même pas à remplir les tablettes des 105 magasins de la Nova Scotia Liquor Corporation, nous avons surtout pour priorité d'accroître notre production de vins 100 p. 100 néo-écossais et de faire connaître nos vins aux consommateurs. Nous nous plaisons à dire: « Issus de la même terre, de la même mer et du même ciel, les vins et les fruits de mer de la Nouvelle-Écosse s'accordent pour procurer un divin plaisir ». Voilà pourquoi notre symbole est un verre de vin et une pince de homard. Ce symbole figure sur les bouteilles de vin produit exclusivement avec du raisin de Nouvelle-Écosse.

La Nouvelle-Écosse a d'excellents vins. Ils ont reçu des distinctions internationales. Par exemple, Prestige Brut, de L'Acadie Vineyards, a été le seul vin d'Amérique du Nord à remporter une médaille au neuvième concours international des meilleurs vins effervescents.

Les vins de Nouvelle-Écosse sont très difficiles à imiter. Ils apportent de la diversité et un caractère unique à l'industrie vinicole canadienne et le Canada n'est-il pas un pays diversifié et unique?

Par conséquent, la possibilité d'expédier nos vins très particuliers d'un bout à l'autre du pays donnera aux consommateurs canadiens l'occasion de goûter des vins vraiment uniques et vraiment néo-écossais. Cette année, nous lançons officiellement un vin distinctif baptisé Tidal Bay qui est également un vin très particulier de la Nouvelle-Écosse. Il y a 14 mois à peine que notre réglementation du vin est entrée en vigueur. On nous a demandé si c'était VQA Nova Scotia; ce n'est pas le cas pour le moment, mais nous examinons certainement cette possibilité.

Pour parler plus précisément du projet de loi C-311, comme vous pouvez le comprendre, en tant qu'industrie en plein essor dans une province de 945 000 habitants, l'industrie vinicole néo-écossaise cherche toujours à trouver des nouveaux réseaux de distribution pour ses produits. Par conséquent, l'industrie vinicole de Nouvelle-Écosse est d'accord pour que les gens puissent commander ou transporter des vins de Nouvelle-Écosse d'une province à l'autre.

Nous n'avons toutefois qu'une chose à demander — et n'oubliez pas que je suis ici au nom de l'industrie vinicole de Nouvelle-Écosse — c'est que le projet de loi C-311 soit modifié ou adapté pour que l'expression « 100 p. 100 canadien » suive le mot « vin ». L'industrie vinicole 100 p. 100 canadienne, qui est encore jeune, ne bénéficie pas de la notoriété dont les vins importés jouissent auprès des buveurs de vin. Les importations de vins au Canada ont augmenté de 8,8 p. 100 sur 10 ans, de 1996 à 2006. Sans la mention « 100 p. 100 canadien » après le mot « vin » dans le projet de loi C-311, ce sont les vins de tous les pays qui pourront être transportés d'une province à l'autre.

•(1630)

Les Néo-Écossais, qui sont des consommateurs économes, auront la possibilité de commander des vins importés qui sont soumis à un modèle commercial différent du nôtre et dont le pays d'origine bénéficie d'une grande notoriété auprès de nos amateurs de vin encore débutants. Il est certain que les consommateurs de vin de la province seront ravis de cette possibilité.

**Le président:** Madame Ruddock, pourriez-vous conclure? Vous avez dépassé le temps prévu.

**Mme Janice Ruddock:** Je vais être très rapide.

J'aimerais que le comité n'oublie pas quel est mon rôle aujourd'hui. C'est de parler au nom de l'industrie vinicole de la Nouvelle-Écosse; ce n'est pas de discuter des accords de libre-échange ou des conséquences que peuvent avoir l'utilisation de certaines expressions dans nos projets de loi. C'est ce qu'il faut surtout retenir. Je sais que nous ne pouvons pas inscrire « 100 p. 100 canadien » dans le projet de loi, mais c'est ce que nous demandons.

Pour résumer, le projet de loi C-311 est une mesure qui permettra à plus de Canadiens de déguster plus de vin canadien si l'esprit et le libellé du projet de loi appuient l'industrie vinicole canadienne. L'industrie vinicole de Nouvelle-Écosse pense que c'est le cas.

Merci de m'avoir donné la parole et je vous demande de bien vouloir m'excuser d'être aussi enthousiaste à l'égard de nos vins de Nouvelle-Écosse.

•(1635)

**Le président:** Merci beaucoup pour votre déclaration et pour votre enthousiasme.

Nous allons passer aux questions en commençant par M. Julian, s'il vous plaît.

**M. Peter Julian:** Je ne sais pas si c'est la même chose pour vous, monsieur le président, mais tout ce discours au sujet des vins canadiens de grande qualité me donne extrêmement soif.

Heureusement que vous n'avez pas d'échantillons de votre produit à nous présenter ici aujourd'hui.

Je vais partager mon temps avec M. Chisholm. Je remercie tous les témoins d'être venus ici aujourd'hui.

Je voudrais poser deux questions à Mme Martinez, M. Dunning et M. Paszkowski. La première concerne les ventes qui ont lieu actuellement.

Monsieur Dunning, vous avez mentionné qu'à l'heure actuelle les Canadiens peuvent se faire expédier directement du vin chez eux par l'entremise de leur régie des alcools provinciale. Pourriez-vous nous donner une idée de l'importance de ces ventes? Quel pourcentage des ventes totales cela représente-t-il?

Ma deuxième question porte sur la question du commerce extérieur dont plusieurs témoins ont parlé. Les États-Unis sont tenus de respecter les mêmes accords commerciaux que ceux que nous avons signés. Il y a actuellement 39 ou 40 États américains qui ont une loi similaire. Savez-vous si, dans ce même contexte, les États-Unis ont fait l'objet de contestations commerciales quelconques?

**M. Rowland Dunning:** Je peux vous donner un exemple de la façon dont le système de commandes privées fonctionne en Ontario. Un programme est offert, dans tous les magasins, aux consommateurs qui désirent passer commande par l'entremise du programme de commandes privées. Rien que l'année dernière, je sais qu'il y a eu 240 commandes privées totalisant 8 300 caisses d'une valeur qui s'élevait, je crois, à près de 300 millions de dollars ou plus.

**M. Peter Julian:** Quel pourcentage des ventes totales cela représente-t-il en Ontario?

**M. Rowland Dunning:** Je n'ai pas la réponse à cette question, mais il y a quelqu'un de l'Ontario, dans la salle, qui a peut-être des chiffres précis.

**M. Peter Julian:** Vous pourriez peut-être les communiquer au comité plus tard, si vous en avez l'occasion.

**M. Rowland Dunning:** Certainement. Je peux le faire.

**M. Peter Julian:** Il y avait ensuite la question des contestations commerciales.

**M. Rowland Dunning:** Je n'ai connaissance d'aucune contestation commerciale dans le marché des États-Unis. Dans les années 1980, lorsque je travaillais à la LCBO et que j'ai participé aux négociations commerciales, l'Union européenne a semblé s'intéresser beaucoup plus au Canada pendant de nombreuses années, pour je ne sais quelle raison. Nous sommes un petit marché par rapport à celui des États-Unis, mais pendant des années, les États-Unis n'ont pas été vraiment submergés d'importantes quantités de vins en provenance d'Italie ou de France, à l'exception peut-être des meilleurs vins. Dernièrement, ils ont...

**M. Peter Julian:** Désolé de vous interrompre, mais je voudrais que Mme Martinez et M. Paszkowski répondent également à cette question.

**Mme Ivonne Martinez:** Désolée. À propos de la question commerciale?

**M. Peter Julian:** Oui.

**Mme Ivonne Martinez:** Je n'ai connaissance d'aucun problème. Dans les années 1980, le Canada a perdu sa cause contre l'Union européenne et nous pensons que cela pourrait entraîner d'autres contestations commerciales.

**M. Peter Julian:** Néanmoins, vous n'avez connaissance d'aucune contestation commerciale suite à la loi similaire qui existe aux États-Unis.

