

Améliorer les choix des consommateurs : éliminer les obstacles au commerce interprovincial des vins canadiens

Question

Dans un marché mondial de plus en plus concurrentiel, les obstacles interprovinciaux au Canada entravent encore la croissance dans de nombreux secteurs d'activité. En 1994, les instances provinciales et territoriales ont conclu l'Accord sur le commerce intérieur afin de lutter contre les obstacles au commerce interprovincial. Bien que cette démarche ait été un premier pas louable vers la création d'un marché national plus concurrentiel, pour certaines industries elle n'a pas encore rempli ses promesses.

L'industrie vinicole dynamique du Canada est l'exemple frappant d'un secteur qui est confronté à des obstacles interprovinciaux. Les consommateurs ont un accès limité aux vins primés de classe mondiale produits par les quelque 400 établissements vinicoles axés sur le raisin du Canada. En effet, les lois et règlements fédéraux et provinciaux interdisent le transport personnel ou la livraison directe des vins canadiens au-delà des limites provinciales. Un amendement à ces règlements prohibitifs et archaïques renforcerait l'industrie vinicole nationale et augmenterait les options des consommateurs.

Contexte

Depuis 1928, la *Loi sur l'importation des boissons enivrantes* et les lois provinciales et territoriales correspondantes empêchent la circulation des boissons alcoolisées au-delà des limites provinciales. À l'heure actuelle, il est illégal de transporter ou de livrer de l'alcool au-delà des limites provinciales à moins qu'il ne soit acheté par ou pour une Commission provinciale des alcools qui contrôle le mouvement transfrontalier de l'alcool. Par suite de ces lois, les Canadiens qui traversent une frontière provinciale avec une bouteille d'alcool commettent une infraction criminelle fédérale.

Les établissements vinicoles canadiens peuvent présenter une demande aux commissions provinciales des alcools ou aux magasins privés de l'Alberta et de la Colombie-Britannique pour faire inscrire ou vendre leurs produits. Mais le processus de demande de ventes au détail exige du temps, un soutien de la part de l'agence et ajoute d'importants coûts. Or, ces coûts excèdent souvent la portée de certains établissements vinicoles qui n'ont ni le volume de ventes pour respecter les seuils des commissions des alcools ni les moyens de payer les pourcentages de marge bénéficiaire dus aux commissions des alcools (p. ex., 62,5 % en Ontario, 123 % en Colombie-Britannique). Qui plus est, toutes les commissions des alcools ont un espace de tablettes restreint et ne peuvent stocker physiquement le nombre croissant de produits vinicoles provenant des plus de 400 établissements vinicoles axés sur le raisin en activité au Canada. De nombreuses commissions des alcools provinciales ont des programmes de commandes spéciales, mais ces systèmes sont encombrants, coûteux et inefficaces comparativement à une commande placée directement auprès d'un établissement vinicole.

Ces règles ont été formulées bien avant que les ventes sur Internet et la livraison juste-à-temps deviennent des options viables pour la distribution des vins. À mesure que l'industrie croîtra, il faudra qu'elle ait accès aux possibilités intérieures au-delà de sa province de production. Les ventes directes donneraient un nouveau circuit de vente aux établissements vinicoles canadiens de toutes tailles et un plus grand choix aux consommateurs de vin canadiens.

Des obstacles interprovinciaux allégés dégageraient également un avantage important pour le tourisme vinicole. Malgré la croissance importante du tourisme vinicole et culinaire, la loi empêche les touristes canadiens hors province de rapporter des vins chez eux, de se joindre à un club vinicole ou même de commander en ligne. L'établissement vinicole perd parce qu'il ne peut bâtir une relation loyale à long terme. Le client perd parce qu'il ne peut trouver le vin à son magasin de détail local. La province vinicole perd parce que le tourisme vinicole perd son cachet auprès des touristes canadiens. Il est simplement inacceptable que les Canadiens qui visitent les régions vinicoles du Canada n'aient pas la possibilité ni l'option de transporter ou de commander des vins fabriqués au pays, mais qui ne sont pas offerts dans leur province de résidence.

