



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## Comité permanent des finances

---

FINA • NUMÉRO 051 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 3 avril 2012**

**Président**

**M. James Rajotte**



## Comité permanent des finances

Le mardi 3 avril 2012

• (1530)

[Traduction]

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

La séance est télévisée. À l'ordre du jour, conformément à l'ordre de renvoi du mercredi 7 décembre 2011, nous examinons le projet de loi C-311, Loi modifiant la Loi sur l'importation des boissons enivrantes (importation interprovinciale de vin pour usage personnel).

Il s'agit de notre deuxième séance sur le sujet.

Nous entendrons six témoins aujourd'hui. Il y aura dans l'ordre l'Alliance de consommateurs de vin canadien; le British Columbia Wine Institute; Château des Charmes; les Grape Growers of Ontario; le Wine Council of Ontario; et Winelaw.ca.

Je vous remercie de votre présence. Nous vous accorderons cinq minutes chacun pour faire votre exposé, puis nous passerons aux séries de questions.

Madame George, vous avez la parole en premier, s'il vous plaît.

**Mme Shirley-Ann George (présidente, Alliance de consommateurs de vin canadien):** Merci.

Au nom des Canadiens, particulièrement des amateurs de vin, nous sommes heureux que vous ayez demandé à l'Alliance de consommateurs de vin canadien de venir vous faire part de son point de vue. Nous sommes un organisme bénévole et communautaire qui est surtout connu pour sa campagne « Free My Grapes ».

Nous existons pour une seule raison. Nous voulons qu'il soit légal pour les Canadiens d'acheter du vin directement des établissements vinicoles canadiens et de le faire livrer d'une province à une autre pour usage personnel. Nous parlons dans ce cas de ventes de vin directement des établissements vinicoles aux consommateurs. Nous accordons notre soutien au projet de loi C-311, qui tiendrait compte idéalement de notre amendement. J'ai cinq points à faire valoir, ainsi qu'une importante proposition de modification.

Tout d'abord, les Canadiens veulent l'élimination des restrictions concernant l'importation interprovinciale de vin. Nous sommes d'avis qu'il devrait y avoir un seul marché canadien et que tout devrait être accessible par le Web. Le projet de loi C-311 offrira aux consommateurs un plus grand choix de produits et la possibilité de visiter un établissement vinicole, de faire livrer le vin à son domicile, d'en commander de nouveau, de devenir membre de clubs du vin et de commander par Internet du vin dont des connaissances leur ont parlé ou dont on vante les mérites sur un blogue local.

Les Canadiens n'acceptent pas une telle loi archaïque à tendance prohibitionniste dont on se moque dans les grands journaux nationaux et locaux, à la radio et même aux bulletins nationaux de fin de soirée. Des Canadiens de toutes les provinces et de tous les territoires appuient notre cause. Ils ont signé notre pétition, ont fait parvenir des lettres à leur député, ont joint notre page Facebook et

nous suivent sur Twitter. Il y a même un Canadien, Terry David Mulligan, qui s'est dit prêt à aller en prison en protestant contre la loi.

Deuxièmement, c'est abordable. Notre demande concernant la vente de vin directement des établissements vinicoles aux consommateurs a été soigneusement rédigée pour minimiser les effets sur les recettes provinciales. Selon notre analyse qui se fonde sur les données de ShipCompliant — une société qui suit l'effet des ventes directement des établissements vinicoles aux consommateurs aux États-Unis, où c'est légal dans 38 des 50 États d'expédier du vin vers un autre État —, seulement 0,6 p. 100 de 1 p. 100 du vin produit aux États-Unis est transporté d'un État à un autre. Si nous transposons ces données au Canada et que nous présumons que le changement n'apportera pas d'avantages économiques, ce qui se veut une hypothèse très prudente, 0,6 p. 100 de 1 p. 100 représente de 0,001 à 0,015 p. 100 des recettes des régies des alcools. Les pertes possibles aux trésoreries provinciales ou territoriales varieraient d'un minimum de 44 \$ au Nunavut à un maximum de 619 000 \$ en Ontario. Ces sommes peuvent facilement être récupérées par des économies de coûts. Par exemple, la vente de vins directement des établissements vinicoles aux consommateurs et une augmentation de 0,01 \$ du prix des bouteilles de vin entraîneraient une augmentation des revenus dans toutes les provinces et tous les territoires.

Pour ce qui est des avantages, nous croyons que les taxes, les emplois et les autres avantages économiques qui se feront sentir dans les provinces seront amplement suffisants pour couvrir les coûts et que les provinces productrices de vin feront des gains considérables en raison de l'augmentation du tourisme et des ventes de vin et de raisins. Étant donné que les frais d'expédition seront élevés, l'achat de vin directement des établissements vinicoles ne sera rentable que pour les produits qui ne sont pas déjà disponibles sur le marché local. De plus, cela servira principalement à l'achat de vins haut de gamme. Comme aux États-Unis, 98 p. 100 du vin continuera d'être acheté localement.

Troisièmement, la grande majorité des vins canadiens ne sont tout simplement pas accessibles aux Canadiens. Allez jeter un coup d'œil dans l'allée de votre magasin d'alcools et vous verrez clairement que très peu des quelque 450 établissements vinicoles canadiens y sont représentés. De plus, les magasins disposent d'un espace limité; c'est donc impossible d'offrir des produits de tous les établissements vinicoles.

Quatrièmement, le plus grand avantage sera pour les PME en milieu rural. La situation américaine démontre que chaque État qui a permis la vente de vin directement des établissements vinicoles aux consommateurs a vu augmenter les ventes de ses vins locaux, et la majorité des petits établissements vinicoles ne peuvent pas vendre leurs produits par l'entremise des régies des alcools ou ne le font pas. De plus, le tourisme culinaire et vinicole connaîtra une hausse.

Enfin, le présent projet de loi n'ébranle pas la nécessité ou la capacité des provinces de réglementer adéquatement la vente de vin. Les provinces décideront encore des règlements ou des restrictions relativement aux changements concernant la vente de vin directement des établissements vinicoles aux consommateurs. Elles continueront de s'assurer de protéger les mineurs, par exemple, en octroyant des permis aux entreprises de transport et en exigeant une preuve d'âge à la livraison.

Plus tôt, j'ai mentionné un élément qui nous préoccupe, et je vais conclure avec ce point. L'amendement tel qu'il est rédigé actuellement permettrait aux régies des alcools de faire fi de la volonté des parlementaires et de n'apporter en fait aucun changement. Étant donné que les régies des alcools n'ont pas voulu collaborer avec les négociants en vins et élaborer un cadre régissant la vente de vin directement des établissements vinicoles aux consommateurs et que les provinces ont refusé de répondre positivement à l'invitation du ministre Gerry Ritz pour venir discuter des changements nécessaires, rien ne nous laisse présager, sauf dans le cas de la Colombie-Britannique, que les provinces acceptent de tenir compte du projet de loi C-311. Ce résultat décevrait et enragerait les Canadiens qui croient majoritairement que le projet de loi C-311 est utile. Autrement, pourquoi gaspillerions-nous temps et argent à ce sujet?

Dans la version anglaise, nous demandons d'ajouter le mot « reasonable » avant le mot « quantity » et d'enlever le mot « and » qui suit.

• (1535)

La jurisprudence démontre qu'un tel changement n'entraînerait pas les problèmes soulevés par M. Albas, et les provinces auraient toujours la capacité de limiter les quantités. Cette modification ne ferait que les encourager à permettre plus que deux bouteilles par année, comme c'est le cas actuellement dans certaines provinces. M. Hicken sera en mesure de vous en parler davantage.

Bref, nous vous demandons d'adopter le projet de loi C-311 en tenant compte de notre modification.

Merci.

**Le président:** Merci de votre exposé. La parole est maintenant au représentant du British Columbia Wine Institute, s'il vous plaît.

**M. Miles Prodan (directeur administratif, British Columbia Wine Institute):** Bonjour et merci de nous donner l'occasion de venir vous présenter le point de vue du British Columbia Wine Institute.

Le British Columbia Wine Institute est un organisme composé de membres bénévoles qui représentent 95 p. 100 de l'ensemble de la production de vin de la province. L'organisme est entièrement financé par les ventes de ses membres. Le BCWI défend les intérêts de la B.C. VQA — soit les vins produits entièrement en Colombie-Britannique — en assurant la commercialisation, la diffusion et la promotion des produits auprès de tous les intervenants sur le marché.

En particulier, l'industrie vinicole de la Colombie-Britannique a connu une croissance fulgurante au cours des cinq dernières années, avec une augmentation moyenne de quatre millions de dollars par année, soit une augmentation d'environ 9 p. 100 pendant cette période. L'industrie vinicole en Colombie-Britannique est petite; il y a environ 10 000 acres de raisins. Comparativement à l'Ontario avec ses 15 000 acres ou à Napa avec ses 40 000 acres, nous avons une industrie artisanale. Le projet de loi nous aidera beaucoup à étendre notre marché. Parmi les 210 établissements vinicoles détenant un permis dans la province — 24 autres personnes ont signifié leur

intention de démarrer un établissement vinicole dans l'avenir —, environ 80 p. 100 produisent moins de 10 000 caisses, et la majorité des établissements vinicoles sont des entreprises familiales qui produisent moins de 5 000 caisses par année.

En janvier 2012, 25 p. 100 des ventes de bouteilles de vin portant le sceau B.C. VQA ont été faites par l'entremise de la LDB, et 24 p. 100 de ces ventes ont été réalisées directement dans les établissements vinicoles. Le reste a été vendu dans des magasins d'alcools privés, des restaurants, etc.

Même s'il est difficile d'évaluer le nombre de ventes directement effectuées dans les clubs du vin et de livraisons directes dans la province, la majorité des établissements vinicoles de la Colombie-Britannique offrent ce type de services, puisqu'il s'agit là d'une stratégie efficace de commercialisation et de distribution, en particulier pour les petits producteurs. Il est raisonnablement permis de croire qu'une minorité d'établissements vinicoles expédient illégalement du vin directement à des clients d'autres provinces au détriment évident de la majorité d'entre eux qui respectent la loi.

L'industrie du tourisme vinicole en Colombie-Britannique a connu une croissance incroyable au cours des dernières années, particulièrement depuis les Jeux olympiques de 2010. De nombreux établissements vinicoles ont consenti d'importantes dépenses en immobilisations au titre notamment de l'hébergement et de la restauration. Le reste est allé à l'accroissement de l'industrie du tourisme vinicole en Colombie-Britannique.

Le tourisme vinicole en Colombie-Britannique est évalué à 75 millions de dollars, selon une étude réalisée en 2003, mais on s'entend pour dire que la valeur de l'industrie est considérablement plus élevée. Le tourisme vinicole est un atout majeur pour l'industrie touristique en Colombie-Britannique.

Comme vous le savez, la Loi sur l'importation des boissons enivrantes ne prévoit pas d'exemption dans le droit fédéral concernant l'importation interprovinciale, même s'il ne s'agit que d'une petite quantité de vin pour usage personnel. La LIBE interdit à un consommateur canadien de vin de transporter dans une province du vin qui n'a pas été acheté par la régie des alcools de cette province ou qui ne lui a pas été consigné. La loi empêche également un consommateur de commander directement du vin d'un établissement vinicole situé dans une autre province que la sienne après avoir visité la région vinicole de la Colombie-Britannique.

Depuis juin 2011, plusieurs régies des alcools ont adopté des politiques permettant aux consommateurs de ramener dans leur province d'origine une quantité de vin pour usage personnel. Même s'il s'agit d'une amélioration, ces politiques n'ont de véritable intérêt que pour les résidents des localités frontalières et ne sont pas vraiment utiles pour les consommateurs de vin ou les touristes de la Nouvelle-Écosse, par exemple, qui visitent la région vinicole de la Colombie-Britannique une fois tous les deux ou trois ans.

Selon nous, le projet de loi C-311 sera très avantageux pour l'industrie vinicole de la Colombie-Britannique. Le nombre d'établissements vinicoles en Colombie-Britannique a augmenté de 281 p. 100 au cours de la dernière décennie. La majorité des établissements sont de petites entreprises familiales concentrant leurs opérations sur de petits vignobles. Les investissements consentis dans l'industrie vinicole de la province traduisent l'intérêt croissant des gens pour le vin de la Colombie-Britannique et le tourisme.

• (1540)

**Le président:** Il vous reste une minute, s'il vous plaît.

**M. Miles Prodan:** En terminant, le BCWI appuie fortement le présent projet de loi et encourage le Comité permanent des finances à terminer rapidement son examen pour que le projet de loi obtienne la sanction royale avant que la Chambre ne suspende ses travaux en juin.