**Mme Ivonne Martinez:** Je ne crois pas qu'il y en ait eu.

**M. Peter Julian:** Monsieur Paszkowski, avez-vous quelque chose à dire?

**M. Dan Paszkowski:** En ce qui concerne le programme de commandes privées, il est offert par la plupart des régies des alcools. Le vin met longtemps à arriver. Je pense que d'après les sites Web, le délai est de trois à six mois. Il faut commander au moins une caisse et généralement cela ne peut pas être un assortiment.

Je connais des cas où un consommateur de l'Ontario, par exemple, qui désire un certain vin de la Colombie-Britannique, ne peut pas recourir au programme de commandes privées parce que le vignoble en question a un agent en Ontario; il faut s'adresser à lui. L'agent du vignoble a tellement de formalités administratives à remplir pour faire acheminer ce vin par l'entremise de la régie des alcools que cela n'en vaut pas la peine.

Oui, il y a un programme de commandes privées. Est-il parfait? Non. Est-il possible de l'améliorer? Oui, c'est possible. On peut l'améliorer de façon à ce qu'un grand nombre de consommateurs l'utilisent. Ce n'est pas une raison pour ne pas modifier la loi afin de permettre aux consommateurs de passer directement commande auprès d'un établissement vinicole.

En ce qui concerne les lois commerciales, depuis 2005, les États-Unis ont un système de livraison directe au consommateur. Cela n'a pas suscité de contestation commerciale. J'ai parlé aux gens de l'industrie des États-Unis. J'ai parlé à ceux de l'industrie européenne pour savoir si le projet de loi C-311 pourrait faire l'objet d'une contestation commerciale. Du moment qu'il répond aux obligations à l'égard du traitement national, il n'y a aucune raison et aucune justification pour qu'un pays conteste le résultat de l'adoption de ce projet de loi.

• (1640)

**M. Peter Julian:** Merci.

Je pense avoir également utilisé le temps de M. Chisholm et je vais donc...

**Le président:** Oui, malheureusement, mais M. Chisholm aura certainement droit à un tour.

**M. Peter Julian:** Oui.

**Le président:** Nous passons à M. Jean, s'il vous plaît.

**M. Brian Jean (Fort McMurray—Athabasca, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être venus aujourd'hui.

D'abord, madame Martinez, j'étais en Alberta quand l'industrie a été déréglementée. J'aimerais que vous nous parliez très brièvement de certaines choses qui se sont passées.

Je sais que l'industrie a pris de l'expansion, que les choix se sont élargis pour les consommateurs, que les prix ont baissé, que les heures d'ouverture des magasins d'alcool ont été prolongées...

**Mme Yvonne Martinez:** C'est exact.

**M. Brian Jean:** Si je me trompe sur quoi que ce soit...

J'étais avocat pénaliste à l'époque et tout ce que les gens avaient prédit au sujet des gens ivres dans les rues qui obtiendraient de l'alcool à toute heure ne s'est pas matérialisé. Je crois qu'en fait rien n'a changé en ce qui concerne les problèmes liés à l'alcool.

Cela a-t-il eu des conséquences négatives pour les consommateurs?

**Mme Ivonne Martinez:** L'augmentation des ventes?

**M. Brian Jean:** L'augmentation de la privatisation en Alberta.

**Mme Ivonne Martinez:** Le seul élément qui a été privatisé a été la vente au détail.

**M. Brian Jean:** Oui.

**Mme Yvonne Martinez:** L'alcool est toujours réglementé.

**M. Brian Jean:** C'est ce dont je parle.

**Mme Ivonne Martinez:** Absolument.

Avant la privatisation, il y avait, je crois, 230 magasins en Alberta. Nous en avons maintenant 1 200.

**M. Brian Jean:** Cela a offert beaucoup de choix et suscité beaucoup de réactions positives.

**Mme Ivonne Martinez:** Et cela a permis d'avoir accès, au Canada, à de l'alcool en provenance du monde entier.

**M. Brian Jean:** Je comprends.

En fait, certains disent que ma vie est parfaite. Je suis né à Kelowna, en Colombie-Britannique; je dors au Québec; je travaille en Ontario; je paie mes impôts en Alberta. Cela fonctionne vraiment bien.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Brian Jean:** Ma question est la suivante. Personnellement, je pense que la situation financière des magasins d'alcool de l'Alberta s'améliorerait. C'est dans notre province que l'alcool coûte le moins cher. S'il est possible d'en commander en ligne, en Alberta, pourquoi les gens ne pourraient-ils pas commander, en Alberta, du vin de la Colombie-Britannique?

**Mme Ivonne Martinez:** Voilà le problème. Si les gens font cela, ils n'auront pas à passer par les propriétaires des magasins d'alcool qui perdront une partie de leur chiffre d'affaires et de leurs bénéfices. Un grand nombre des magasins que nous représentons sont des petits commerces dont la marge bénéficiaire est assez mince. Par conséquent, si je passe directement une commande à un établissement vinicole, je n'ai pas à passer par l'AGLC. Je n'ai pas à aller dans un magasin...

**M. Brian Jean:** Pourquoi ne peut-on pas passer une commande directement à la régie des alcools? En Alberta, par exemple, nous n'avons pas beaucoup d'établissements vinicoles. Pourquoi les gens ne pourraient-ils pas aller simplement dans un magasin d'alcools pour passer une commande en ligne à un magasin d'alcools de l'Alberta dans un marché concurrentiel?

**Mme Ivonne Martinez:** Cela se fait déjà.

**M. Brian Jean:** Ils pourraient profiter des taxes plus faibles. Nous ne payons pas la taxe de vente provinciale en Alberta et nous avons donc 5 p. 100 de taxe. Nous sommes un marché concurrentiel et ce serait donc beaucoup plus concurrentiel.

Je veux faire valoir que les magasins d'alcools de l'Alberta me semblent être un franc succès et qu'il serait souhaitable de privatiser toutes les régies des alcools du pays. Je pense que ce serait une excellente initiative.

Je peux vous dire que le principal sujet de plaintes de mes électeurs est qu'ils ne peuvent pas obtenir deux types d'alcool. L'un est un produit du Québec, un whisky de sirop d'érable. Lorsqu'ils viennent ici, ils vont l'acheter au Québec et le ramènent en avion avec eux — cela fait frissonner Scott Brison — et l'autre est le Speaker's Scotch. Je ne sais pas exactement pourquoi le Speaker's Scotch est si apprécié, mais...

Je pense simplement que cela peut seulement avoir des conséquences positives pour l'Alberta et que ce serait une bonne chose également pour le reste du pays.

**Mme Ivonne Martinez:** Je précise que le vin dont il est question dans le projet de loi C-311 est uniquement pour la consommation personnelle...

**M. Brian Jean:** Je comprends.

**Mme Ivonne Martinez:** Si vous passez par un magasin, ce sera une utilisation commerciale et ce sera donc illégal.

**M. Brian Jean:** Mais les gens peuvent acheter ce vin à un détaillant pour leur consommation personnelle. C'est ainsi que je comprends la loi, et comme le motionnaire est...

**Mme Ivonne Martinez:** C'est exact, et c'est déjà ce qui se passe en Alberta, par conséquent, le projet de loi C-311 n'est pas...

**M. Brian Jean:** Mais il y a aussi le reste du pays.

Puis-je poser une dernière question, monsieur le président?

**Le président:** Vous avez deux minutes.

**M. Brian Jean:** Excellent.

Je suis pour le libre marché. Je suis un homme d'affaires. Pourquoi ne pas faire la même chose pour le Crown Royal? Pourquoi ne pas le faire pour le whisky, pour la bière? Pourquoi ne pas le faire dans l'ensemble du pays?

Quelqu'un ici, un des témoins, peut-il nous dire pourquoi nous ne faisons pas la même chose pour toutes les autres substances enivrantes que les Canadiens de tout le pays apprécient telles que le whisky de sirop d'érable du Québec?

**Le président:** Il reste environ une minute. Quelqu'un désire-t-il répondre?

Allez-y, monsieur Dunning.

