

interprovincial est un thème qui est constamment revenu. Les Canadiens voient ces obstacles comme des handicaps qui non seulement entravent la poursuite de leurs affaires, mais aussi nuisent à leur capacité de se déplacer dans le pays et de profiter pleinement des chances d'emplois et de formation; ils y voient également des obstacles, en tant que consommateurs, à leur capacité d'obtenir des produits et services canadiens à des prix concurrentiels. Ils en ont par-dessus la tête et demandent l'élimination de tous les obstacles au libre mouvement des produits, des services, des personnes et des capitaux.

Les obstacles interprovinciaux au commerce sont bien connus de vous tous. Prenons, par exemple, l'industrie du vin en Colombie-Britannique et en Ontario. Dans la vallée de l'Okanagan, Calona Wines produit des vins à partir de raisins de Colombie-Britannique et importe des vins d'autres pays pour les mettre en bouteille. Calona n'a pas de problèmes à vendre ses produits dans les provinces de l'Ouest, mais l'Ontario ne permet pas que le vin importé mis en bouteille en Colombie-Britannique soit vendu sur son territoire. Bien plus, la province traite les vins produits en dehors de l'Ontario de la même façon que ceux produits aux États-Unis. Le résultat? Calona ne peut bénéficier d'une économie d'échelle.

De même, les établissements vinicoles de l'Ontario ne peuvent vendre leurs produits dans les magasins de Colombie-Britannique. Ils doivent être vendus par l'intermédiaire de régies des alcools, à un tarif plus élevé que ceux pratiqués par les établissements vinicoles locaux. Ce règlement a poussé Cartier Wines et Beverages of Mississauga (Ontario) à créer un établissement en Colombie-Britannique. À présent, à cause des obstacles, Cartier a trois établissements qui produisent deux millions de caisses de vin. Les compétiteurs étrangers ont un seul établissement produisant de deux à trois millions de caisses. Il en résulte des frais généraux plus élevés, des coûts par unité plus élevés aussi par rapport à ceux des producteurs américains, et une compétitivité qu'il est plus difficile de maintenir pour Cartier. Et, contrairement à Calona, ses compétiteurs américains peuvent vendre dans toutes les provinces du Canada.

En 1995, lorsqu'on ressentira tous les effets de l'Accord du libre-échange (ALE), les vins venant d'autres provinces seront cotés plus haut, par exemple, que les vins de Californie. Dans toutes les industries et professions de l'économie canadienne, on trouvera d'autres exemples du genre. De plus en plus de Canadiens prennent conscience de ces obstacles et se demandent pourquoi ils ne peuvent utiliser les briques faites dans une province sur des sites de construction établis dans une autre. Ils sont fatigués de supporter le fardeau de la paperasserie qui rend au moins aussi difficile l'expédition de rondins et de copeaux de Colombie-Britannique en Alberta qu'au Japon.