Nous sommes heureux de compter sur le soutien de la première ministre Christy Clark et du chef de l'opposition officielle Adrian Dix au sujet du présent projet de loi qui aidera grandement à favoriser la croissance de l'industrie vinicole de la Colombie-Britannique.

Merci.

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

[Français]

C'est maintenant au tour du représentant de Château des Charmes de prendre la parole, s'il vous plaît.

**M. Paul-André Bosc (président, Château des Charmes):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vais livrer mes remarques en anglais, mais si des membres du comité préfèrent me poser des questions en français par suite de ma présentation, je pourrai répondre en français.

[Traduction]

Je vais poursuivre mon exposé en français.

Je m'appelle Paul Bosc. Je suis président de Château des Charmes; l'entreprise est située à Niagara-on-the-Lake. J'ai passé toute ma vie adulte au sein de cette entreprise. Mon père a lancé l'entreprise en 1978. Ma famille a quitté la France pour venir s'établir au Canada dans les années 1960. Mon père est la cinquième génération, et je suis la sixième génération de ma famille à cultiver le raisin et fabriquer du vin dans un but commercial. Nous avons fait du vin sur trois continents.

J'ai eu la chance au cours de ma carrière de visiter des établissements vinicoles un peu partout dans le monde. J'ai noué des amitiés et des relations avec des établissements vinicoles de partout dans le monde.

Je témoigne devant vous pour vous dire que je crois fermement que le statu quo est anticoncurrentiel et désavantage fortement l'industrie vinicole canadienne par rapport à ses concurrents étrangers qui tirent profit des avantages que leur confère la vente de vin directement aux consommateurs de leur marché national. Je peux vous assurer que les Français ne tiennent pas d'audiences en France pour se demander si un établissement vinicole à Bordeaux peut expédier du vin à ses clients à Paris. En fait, un établissement vinicole français peut vendre ses produits directement aux consommateurs partout dans l'UE; cela représente un marché potentiel de 400 millions de consommateurs. Comme Shirley-Ann l'a si bien noté, 38 États américains permettent la vente de vin directement aux consommateurs, ce qui touche environ 82 ou 85 p. 100 de la population américaine.

Pourquoi sommes-nous désavantagés? Lorsqu'on élimine l'intermédiaire, le grossiste ou le détaillant et qu'on assume le rôle du détaillant, cette pratique devient très lucrative. Les établissements vinicoles dans le monde qui adoptent ce système voient s'accroître leur part de leur marché intérieur, ce qui leur permet de devenir de sérieux exportateurs. On ne peut pas devenir un puissant exportateur, à moins de détenir une très grande part de son marché intérieur. Je vais encore une fois me servir de l'exemple français. Les Français occupent 90 p. 100 de leur marché intérieur. Ils se trouvent dans une

excellente position pour percer un marché étranger comme le Canada.

En grande majorité, c'est le tourisme qui motive l'engouement des gens pour la vente de vin directement aux consommateurs. Le Canada est un très grand pays. C'est en très grande partie en raison des gens qui font parfois des milliers de kilomètres pour visiter nos établissements vinicoles. Ils viennent d'Alberta, de la Saskatchewan, de la Colombie-Britannique ou de la Nouvelle-Écosse et ils voudraient nous acheter deux ou trois caisses de bouteilles de vin. Ils aimeraient avoir de l'aide pour les expédier à la maison. C'est aussi simple que ça. Selon moi, ce que les touristes font à Niagara-on-the-Lake, y compris l'achat de deux ou trois caisses de bouteilles de vin, ça ne regarde aucunement leur province d'origine ou la régie des alcools de leur province.

J'ai déjà mentionné qu'il s'agissait de transactions lucratives. On produit du vin dans maintenant six provinces canadiennes. On compte plus de 400 établissements vinicoles au Canada, et ce sont majoritairement des entreprises familiales.

• (1545)

**Le président:** Une minute.

**M. Paul-André Bosc:** Si nous devons vendre au détail une caisse de vin de glace à 75 \$ la bouteille, nous en retirerions 152,59 \$ en taxes — tant provinciales que fédérales. Ces transactions génèrent beaucoup de recettes pour les gouvernements fédéral et provinciaux.

Je ne peux pas me prononcer sur l'ensemble de la LIBE. Elle a plus de 80 ans. Peut-être qu'elle a donné, en gros, d'assez bons résultats. Je l'ignore. En revanche, je suis persuadé qu'après plus de 80 ans, cette partie de la LIBE est en décalage par rapport aux réalités canadiennes de 2012. On peut expédier, en toute légalité, quelques caisses de vin jusqu'en Asie pour des touristes venus de Hong Kong ou du Japon, mais on ne peut pas le faire pour le concitoyen canadien qui dit: « C'est génial. Pourriez-vous me faire livrer deux ou trois caisses à Calgary? » Je dois lui répondre: « Monsieur, je ne peux pas faire cela pour vous. C'est illégal parce que vous êtes Canadien. »

**Le président:** Merci beaucoup de votre exposé.

Nous allons maintenant passer à Mme Zimmerman.

**Mme Debbie Zimmerman (directrice générale, Grape Growers of Ontario):** Merci beaucoup.

Le Grape Growers of Ontario appuie le projet de loi C-311. Nous nous réjouissons de voir que tous les partis sont en faveur de l'idée d'accroître la culture et l'utilisation de raisins de cuve canadiens. Le projet de loi est bien intentionné et, s'il est bien appliqué, il pourra être d'une grande utilité pour nos membres. L'excellente réputation des vins canadiens fait du bruit partout dans le monde. Tous les Canadiens devraient, légalement, être en mesure de savourer nos merveilleux vins ontariens. Les établissements vinicoles devraient avoir autant de facilité à expédier leurs vins vers Memphis que vers Montréal.

Loin de nous l'idée de nous opposer à cette initiative emballante, mais il faut nous assurer que les modifications proposées dans le projet de loi C-311 permettent d'atteindre l'objectif de la façon la plus optimale ou la plus sûre. À l'instar de nos partenaires en Nouvelle-Écosse, nous estimons que l'initiative ne devrait s'appliquer qu'aux vins fabriqués entièrement à partir de raisins canadiens. Toutefois, nous sommes conscients qu'aux termes des règles de l'OMC, il faut donner une possibilité égale aux vins provenant de tous les membres de l'OMC. Les entreprises canadiennes de coupage et d'embouteillage de vins importés seraient-elles laissées à elles-mêmes? La chaîne Costco pourrait-elle offrir sa gamme de vins Julia Cellier — des vins de cépages étrangers, embouteillés au Québec — dans l'ensemble du pays? Nos membres craignent que le projet de loi C-311 favorise davantage les vins importés que les vins entièrement canadiens. Risquons-nous de perdre plus que de gagner?

La Loi sur l'importation des boissons enivrantes accorde aux régions des alcools le droit de premier destinataire. La modification de cette loi pourrait attirer l'attention des pays membres de l'ALENA et de l'OMC. Si le Canada devait faire l'objet d'une contestation en ce qui concerne la façon dont l'ensemble des provinces ou les principales provinces mettent en oeuvre le projet de loi C-311, alors les régions des alcools pourraient se faire contester pour d'autres pratiques, voire toutes les pratiques fondées sur la LIBE.

Vers la fin des années 1980 et au début des années 1990, les pratiques des régions des alcools ont fait l'objet de deux contestations aux termes du GATT, et le Canada a perdu les deux fois. Il y a quelques années, il y a eu une autre contestation de la part de l'Union européenne dans le cadre de l'OMC et, pour régler le différend, il a fallu faire plus de concessions. Ces décisions ne portaient pas seulement sur la majoration de prix. Elles condamnaient également des pratiques canadiennes relatives au point de vente et à la livraison directe, sujets dont nous sommes saisis aujourd'hui.

La semaine dernière, vous avez demandé si les pratiques américaines avaient suscité des contestations. En fait, le Canada a contesté les États-Unis au sujet d'un large éventail de pratiques américaines liées au vin et à la bière. Le Canada a eu gain de cause. Dans le rapport adopté par le GATT en juin 1992, on a condamné plusieurs pratiques liées à l'utilisation de vins de raisins ou de fruits locaux. Les contestations antérieures devant le GATT et l'OMC avaient été réglées au moyen de négociations ou de compromis. L'OMC est plus logistique que le GATT. De nouveaux litiges pourraient coûter cher aux établissements vinicoles et aux viticulteurs canadiens.

Selon moi, espérer que les modifications apportées en vertu du projet de loi C-311 passeront inaperçues ou ne susciteront aucune contestation n'est pas une saine pratique commerciale. D'ailleurs, nous savons que l'Union européenne surveille de près ce dossier, d'après le témoignage de M. Dunning.

Nous sommes en faveur du projet de loi C-311. C'est sans doute une mesure législative plus séduisante sur le plan politique qui pourrait être bien accueillie — nous en sommes conscients —, mais il faut examiner attentivement certains risques et inconvénients éventuels pour être sûrs que nous n'ouvrons pas une boîte de Pandore.

Merci.

• (1550)

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

C'est maintenant au tour de Mme Dawson.

**Mme Hillary Dawson (présidente, Wine Council of Ontario):**  
Bonjour.

Je m'appelle Hillary Dawson. Je suis présidente du Wine Council of Ontario. Au nom de nos membres, je suis très honorée d'avoir été invitée à participer aujourd'hui aux audiences du comité.

Le Wine Council of Ontario, ou le WCO, est le grand défenseur des vins authentiques locaux de l'Ontario portant la mention Vintners Quality Alliance, ou VQA. Nous défendons également la promotion des régions vinicoles comme destination touristique. À titre d'association commerciale sans but lucratif, le WCO représente plus de 80 établissements vinicoles dans l'ensemble des régions vinicoles désignées de la province. Parmi nos membres, on compte des viticulteurs, des fabricants et des chefs de file en matière de tourisme local. Nous sommes l'avenir de l'industrie vinicole de l'Ontario, qui est une source de nouveaux investissements, d'emplois et de vins primés. De plus, le Wine Council of Ontario fait la promotion des qualités uniques des vins fabriqués localement en Ontario grâce à sa marque Wine Country Ontario, qui rejoint les consommateurs.

Fervent partisan du projet de loi C-311, le Wine Council of Ontario se réjouit de l'appui qu'a récolté cette mesure législative auprès de tous les partis à la Chambre. Décidément, il y a consensus sur l'idée qu'il est grand temps de moderniser nos relations commerciales avec les consommateurs.

Les établissements vinicoles membres de notre association tiennent à ce que le projet de loi soit adopté, entre autres, à cause des défis liés à notre marché. En Ontario, les établissements vinicoles VQA peuvent actuellement vendre leurs vins aux points de vente suivants. Premièrement, il y a les ventes par l'entremise de la LCBO. C'est le seul moyen de distribuer en masse des vins en Ontario. La LCBO compte deux secteurs d'activité: d'une part, les vins vendus par la LCBO en grand volume à prix réduits et, d'autre part, ceux vendus par Vintages, qui est le principal mécanisme de vente des vins haut de gamme à prix élevés. Bien que la LCBO soit un excellent partenaire de la vente au détail et un grand partisan de la vente de vins VQA de l'Ontario, les établissements vinicoles de l'Ontario qui produisent des vins de qualité VQA ont surtout du mal à rejoindre les consommateurs au niveau des prix élevés, à défaut d'occasions.

En moyenne, Vintages lance sur le marché moins de 200 vins VQA par année au moyen de ce mécanisme. En outre, ces mises à la vente peuvent compter aussi peu que 20 caisses, mais en général, elles en comptent environ 125. Par conséquent, les établissements vinicoles VQA misent sur d'autres moyens pour vendre des vins VQA haut de gamme à prix élevés.

Un autre mode important est la vente dans d'autres provinces par l'entremise des régions des alcools. Le Wine Council of Ontario et ses établissements vinicoles membres cherchent activement à encourager les régions des alcools partout au Canada à accroître la présence de vins VQA sur les tablettes. Des réseaux, comme la Société des alcools du Manitoba, ont établi des partenariats avec l'industrie afin de promouvoir les vins VQA, ce qui a entraîné une grande variété de choix sur ce marché.

Il est à noter que ces occasions fonctionnent le mieux lorsqu'il y a des conditions de marché qui favorisent des résultats positifs à la fois pour les établissements vinicoles et les détaillants. Ce ne sont pas toutes les provinces qui souhaitent développer ce marché de cette façon, mais l'industrie travaille activement à faire participer le plus grand nombre possible de provinces, et continuera de le faire en vue d'assurer une forte présence de vins entièrement canadiens pour les consommateurs canadiens.