**M. Rowland Dunning:** Je ne sais pas trop quelle était la question.

**M. Brian Jean:** Pourquoi ne pas faire la même chose pour les autres boissons enivrantes?

**M. Rowland Dunning:** Faire quoi?

**M. Brian Jean:** Les libérer de leurs liens.

**Des voix:** Oh, oh!

**Une voix:** Libérez-les.

**M. Rowland Dunning:** Ajoutez-les au projet de loi. Je veux dire...

**M. Brian Jean:** Voyez-vous...

**M. Rowland Dunning:** ... je suis certain que les distilleries et les brasseries...

**Le président:** À l'ordre.

**M. Rowland Dunning:** ... suivent ces débats. Si le marché s'ouvre pour le vin suite à l'adoption du projet de loi et de ce qui se passera dans les provinces, je suis sûr que vous aurez très rapidement des nouvelles de Spirits Canada et des brasseurs du Canada.

**M. Brian Jean:** Pour les deux dernières secondes, pensez-vous que cela pourrait avoir des conséquences négatives?

**Mme Ivonne Martinez:** Absolument en ce qui concerne la consommation des mineurs.

**M. Brian Jean:** Je pense qu'on a déjà soulevé cette question. Nous avons déjà entendu des témoignages disant que ce n'est pas vraiment un problème et je ne le pense pas non plus.

**Mme Ivonne Martinez:** Pour le rye ou la vodka?

**M. Brian Jean:** Pour le vin?

**M. Rowland Dunning:** Je pourrais peut-être dire un dernier mot, monsieur le président.

**Le président:** Allez-y, mais très brièvement.

**M. Rowland Dunning:** Vous pouvez aller dans n'importe quel magasin de la Régie des alcools de l'Ontario pour commander n'importe quel produit, de l'alcool, du vin ou de la bière, en provenance de n'importe quel endroit au Canada. Ce service est offert. Comme je l'ai dit, nous avons...

**M. Brian Jean:** Mais vous ne pouvez pas le commander directement à la source...

**M. Rowland Dunning:** Non. Ce serait une vente directe.

**M. Brian Jean:** Vous ne pouvez pas le faire.

**M. Rowland Dunning:** Ce serait contourner le système.

**M. Brian Jean:** C'est donc ce que nous allons pouvoir faire maintenant.

• (1645)

**Le président:** Merci.

Merci, monsieur Jean.

C'est au tour de M. Brison, s'il vous plaît.

**L'hon. Scott Brison:** Merci, monsieur le président.

Nous remarquerons que M. Jean est peut-être le premier député de l'Alberta à parler d'alcool et de ligotage au comité.

Monsieur Dunning, vous dites que le projet de loi C-311 pourrait faire du tort à l'industrie vinicole canadienne. Comptez-vous des propriétaires d'établissements vinicoles au sein de votre conseil?

**M. Rowland Dunning:** Le conseil de...?

**L'hon. Scott Brison:** Votre association.

**M. Rowland Dunning:** Le conseil de mon association comprend des PDG de toutes les régies des alcools.

**L'hon. Scott Brison:** Très bien, juste une... Avez-vous déjà dirigé un établissement vinicole?

**M. Rowland Dunning:** Non.

**L'hon. Scott Brison:** M. McWatters et M. Stutz ont dirigé des établissements vinicoles et les organismes de Mme Ruddock et de M. Paszkowski représentent les établissements vinicoles. Ces personnes soutiennent totalement ce projet de loi. Pourquoi pensez-vous savoir où est leur intérêt alors qu'ils savent ce qu'est la gestion d'un établissement vinicole et l'expansion d'une entreprise? Je vous pose simplement la question.

**M. Rowland Dunning:** Je peux seulement répondre à cela que nous sommes chargés de veiller à ce que les accords commerciaux soient respectés au niveau du détail et que cela ne les respecte pas. Dans les années 1980, les établissements vinicoles ont également exercé des pressions pour maintenir des pratiques discriminatoires qui étaient contraires à nos accords commerciaux et ils ont perdu.

Par exemple, en Ontario, de nombreux vignobles étaient en train d'établir des magasins pour vendre leurs vins en dehors de leurs chais et, suite aux accords commerciaux, les seuls qui ont pu garder ces magasins sont ceux qui les avaient déjà ouverts. Les producteurs dont la demande était en attente et qui avaient signé des accords avec des propriétaires pour ouvrir des magasins de vins hors de leur établissement n'ont pas pu donner suite à leur projet. Ils y ont perdu de l'argent. Nous pensons qu'ils pourraient encore perdre.

**L'hon. Scott Brison:** Je ferais remarquer que ce sont des gens d'affaires très avisés qui ont pris des risques et investi, dans bien des cas, toutes leurs économies dans ces établissements vinicoles. Ils sont représentés par des organismes compétents qui savent où sont les intérêts de leurs membres et appuient totalement ce projet de loi. Je dis simplement que ce sont des gens intelligents et je suppose qu'ils sont parfaitement conscients du risque de contestations commerciales.

Je voudrais poser une question à M. Stutz. Je voudrais d'abord dire au comité combien nous sommes fiers de la croissance de l'industrie vinicole en Nouvelle-Écosse. Hanspeter Stutz a fait oeuvre de pionnier dans ce secteur et a aidé à bâtir l'industrie vinicole de la province. Nous sommes très fiers de lui. Envisagez-vous la possibilité que le commerce électronique augmente la demande et vous permette de faire connaître vos vins, de les expédier pour que les gens des autres provinces puissent les consommer? Pensez-vous que le commerce électronique pourrait favoriser l'essor de votre industrie au Canada et celui des autres industries vinicoles canadiennes dans les autres régions?

J'aimerais entendre également l'opinion des organismes de Mme Ruddock et de M. Paszkowski.

**M. Hanspeter Stutz:** Absolument. Ce que nous oublions aujourd'hui, je crois, c'est tout l'aspect touristique. Ce que nous faisons dans l'industrie en général au Canada, vraiment... Nous avons constaté que le tourisme expérientiel est très à la mode. Nous pouvons visiter les pays du monde où se trouvent des vignobles et cela a d'énormes répercussions.

Je ne suis pas tout à fait d'accord avec M. Dunning quant au risque de perdre de l'argent pour la province ou la régie des alcools. Je vois plutôt la possibilité de bénéfices plus importants pour les établissements vinicoles. Si leurs bénéfices sont plus importants, ils ont un meilleur bilan financier à la fin de l'année, ce qui leur permet d'investir; si un établissement vinicole peut investir et prendre de l'expansion, il embauchera davantage de personnel.

**L'hon. Scott Brison:** Vous payez des impôts, n'est-ce pas?

**M. Hanspeter Stutz:** J'estime que si la province perd de l'argent du côté de la régie des alcools, ce n'est pas une excuse. Nous gagnons cet argent sur les activités commerciales de chaque vignoble. Je pense que cela aura vraiment un impact économique important pour tous les vignobles qui pourront le faire.

**L'hon. Scott Brison:** Quelles possibilités la croissance du commerce électronique apporte-t-elle aux vins canadiens si nous pouvons les libérer de ces règlements archaïques?

**M. Dan Paszkowski:** Je crois que les possibilités sont énormes. Il suffit de voir ce qui se passe au Sud de la frontière chez nos

homologues des États-Unis qui font une utilisation importante de Twitter, Facebook et toutes les formes de médias sociaux, car le vin raconte une histoire. Le vin est différent des autres produits en ce sens que le tourisme conduit vers les établissements vinicoles; quand les gens viennent dans votre vignoble, ils veulent acheter votre vin.

Les régies des alcools produisent des applications pour iPhone afin d'attirer des clients dans leurs magasins de détail, mais notre investissement dans tous les médias sociaux rejoint seulement la population que nous avons à l'intérieur de la province. Cela nous limite. L'avantage de cette mesure est que toute vente apportera des recettes fiscales à tous les gouvernements provinciaux.

• (1650)

**Le président:** Merci.

Merci, monsieur Brison.

C'est au tour de M. Van Kesteren, s'il vous plaît.

**M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC):** Je viens du sud-ouest de l'Ontario et, bien entendu, nous avons le vin de Point Pelee. Si nous vantons nos vins, je peux vous dire que si vous n'avez pas goûté nos vins blancs et nos vins rouges de Point Pelee, vous n'avez pas vraiment...

