

d'avance les répercussions des négociations commerciales internationales sur les obstacles au commerce intérieur.

Il existe une vaste gamme de domaines soumis à des obstacles internes: la mobilité de la main-d'oeuvre, les achats publics et les programmes à l'intention de l'industrie. Dans le présent document, les auteurs examinent certains des obstacles qui sont plus directement liés aux négociations commerciales:

- les règlements concernant les alcools;
- les marchés publics;
- les politiques agricoles;
- les règlements régissant le transport;
- les subventions.

Le règlement concernant les alcools

Au Canada, l'importation et le commerce interprovincial des boissons alcooliques sont régis par la Loi fédérale sur l'importation des boissons enivrantes. En vertu de cette loi, toute boisson réputée boisson enivrante d'après la loi de toute province du Canada ne peut être importée ou transportée entre provinces que par un bureau, une commission, un fonctionnaire ou une agence gouvernementale investis par la province du droit de vendre des boissons enivrantes. Fait exception à cette règle l'importation de boissons alcooliques pour des fins sacramentelles ou médicales, ou pour des fins manufacturières ou commerciales autres que la fabrication ou la consommation comme boisson. La commercialisation et la vente au détail des boissons alcooliques dans les provinces sont contrôlées par des bureaux et des organismes indépendants dans les dix provinces et les deux territoires du Canada comme le stipulent les statuts provinciaux et les règlements territoriaux. La production et l'exportation des boissons alcooliques sont assujetties aux règlements fédéraux sur l'accise.

Les commerçants privés peuvent importer des boissons alcooliques pour la vente au détail au Canada s'ils sont détenteurs de permis émis par les autorités provinciales chargées du contrôle des boissons. Exception est faite pour les personnes régulièrement autorisées par permis du gouvernement du Canada à exercer l'industrie ou le commerce de distillateur ou brasseur, lorsque la boisson enivrante est importée uniquement pour être mélangée aux produits de l'industrie ou du commerce exercés par ces personnes.

Dans ce cadre, les provinces réglementent la commercialisation des boissons alcooliques et créent des obstacles qui prennent la forme de commercialisation discriminatoire, de contingentement, de marges bénéficiaires différentielles sur les produits locaux par rapport aux importations, d'autres provinces et de pays étrangers ainsi que d'exigences plus rigoureuses pour l'emballage des importations. Dans la commercialisation, les provinces peuvent faire preuve de discrimination à l'égard des producteurs de l'extérieur de la province en favorisant les produits locaux par une publicité préférentielle, des exigences en matière de listage et des politiques d'établissement des prix. Les provinces peuvent également limiter les achats privés par des régimes de contingentement ou l'imposition de taxes.