Le troisième mode pour les vins VQA est la vente directe au commerce. Quand ils ont l'occasion de vendre directement aux consommateurs, les établissements vinicoles VQA de l'Ontario affichent d'excellents résultats sur le plan des ventes au commerce dans cette province. Selon nous, la leçon à tirer au chapitre de la livraison directe est que nos établissements vinicoles sont prêts à investir et à augmenter les ventes dans ces circuits de vente, où il existe une concurrence féroce et, grâce à ce service personnalisé, nous pouvons faire croître nos entreprises et ce, malgré la présence de vins importés et de prix de consignment.

Quatrièmement, il y a l'exportation des vins. Ce mode continue de présenter une excellente occasion pour les vins canadiens, particulièrement les vins de glace. En collaborant sous l'égide d'une stratégie nationale en matière d'exportation, les établissements vinicoles VQA continuent de faire connaître les vins de glace et les vins de table haut de gamme à l'étranger.

Enfin, et par-dessus tout, il y a les ventes à partir des caves à vin. Pour la vaste majorité des établissements vinicoles en Ontario, les transactions à même les vignobles constituent le principal mécanisme de ventes. À l'heure actuelle, en Ontario, on compte environ 130 établissements vinicoles actifs sur le plan commercial qui produisent et qui vendent des vins VQA. Ces ventes sont principalement attribuables au grand nombre de touristes qu'attirent les régions vinicoles vers notre marché. C'est dans les caves à vin que les consommateurs établissent un lien affectif important avec l'expérience vinicole et les vins. C'est ce que les consommateurs veulent vivre et ramener chez eux. Qu'il s'agisse d'une transaction sur place ou d'une commande renouvelée d'un produit, on ne peut pas répondre directement à cette demande lorsqu'on a affaire à des consommateurs canadiens vivant à l'extérieur de la province. Voilà qui est embarrassant pour les établissements vinicoles et exceptionnellement frustrant pour les consommateurs.

Ces derniers, en tant que grands amateurs de vins, s'attendent à pouvoir entretenir en tout temps cette relation très intime avec leur établissement vinicole favori. La capacité de les servir directement permettra aux établissements vinicoles d'établir une relation commerciale avec leurs clients de façon analogue à celle qu'ils ont avec pratiquement tous les magasins et fournisseurs.

J'ai hâte aux discussions d'aujourd'hui. Sachez que le Wine Council of Ontario appuie les amendements proposés par la Canadian Vintners Association. Ainsi, on s'assurera d'atteindre les résultats escomptés du projet de loi et de préciser les possibilités qu'il accorde aux consommateurs de vins canadiens.

Les ventes directes aux consommateurs donneront aux établissements vinicoles VQA de l'Ontario l'occasion de poursuivre les relations avec leurs clients les plus intéressés et les plus avertis. L'adoption du projet de loi sera le premier geste important et essentiel pour pouvoir cultiver ces relations dans un contexte commercial moderne. Cela viendra s'ajouter aux efforts que déploient sans cesse les établissements vinicoles de l'Ontario pour accroître leur présence et leurs ventes à la LCBO et auprès d'autres régies des alcools canadiennes.

Merci.

• (1555)

**Le président:** Merci beaucoup, madame Dawson.

Nous passons maintenant à M. Hicken.

**M. Mark Hicken (Vintage Law Group, Winelaw.ca):** Merci de m'avoir invité à parler de cette question importante. J'aimerais

brèvement passer en revue quatre points, qui sont également traités dans le mémoire que je vous ai remis.

Le premier concerne l'effet juridique de la loi actuelle. Contrairement à ce que vous avez peut-être entendu, la loi actuelle interdit complètement l'expédition de vin directement à des particuliers dans d'autres provinces et le transport interprovincial de vin pour usage personnel. À cet égard, il est très utile de noter que la disposition canadienne relative à l'interdiction de transport diffère de la loi américaine équivalente qui stipule que les expéditions entre les États sont illégales, seulement si elles enfreignent les lois dans l'État de destination. L'interdiction absolue au Canada pose problème, surtout si une province souhaite autoriser l'importation de vin d'autres provinces. J'en parlerai en détail tout à l'heure, particulièrement en ce qui concerne les lois en Alberta.

Il est également important de noter qu'en vertu de la Constitution, cette question est de compétence fédérale. On parle ici de commerce interprovincial, qui relève exclusivement de la compétence fédérale en vertu de la Constitution.

Le deuxième point dont je voudrais parler découle du premier, et j'aimerais expliquer pourquoi nous avons besoin d'une réforme fédérale en citant des exemples de...

**Le président:** Veuillez vous éloigner un peu du micro parce que cela produit un écho.

**M. Mark Hicken:** Désolé.

Le deuxième point dont je voudrais parler découle du premier. J'aimerais expliquer pourquoi nous avons besoin d'une réforme fédérale en citant des exemples de mesures prises récemment par les régies provinciales des alcools. Les médias se sont grandement intéressés à la question — surtout à la suite de l'annonce faite par Terry David Mulligan qu'il allait transporter du vin entre la Colombie-Britannique et l'Alberta. Plusieurs régies des alcools sont d'avis qu'il est en fait légal pour un particulier de transporter du vin d'une province à l'autre, mais qu'il est illégal pour des établissements vinicoles d'expédier du vin directement à des consommateurs. Par exemple, l'Alberta et l'Île-du-Prince-Édouard ont interprété leurs propres lois à cet effet et, en juin 2011, la LCBO a diffusé un énoncé de politique dans le même sens.

À mon avis, la politique de la LCBO est tout simplement mal fondée en droit. La Loi sur l'importation des boissons enivrantes, ou la LIBE, ne fait aucune distinction entre le transport pour usage personnel et l'expédition d'alcool. Les deux sont interdits. Selon mon opinion juridique, une régie provinciale des alcools n'a pas la compétence constitutionnelle pour annuler une interdiction pénale fédérale en mettant en oeuvre une politique.

On pourrait débattre de la question de savoir si une province peut changer l'effet de la LIBE en adoptant ses propres lois concernant l'importation. Toutefois, d'après la citation que j'ai incluse dans mon mémoire, pas plus tard qu'en 2009, l'Alberta Gaming and Liquor Commission a soutenu le contraire, même si les lois provinciales de l'Alberta permettent clairement l'importation pour usage personnel.

Par conséquent, il faut une mesure fédérale parce que nous nous retrouvons maintenant dans une situation lourde de conséquences juridiques. Premièrement, les gouvernements provinciaux et les régies d'alcool semblent si embarrassés par la loi actuelle qu'ils font des distinctions bizarres entre le transport pour usage personnel et l'expédition de vin, alors que rien dans les lois pertinentes ne justifie ces distinctions.

Deuxièmement, les gouvernements provinciaux, comme l'Ontario, essaient de passer outre à la loi fédérale au moyen d'énoncés de politique, ce qui, selon moi, est inadmissible.

Troisièmement, il y a maintenant des conflits entre les lois fédérales et provinciales, comme en Alberta, ce qui cause des niveaux injustes d'incertitude tant pour les consommateurs que pour les établissements vinicoles.

Le troisième point que je voulais aborder concerne les conséquences probables sur les recettes des régions provinciales des alcools, advenant l'adoption des modifications proposées par le projet de loi C-311. Je me contenterai de dire que je partage tout à fait l'avis de Shirley-Ann George sur la question.

Je passe maintenant à mon dernier point. S'il est possible d'apporter des amendements au projet de loi, je crois que la Chambre devrait envisager d'ajouter, à l'exemption, une définition de la quantité minimale raisonnable pour usage personnel. Le libellé actuel du projet de loi laisse aux provinces le soin d'établir ces définitions. Le cas échéant, cela risque de créer un système incohérent d'exigences réglementaires, comme celui des États-Unis. Ou encore, comme Shirley-Ann l'a dit tout à l'heure, cela risque de ne pas changer grand-chose à la situation actuelle.

Si nous avons une norme nationale concernant la quantité minimale, les établissements vinicoles pourraient expédier leurs produits conformément à cette norme sans avoir à composer avec de nouveaux fardeaux réglementaires. Les provinces seraient alors libres d'y ajouter leurs propres règlements complémentaires. Un tel système, s'il était mis en place, serait supérieur à celui des États-Unis et se rapprocherait des normes que l'on trouve ailleurs dans le monde, notamment en France, comme M. Bosc l'a dit plus tôt.

Voilà, c'est tout ce que j'avais à dire pour le moment. Je serais heureux de répondre à vos questions.

Merci.

• (1600)

**Le président:** Je vous remercie beaucoup de votre exposé.

Nous allons maintenant passer aux questions des membres du comité.

[Français]

On va commencer avec vous, monsieur Mai, s'il vous plaît.

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

Je remercie les témoins de comparaître aujourd'hui. Je les remercie de leurs mémoires et présentations.

On doit observer ce qui existe présentement, c'est-à-dire une structure qui permet aux provinces d'exercer un certain contrôle, et d'un autre côté, on a les consommateurs et les producteurs de vin. Il faut trouver un équilibre.

Monsieur Hicken et madame George, vous avez parlé de la même chose que la Canadian Vintners Association. Vous proposez des amendements qui feraient en sorte que le fédéral intervienne encore plus et donne des indications supplémentaires aux provinces, alors que l'idée est quand même que, si le fédéral sort de ce programme, il laisse les provinces agir.

Monsieur Hicken et madame George, croyez-vous qu'en utilisant le terme « raisonnable », on impose aux provinces des critères qui sont, selon eux et selon la Constitution, de leur propre ressort?

[Traduction]

**M. Mark Hicken:** C'est un domaine de compétence uniquement fédéral. Le commerce interprovincial relève uniquement du gouvernement fédéral. Par conséquent, je ne vois pas en quoi cette question empiète sur la compétence des provinces. Le gouvernement fédéral a le droit de légiférer comme il l'entend dans ce domaine et, en fait, ce sont les provinces qui ont demandé à celui-ci de présenter la version originale de la Loi sur l'importation des boissons enivrantes en 1928, parce qu'elles n'avaient pas le pouvoir de réglementer le commerce interprovincial. Donc, selon mon avis juridique, si le gouvernement décide d'imposer une norme particulière dans ce domaine, il a certainement le droit de le faire.

**Le président:** Je suis désolé, monsieur Hicken, il y a un effet microphonique. Il faut que vous vous éloigniez de votre micro.

**M. Mark Hicken:** Pardon.

**Mr. Hoang Mai:** Maintenant, il s'agit peut-être davantage de trouver un équilibre au profit des consommateurs. Pouvez-vous nous dire en quoi le projet répond aux souhaits des consommateurs?

**Mme Shirley-Ann George:** Je vous remercie de votre question.

Les consommateurs sont littéralement perplexes. Ils ne comprennent pas pourquoi la loi existe. Les commentaires que j'ai entendus... Même lorsque j'ai été interviewée aujourd'hui dans le cadre de l'émission CTV News, ni l'une ni l'autre des personnes auxquelles je parlais ne savait que la loi existait.

Des études montrent que 75 p. 100 des Canadiens pensent que la loi devrait être modifiée, et un pourcentage presque égal de Canadiens avouent, en fait, avoir transporté du vin d'une province à l'autre ou s'être fait livrer du vin d'une autre province. C'est donc une loi qui n'est pas observée de nos jours et que les Canadiens n'appuient pas. Compte tenu de la façon dont nous avons formulé notre demande, les modifications n'auront pas d'importantes répercussions financières sur les provinces. En fait, leur incidence sera minime. Donc, nous nous sommes efforcés de trouver l'équilibre qui s'impose, selon vous.

Comme nous avons recommandé d'ajouter le mot « raisonnable », les provinces ne seront pas forcées de fixer une quantité précise bien qu'idéalement, elles devraient le faire. Encore une fois, nous estimons avoir essayé de trouver un équilibre approprié. Le mot « raisonnable » encourage simplement les provinces et les territoires à réviser la quantité qu'ils ont fixée et à être prêts à justifier le caractère raisonnable de celle-ci. Nous pensons que cela suffira à inciter les provinces à établir une limite plus élevée qui sera moins ridicule que deux bouteilles de vin par année, par exemple.

**M. Hoang Mai:** J'ai une autre question à poser concernant les viticulteurs. Du point de vue de la production, avez-vous le sentiment qu'en ouvrant le marché et, en fait, en autorisant en quelque sorte les mélanges — la concurrence engendrée par les vins importés qui passent d'une province à l'autre —, nous allons causer des problèmes aux viticulteurs canadiens?