Voici ce que j'ai à dire. Je reviens des États-Unis — ce bronze date de la semaine dernière — où je suis allé dans un magasin Costco. Il y avait là un meilleur choix de vins que dans n'importe quel magasin de la régie des alcools au Canada.

D'autre part, nous voulons élargir notre industrie vinicole au Canada. Avons-nous peur d'aller au-delà des frontières du pays? Nous parlons du commerce interprovincial. Pourquoi ces excellents vins ne se trouvent-ils pas en Floride? Que se passe-t-il? Avons-nous peur? Pouvons-nous concurrencer le reste du monde, comme l'a dit M. Jean, en nous libérant des liens que nous avons imposés aux établissements vinicoles? Cela semble presque biblique.

J'ouvrirais simplement le marché.

**M. Hanspeter Stutz:** C'est très facile. Il y a, dans le monde, une surproduction de vin, comme nous l'avons remarqué.

Nous pouvons acheter du vin argentin à 62 ¢ le litre, mais nous avons aussi un problème au Canada: nous avons une monnaie très forte. Si vous importez du vin américain au Canada, cela coûte, je crois, 11 p. 100 ou 12 p. 100 de plus, à cause de la monnaie. Le dollar canadien vaut parfois 25 p. 100 plus cher.

Il est très difficile d'exporter nos produits dans un marché très concurrentiel comme l'est le marché mondial du vin. Notre vin coûte 25 p. 100 plus cher. Je ne parle pas du vin de glace qui est généralement beaucoup plus coûteux; je parle du vin de haute qualité. C'est un des problèmes. C'est une des raisons pour lesquelles je dis que nous pouvons être fiers d'avoir une monnaie forte, mais que cela nous pose un problème.

Ne vaudrait-il pas mieux ouvrir le marché national avant de parler d'exporter? C'est très bien d'aller en Europe. Si l'euro reste faible comme c'est le cas actuellement, ça ira, mais nous devrions commencer par ouvrir le marché national canadien. Pour moi, c'est parfaitement logique. Pourquoi dressons-nous ces obstacles?

**M. Dave Van Kesteren:** Vous voulez dire que le projet de loi est un pas dans la bonne voie.

Allons un peu plus loin. Je comprends ce que vous dites au sujet de la vigueur du dollar et ce sont des considérations qui, bien entendu, sont tout à fait raisonnables.

Quelqu'un a mentionné tout à l'heure que le transport est un énorme facteur. Je ne parle pas du transport de notre vin de Point Pelee vers la Colombie-Britannique; nous sommes à un jour de route d'un marché de 200 millions de personnes. Ne pouvons-nous pas élargir ce marché? Quelqu'un peut-il répondre à cette question?

**M. Harry McWatters:** Je peux y répondre.

J'ai eu affaire à des importateurs américains. Pour pouvoir lancer un programme de commercialisation pour un produit donné, ils veulent 5 000 caisses de ce produit pour la première année. Je peux vous dire qu'en Colombie-Britannique, si vous prenez les 200 établissements vinicoles qui produisent plus de 5 000 caisses de vin au total, cette exigence éliminerait plus de la moitié d'entre eux. Nous sommes un pays de petits producteurs. Il est difficile d'avoir cette masse critique.

L'année dernière, en réunissant la production d'autres vignobles, j'ai emballé 8 000 caisses que j'ai expédiées à une chaîne en Chine. Les débouchés sont là, mais ils ne sont pas énormes, car ils sont difficiles à exploiter.

C'est un petit pas que nous pouvons faire pour développer un peu plus notre industrie afin que nous puissions exploiter ces possibilités. Nous continuons à obtenir des récompenses très importantes dans les concours pour la qualité de nos vins, mais nous n'avons pas produit des quantités commerciales suffisantes dans nos régions pour alimenter ces marchés de façon importante.

**M. Dave Van Kesteren:** C'est ma dernière question.

Sommes-nous condamnés à rester assujettis à la formule que nous avons choisie au Canada, c'est-à-dire les régies des alcools et les petites productions ou avons-nous la possibilité de devenir un important exportateur de vin?

•(1655)

**M. Harry McWatters:** Cette possibilité existe, mais c'est assez difficile. Si vous avez un groupe de très petits producteurs, comment pouvez-vous réunir une quantité suffisante pour alimenter un marché, comme le marché américain, qui est 10 fois plus important que le nôtre? Il faut exploiter certains créneaux, ce qui est difficile à faire.

**Le président:** Merci.

Merci, monsieur Van Kesteren.

Nous passons à M. Chisholm, s'il vous plaît.

**M. Robert Chisholm (Dartmouth—Cole Harbour, NPD):** Merci beaucoup.

Je viens, moi aussi, de la Nouvelle-Écosse et je suis originaire de la vallée de l'Annapolis. Je dois vous dire que j'ai été très impressionné par les progrès que l'industrie a faits depuis 20 ou 25 ans. C'est phénoménal. Il n'y a pas de doute.

Les entreprises comme la vôtre, monsieur Stutz, participent à de nombreuses initiatives lancées à l'échelle de la province pour promouvoir vos produits et les autres produits de la Nouvelle-Écosse et tant mieux pour vous.

Je ne prétends certainement pas posséder autant d'expérience et de connaissances que M. Brison. Je suis un modéré, bien entendu.

Je voudrais poser deux questions. Vous avez parlé de la difficulté d'envoyer une caisse de vin au Nouveau-Brunswick. Pouvez-vous m'expliquer rapidement quelle est la nature du problème?

**M. Hanspeter Stutz:** Ce n'est pas autorisé. Ce n'est tout simplement pas permis. La réglementation actuelle ne vous autorise

pas à envoyer une caisse de vin à un consommateur privé au Nouveau-Brunswick.

**M. Robert Chisholm:** Nous avons entendu M. Denning dire qu'on peut le faire par l'entremise d'une des régies des alcools.

**M. Hanspeter Stutz:** Oui.

**M. Robert Chisholm:** Mais pour le moment, vous ne pouvez pas le faire directement vous-même.

**M. Hanspeter Stutz:** Non.

**M. Robert Chisholm:** Je pense avoir entendu quelqu'un dire que si vous vendiez du vin, disons, de Nouvelle-Écosse, à quelqu'un en Ontario, vous devriez faire payer la taxe ontarienne — ou est-ce que ce serait la taxe de Nouvelle-Écosse?

Pourriez-vous nous en parler, monsieur Paszkowski?

**M. Dan Paszkowski:** Si ce projet de loi est adopté et si vous êtes un résident de la Nouvelle-Écosse qui commande une caisse de vin à un producteur de l'Ontario, ce dernier vous fera payer un prix incluant les taxes de la Nouvelle-Écosse. On vous fera payer la taxe de vente provinciale et les redevances qui s'appliquent à cette bouteille de vin pour l'environnement et la bouteille. La Nouvelle-Écosse percevra donc des recettes et cela répondra aux exigences qui sont actuellement celles de sa régie des alcools en ce qui concerne les redevances pour l'environnement ou les bouteilles, etc.

**M. Robert Chisholm:** Je comprends, cela dépend de la province où réside la personne qui passe la commande.

**M. Dan Paszkowski:** C'est exact.

**M. Robert Chisholm:** Cela nous ramène à ce dont M. Jean a parlé à propos de l'avantage que cela apporterait à l'Alberta. Les Néo-Écossais voudront commander leur vin en Alberta parce que dans cette province il n'y a pas de taxes ou les taxes sont plus basses. Cela éviterait le problème.

**M. Dan Paszkowski:** Oui. Si vous êtes un touriste qui visite l'Ontario, vous payez vos taxes là où vous achetez le vin. Si vous le commandez par Internet, une fois de retour chez vous, vous allez payer les taxes à la Nouvelle-Écosse, car c'est la province où vous résidez.

**M. Robert Chisholm:** En ce qui concerne la Nouvelle-Écosse, madame Ruddock, voyez-vous des problèmes? Je suppose que cette question est en deux parties. Premièrement, a-t-on estimé les avantages économiques ou a-t-on fait une analyse de ce que cela représenterait pour l'industrie? Deuxièmement, les gens sont-ils conscients de la bureaucratie que cela pourrait entraîner?

