

Ainsi, en Ontario, les marchands de vins locaux peuvent établir des points de vente tandis que le vin importé doit être vendu par l'intermédiaire des bureaux des alcools. En outre, le vin ontarien peut être vendu dans des bouteilles de tailles beaucoup plus variées que le vin importé. La marge bénéficiaire est de 123 % pour les vins importés, de 58 à 75 % pour les vins ontariens et de 105 % pour les autres vins canadiens. En outre, les taux des marges bénéficiaires sur les spiritueux sont plus bas pour les produits de l'Ontario. Des obstacles analogues existent aussi dans d'autres provinces, particulièrement en Colombie-Britannique et au Québec.

Le brassage de la bière fait également l'objet de règlements qui ont pour effet de créer des obstacles. Disons plus précisément que certains règlements provinciaux exigent qu'une entreprise possède une brasserie dans la province avant de pouvoir exposer ses produits dans des magasins de détail. Certaines bières produites à l'extérieur de la province peuvent être vendues, mais seulement sur paiement d'une surtaxe spéciale prohibitive. En conséquence, les bières de marque régionale ne sont disponibles que dans la province où elles sont brassées. Cela a donné lieu à une situation paradoxale où une marque régionale, la Moosehead du Nouveau-Brunswick, a pu s'approprier la quatrième place sur le marché d'importation américain (6,2 % du marché d'importation) tout en demeurant indisponible dans la majeure partie du Canada.

À part l'ironie de situations semblables, ces obstacles ont eu pour effet de fragmenter l'industrie, chaque province sauf l'Île-du-Prince-Édouard ayant une brasserie (et l'on a appris récemment que celle-ci établirait bientôt la sienne propre, avec l'aide du MEIR). Cela contraste vivement avec la structure de l'industrie américaine qui est plus concentrée et qui a pu réaliser d'importantes économies d'échelle avec le résultat qu'aux États-Unis la moyenne des unités de production par employé est trois fois supérieure à celle du Canada.

Les marchés publics en tant qu'obstacle interne au commerce

La plupart des provinces invoquent les politiques des marchés publics pour accorder un traitement préférentiel aux fournisseurs locaux (comme le fait le gouvernement fédéral dans les limites imposées par l'Accord du GATT sur les marchés publics). La base des préférences en matière de marchés publics est généralement issue des politiques et des règlements relatifs aux achats. Les gouvernements s'accordent généralement une grande latitude dans la définition des exigences imposées aux fournisseurs, dont la création d'emplois locaux. Il existe trois moyens de marquer ces préférences:

- i) définition des exigences - normes de rendement visant à correspondre étroitement à la capacité de production de certaines entreprises;
- ii) identification des fournisseurs - la plupart des gouvernements ont des listes de fournisseurs sur lesquelles les entreprises de l'extérieur de la province intéressées peuvent trouver difficile de se faire inscrire;