•(1605)

**Mme Debbie Zimmerman:** Tout d'abord, je tiens aujourd'hui à indiquer clairement au comité que nous appuyons le projet de loi. Tout ce que nous avons demandé, c'est que, si le projet de loi est modifié, qu'il le soit seulement pour les vins produits entièrement à partir de raisins canadiens. Je reconnais que l'OMC pourrait contester cette restriction, mais tout le monde m'a assuré — si vous lisez les délibérations de la dernière audience, à laquelle vous avez assisté — qu'elle ne ferait pas l'objet d'une contestation et que nous n'avons aucune crainte à avoir à cet égard. Eh bien, si nous n'avons aucune crainte à avoir à cet égard, pourquoi ne pas ajouter cette précision afin de veiller à ce qu'elle s'applique?

Voilà ce que nous demandons. Nous appuyons le projet de loi. Notre organisation compte plus de 600 membres qui cultivent la vigne sur 15 000 acres et, de ce point de vue là, nous appuyons le projet de loi. Nous soulevons simplement cette question, parce que nous ne tenons pas à accroître la concurrence engendrée par les produits importés. Comme l'OMC l'a déclaré, à l'heure actuelle, les importateurs contrôlent 75 p. 100 du marché ontarien. Les viticulteurs de l'Ontario ne pourront pas prospérer si leur part de marché diminue davantage.

**Le président:** Merci.

Nous allons passer à M. Cannan.

**M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins de leur présence aujourd'hui.

C'est une mission que bon nombre d'entre nous se sont donnée, et j'aimerais remercier Shirley-Ann d'avoir lancé l'initiative Free My Grapes. Je pense qu'après avoir quitté la Chambre de commerce du Canada pour prendre votre retraite, nous n'imaginiez pas entreprendre un tel travail par amour. Je vous remercie d'avoir, au cours des dernières années, donné généreusement de votre temps et d'avoir préparé le terrain en collaboration avec mon adjointe législative, Lynne Nicolson. Je me joins aussi à Dean Allison, à mon collègue, Dan Albas, qui parraine le projet de loi, et à tous les députés de la Chambre afin de remercier les instituts du vin locaux et provinciaux ainsi que la Canadian Vintners Association des efforts qu'ils ont déployés.

Donc, je poserais d'abord la question suivante à Mme George. Vous avez mentionné l'importance d'ajouter le mot « raisonnable ». Pourquoi cet amendement revêt-il une telle importance?

**Mme Shirley-Ann George:** Comme je l'ai indiqué, les mesures que les régies des alcools ont prises jusqu'à maintenant prouvent qu'elles ne sont pas disposées à apporter les changements requis. Dans sa forme actuelle, le projet de loi C-311 permet littéralement aux provinces de fixer la limite à zéro ou à la valeur d'un dé à coudre sans enfreindre ses dispositions. Si l'on ajoute le mot « raisonnable », les provinces seront alors forcées de se demander ce qui constitue une quantité raisonnable et de se préparer à justifier le caractère raisonnable de celle-ci. Elles pourraient toujours fixer une limite qui nous paraît trop basse mais, selon nous, il est plus probable qu'elles en fixeront une qu'elles pourront défendre auprès du public, lequel soutient fermement ce changement.

**M. Ron Cannan:** Merci.

Monsieur Hicken, j'apprécie énormément les articles que vous avez publiés et qui soutiennent le travail que Terry David Mulligan a accompli au fil des ans, et j'apprécie la passion de ce dernier à l'égard du projet de loi.

J'ai deux questions à vous poser. Comment définissez-vous une quantité minimale raisonnable? Pourriez-vous parler du fait que Mme Zimmerman demande que le projet de loi s'applique seulement aux vins produits entièrement à partir de raisins canadiens?

**M. Mark Hicken:** En ce qui concerne la quantité minimale raisonnable, vous pouvez examiner ce que font les États-Unis. Manifestement, cette question pourrait faire l'objet d'un débat. Personnellement, je dirais qu'elle devrait correspondre à une ou deux caisses par mois par personne. Ce serait ma définition personnelle d'une quantité raisonnable. C'est probablement une question juridique qui doit être discutée plus en détail. Mais, comme Shirley-Ann l'a déclaré, il est très important d'ajouter cette précision au projet de loi parce que, dans le passé, les régies des alcools ont montré qu'elles n'étaient pas particulièrement réceptives aux changements qui devaient être apportés.

Si l'on examine l'expérience des États-Unis à ce sujet, on constate que de nombreux États ont tenté de limiter radicalement la capacité des établissements vinicoles d'expédier des vins dans d'autres États, en imposant des limites étrangement basses et d'autres exigences que les établissements vinicoles avaient du mal à satisfaire. Je suppose que c'est ma réponse à votre première question.

En ce qui concerne votre deuxième question, selon moi, les amendements au projet de loi, tels qu'ils sont formulés à l'heure actuelle, ou les amendements qui ajoutent le mot « raisonnable » respectent nos accords commerciaux. Avec tout le respect que j'ai pour la passion exprimée par Mme Zimmerman, je ne pense pas que vous pourriez modifier le projet de loi de sorte qu'il s'applique uniquement aux vins produits entièrement à partir de raisins canadiens. J'estime que cela enfreindrait clairement le GATT et l'ALENA. Si vous le faisiez, le respect des accords commerciaux serait gravement compromis.

•(1610)

**M. Ron Cannan:** En ma qualité de membre du Comité du commerce international depuis six ans, c'est également ce que je crois comprendre.

Monsieur Prodan, comme vous habitez la Colombie-Britannique, je vous suis reconnaissant d'être venu témoigner, tout comme je remercie Josie Tyabji, qui a donné un exposé au cours d'une séance du comité de réduction de la paperasse que ma collègue, Mme McLeod, a organisée à Kamloops.

Peut-être pourriez-vous nous fournir des précisions sur l'incidence que le projet de loi d'initiative parlementaire aurait sur les petits viticulteurs non seulement de la Colombie-Britannique, mais aussi du reste du Canada, qui produisent 3 000 ou 4 000 caisses de vin et qui, par conséquent, ne sont pas en mesure aujourd'hui d'approvisionner les régies des alcools.

**M. Miles Prodan:** Merci.

Absolument. Comme mes collègues l'ont indiqué, je pense que la Colombie-Britannique est une petite région productrice et que le Canada est un petit pays producteur. L'aspect touristique de cette industrie est d'une importance primordiale, et il ajoute une énorme valeur.

Le fait est qu'en Colombie-Britannique, la régie des alcools est très favorable à l'enregistrement de nos viticulteurs, tout comme le sont les autres sociétés des alcools du Canada. Toutefois, compte tenu des petites quantités qu'ils produisent, les petits producteurs de vin, qui forment le gros des viticulteurs, ne sont pas en mesure de maintenir les contingents requis pour faire des affaires avec les régies des alcools. Ce n'est simplement pas un moyen viable de développer leurs activités commerciales.

S'ils souhaitent se développer, ce qui est le cas, il est important qu'ils aient accès à la clientèle. La seule façon pratique d'y arriver est de faire affaire directement avec les consommateurs.

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

Monsieur Regan, vous disposez de cinq minutes.

**L'hon. Geoff Regan (Halifax-Ouest, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais demander aux témoins s'il y en a parmi eux qui ne partagent pas l'opinion de M. Hicken ou qui aimeraient nous donner des conseils juridiques. En ce qui concerne l'article portant sur l'importation de vins produits entièrement à partir de raisins canadiens ou la proposition de limiter le projet de loi à ces vins, quelqu'un d'autre a-t-il une opinion à ce sujet? M. Hicken soutient que le projet de loi ne respecterait pas nos accords commerciaux et qu'il serait contesté par l'OMC. Certains d'entre vous ont-ils une opinion différente ou un avis juridique à cet égard?

**Le président:** Monsieur Bosc, allez-y.

**M. Paul-André Bosc:** Je suis producteur de vin, et non un avocat, mais j'aimerais que le projet de loi respecte les accords commerciaux. Si cela permet à certains vins importés d'être vendus, soit. Si cela signifie que des vins de coupage composés de vins internationaux et de vins canadiens seront vendus, soit.

Le fait est que la vaste majorité des vins vendus de cette manière aux États-Unis sont des vins authentiquement américains de première qualité ou de qualité supérieure. Ce commerce est alimenté par le tourisme. Les vins de coupage commerciaux composés de vins internationaux et de vins canadiens sont vendus dans n'importe quel magasin de vins et de spiritueux du pays. Pour les acheter, vous n'avez qu'à visiter le magasin de vins et de spiritueux de votre voisinage. Pourquoi paieriez-vous de 3 à 5 \$ de plus par bouteille pour les faire expédier de l'autre bout du pays? Ce n'est pas un canal de distribution efficace. Mais pour les vins de première qualité qui sont produits par de petites entreprises familiales et qui sont difficiles à trouver parce que celles-ci disposent de moyens limités pour les distribuer partout au Canada, ce canal pourrait être très important.

Nous savons que c'est le cas, entre autres, en Europe et aux États-Unis. Nos collègues nous disent que c'est un aspect très important de leurs activités commerciales.

**L'hon. Geoff Regan:** C'est le cas, si l'on veut. Le cas? Peu importe.

Madame Zimmerman.

**Mme Debbie Zimmerman:** Merci. À mon avis, nous sommes venus aujourd'hui parce que nous avons le sentiment qu'il était important de soulever cette question. Manifestement, notre industrie est d'origine canadienne. Ce qui importe pour nous, c'est que nous conservions la possibilité de croître au sein de notre propre marché.

La raison pour laquelle j'ai soulevé la question et, à mon avis, elle est valable, c'est que nous ne tenons pas à ce que les Ontariens pensent qu'ils peuvent commander leurs bons vins européens d'une

société des alcools de l'Alberta et à ce qu'un tel commerce commence à réduire notre part de marché.

Voilà ce qui nous préoccupe. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous avons soulevé la question aujourd'hui. Si le projet de loi avait pu être formulé de manière à indiquer qu'il s'appliquait seulement aux vins issus de raisins entièrement cultivés au Canada — manifestement, nous siégeons en ce moment à la Chambre des communes à Ottawa, au Canada —, nous aurions aimé que ce soit fait.

Voilà les questions qu'à notre avis, nous devons soulever pour prévenir les problèmes futurs que nous pourrions avoir. Ces enjeux sont importants et, si nous avons pu éviter les situations de ce genre, nous aurions aimé que le projet de loi les prévienne. Nous avons soulevé la question à plusieurs reprises.

● (1615)

**L'hon. Geoff Regan:** Pour m'aider à comprendre les répercussions financières que le projet de loi pourrait avoir sur les producteurs de vin des diverses provinces, pourriez-vous m'expliquer ce dont nous parlons en ce moment? Je pense que, dans la plupart des cas, on parle d'une caisse de vin achetée dans une province et apportée dans une autre, et non de cent caisses.

Que pouvez-vous nous dire à propos des répercussions financières? Pouvez-vous leur attribuer une valeur monétaire?

**Mme Debbie Zimmerman:** Je peux demander à mes collègues assis de chaque côté de moi de répondre à cette question, mais je dirais que nous ne nous attendons pas à ce que ces ventes représentent d'énormes quantités de vin. Ce sera différent dans chaque province.

**L'hon. Geoff Regan:** Je vois que Mme Dawson a hâte de répondre.

**Mme Hillary Dawson:** Oui. Nous avons récemment achevé une étude sur l'incidence économique de la vente en Ontario de vins classés selon le système VQA. Nous avons examiné l'incidence qu'elle avait sur l'économie, outre les taxes qu'elle engendre. Pour chaque litre de vin classé selon le système VQA vendu en Ontario, la province et le pays bénéficient d'une valeur économique ajoutée de l'ordre de 12,29 \$. Selon nous, l'avantage net de chaque vente dépasse de loin toute perte que les régies des alcools pourraient prévoir.

Si l'on y réfléchit, on se rend compte qu'assurément dans notre province, en Colombie-Britannique et en Nouvelle-Écosse, ces membres de l'industrie ne sont pas que des magasins de vins. Ils participent au tourisme, à l'agriculture, à tous les éléments qui sont intégrés dans les économies rurales du Canada.

Je pense que l'incidence du projet de loi serait considérable.

**L'hon. Geoff Regan:** Merci.

Madame George.

**Le président:** Veuillez être très brève.

**Mme Shirley-Ann George:** Je serai très brève. Les questions soulevées par Mme Zimmerman sont tout à fait légitimes, et nous nous attendons à ce que de petites entreprises les posent. Toutefois, nous pouvons nous baser sur l'expérience des États-Unis.

Je vais vous lire ce qui suit:

Bon nombre d'États américains ont ouvert leurs frontières, et nul recul des ventes n'a été observé dans aucun d'entre eux en raison de cette mesure.

L'expérience a montré que, bien que la vente d'autres vins puisse augmenter, les vins canadiens en bénéficieront.

**Le président:** Merci.

Merci, monsieur Regan. Nous allons maintenant passer à M. Allison.