**Mme Janice Ruddock:** Premièrement, vous ne pouvez pas vraiment analyser la situation, car ce n'est pas autorisé actuellement, mais les expéditions à l'extérieur de la province représenteraient 2 p. 100 à 5 p. 100 des ventes. Comme ce n'est pas autorisé actuellement, c'est une simple estimation.

Pour ce qui est de la bureaucratie, étant donné que nous avons une population de 945 000 habitants, si nous avons la possibilité d'expédier notre production vers un marché de 33 millions d'habitants, nous sommes prêts à faire un peu de paperasserie pour avoir cette possibilité, c'est certain. Nous voyons là une formidable occasion de vendre nos vins à une population importante.

**M. Robert Chisholm:** Bien. Il ne fait aucun doute, je pense, que tout ce que nous pouvons faire dans l'intérêt de l'industrie de la Nouvelle-Écosse, des petits et moyens producteurs est souhaitable.

En ce qui concerne les taxes, je voudrais dire une chose, car je m'en suis déjà rendu coupable. Vous allez aux États-Unis et vous achetez une bouteille de vin qu'on peut acheter ici, mais vous la payez la moitié du prix. J'ai entendu une bonne réflexion, l'autre jour. Quelqu'un qui était allé aux États-Unis est allé acheter une bouteille de vin dans un magasin de la régie au Canada et a dit: « Mon Dieu, comment se fait-il que ce soit à ce point plus cher? » Le commis a répondu: « Cette bouteille vient avec des soins de santé gratuits ». J'ai pensé que c'était une bonne répartition.

Vous ne riez pas.

• (1700)

**Le président:** Je ne peux pas croire qu'un bon Néo-Écossais n'achèterait pas directement son vin à un bon producteur de la Nouvelle-Écosse.

Merci, monsieur Chisholm.

Nous passons à M. Adler.

**M. Mark Adler (York-Centre, PCC):** J'espère que vous avez payé vos droits de douane et vos taxes sur cette bouteille, monsieur Chisholm, quand vous l'avez rapportée.

**M. Robert Chisholm:** Toujours.

**M. Mark Adler:** Je tiens à féliciter M. Albas. Je pense qu'il a fait quelque chose de formidable.

**Une voix:** Bravo!

**M. Mark Adler:** Il a fait plus qu'il ne croit. Je vais vous expliquer pourquoi.

Je ne sais pas si c'est parce que le nouveau chef néo-démocrate voit l'intérêt de s'orienter davantage vers la position du Parti conservateur plutôt que celle que son parti adoptait avant, ou...

**M. Robert Chisholm:** Ne vous éloignez pas du sujet, Mark.

**M. Mark Adler:** Nous en sommes plus près que vous ne le croyez.

Ce qu'il a fait c'est qu'il a réussi à convaincre le NPD de donner son accord à une entente de libre-échange pour la première fois de son histoire.

**M. Robert Chisholm:** Cela nous ramène à...

**Le président:** À l'ordre. M. Adler a la parole.

**M. Mark Adler:** N'oublions pas qu'en 1988, le NPD et le Parti libéral étaient tous les deux contre l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, surtout parce qu'il était censé conduire à la destruction de l'industrie vinicole canadienne. En réalité, le libre-échange entre le Canada et les États-Unis a créé l'industrie vinicole la plus concurrentielle et la meilleure qui soit au monde. J'estime que M. Albas mérite d'être félicité pour sa grande clairvoyance.

Monsieur Dunning, vos membres concurrencent-ils directement l'industrie vinicole?

**M. Rowland Dunning:** Cela dépend de la province dont vous parlez. En Ontario, nous les concurrençons, car l'industrie vinicole a 350 magasins hors site qui concurrencent la LCBO. Au Québec, la SAQ concurrence les dépanneurs. En Colombie-Britannique, les marques de distribution concurrencent les producteurs. Donc, il y a effectivement de la concurrence dans certaines provinces.

**M. Mark Adler:** Avez-vous fait une analyse pour établir si vos membres perdront ou non des revenus au cas où ce projet de loi serait adopté?

**M. Rowland Dunning:** Nous estimons que si le projet de loi est adopté et que si les provinces établissent l'expédition directe, ces

ventes pourraient représenter jusqu'à 5 p. 100 du chiffre d'affaires, ce qui donne une perte d'environ 300 millions de dollars.

**M. Mark Adler:** Est-ce la raison pour laquelle vous n'êtes pas d'accord avec les autres, parce que cela représente une perte pour vous?

**M. Rowland Dunning:** Je ne suis pas d'accord avec quoi?

**M. Mark Adler:** Vous n'êtes pas d'accord avec les autres témoins qui travaillent dans l'industrie vinicole et qui appuient ce projet de loi.

**M. Rowland Dunning:** Je ne suis pas forcément contre les observations qui ont été formulées. Nous disons seulement que les consommateurs devraient avoir plein accès aux vins canadiens dans l'ensemble du pays.

Nous vendons pour 1 milliard de dollars de vins canadiens dans les régies des alcools du Canada. L'année dernière, nous avons eu, en Ontario, 240 commandes privées qui ont été passées à des établissements vinicoles de Colombie-Britannique, ce qui représentait au total 800 300 caisses. Si nous vendons pour 1 milliard de dollars de vins canadiens dans les magasins d'alcools du pays, ce n'est pas négligeable.

**M. Mark Adler:** Vous êtes donc pour ce projet de loi.

**M. Rowland Dunning:** Nous ne pensons pas que le projet de loi soit nécessaire, car nous faisons déjà ce qu'il prévoit.

**M. Mark Adler:** Vous oui, mais pas eux.

**M. Rowland Dunning:** Qui? Les producteurs? Je ne vois pas très bien ce que vous voulez dire. N'importe quelle régie des alcools du Canada peut commander du vin pour un client chez n'importe quel établissement vinicole du pays et nous le faisons constamment.

**M. Mark Adler:** Néanmoins, si je traverse la frontière provinciale pour aller acheter une caisse de vin que je ramène chez moi, en principe, j'enfreins la loi.

**M. Rowland Dunning:** Ce n'est pas notre opinion. Permettez-moi de préciser...

**M. Mark Adler:** Ce n'est pas votre opinion, mais vous n'êtes pas le gouvernement.

**M. Rowland Dunning:** Les avocats fédéraux disent que c'est illégal. Les avocats provinciaux disent que non.

**M. Mark Adler:** Si j'allais dans un des magasins de vos membres pour passer une commande, au bout de combien de temps obtiendrais-je ma caisse de vin?

• (1705)

**M. Rowland Dunning:** Cela dépend de la province. En Ontario, si vous payez les frais pour une livraison rapide, vous l'obtiendrez trois jours plus tard, mais ce sera probablement au bout de deux semaines.

**M. Mark Adler:** Le fromage aura le temps de moisir un peu, n'est-ce pas?

**M. Rowland Dunning:** Non, vous pouvez aller à la régie des alcools acheter une bouteille. Neuf fois sur dix, si vous commandez du vin à l'extérieur de la province, ce n'est pas pour le boire le soir même.

**Le président:** Merci, monsieur Adler.

Nous passons maintenant à M. Mai, s'il vous plaît.

**M. Hoang Mai:** Je vais essayer d'être moins politique que mon collègue, mais je tiens seulement à vous faire savoir qu'avant que notre chef ne soit élu, nous avons approuvé l'accord de libre-échange avec la Jordanie. Par respect pour nos témoins, nous devrions centrer notre attention sur le sujet à l'étude.

**M. Scott Brison:** Vous devriez faire venir ce vin jordanien.

**M. Hoang Mai:** J'ai une question qui s'adresse à qui pourra y répondre. La question du libre-échange a été soulevée à plusieurs reprises. Qui peut nous dire si les questions commerciales ne poseront pas de problème au cas où ce projet de loi serait adopté? Pouvez-vous dire que ce sera sans conséquence?