La croissance de l'industrie vinicole dans les quatre principales provinces productrices – l'Ontario, la Colombie-Britannique, la Nouvelle-Écosse et le Québec – et le potentiel dans d'autres provinces (p. ex., l'Île-du-Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick) sont nettement avantageux pour le Canada. Non seulement l'industrie vinicole du pays crée des emplois, préserve des terres agricoles importantes et crée des destinations touristiques dynamiques, mais elle ajoute de la valeur à l'économie de nombreuses autres façons. Une étude de 2008 menée par KPMG et commandée par le Wine Council of Ontario a conclu que la vente d'un litre de vin ontarien ajoutait 11,50 \$ à l'économie ontarienne, comparativement à 0,67 \$ pour la vente d'un vin importé.

Aux États-Unis, des règlements étatiques prohibitifs semblables empêchaient l'industrie vinicole de livrer ses produits directement à des consommateurs des autres états. En 2005, la Cour suprême des États-Unis a décrété que les règlements restreignant la livraison directe de vins entre les états étaient anticonstitutionnels et a ordonné qu'ils soient ajustés pour permettre la livraison directe de vins d'un état à l'autre. Partant, quelque 38 états autorisent maintenant la livraison directe au consommateur (y compris 72 % des états ayant un monopole sur la vente en gros et en détail de l'alcool, p. ex., le Maine, la Pennsylvanie et l'Oregon) ce qui représente un pour cent du vin produit aux États-Unis y compris les exportations. En offrant plus de choix aux consommateurs, on a fait profiter toute l'industrie intérieure.

Des changements au Canada pourraient avoir le même impact positif. En éliminant les obstacles interprovinciaux à la livraison des vins produits au pays, on permettrait à un important produit agricole d'avoir accès à un marché intérieur plus vaste, ce qui améliorerait la stabilité financière de l'industrie, l'aiderait à concurrencer les vins importés qui dominent les ventes de vins canadiennes et renforcerait son impact positif global sur l'économie. Et, ce qui est important, les consommateurs canadiens auraient accès à des produits canadiens de qualité.

Les citoyens, les électeurs et les parlementaires multiplient leurs revendications pour que les Canadiens puissent acheter plus de vins canadiens. La campagne de l'Alliance of Canadian Wine Consumers a été lancée pour être le fer de lance de la voix des consommateurs en faveur du changement. Durant le dernier Parlement, le député Ron Cannan a également déposé à la Chambre des communes une motion proposant une exemption personnelle à la *Loi sur l'importation des boissons enivrantes* autorisant les consommateurs canadiens à transporter un volume limité de vin d'une province à l'autre. Le député Rick Dykstra a indiqué durant les consultations prébudgétaires de 2011 que les obstacles interprovinciaux à la livraison de vins fabriqués au pays ont des retombées négatives pour les entreprises (particulièrement les PME) ainsi que pour les consommateurs et leurs options.

Le moment est venu pour les gouvernements canadiens (fédéral, provinciaux et territoriaux), en coopération avec l'industrie vinicole, d'éliminer les obstacles au commerce et d'autoriser légalement les Canadiens adultes à acheter des vins canadiens aux établissements vinicoles hors province ou à les faire livrer à leur domicile sans enfreindre la loi. Cette mesure respecterait nos obligations commerciales et nos préoccupations en matière de responsabilité sociale tout en générant des recettes fiscales pour la province de destination. Étant donné l'impact faible sur les volumes globaux de vin, le mandat et la source de revenus des commissions d'alcool ne seront pas compromis.

Recommandations

Que le gouvernement fédéral :

1. Travaille avec les provinces et territoires pour faciliter l'expédition et/ou la vente directe de vins fabriqués au Canada en provenance des établissements vinicoles hors province/hors territoire aux consommateurs canadiens.
2. Travaille avec les provinces/territoires et l'industrie vinicole canadienne pour créer un système d'exemption personnelle qui autoriserait les consommateurs hors province/hors territoire à transporter personnellement ou à faire livrer directement des quantités spécifiées de vin.
3. Prenne les mesures nécessaires unilatéralement si les provinces/territoires refusent de collaborer.