**M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC):** Merci. J'aimerais remercier mes collègues de me permettre d'agir à titre de remplaçant et de parler de cette question très importante.

Puisque je n'ai pas beaucoup de temps, je vais m'adresser à Mme Dawson et Mme Zimmerman. Je suis heureux que nous ayons reparlé de la valeur ajoutée. Je sais que M. Prodan en a parlé. Je pense que nous devons promouvoir les avantages que la valeur ajoutée des vins VQA offre aux établissements vinicoles et aux économies locales.

Pourriez-vous de nouveau faire des commentaires à ce sujet, madame Dawson? Je ne pense pas qu'on puisse trop le souligner.

**Mme Hillary Dawson:** J'essaie de mettre l'accent sur la diversité de l'industrie vinicole. Je sais que dans votre collectivité, dans la ville de Lincoln, disons, les établissements vinicoles sont les plus importants contribuables industriels de la collectivité. Ils sont très importants et ils sont là pour rester.

Dans ces collectivités, les gens ont consacré des dizaines de millions de dollars aux dépenses en immobilisations et aux investissements dans le secteur manufacturier. Nous devons créer un marché favorable à leur croissance qui leur permettra d'avoir accès à des consommateurs très connaisseurs. Ils sont très frustrés par le fait qu'ils font partie des rares secteurs où les gens ne sont pas autorisés à faire ce qu'ils font habituellement, c'est-à-dire passer des commandes directes, soit passer des commandes de la maison, par téléphone ou sur Internet, et entretenir ces relations commerciales très modernes.

C'est frustrant. Les investissements sont là, le potentiel de croissance est là, tout comme la demande des consommateurs. Nous essayons simplement de profiter le plus possible de ces occasions d'affaires, ce qui sera avantageux pour l'Ontario et le Canada.

**M. Dean Allison:** Une des choses que je trouve difficile est l'accès au marché. Lorsqu'on parle aux propriétaires de plusieurs établissements vinicoles, on en déduit que ce n'est pas comme si cela allait être une folie... Je crois que vos statistiques indiquaient qu'aux États-Unis, c'est de l'ordre de 1 p. 100.

Qu'entrevoyez-vous pour le Canada? Cela aura-t-il autant de succès? Parle-t-on encore d'un petit pourcentage?

**Mme Hillary Dawson:** Absolument.

**Mme Debbie Zimmerman:** Absolument.

**M. Dean Allison:** D'accord. Monsieur Bosc... ensuite, je reviendrai à vous parce que j'ai une autre question.

Monsieur Bosc, aviez-vous un commentaire?

**M. Paul-André Bosc:** Même s'il ne s'agit que de 2 p. 100 de l'ensemble du marché canadien du vin, je crois qu'une majorité écrasante des parts de marché sera occupée par les vins VQA de qualité supérieure et haut de gamme entièrement canadiens. Sur le marché intérieur, les vins que je viens de décrire détiennent 6 p. 100 du marché. Si 2 p. 100 du marché intérieur reviennent aux vins VQA, cela a une incidence énorme sur les petits producteurs de vin de qualité supérieure, mais dans l'ensemble du marché intérieur, cela ne s'élèvera qu'à 2 p. 100.

Nous avons aussi parlé d'une limite raisonnable. Il y a peu de temps, un homme d'affaires assez riche de Hong Kong, je suppose, a passé une commande de 20 caisses de vin de glace à la boutique, au prix de 18 000 \$. En vertu de ce qu'on appelle une « exemption

personnelle », la seule exigence des autorités était de confirmer que c'était destiné à des fins de consommation personnelle.

Je crois comprendre qu'il l'a fait parce que le vin a été exempté. Cette transaction, assez rare, malheureusement — nous n'en voyons pas assez — a généré plus de 3 000 \$ en taxe de vente pour l'Ontario et le gouvernement fédéral. Il est extrêmement frustrant — et pas uniquement pour les producteurs de vin canadiens — de pouvoir faire une transaction de ce genre avec un homme de Hong Kong, mais de ne pas pouvoir en faire autant avec un compatriote canadien.

Je joue un autre rôle au sein de cette industrie. Je suis le président de la Canadian Vintners Association et j'ai parlé de ce problème avec des producteurs de vin de partout au pays, de grands, moyens et petits producteurs. Je n'ai pas encore rencontré un dirigeant d'un établissement vinicole qui ne pense pas que cela doit être réglé. Dans une industrie aussi diversifiée à l'échelle nationale, il est difficile de faire l'unanimité sur quelque question que ce soit, mais c'est le cas sur cette question.

• (1620)

**M. Dean Allison:** Merci. Je suis désolé. Il n'y a pas beaucoup de temps et je veux donner à Mme Zimmerman l'occasion de participer.

Vous avez parlé de la certification VQA et de ce qu'elle procure au chapitre de la valeur ajoutée. Je sais que la capacité de la Colombie-Britannique n'est pas très importante. Ce que je veux dire, c'est que tous les raisins sont utilisés pour les vins VQA, d'après ce que j'ai cru comprendre.

Parlez-nous brièvement de l'Ontario. La capacité est encore plus grande. Pourriez-vous en parler?

**Mme Debbie Zimmerman:** Dean, je pense que vous savez très bien que la dernière fois que nous avons eu un important surplus en Ontario était en 2008, et nous avons laissé 8 000 tonnes de raisin sur le terrain.

Ce qui est sous-entendu dans le projet de loi — passer à des vins entièrement canadiens —, c'est que nous ne voulons jamais refaire une telle chose. Je pense que la raison pour laquelle nous sommes peut-être excessivement prudents, et certains diront que nous sommes un peu émotifs, c'est que plusieurs de nos vignobles n'ont manifestement pas les moyens de se retrouver dans la même situation qu'en 2008. Nous pouvons seulement aller de l'avant.

Donc, oui, utilisons cette capacité. Nous ne voulons pas qu'elle soit submergée par les produits importés qui entrent au Canada et en Ontario. Toutefois, comme l'ont dit mes deux collègues, je pense qu'en raison de la croissance de l'industrie, les possibilités existent. Donc, nous appuyons le projet de loi avec circonspection.

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

[Français]

Monsieur Giguère, s'il vous plaît, vous disposez de cinq minutes.

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

Je remercie tous les intervenants et je les félicite d'avoir fait croître une industrie aussi florissante.

Il me semble qu'il y a un problème. Ce n'est pas tant votre industrie que la protection de votre industrie face au marché international. La première question que je poserais, relativement à l'absence totale d'harmonisation, est la suivante.

Êtes-vous opposés à l'idée qu'il y ait une période de transition, pour permettre aux différents gouvernements provinciaux d'harmoniser leurs règles relatives à ce qu'est une quantité raisonnable?

**Le président:** Monsieur Bosc, c'est à vous.

**M. Paul-André Bosc:** En principe, oui.

**M. Alain Giguère:** Vous êtes favorable à ce qu'on donne le temps aux autorités provinciales d'harmoniser leurs règlements en ce qui a trait à la définition d'une quantité raisonnable.

**M. Paul-André Bosc:** Cela doit aussi être fait en temps raisonnable.

**M. Alain Giguère:** On parle de moins de 18 mois.

**M. Paul-André Bosc:** On ne sait jamais, avec le gouvernement. Si ça prend 10, 15 ou 20 ans, on n'a pas le temps pour ça, mais, jusqu'à 18 mois, en principe, je serais favorable à cela.

[Traduction]

**M. Mark Hicken:** Je pense que nous avons attendu que les provinces s'entendent sur les limites raisonnables pendant 80 ans, il n'y a eu aucun progrès. Je ne crois pas vraiment que les provinces concluront une entente sur cette question dans un quelconque délai raisonnable.

**Mme Hillary Dawson:** Je crois que les provinces ont discuté de ce point pendant les réunions de l'Association canadienne des régies d'alcool. Donc, je pense qu'elles ont eu l'occasion d'en discuter et de voir si elles pouvaient s'entendre et si ce que nous avons pu voir dans leurs politiques est une quelconque indication, je ne pense pas que l'harmonisation ait été leur objectif. J'aimerais voir les choses avancer rapidement.

**Mme Debbie Zimmerman:** Je veux seulement ajouter que la réunion de l'Association canadienne des régies d'alcool avait lieu ici la semaine dernière; cela aurait été l'occasion idéale de leur demander leur opinion à ce sujet. Je ne suis pas certaine que la question leur a été posée, mais ce serait peut-être une bonne question.

**M. Miles Prodan:** J'abonderais dans le même sens que mes collègues. Je pense qu'essayer d'obtenir l'harmonie entre les provinces est la grande tradition canadienne; on a donc eu suffisamment de temps pour y arriver. Comme l'a dit M. Hicken, on a essayé pendant 80 ans. À mon avis, il est temps de présenter nos meilleurs arguments.

• (1625)

**Mme Shirley-Ann George:** Je pense que c'est une idée formidable qui, sur le plan pratique, n'a aucune chance de réussir.

[Français]

**Le président:** Monsieur Giguère, vous disposez de deux minutes.

**M. Alain Giguère:** Très bien, je vous remercie beaucoup.

Le libre-échange est régi par certaines règles, notamment le mécanisme du traitement national. Si, en vertu de cette règle du traitement national, nous fournissons un avantage propre à un producteur canadien, croyez-vous que vos membres auront à offrir aux compétiteurs étrangers les mêmes avantages? Cela joue fort. Je parle essentiellement de l'importation de grandes quantités de vin de très belle qualité en provenance de France ou d'Italie. Vous êtes-vous penché sur ce problème que l'on appelle le mécanisme du traitement national?

[Traduction]

**M. Mark Hicken:** Je suis désolé; je ne suis pas certain de bien saisir la question.

**Le président:** D'accord; Mme George aimerait y répondre. Ensuite, nous aurons...

**Mme Shirley-Ann George:** Le traitement national est un principe fondamental des accords commerciaux internationaux, et il est sage de s'assurer qu'on y adhère. À mon avis, le libellé actuel du projet de loi satisfait à ce principe. En réponse à certaines de vos préoccupations, selon les renseignements que l'on trouve sur le site Web de la LCBO, si vous commandiez une caisse de vin par l'intermédiaire de la LCBO, on exigerait des frais de 300 \$ pour l'envoi de cette caisse de vin au Canada. Je pense qu'en réalité, même si c'était possible, il est hautement improbable que beaucoup de Canadiens soient prêts à ajouter 300 \$ au prix de la caisse de vin.

**Le président:** Vous avez environ 30 secondes, monsieur Giguère.

[Français]

**M. Alain Giguère:** Le marché canadien est massivement un marché d'importation. N'avez-vous pas la désagréable impression que le fait d'ouvrir une porte sur le plan national ouvre aussi la porte à la totalité de la production internationale, dans la mesure où nous donnons véritablement un avantage à des producteurs canadiens?

[Traduction]

**Le président:** Malheureusement, il ne nous reste du temps que pour un commentaire, ou à peu près. Qui voudrait en faire un? Madame Zimmerman et monsieur Hicken, soyez très brefs, s'il vous plaît.

**Mme Debbie Zimmerman:** Je pense que nous avons soulevé certaines des préoccupations relatives à l'élargissement de la Loi sur l'importation des boissons enivrantes. De toute évidence, il faut examiner la question avec soin, et nous avons parlé de nos préoccupations par rapport aux produits importés dans notre marché. C'est déjà commencé au Québec en ce moment, et nous avons exprimé nos préoccupations. Cependant, je pense que le projet de loi nous permettra de régler cela de façon adéquate.

**Le président:** Merci.

Monsieur Hicken, soyez bref.

**M. Mark Hicken:** Mon seul commentaire à ce sujet serait que le projet de loi n'a et n'aura aucune incidence sur la situation à la frontière internationale. Tous les vins importés entreraient au pays exactement comme ils le font aujourd'hui. La seule différence serait que les consommateurs pourraient transporter du vin d'une province à l'autre. Donc, je pense que l'effet serait extrêmement minime. Comme Shirley-Ann et d'autres l'ont dit, selon toute probabilité, cela atteindrait un demi de un pour cent.

**Le président:** Merci.

Nous passons à Mme McLeod.

**Mme Cathy McLeod (Kamloops—Thompson—Cariboo, PCC):** Merci, monsieur le président, et merci aussi aux témoins. Comme vous pouvez le constater, nous avons beaucoup de joueurs supplémentaires de notre côté, tout simplement parce qu'ils ont si hâte de voir cela aller de l'avant.

J'aimerais d'abord un bref rappel et des précisions. Au Canada, au chapitre de la consommation, quel est le pourcentage des produits importés comparativement aux produits canadiens?