**M. Dan Paszkowski:** Nous avons eu une importante consultation avec les ministères et les avocats du commerce extérieur. En fait, nos avocats du commerce extérieur sont ceux qui ont participé aux deux contestations commerciales dont mes collègues à ma droite ont parlé, avec l'Union européenne ainsi que les États-Unis et le GATT.

Si le vin entre au Canada et que nous respectons nos obligations en matière de traitement national, des mesures commerciales seraient sans fondement. Le vin doit entrer dans chaque province qui en fait la première réception. C'est ce que prévoit la LIBE et cela ne change pas. Cela veut dire que le vin doit entrer par l'entremise d'une régie des alcools, passer par le réseau de distribution et des frais sont prélevés sur la caisse de vin en question.

Dans le cas des importations, si un consommateur d'une autre province désire obtenir une caisse de Chianti que vend la LCBO, mais pas la société des alcools du Manitoba, nos obligations en matière de traitement national lui permettraient d'aller chercher cette caisse de Chianti en Ontario, de la ramener au Manitoba ou de contacter la LCBO, en Ontario, pour acheter cette caisse et la faire livrer au Manitoba.

Du moment que vous respectez ces obligations en matière de traitement national, il n'y a pas de violation des accords commerciaux. Cela ne veut pas dire qu'un consommateur de l'Ontario peut passer directement une commande à un vignoble de France; le vin doit d'abord passer par l'étape de la première réception pour répondre aux exigences fédérales.

**M. Hoang Mai:** Pensez-vous que l'amendement concernant le vin 100 p. 100 canadien poserait un problème sur le plan commercial?

**M. Dan Paszkowski:** On a parlé de vins 100 p. 100 canadiens. Ces vins se vendent généralement plus cher que les produits canadiens de coupage dont parlaient, je crois, mes collègues de Nouvelle-Écosse.

Les vins de coupage se vendent généralement à moins de 10 \$ la bouteille. Les frais de transport d'une bouteille de vin sont de 3 \$ à 4 \$. Les consommateurs qui désirent acheter du vin d'un vignoble d'une autre province sont généralement des connaisseurs qui connaissent bien le vin. Ils s'intéressent à des vins d'environ 15 \$ ou plus. Je ne pense pas que la question des vins 100 p. 100 canadiens se pose vraiment ici, et je ne crois pas qu'il soit nécessaire de le mentionner dans la loi.

**M. Hoang Mai:** Ma question portait plutôt sur les accords commerciaux et le fait que le vin est transféré... Si nous adoptons l'amendement disant que le vin transféré d'une province à une autre doit être 100 p. 100 canadien, est-ce que ce sera contraire à un accord commercial?

**M. Dan Paszkowski:** Non, car il faudra quand même remplir les obligations à l'égard du traitement national pour tout vin étranger qui entre au pays.

**M. Rowland Dunning:** Je voudrais seulement dire qu'à l'occasion d'un important symposium vinicole canadien qui a eu lieu à Niagara, le mois dernier, les experts en commerce international ont dit que les ventes directes pourraient probablement entraîner une contestation commerciale et la perte de nombreux avantages pour l'industrie vinicole canadienne.

**M. Hoang Mai:** Mme Martinez a soulevé la question du jeune de 18 ans. Quelqu'un peut-il nous dire si ce sera couvert, que le problème des mineurs qui pourraient acheter du vin par Internet ne se posera pas?

**Le président:** Quelqu'un désire-t-il répondre? Monsieur Paszkowski, voulez-vous en parler?

**M. Dan Paszkowski:** Nous avons actuellement l'exemple de l'Ontario et de la Colombie-Britannique où il est possible, depuis 10 ans, de commander du vin en ligne dans la province. En tant que consommateur de l'Ontario, vous pouvez commander du vin directement à un producteur et cela n'a posé aucun problème.

Aux États-Unis, toute une série de mesures ont été mises en place pour empêcher que des mineurs consomment de l'alcool, notamment en exigeant que le livreur obtienne la signature d'un adulte et que les boîtes portent une étiquette signalant qu'elles contiennent de l'alcool. D'autre part, d'importantes études réalisées aux États-Unis montrent que le vin n'est pas la boisson favorite des mineurs et que la plupart des adolescents n'attendent pas une semaine ou deux pour faire livrer une caisse de vin pendant que leurs parents sont absents de la maison.

Si vous prenez l'élasticité des prix du vin, vous constatez qu'une hausse de prix de 10 p. 100 amène les jeunes à diminuer leur consommation de vin d'environ 18 p. 100. Il n'y a pas d'incitatif.

● (1710)

**Le président:** Très bien, merci.

Malheureusement, il ne reste plus de temps, madame Martinez, mais vous aurez peut-être l'occasion de répondre au prochain tour.

Nous passons à Mme McLeod, s'il vous plaît.

**Mme Cathy McLeod:** Merci, monsieur le président.

J'ai une très brève question et j'aurai ensuite une question plus longue. Ma première question s'adresse à M. Paszkowski.

Pourriez-vous nous faire part brièvement de votre opinion au sujet de l'inclusion de l'exigence concernant le vin 100 p. 100 canadien et de la question du libre-échange dont on a parlé?

**M. Dan Paszkowski:** Je ne crois pas nécessaire d'inclure cette exigence dans le projet de loi, surtout parce que les vins dont nous parlons, ceux qui seront livrés directement aux consommateurs, seront des vins 100 p. 100 canadiens compte tenu du prix auquel ils se vendent.

**Mme Cathy McLeod:** Merci.

Je vais demander à M. Dunning et à M. Paszkowski de répondre à ma prochaine question.

Nous avons entendu dire que le vin a toute une histoire. Ma collègue du Manitoba parcourt à bicyclette la piste Kettle Valley Railway. Elle a une carte de crédit, mais bien entendu, elle ne peut pas emporter des bouteilles de vin avec elle. Si elle trouve, dans un des vignobles, un vin particulier à 16 \$ la bouteille, je voudrais que vous nous disiez comment elle va le faire envoyer chez elle avec le système actuellement en place. M. Dunning pourrait nous en parler.

Qu'est-ce que le nouveau système permettra de faire si les provinces sont d'accord pour l'adopter? Pouvez-vous suivre cette bouteille de vin à 16 \$ plus les frais supplémentaires? Que va faire ma collègue pour que cette bouteille la suive à la maison dans le contexte actuel puis avec la nouvelle loi?

Qui veut commencer?

**M. Rowland Dunning:** Premièrement, elle pourrait la mettre dans sa valise et la ramener chez elle.

**Mme Cathy McLeod:** Non, elle est à bicyclette...

**M. Rowland Dunning:** Elle est à bicyclette. D'accord...

**Mme Cathy McLeod:** ... et avec une carte de crédit. Elle aimerait acheter six bouteilles de ce vin...

**M. Rowland Dunning:** Pour le moment, la seule façon dont elle peut le faire, c'est en notant le nom du produit sur un morceau de papier afin qu'une fois de retour dans sa province, elle le commande par l'entremise de la régie des alcools et le fasse livrer chez elle.

**Mme Cathy McLeod:** Six bouteilles?

**M. Rowland Dunning:** Nous sommes en train de passer à un système au poids et de nombreuses bouteilles sont maintenant emballées en carton de six comme c'est le cas en Europe.

**Mme Cathy McLeod:** Par conséquent, il suffit qu'elle note le nom du produit et qu'elle rentre chez elle.

**M. Rowland Dunning:** Qu'elle rentre chez elle et passe une commande, oui.

**Mme Cathy McLeod:** Quels frais s'ajouteraient aux 16 \$ en cours de route?

**M. Rowland Dunning:** La régie des alcools commanderait le vin à l'établissement vinicole au prix de gros, si bien que le prix serait sans doute inférieur à 16 dollars. La régie y ajouterait ensuite sa marge bénéficiaire. Cela pourrait ramener le prix à 16 \$ ou à un niveau légèrement supérieur, selon le coût du transport d'une région à l'autre. Comme les régies des alcools commandent une grande quantité de vins, selon la province où elle réside, ce vin serait joint à une autre expédition et cela ne lui coûterait probablement pas beaucoup plus.