**M. Paul-André Bosc:** Les produits importés occupent près de 17 p. 100 du marché intérieur.

**Mme Cathy McLeod:** Merci.

J'aimerais revenir sur ce que Dean cherchait à savoir par rapport à la capacité. Je crois que Mme George a dit que les revenus des provinces n'avaient pas beaucoup varié; il faut donc en déduire qu'il se passait peu de choses. Les gens buvaient-ils davantage de vin, consommaient-ils moins de vin importé? En pratique, à votre avis, que se passera-t-il si le projet de loi est adopté? Pensez-vous que cela n'aura aucun effet, ou un effet modeste sur les ventes à l'échelle provinciale?

**Mme Shirley-Ann George:** Il est possible que la consommation de vin canadien augmente. Paul et Mark ont peut-être de meilleures données que moi à cet égard. Toutefois, nous prévoyons une croissance du marché.

• (1630)

**M. Mark Hicken:** Comme Paul l'a indiqué, l'expérience américaine a démontré que le principal effet sur le marché s'est fait sentir sur le segment des produits de qualité supérieure et haut de gamme. Pour les vignobles canadiens, je pense qu'il y aurait une augmentation notable dans ce segment du marché.

**Mme Cathy McLeod:** S'il y a une augmentation, cela signifie-t-il que certains établissements vinicoles augmenteront leur capacité? On a dit qu'il y a quelques années, des raisins n'ont pas été utilisés, ce qui a posé problème. Actuellement, y a-t-il beaucoup de produits ou une portion des produits qu'on a de la difficulté à mettre en marché?

**Mme Debbie Zimmerman:** Pour ce qui est du raisin, nous avons la capacité, sans aucun doute. Hillary peut parler du vin. Nous avons la capacité. Comme je l'ai indiqué, une de nos préoccupations est manifestement un projet de loi qui ouvrirait la porte à l'entrée de plus de vin d'importation. En Ontario, nous n'occupons pas une part importante de notre propre marché. Les trois quarts de notre marché sont détenus par les produits d'importation. Donc, la croissance est possible.

Encore une fois, une des préoccupations, c'est que le projet de loi ne règle pas la question des vins faits entièrement de raisins canadiens.

**Mme Hillary Dawson:** Je pense que ce qu'il est important de comprendre, c'est qu'actuellement, lorsque nous créons nos marques de qualité supérieure — du moins en Ontario —, ils sont principalement vendus à nos celliers ou dans les succursales de la LCBO, par l'intermédiaire de Vintages.

Chaque année, très peu d'unités de gestion de stock pour les vins VQA de l'Ontario sont accordées — moins de 200 —, et ce, pour l'ensemble des 130 établissements vinicoles commerciaux. Quand on pense qu'il y a 130 établissements vinicoles et qu'il y a cinq, six ou dix UGS qui sont en concurrence sur le marché de Vintages, cela signifie qu'il y en a beaucoup qui sont laissés pour compte.

On peut être mis en marché chez Vintages une année et ne pas l'être les deux années suivantes. Or, les vignobles produisent toujours et les vins de qualité supérieure existent toujours. Voilà pourquoi nous sommes toujours à l'affût de nouveaux marchés pour ce vin: nous voulons avoir la possibilité de le vendre de façon plus constante parce que nous le produisons chaque année.

**M. Miles Prodan:** Je pourrais parler de la Colombie-Britannique. Par rapport à nos établissements vinicoles de production de vins VQA, nous sommes dans une situation très similaire. Heureusement pour nous, nous vendons la majeure partie de notre production. Or, nous n'avons que 19 p. 100 du marché de la province. Donc, nous avons une très bonne marge de croissance.

Nous observons un début de plafonnement. Nous avons atteint un plateau, mais on plante plus de vignes, ce qui signifie que nous pourrions créer plus de produits.

La question est l'ouverture du marché. On parle de marché d'exportation et on regarde du côté de la Chine et de l'Asie, mais en réalité, le véritable marché d'exportation de la Colombie-Britannique, c'est l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba. Voilà où nous voulons vraiment être en mesure de croître.

Comme Hillary l'a indiqué, l'obstacle similaire est lié aux régies des alcools de ces provinces. On a simplement limité l'espace d'étalage. On n'a tout simplement pas d'espace physique pour garder le produit en stock, peu importe s'il vient de l'Ontario ou de la Colombie-Britannique.

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

**Mme Cathy McLeod:** Je pense qu'il est juste de dire que le projet de loi aura probablement pour effet d'augmenter la production et les parts de marché. Voilà, en général, ce qui ressort des conseils des meilleurs spécialistes.

Merci.

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

Allez-y, madame Sims, je vous prie.

**Mme Jinny Jogindera Sims (Newton—Delta-Nord, NPD):** Merci beaucoup.

Premièrement, je tiens à dire qu'au cours des 30 dernières années, j'ai été impressionnée par la croissance de notre industrie vinicole, particulièrement en Colombie-Britannique. La qualité du vin produit est vraiment formidable et, je dirais, très compétitive sur le marché international. C'est l'avis d'une personne qui n'est pas une grande spécialiste, mais j'ai trouvé une bonne variété de ce que j'appelle mes vins préférés de Colombie-Britannique.

Ma question porte davantage sur l'Accord sur le commerce intérieur, l'ACI. Dans le cadre de l'ACI, prévoit-on des recours que pourraient utiliser les producteurs de vin qui doivent affronter des obstacles pour la mise en marché de leurs produits au Canada?

**M. Mark Hicken:** Je ne suis pas un spécialiste de cet accord précis, mais je crois que le marché de l'alcool en est entièrement exclu. Je pense que dans l'accord, il y a une exception relative à l'accès aux marchés de l'alcool des autres provinces. Malheureusement, je ne crois pas que l'accord est la solution au problème.

**Mme Jinny Jogindera Sims:** Il y a déjà quelques années que j'ai lu cet accord. Cela remonte peut-être à un peu plus d'un an. Je l'avais lu en profondeur à ce moment-là. Cependant, je dois admettre que je me concentrais plus sur les facteurs liés à l'éducation que sur les effets sur l'industrie vinicole. Merci de la réponse.

Quelqu'un a d'autres renseignements à ce sujet? Manifestement, ce n'est pas votre lecture de chevet non plus, ce qui est toujours bon à savoir, n'est-ce pas?

Voici une autre question. En quoi le projet de loi C-31 sera-t-il avantageux pour les provinces ou les territoires dans lesquels on ne cultive pas le raisin de cuve ou on ne produit pas de vin?

• (1635)

**Mme Shirley-Ann George:** Si vous permettez que j'apporte une précision, on produit du vin dans toutes les provinces. Il est possible que ce ne soit pas du vin de raisin, mais j'ai eu des communications avec un établissement vinicole de Terre-Neuve qui produit un vin à partir d'un fruit local. Il y a un potentiel de croissance en ce qui concerne le vin à base d'amélanche et tous les autres types de vin, y compris le vin de raisin, au pays.

**Mme Jinny Jogindera Sims:** Voulez-vous répondre, Debbie?

**Mme Debbie Zimmerman:** Certainement. Vous voulez savoir quel effet cela aurait. Comme l'a dit Hillary, notre avenir réside dans la croissance de la VQA, ou du vin canadien à 100 p. 100, de toute évidence, parce que cela a un effet économique direct.

Si nous pouvons établir un équilibre entre ce qui est canadien et ce qui est importé, il y aura une croissance. Elle ne sera pas considérable, mais il s'agit de donner au consommateur accès à un produit qui est en majorité canadien, nous l'espérons. Il y aura des occasions de croissance entre les provinces, cela ne fait aucun doute.

De l'autre côté, les sociétés des alcools peuvent présenter leur propre analyse de ce qu'elles pourraient perdre en taxes. Nous pensons que les occasions économiques sont là, tant et aussi longtemps qu'elles vont dépasser le nombre de produits importés qui pourraient tirer avantage du projet de loi.

**Mme Jinny Jogindera Sims:** Merci beaucoup.

Désolée?

**Le président:** Monsieur Bosc voulait répondre.

**Mme Jinny Jogindera Sims:** Je suis désolée. Je n'avais pas remarqué.

**M. Paul-André Bosc:** Les consommateurs qui vivent dans les provinces qui produisent du vin qui n'est pas à base de raisin et ces entités administratives y gagneraient à aider à bâtir une industrie vinicole nationale dont tous les Canadiens pourraient être fiers. Les Américains sont fiers de leur industrie vinicole; les Français sont fiers de la leur.

Si la fierté nationale n'est pas une raison suffisante pour le faire, je vous en propose une autre. Si je circule sur la rue Saint-Denis à Montréal, que j'achète une belle veste sport et que je laisse des recettes et des taxes au Québec, comment la province de l'Ontario a-t-elle profité de cette transaction? Si vous appliquez cette logique, vous pourriez fermer l'industrie du tourisme au pays. Vous ne pouvez pas voyager dans ce pays sans laisser un peu d'argent dans les endroits que vous visitez. Le vin n'est pas différent.

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

**Mme Jinny Jogindera Sims:** Comme vous pouvez le voir, personne autour de cette table ne veut mettre fin au tourisme ou à l'industrie vinicole pour des raisons évidentes, parce que nous participons tous.

Est-ce que j'ai du temps?

**Le président:** Oui.

**Mme Jinny Jogindera Sims:** Je veux poser une question très courte. Quelles modifications générales seraient nécessaires pour que la loi provinciale autorise les établissements vinicoles à vendre et à expédier leur vin à une personne vivant dans une autre province?

**Le président:** Nous aurons seulement M. Hicken, s'il vous plaît.

**M. Mark Hicken:** Certainement. Cela dépend de la province. Certaines des provinces ont des dispositions limitatives en ce moment même. Comme je l'ai dit plus tôt, les lois provinciales de l'Alberta précisent déjà qu'un consommateur en Alberta peut importer du vin d'une autre province. Mais il y a un débat quant à savoir s'il peut effectivement le faire ou non, parce que la loi fédérale contredit la loi provinciale.

**Le président:** Monsieur Hicken, veuillez répondre très brièvement.

**M. Mark Hicken:** Certainement. Cela varie d'une province à l'autre. Certaines provinces n'ont rien à faire. Certaines provinces devront faire quelque chose et modifier leurs lois actuelles.

**Mme Jinny Jogindera Sims:** Merci beaucoup.

**Le président:** Merci, madame Sims.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Van Kesteren; allez-y, s'il vous plaît.

**M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC):** Merci d'avoir participé à la réunion.

Madame George, il est agréable de vous voir dans une autre capacité et de vous voir utiliser vos talents pour une entreprise louable.

Je viens de la région la plus au sud du Canada. Pour quelqu'un qui l'ignorerait, il s'agit de Pointe-Pelée, évidemment, et nous avons, dans cette région, un certain nombre d'établissements vinicoles. Ils ne sont pas tous situés dans la circonscription que je représente, mais nous avons Smith & Wilson. Je vois tout le monde hocher de la tête. Cet établissement offre d'assez bons vins.

Je ne suis pas un connaisseur, mais je pense que je suis un Canadien typique qui prend un verre de vin et qui dit soit « Pouah! » soit « Ça alors, c'est vraiment bon ». C'est vraiment le marché auquel nous nous adressons. Êtes-vous d'accord?

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Dave Van Kesteren:** Ce serait merveilleux si tous nous connaissions exactement les textures et toutes les autres choses dont parlent les gens lorsqu'ils boivent du vin, mais la plupart d'entre nous veulent seulement pouvoir profiter de quelque chose qui goûte bon.

J'ai posé une question la semaine dernière — je crois que c'était la semaine dernière — lorsque nous avons accueilli des témoins pour ce projet de loi. J'ai commencé premièrement par une affirmation disant que c'était Costco, et je pense que c'était Mme Zimmerman ou quelqu'un d'autre qui a dit Costco. Je vous dis que Costco aux États-Unis a un meilleur choix de vins que la LCBO. Évidemment, c'est en Ontario, et je ne peux parler pour le reste des provinces, mais c'était quelque chose de profond.

Pendant que nous parlons de cette question — et, madame Zimmerman, vous avez dit que vous étiez un peu protectrice à l'égard des viticulteurs et je ne vous pose pas une question en ce moment — je détesterais nous voir nous embourber avec cette question comme centre de la discussion. J'aimerais voir notre industrie vinicole croître au point où nous ferions essentiellement ce qu'on fait aux États-Unis. Je sais que nous n'avons pas leur population, mais nous sommes, comme je le dis toujours aux gens de ma région, à une journée de route de 200 millions de personnes; alors, nous avons une occasion extraordinaire.

Peut-être que je pourrais faire un tour de table rapidement et vous demandez si nous allons dans cette direction, parce que j'ai goûté certains vins excellents dans ce pays. Nous avons eu une dégustation des vins de Nouvelle-Écosse, par exemple, et ils étaient exceptionnels. Je sais que nos vins sont bons. Les gens de la Colombie-Britannique vous diront que les leurs le sont également, et même Dean semble penser que ses vins sont meilleurs que les nôtres, alors, nous savons que nous avons vraiment certains bons vins. Mais est-ce que cela nous amènera dans cette direction, où nous pouvons vraiment commencer à prendre de l'expansion et à nous éloigner de ce piège dans lequel, je pense, nous, les Canadiens, nous nous enfermons, en ce sens que nous voulons protéger ce que nous avons plutôt que d'exploiter ce que nous avons?

Madame George, je vais commencer par vous. Qu'en pensez-vous?

• (1640)

**Mme Shirley-Ann George:** Très brièvement, ce projet de loi permettra aux petits établissements vinicoles d'être plus viables économiquement. C'est le fondement de la croissance. Cela fera en sorte qu'il y aura plus d'entreprises et plus de gens qui s'intéresseront à l'activité vinicole, à la culture du raisin et à la production de vins. Pour pouvoir avoir ces gros joueurs qui peuvent vendre à l'échelle internationale, vous devez avoir à un grand nombre de petits joueurs, alors, ce projet de loi est un pas dans cette direction.

**M. Miles Prodan:** Je suis d'accord. Il est clair que la réponse est oui. C'est ce que nous, en Colombie-Britannique, voyons comme étant l'occasion que présente ce projet de loi. Il s'agit d'accès au marché et d'accès aux consommateurs, et cela, ici même, chez nous, au Canada.

**M. Paul-André Bosc:** L'industrie vinicole canadienne exporte déjà ses vins à la hauteur de plus de 20 millions de dollars par année, et ce chiffre...

**M. Dave Van Kesteren:** Puis-je vous interrompre un instant et vous posez une question? Parce que nous parlons de...

**Le président:** Vous avez environ une minute.

**M. Dave Van Kesteren:** Très rapidement, si quelqu'un a dit que 70 p. 100 du vin que nous vendons est étranger,...

**M. Paul-André Bosc:** Exact.

**M. Dave Van Kesteren:** ... exportons-nous autant?

**M. Paul-André Bosc:** Non. Nos importations dépassent largement le milliard de dollars...

**M. Dave Van Kesteren:** Mais est-ce que nos exportations parviennent à compenser ces importations?

**M. Paul-André Bosc:** Non, et c'est très loin d'être le cas.

**M. Dave Van Kesteren:** Très bien.

**M. Paul-André Bosc:** C'est une petite industrie, mais nous allons être de grands exportateurs si nous sommes plus forts dans notre marché national. Il n'y a pas d'exception à cette règle dans l'univers du vin. Les grands pays exportateurs sont très solides dans leur marché national.

Bien qu'il ne s'agisse pas d'une intention immédiate, ce sera un sous-produit de cette initiative plus loin dans le temps. Si nous sommes plus solides à la maison, nous allons être des joueurs plus solides au niveau des exportations. Cela ne fait aucun doute.

**Mme Debbie Zimmerman:** Si ce projet de loi fait ce que vous avez dit, alors, il fait ce que nous voulons voir dans le projet de loi, c'est-à-dire faire en sorte que le marché canadienne croisse.

**Mme Hillary Dawson:** De plus, c'est complémentaire. Non seulement nos établissements vinicoles essaient-ils de vendre directement au consommateur, mais nous essayons de bâtir ce profil partout au Canada dans les sociétés des alcools. C'est une question de capacité et de la mesure dans laquelle vous pouvez faire des affaires avec une société des alcools par opposition à des affaires à la pièce avec le consommateur.

**Le président:** Très bien. Merci.

**Mme Hillary Dawson:** De plus, les deux s'intègrent bien. L'un fait croître l'autre, tout comme en Ontario. Les établissements vinicoles font croître les sociétés des alcools, font croître les établissements agricoles, font croître les sociétés des alcools...

**Le président:** Merci.

J'essaie simplement d'être équitable envers les membres pour ce qui est de leur temps de parole; désolé.

Je vais maintenant céder la parole à M. Caron. Allez-y, s'il vous plaît.

[Français]

**M. Guy Caron (Rimouski-Neigette—Témiscouata—Les Basques, NPD):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Ma première question s'adresse à M. Hicken. Je vous remercie beaucoup d'être présent parmi nous. Comme économiste, je suis très intéressé par la question des mesures incitatives — ou *incentives* — comme des effets pervers des législations. Je n'étais pas présent lors de la première partie de la discussion, mais je voudrais connaître votre impression comme avocat.

Une telle législation peut-elle effectivement ouvrir la porte à une nouvelle industrie d'importation qui pourrait faire ses frais en important des produits des territoires de compétence les moins exigeants sur le plan financier, pour ensuite les distribuer dans les autres provinces?

• (1645)

[Traduction]

**M. Mark Hicken:** De façon générale, la réponse est non, parce que la réalité du marché de détail du vin, particulièrement pour ce canal qui s'adresse directement aux consommateurs, c'est que, premièrement, les consommateurs achètent uniquement du vin pour consommation immédiate. Plus de 90 p. 100 du vin acheté en Amérique du Nord est consommé dans les 48 heures suivant l'achat. De plus, si vous regardez le marché de détail du vin, en Colombie-Britannique, environ 97 p. 100 du volume de vin coûte moins de 25 \$ la bouteille. La réalité, c'est que ce canal direct vers le consommateur ne s'appliquera qu'aux vins des segments premium à ultra-premium.

Alors, même en ce qui concerne les importations, vous ne verrez pas vraiment de différence à moins que les prix varient énormément d'un endroit à l'autre du pays. Je veux dire que nulle part au Canada pouvez-vous acheter des vins aussi bon marché que vous pouvez le faire chez Costco aux États-Unis. Ce n'est tout simplement pas la réalité canadienne.

Alors, je n'entrevois pas vraiment de répercussions économiques importantes, parce que les prix ne sont pas nettement plus bas dans une province ou dans une autre.

[Français]

**M. Guy Caron:** Et pourtant, c'est une préoccupation assez importante pour que Mme Zimmerman parle d'inclure des dispositions afin d'avoir des grappes de raisin à 100 p. 100 canadiennes.

[Traduction]

**M. Mark Hicken:** Oui, il s'agit certainement d'une préoccupation, et d'une préoccupation très légitime. Mais si vous regardez l'expérience américaine, ce canal particulier, ce canal qui vise directement le consommateur, s'applique uniquement aux vins les plus chers, alors, je ne vois aucun danger dans...

Comme quelqu'un l'a déjà dit, je pense, la réalité, c'est que pour des vins mélangés qui se vendent à un prix quelconque — 8 ou 9 \$ la bouteille — dans une société des alcools, un consommateur ne paiera pas 3 ou 4 \$ la bouteille pour que ce vin soit expédié à l'autre bout du pays. Il va simplement se rendre dans un magasin près de chez lui.

[Français]

**M. Guy Caron:** Je comprends cela et je comprends que l'on parle de vins de haute qualité, de vins de qualité supérieure. Mais est-il possible présentement, dans un certain territoire de compétence, d'acheter une bouteille...? Je sais que Mme George a parlé de l'Australie dont les vins d'importation sont coûteux, mais il existe également des territoires plus proches, comme la Californie ou même l'Europe, dont les vins coûteraient moins cher à importer de façon privée, à l'extérieur des différentes régions.

Au bout du compte, n'existe-t-il pas d'endroit au Canada où l'on pourrait acheter des bouteilles à 80 \$ pour ensuite les revendre à 120 \$, en faisant suffisamment de profits pour que cette nouvelle industrie de spéculation sur le vin puisse alors faire ses frais?

[Traduction]

**M. Mark Hicken:** Un effet pourrait se faire sentir seulement si le prix était à ce point différent d'une province à une autre que cela l'emporterait nettement sur les coûts de transport ainsi que sur les risques et les délais liés au transport.

Je sais qu'il y a déjà des consommateurs de vin de la Colombie-Britannique qui achètent du vin en Alberta. Ils le font illégalement en ce moment, et on peut penser qu'ils pourraient le faire de manière légale si ce projet de loi était adopté, mais la réalité, c'est que la différence de prix devrait être énorme pour qu'il y ait un effet substantiel. Les différences de prix au Canada ne sont pas énormes. Les différences de prix d'une province à l'autre ne sont pas élevées.

[Français]

**M. Guy Caron:** Madame Zimmerman, quelle est votre opinion à ce sujet? On a parlé du traitement national et des problèmes que pourrait entraîner une législation semblable ou des modifications à la loi. Vous avez dit que vous seriez d'accord sur la législation, mais que l'on devrait s'attaquer à la question de l'origine même du raisin, c'est-à-dire avoir seulement du vin à 100 p. 100 canadien.

Ne pensez-vous pas que cela va être difficile, si la modification à la loi est proposée et adoptée, de pouvoir ensuite changer la direction de la législation, finalement?

[Traduction]

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

**Mme Debbie Zimmerman:** Merci.

Nous pourrions dire qu'il pourrait y avoir des conséquences imprévues. Cependant, nous avons insisté sur le fait que nous aimerions que ce projet doit s'appliquer uniquement aux Canadiens. Nous avons été informés des limites qui s'imposent en raison des exigences de l'OMC, et nous avons été prévenus par nos spécialistes du commerce, qui ont également soulevé certaines questions auprès de nous. Mais je ne suis pas un spécialiste du commerce. Je peux seulement dire que nous avons l'intention de soulever la question aujourd'hui, de dire que nous appuyons le projet de loi. Toutefois, à titre de viticulteurs ontariens, nous ne voulons pas que notre marché soit touché par les importations. Si ce n'est que les marques du segment premium, ce serait excellent, parce qu'alors, nous ne ferions pas qu'expédier des quantités massives de vins importés entre les provinces.

Je ne sais pas comment vous pouvez contrôler cela. Il appartiendra aux spécialistes du commerce de s'en occuper.

**Le président:** Merci.

En tant que président, je vais prendre le prochain tour. Je veux essayer de discuter, au cours de mes cinq minutes, des deux

questions que sont le mot « raisonnable » et l'expression « raisins canadiens à 100 p. 100 ».

Concernant le mot « raisonnable », la question s'adresse à Mme George.

Comme vous le savez, nous avons travaillé ensemble pendant de nombreuses années sur de nombreuses questions différentes. J'ai beaucoup de respect pour vous et pour votre organisme. Je comprends l'intention de votre amendement visant à ne pas permettre aux provinces de limiter le commerce interprovincial ou le mouvement interprovincial du vin.

Toutefois, j'ai la même préoccupation que M. Albas, à savoir que la distribution des boissons alcoolisées est une responsabilité provinciale en vertu de la Constitution et, en tant que gouvernement fédéral, nous devons le reconnaître. Quelle est votre réponse à cela?

• (1650)

**Mme Shirley-Ann George:** Oui. L'ajout du mot « raisonnable » ne leur enlèverait pas la capacité de fixer la quantité, alors, cette préoccupation n'existe pas.

De plus, M. Hicken pourrait ajouter sur cette question...

**Le président:** Mais si elles peuvent fixer la quantité avec le mot « raisonnable », pourquoi alors faire le changement en ajoutant le mot « raisonnable »?

**Mme Shirley-Ann George:** Parce que cela les obligera à remettre en question la quantité qui est fixée actuellement et, espérons-le, à l'augmenter. Si elles devront défendre... Il est possible qu'elles devront défendre ce que signifie « raisonnable ».

**Le président:** Par exemple, si le changement était apporté et que l'Alberta fixait des limites, le gouvernement albertain devrait défendre son point de vue devant moi, en tant que citoyen albertain — si le projet de loi C-311 était adopté dans sa forme actuelle.

**Mme Shirley-Ann George:** M. Hicken peut expliquer le point qu'il y a un précédent pour l'utilisation du mot « raisonnable » dans la loi. Par exemple, l'Europe utilise ce mot dans sa propre loi sur les vins. C'est quelque chose qui existe et dont on peut traiter.

**Le président:** Monsieur Hicken, vous avez 30 secondes pour répondre.

**M. Mark Hicken:** Certainement. Je pense qu'il s'agit d'un ajout précieux au projet de loi. Parce qu'il ne s'y trouve pas, il est concevable qu'une province fixe cette limite à deux bouteilles par personne, ou même par année. Vous pourriez vous retrouver avec des limites tellement petites qu'elles ne sont pas raisonnables.

**Le président:** Très bien, mais laissez-moi vous poser cette question expressément, parce que Mme George a dit que la province peut quand même fixer une limite. Avec l'ajout du mot « raisonnable », si l'amendement est adopté, une province peut-elle, oui ou non, fixer une limite?