**Mme Cathy McLeod:** Très bien et elle paiera ensuite la taxe du Manitoba, dans son cas.

Monsieur Paszkowski, pourriez-vous nous dire ce qui changerait à l'occasion de son voyage en bicyclette?

**M. Dan Paszkowski:** Ce qui changerait c'est qu'elle arriverait au vignoble, elle trouverait le vin qu'elle désire, elle l'achèterait et elle demanderait au vignoble de le livrer chez elle. Ce travail serait fait et le producteur recevrait pour ce vin la totalité du prix de détail plutôt que le prix FOB plus bas qui s'appliquerait si elle rentrait chez elle et commandait le vin par l'entremise de sa régie des alcools, avec tous les frais supplémentaires, plus les frais de transport. Autrement dit, elle paierait le prix de détail, plus les frais de transport et elle recevrait le vin chez elle deux jours plus tard.

**Mme Cathy McLeod:** Quelqu'un a-t-il quelque chose à ajouter? Cela indique-t-il ce que ce projet de loi ferait si les provinces

adoptaient la loi habilitante voulue? Cela traduit-il ce que nous essayons de faire?

Monsieur McWatters, voulez-vous dire quelque chose?

• (1715)

**M. Harry McWatters:** Pour ce qui est de votre première question au sujet du vin 100 p. 100 canadien, je crois que ce ne serait pas conforme à nos accords commerciaux. Je ne suis pas sûr que Dan a compris la question.

Si je suis de cet avis, c'est parce que le vin étranger ne serait pas traité de la même façon étant donné que nous l'empêcherions d'être expédié d'une province à l'autre. L'amendement serait donc redondant.

Je crois que la majorité du vin qui sera expédié le sera probablement directement par le producteur au consommateur. Néanmoins, ce projet de loi n'empêche certainement pas qui que ce soit de téléphoner à un magasin d'alcools de l'Alberta pour se faire livrer dans une autre province un vin qu'il ne peut pas trouver, quelle que soit sa provenance. C'est pour cela qu'il est conforme à nos accords commerciaux.

**Le président:** Merci.

Merci, madame McLeod.

Nous passons à M. Giguère, s'il vous plaît, pour cinq minutes.

[Français]

**M. Alain Giguère (Marc-Aurèle-Fortin, NPD):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Ma première question a trait à la définition même du terme « vin » dans la loi. Cela peut inclure énormément de choses dont le cidre, la limonade alcoolisée et les vins panachés. De plus, ce terme peut aussi inclure le concentré de vin.

Dans la mesure où il est difficile d'assurer la traçabilité des produits qui seront vendus localement, qu'arrive-t-il lorsque quelqu'un achète plus d'une caisse? Qu'arrive-t-il si un restaurateur achète, dans une province, du concentré de vin qui provient d'un pays étranger? Qu'arrive-t-il de notre capacité de faire appliquer cette loi, dans la mesure où aucune régie des alcools ne va réglementer ces ventes?

J'aimerais avoir quelques informations à propos de la possibilité de voir cette loi ouvrir la porte à un marché auquel on ne pensait pas, un marché qui ne devait pas exister, mais qui va faire son apparition, comme dans le cas du concentré de vin.

[Traduction]

**M. Rowland Dunning:** Si vous le permettez, je vais essayer de répondre.

Il y a au Québec, des producteurs qui importent du vin 100 p. 100 chilien, par exemple, qui l'embouteillent et qui le vendent par l'entremise du réseau de dépanneurs du Québec. Si le projet de loi est adopté et si les provinces changent leur réglementation, en principe, les consommateurs pourraient commander ce produit, le faire expédier dans une autre province et il serait 100 p. 100 chilien, argentin, sud-africain ou ce que vous voudrez.

Cette possibilité est également une des choses qui nous inquiètent.

[Français]

**M. Alain Giguère:** Ma deuxième question a trait aux ententes de libre-échange.

Présentement, pour vendre du vin dans une province, il faut passer impérativement par une régie des alcools qui, elle, donne l'autorisation d'une redistribution.

Les vins canadiens vont être exemptés de cette obligation et ne seront pas considérés dans les ententes de libre-échange comme un produit favorisé, un avantage illicite. S'il y a contestation, qui va payer les frais juridiques liés à cette contestation?

[Traduction]

**M. Harry McWatters:** Je vais me faire un plaisir de répondre à cela.

Premièrement, tous les vins produits au Canada sont enregistrés dans la province où ils sont produits. Cette province ne peut pas en prendre possession, mais en Colombie-Britannique, le producteur ne peut pas vendre un produit sans qu'il ne soit enregistré auprès de la direction de la distribution des alcools de la Colombie-Britannique. C'est également le cas dans les autres provinces et cette situation ne se produirait donc pas.

Pour ce qui est du concentré, les gens peuvent aller dans n'importe quel magasin UVin et fabriquer du vin à partir de concentré en évitant de payer toutes les taxes.

[Français]

**M. Alain Giguère:** Merci.

**Le président:** Il vous reste une minute.

**M. Alain Giguère:** Très bien.

Parlons du cidre. On peut aussi faire du cidre de glace, on peut vendre énormément de produits du terroir. Ne risque-t-on pas de voir apparaître le phénomène des microbrasseries spécialisées qui vont vendre un produit à grande échelle, en ligne, sans nécessairement respecter les législations provinciales?

• (1720)

[Traduction]

**M. Harry McWatters:** Je ne suis pas sûr d'avoir bien compris la question. Tout à l'heure, vous avez parlé du vin. Le vin est défini comme un produit fait à partir de jus de raisin totalement ou partiellement fermenté. Cela exclut un certain nombre des produits dont vous avez parlé et je crois que ce serait le cas aux termes de ce projet de loi. Pour qu'un produit porte le nom de vin, il faut qu'il soit fait avec du raisin.

Il peut être fabriqué à partir d'autres fruits, mais ce fruit doit être identifié. Le vin de cerise ne peut pas être appelé du vin sans qu'on précise qu'il est de « cerise ».

**Le président:** Nous sommes exactement dans les temps.

Monsieur Stutz, voulez-vous faire une brève observation?

**M. Hanspeter Stutz:** Je pense que c'est une question très importante. Je sais qu'elle émane du Québec. Nous produisons aussi un cidre de haute qualité et du cidre de glace et je crois qu'il est vraiment important que ce soit inclus dans le projet de loi et qu'on trouve un libellé incluant le cidre fermenté et les produits élaborés à partir de la pomme.

[Français]

**M. Alain Giguère:** Je veux juste une petite réponse. La définition du terme « vin » est donnée à l'article 2 de la Loi de 1901 sur l'accise. Cette définition du terme « vin » est extrêmement large: elle inclut

même la limonade alcoolisée. C'est le document avec lequel on va devoir travailler.

[Traduction]

**Le président:** Quelqu'un désire-t-il en parler brièvement? Non?

Très bien. Merci.

Je vais présider le prochain tour.

Tout d'abord, madame Martinez, je voudrais vous laisser répondre brièvement à la question concernant les mineurs.

**Mme Ivonne Martinez:** Je vais seulement dire rapidement qu'un grand nombre des exemples qu'on nous a donnés venaient des États-Unis. Il n'y a pas eu vraiment d'études ici, au Canada, car les ventes directes ne font l'objet d'aucune surveillance.

C'est tout.

**Le président:** Très bien. Je vous en remercie.

Madame Martinez, je voudrais continuer avec vous. Comme vous le savez, nous avons eu une discussion au sujet de ce projet de loi sans pouvoir nous entendre. Vous représentez une association dont je connais très bien de nombreux membres dont certains, je pense, appuient ce projet de loi, même si c'est à titre personnel.

Vous avez abordé la question des mineurs. Nous avons abordé la question commerciale que vous avez soulevée. Pour ce qui est d'imposer des barrières, la logique est assez bizarre. En fait, je ne comprends pas quel est votre argument contre ce projet de loi, car selon vous, il met en place ce que l'Alberta autorise déjà.

Cela étant, pourquoi vous opposez-vous à ce projet de loi s'il se contente de mettre en place le système que l'Alberta autorise déjà conformément à sa réglementation provinciale?