**M. Mark Hicken:** Tel qu'il est rédigé en ce moment, le projet de loi dit simplement que les provinces fixeront une limite...

**Le président:** Je comprends cela.

**M. Mark Hicken:** Nous demandons que cette limite soit définie comme étant une limite raisonnable.

**Le président:** Très bien. Je pose une question très précise. Si vous ajoutez le mot « raisonnable », est-ce que la province peut quand même fixer une limite?

**M. Mark Hicken:** Certainement, mais alors, elle doit pouvoir la défendre, parce que, légalement, la limite doit être une quantité « raisonnable » pour la consommation personnelle. Si elle fixait la limite à deux bouteilles par personne, alors, en théorie, quelqu'un pourrait aller devant les tribunaux et dire qu'il ne s'agit pas d'une limite raisonnable pour la consommation personnelle, si elle a fixé cette limite à deux bouteilles.

**Le président:** Ainsi, au lieu que ce soit à moi, en tant que citoyen de l'Alberta, de faire pression sur mon gouvernement, il reviendrait aux tribunaux de décider de ce qui est « raisonnable ».

**M. Mark Hicken:** Il faut espérer qu'on n'en vienne pas là, car ce serait dans la loi et les provinces fixeraient, nous l'espérons, une limite raisonnable et non pas déraisonnable.

**Le président:** Une limite raisonnable définie par les provinces.

**M. Mark Hicken:** On pourrait au moins le défendre. Légalement, il y a une différence entre affirmer qu'il y a une limite raisonnable et le simple fait de fixer une limite. Une limite pourrait être déraisonnable.

**Le président:** D'accord, je vais passer à la question du raisin à 100 p. 100 canadien.

Madame Zimmerman, j'aimerais savoir ce que vous en pensez, puis j'entendrai M. Hicken à ce sujet. On nous a dit à la dernière séance que si elle était adoptée, cette mesure présenterait des obstacles commerciaux pour le Canada. Vous n'étiez pas d'accord avec cette affirmation. J'aimerais donc avoir, pour le compte rendu, votre réponse à ce qui a été dit à la dernière séance. J'aimerais aussi avoir la réponse de M. Hicken.

**Mme Debbie Zimmerman:** Je le répète, je ne suis pas experte en commerce. On nous a avisé que notre position était claire. Nous aurions aimé que le projet de loi traite de vin à 100 p. 100 canadien. Cela aurait été juste à notre avis.

Nous soulevons la question et disons officiellement que s'il y a des problèmes à l'avenir et si nous ne pouvons pas écouler notre raisin pour une raison ou pour une autre... Et si la loi sur l'importation des boissons enivrantes est préalablement examinée pour d'autres problèmes qui inquiètent l'industrie — et ce n'est pas le seul problème, il pourrait y en avoir d'autres —, nous voulions évidemment que notre opinion soit entendue officiellement. Et c'est pour cela que nous sommes ici aujourd'hui.

**Le président:** Parfait, merci.

Monsieur Hicken, vous avez 30 secondes sur ce point.

**M. Mark Hicken:** Dans son libellé actuel ou s'il comportait le qualificatif « raisonnable », le projet de loi serait clairement conforme à nos obligations aux termes de l'accord commercial. Comme nous en avons déjà parlé, j'ai quelques réserves à propos du vin à 100 p. 100 canadien, mais je crois que la version actuelle du projet de loi ne susciterait aucune contestation.

**Le président:** Merci.

Pour le dernier tour, nous passons à M. Allison.

**M. Dean Allison:** Merci, monsieur le président.

J'aimerais revenir en arrière, parce que je ne crois pas que tout le monde comprenne exactement le mode de fonctionnement et de propriété des marchés étrangers. Nous avons parlé de l'Australie, de l'Italie et de la France. Pourriez-vous nous dire quelle part de leur marché national leur appartient, de façon générale? Vous pourriez...

•(1655)

**Mme Debbie Zimmerman:** Quelle part de notre marché leur appartient, ou...

**M. Dean Allison:** Dans des pays comme la France, quelle part de leur propre marché...

**Mme Debbie Zimmerman:** Dans la plupart des cas, c'est plus de 75 p. 100.

**M. Dean Allison:** Plus de 75 p. 100?

**Mme Debbie Zimmerman:** Dans la plupart des cas.

**M. Dean Allison:** Et il en va de même pour la plupart des pays producteurs de vin?

**Mme Debbie Zimmerman:** Oui.

**M. Dean Allison:** Donc, ce que nous avons...

**Mme Debbie Zimmerman:** En fait, leurs lois encouragent cette croissance et découragent les importations.

**M. Dean Allison:** D'accord.

La situation est telle — et je le précise pour tous mes collègues — que la plupart des pays producteurs de vin sont propriétaires de leurs marchés. Ils viennent ensuite chez nous, où nous ne possédons que 25 ou 30 p. 100, quel que soit le cas, du marché. Je tiens à ce que ce soit clair et porté au compte rendu.

Je pense qu'on ne comprend pas que nos petits producteurs — et je sais qu'il y en a quelques gros — ont de la difficulté à avoir une part du marché.

**Mme Debbie Zimmerman:** Oui, tout à fait.

**M. Dean Allison:** Est-ce juste?

**Mme Debbie Zimmerman:** Absolument.

**Une voix:** Oui.

**M. Dean Allison:** Je suppose donc que le défi qui est le nôtre ce soir est d'essayer — et c'est là tout l'objet du projet de loi de M. Albas — d'accroître la part de marché des producteurs locaux et des vins VQA.

Ai-je raison de croire que c'est aussi ce que vous pensez du projet de loi?

**Mme Debbie Zimmerman:** Je le redis, la seule réserve que j'ai est qu'il ouvre aussi l'accès aux importateurs.

**M. Dean Allison:** C'est assez juste.

Changeons rapidement de sujet, car les cinq minutes passent trop vite. Parlons du libellé du projet de loi.

Étant donné la forme actuelle du projet de loi, s'il n'y a pas d'amendements ou qu'aucun amendement n'est adopté, pensez-vous pouvoir vous entendre avec vos administrations locales pour trouver des quantités raisonnables compte tenu de ce que nous avons dit aujourd'hui au sujet du but recherché?

Parlez-moi de vos préoccupations ou de vos idées sur vos rapports avec les administrations provinciales — pour être plus précis, qui va fixer les quantités?

**Le président:** Monsieur Bosc.

**M. Paul-André Bosc:** En tant que producteurs ou membres d'une association commerciale, nous serions ravis de dialoguer avec les responsables de la réglementation des spiritueux de tout le pays.

Nous serions enchantés de les aider à définir le terme « raisonnable » à partir des nombreux exemples que l'on peut trouver dans le monde. Une quantité raisonnable pour un Américain et les États-Unis serait... Un seuil annuel est de 40 caisses, mais on pense souvent que le nombre est de 18 ou 20 par an.

Dans de nombreuses régions, on s'est penché sur la question. Et nous serions très heureux de vous fournir cette information et de vous aider à définir ce qui est raisonnable. J'ai ma propre idée à ce sujet.

**M. Dean Allison:** Certainement.

Madame Dawson, vous qui faites constamment affaire avec la LCBO, comment pensez-vous dialoguer et traiter avec elle?

**Mme Hillary Dawson:** Il ne s'agit pas seulement de ce qui est « raisonnable »; mais aussi des modes de transaction, n'est-ce pas? Essayons de trouver un contexte dans lequel nous pouvons avoir avec notre client des rapports commerciaux modernes, des rapports du XXI<sup>e</sup> siècle; et franchement, la question du « transport pour usage personnel » ne résout rien.

Oui, effectivement, il va falloir un dialogue permanent, non seulement avec les commissions des alcools, mais aussi avec le gouvernement de l'Ontario — et ceux de tout le Canada d'ailleurs, car, franchement, nous voulons pouvoir desservir la clientèle d'autres provinces et nous approvisionner chez elles.

**M. Dean Allison:** C'est vrai.

**Mme Hillary Dawson:** Cela demande un effort national et un effort permanent de notre part. Nous espérons que les commissions des alcools seront réceptives, parce qu'il ne s'agit pas simplement de limites, mais de modalités.

**M. Dean Allison:** Certainement, c'est un commentaire pertinent.

Aviez-vous quelque chose à ajouter, monsieur Prodan?

**M. Miles Prodan:** [Note de la rédaction: inaudible]...comme Mme Dawson, en Colombie-Britannique je crois que nous ne verrions aucun inconvénient à engager ce dialogue. C'est avec les autres provinces que le dialogue est impossible et où se trouvent les marchés que nous voulons pénétrer.

Il faut débattre de ce qu'est une quantité « raisonnable ».

**M. Dean Allison:** Parfait.

Nous essaierons donc d'ouvrir le dialogue avec ce projet de loi, mais vous pourriez avoir à le maintenir ouvert de force, je suppose. C'est ce que nous aurons à dire à l'avenir.

D'accord, merci beaucoup. C'était toutes les questions que j'avais à poser. Merci encore d'avoir pris le temps de nous parler.

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

Je tiens à remercier tous les témoins de leurs exposés et des excellentes discussions qu'ils ont eues en répondant à nos questions.

Nous allons nous arrêter environ 30 secondes, chers collègues. Nous passerons ensuite à l'étude article par article du projet de loi.

Merci.

•(1655) \_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

•(1700)

**Le président:** Je vous prie de reprendre vos places, chers collègues, la séance reprend.

Les témoins sont libres de rester à titre d'observateurs.

Chers collègues, nous sommes saisis du projet de loi C-311 et d'une motion de M. Mai.

On vient de m'informer qu'il y aura un appel de la sonnerie à 15 h 15. Je pensais que nous aurions un peu plus de temps, mais il faudra se presser.

Nous connaissons tous le projet de loi C-311. Nous avons un article.

Je n'ai pas d'amendement en tant que président.

Y a-t-il des commentaires sur l'article 1 du projet de loi C-311?

(L'article 1 est adopté.)

**Le président:** Le titre est-il adopté?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** Le projet de loi est-il adopté?

Monsieur Giguère.

[Français]

**M. Alain Giguère:** J'ai seulement une question, monsieur le président.

La date de mise en vigueur coïncide-t-elle avec la sanction royale, ou il y a un délai? Dans la mesure où c'est une loi qui touche les provinces et le fédéral, en ce qui concerne un autre article dans cette loi, quand on modifie cette loi portant sur l'entente fédérale-provinciale, n'y a-t-il pas une date de préavis?

Je pose la question au spécialiste de la loi. Si je ne me trompe pas, il y a un délai de carence.

[Traduction]

**Le président:** Parfait, monsieur Giguère.

Voulez-vous répondre, madame McLeod?

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

Nous avons dit depuis le tout début, je crois, que ce projet de loi est en fait une mesure habilitante qui permettra aux provinces d'avancer. Elle entrera certainement en vigueur au moment de la sanction royale.

Cette mesure destinée aux provinces porte sur l'habilitation. Dans ces conditions, je crois que nous pouvons avancer.

**Le président:** Le projet de loi modifie une loi fédérale et entre en vigueur au moment de la sanction royale, en supposant qu'il soit adopté au Sénat.

[Français]

**M. Alain Giguère:** On va demander aux sénateurs de faire leur activité favorite: dormir.

**Des voix:** Oh, oh!

[Traduction]

**Le président:** Je pense que nous devons utiliser des termes très judicieux lorsque nous parlons de l'autre endroit, monsieur Giguère.

Le projet de loi est-il adopté?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** Puis-je faire rapport du projet de loi à la Chambre?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** Merci, chers collègues. L'étude du projet de loi C-311 est terminée.

Monsieur Hoback.

**M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC):** Je veux tout simplement présenter un avis de motion, qui se lit comme suit:

Que le Comité permanent des finances invite des personnes à témoigner devant lui au sujet de l'utilisation abusive des paradis fiscaux et d'autres méthodes de

planification fiscale au niveau international afin d'établir quelles sont les nouvelles pratiques exemplaires dans d'autres pays. Il tiendra compte des témoignages et des documents reçus à ce sujet durant la 3<sup>e</sup> session de la 40<sup>e</sup> législature lorsqu'il planifiera ses réunions, qui se tiendront aux dates fixées par le comité directeur.

• (1705)

**Le président:** Vous présentez une motion...

**M. Randy Hoback:** Je présente un avis de motion et demande que la séance se poursuive à huis clos, puisqu'il s'agit de travaux futurs.

**Le président:** Nous sommes saisis d'une motion visant à siéger à huis clos.

(La motion est adoptée.)

[La séance se poursuit à huis clos.]





**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>