**Mme Ivonne Martinez:** À l'heure actuelle, le processus passe par AGLC et les magasins d'alcools et c'est légal. Ce que propose le projet de loi C-311 c'est de contourner ces deux réseaux, de vendre directement au consommateur et vous demandez aux provinces de limiter la quantité qu'une personne pourrait commander.

**Le président:** On ne leur demande pas de limiter la quantité; elles ont le pouvoir de le faire, mais on ne leur demande pas d'établir une limite. En fait, l'Alberta pourrait conserver le système qu'elle a déjà si cette loi est adoptée.

**Mme Ivonne Martinez:** Étant donné qu'elle perdrait des recettes sur ces produits...

**Le président:** J'y viendrai, mais en ce qui concerne votre argument selon lequel cela impose des barrières...?

**Mme Ivonne Martinez:** J'en ai parlé avec AGLC qui m'a dit qu'effectivement elle aurait à imposer des restrictions, comme un bon nombre des autres provinces le feraient, si le projet de loi C-311 était adopté.

**Le président:** Pourquoi?

**Mme Ivonne Martinez:** C'est parce que vous modifiez la façon dont l'alcool est fourni aux consommateurs.

**Le président:** Mais vous dites que l'Alberta a déjà un système qui permet à quelqu'un comme moi qui vis en Alberta d'aller acheter du vin en Colombie-Britannique et de le ramener. Vous dites que l'Alberta permet actuellement de le faire.

C'est ce que cet amendement cherche à faire, alors pourquoi l'Alberta devrait-elle modifier sa façon de faire si cet amendement est adopté?

**Mme Ivonne Martinez:** Commander en ligne n'est pas tout à fait la même chose que d'aller acheter du vin au vignoble, mais je pourrais peut-être laisser mon ami Rowland vous répondre.

**M. Rowland Dunning:** J'ajouterais que la question ne se pose pas si vous ramenez une caisse de vin de la vallée de l'Okanagan où vous êtes allé visiter des vignobles; c'est quand vous rentrez en Alberta et que vous décidez que vous aimez tellement ce vin que vous allez en commander quatre ou cinq caisses en ligne qu'il faudra imposer des limites.

• (1725)

**Le président:** Très bien, c'est là où je voulais en venir.

Dans votre déclaration vous dites: « De fait, les Albertains peuvent commander leur vin directement auprès des... établissements vinicoles, pour autant que ce soit fait par l'intermédiaire d'un magasin d'alcools. »

**Mme Ivonne Martinez:** C'est exact.

**Le président:** Connaissant les Albertains comme je les connais, si je leur demande s'ils devraient être autorisés à commander en ligne une caisse de vin chez Quail's Gate Winery, en Colombie-Britannique et à la faire livrer chez eux ou s'il fallait qu'ils le fassent par l'intermédiaire de leur détaillant local, je suppose que 98 p. 100 d'entre eux diraient qu'ils devraient pouvoir le faire directement.

Connaissant les Albertains comme je les connais... même certains de vos propres membres, madame Martinez, diraient que oui, qu'un Albertain devrait pouvoir se faire livrer directement chez lui sans avoir à passer par un tiers.

**Mme Ivonne Martinez:** Je connais les deux propriétaires de magasin avec qui vous en avez parlé. Je dirais seulement que peu de propriétaires de magasin peuvent en faire une activité secondaire ou ont une chaîne de magasins. La majorité d'entre eux sont des petits commerçants de la province qui ne peuvent peut-être pas se permettre de perdre une partie de leur chiffre d'affaires. La majorité d'entre eux disent qu'ils ne s'opposent pas à ce projet de loi, mais qu'ils ont simplement des réserves quant à la façon dont il serait mis en oeuvre et croient que cette mesure n'est pas nécessaire pour le moment.

**Le président:** Mais un Albertain serait-il d'accord pour que ce système s'applique aux produits agricoles ou aux ressources naturelles dans l'ensemble du pays? Considérerait-on que certains produits sont des produits locaux de l'Alberta? Laisserions-nous les autres provinces établir des organismes de réglementation provinciaux pour déterminer comment ces produits devraient être distribués au Canada?

**Mme Ivonne Martinez:** Encore une fois, c'est une question à laquelle l'avocat pourrait répondre, mais les organismes de réglementation de l'alcool existent déjà et il s'agit donc simplement de travailler dans le cadre du système existant ou de le contourner.

**Le président:** Voulez-vous répondre, monsieur Dunning?

Nous sommes pour le libre-échange dans le monde et nous disons qu'il faudrait abaisser les barrières dans le monde entier. En même temps, au Canada, nous continuons à soutenir les barrières qui empêchent la libre circulation des produits entre les provinces. Je

voudrais que vous répondiez à cette question, car elle est fondamentale. C'est la raison fondamentale pour laquelle j'appuie ce projet de loi. Nous devrions appuyer la libre circulation des biens et des services dans l'ensemble du pays, comme nous le faisons dans le monde en signant des accords de libre-échange au lieu d'y faire obstacle. Nous devrions avoir davantage de libre-échange entre les provinces et les autres pays que ce n'est le cas entre les citoyens et les entreprises du Canada.

Voulez-vous répondre à cela?

**M. Rowland Dunning:** Je peux seulement dire que les Canadiens ont librement accès au vin des différentes régions du pays. Il n'y a pas de barrière commerciale...

**Le président:** ... du moment que c'est par l'intermédiaire d'une autorité provinciale.

**M. Rowland Dunning:** Oui. C'est la même chose pour n'importe quel vin provenant de n'importe quel pays du monde, ce qui permet un libre-échange. Les résidents de l'Ontario ou de n'importe quelle autre province peuvent obtenir du vin de n'importe quel pays au monde par l'intermédiaire de la régie des alcools. Ils peuvent obtenir du vin de n'importe quelle province du Canada par l'intermédiaire de leur régie des alcools.

Quant à savoir pourquoi nous avons une réglementation, pourquoi elle fonctionne si bien et pourquoi les gouvernements canadiens ont décidé d'avoir des régies des alcools, c'est parce que nous sommes mandatés pour générer les recettes qui servent à financer les programmes des provinces. Une des façons dont nous le faisons est en prélevant une marge bénéficiaire sur les produits pour couvrir le coût du système de soins de santé, comme on l'a mentionné tout à l'heure. Ce système bénéficie énormément de la vente de produits alcoolisés au Canada. Nos résidents n'ont pas à payer les prix exorbitants qui sont payés aux États-Unis. Voilà pourquoi nous sommes là, pour générer des recettes, mais en même temps, nous avons un accord de libre-échange qui est appliqué dans l'ensemble du pays par l'intermédiaire des régies des alcools.

**Le président:** Nous ne sommes pas d'accord, mais j'apprécie certainement votre point de vue.

Je vous remercie tous d'être venus. Je tiens à vous remercier pour vos témoignages.

Comme je l'ai mentionné, notre deuxième audience à ce sujet aura lieu le 3 avril. Si vous avez d'autres questions que vous désirez nous soumettre, veuillez nous le faire savoir.

Monsieur Brison, vous vouliez lancer une invitation au comité.

**L'hon. Scott Brison:** J'ai une brève annonce à faire pour inviter tous les membres du comité et leur personnel, y compris le personnel de recherche de la Chambre, à la réception pour goûter les vins de la Nouvelle-Écosse. Elle commence immédiatement et nous sommes donc en train d'empiéter sur le temps précieux réservé aux vins de Nouvelle-Écosse. C'est à la salle 216-Nord.

Les recherches sont importantes. Il est important que vous fassiez des recherches sur ces questions et ce soir, vous allez pouvoir vous pencher sérieusement sur le sujet.

**Le président:** Merci, chers collègues.

La séance est levée.







**POSTE  MAIL**

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

**Poste-lettre**

**Lettermail**

**1782711  
Ottawa**

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*  
Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

Publié en conformité de l'autorité  
du Président de la Chambre des communes

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

---

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les  
Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5  
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943  
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à  
l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

Published under the authority of the Speaker of  
the House of Commons

### SPEAKER'S PERMISSION

---

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

---

Additional copies may be obtained from: Publishing and  
Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5  
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943  
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the  
following address: <http://www.parl.gc.ca>