

b3714081(E)

doc
CA1
EA21
86T08
ENG

TRADE NEGOCIATIONS STUDIES:

DOCUMENTS RELEASED UNDER THE ACCESS TO INFORMATION ACT,
MAY 21, 1986

STUDY NO. 8:

Federal and provincial barriers to internal trade.
(Dept. of Regional Industrial Expansion. Trade Policy
Directorate. August 29, 1985.)

TRADE NEGOTIATIONS STUDIES:

DOCUMENTS RELEASED UNDER THE ACCESS TO INFORMATION ACT,

MAY 21, 1986

16897-581

STUDY NO. 8:

Federal and provincial barriers to internal trade.
(Dept. of Regional Industrial Expansion. Trade Policy
Directorate. August 29, 1985.)

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

AUG 21 1986

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

43-243-306

FEDERAL AND PROVINCIAL BARRIERS TO INTERNAL TRADE

Department of Regional Industrial Expansion
Trade Policy Directorate
August 29, 1985

Federal and Provincial Barriers to Internal Trade

Purpose

The purpose of this paper is to examine selected internal barriers to trade in the context of possible future international trade negotiations. It was felt that for either the bilateral or multilateral trade exercise a background piece on internal barriers at both the federal and provincial levels was required. This paper is not an exhaustive inventory of such barriers, nor does it attempt to pass judgement on their legitimacy. It is simply meant to identify the issue and the implications that trade agreements may have for selected practices, either federal or provincial.

Internal barriers to trade may be approached either by analyzing their effect on economic efficiency, industrial structure, regional development and ultimately, the international competitiveness of Canadian exports, or simply by identifying those barriers likely to be targeted by Canada's trading partners for change or elimination in future trade talks. This paper follows the second approach, but it is recognized that a fundamental review of the topic should consider the costs and benefits of the policies in question.

Introduction

In recent years the Canadian government has sought to increase output, employment, productivity and incomes by seeking access to larger markets, by encouraging international specialization, and by providing for a more competitive environment in the Canadian market. While current discussions are focused primarily on international trade relations, in the multilateral and bilateral (Canada-United States) context, there is a third level of trade relations which is relevant to the discussion, that of interprovincial trade. The international discussions and negotiations will have a direct impact on restrictions on interprovincial trade.

Internal barriers to trade have been discussed extensively as an issue in the past, particularly in the context of the constitutional debate, although there does not appear to be a clear consensus on the effects of such barriers. In a submission to the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, the Canadian Manufacturers' Association argued that growth in interprovincial trade did not match Canada's export performance and had in fact begun to decline in several industries. The CMA maintained that this was due at least in part to interprovincial trade barriers. In early 1983 the CMA conducted a survey on the practices of the provincial governments. One-fifth of the manufacturers responding to the survey indicated that they had encountered difficulties selling their goods because of restrictive procurement practices pursued by provincial governments. For large firms accounting for more than two-thirds of interprovincial

trade flows, the proportion encountering difficulties was higher, with 30 percent indicating problems. According to the CMA those industries where restrictions were most evident included: machinery, electrical products, furniture, printing and publishing.

A study published in 1983 by the Ontario Economic Council, entitled Federalism and the Canadian Economic Union, suggested that losses from interprovincial barriers were quite modest for the economy as a whole. Nevertheless, such losses may be more appreciable for individual industry sectors, particularly those sectors where such barriers are a significant factor, such as the brewing, urban transit equipment industries, or the industries cited in the preceding paragraph.

Generally speaking, interprovincial barriers to trade are perceived as a problem by the premiers and at the First Ministers Conference in February 1985, elimination of barriers to interprovincial trade was raised as a trade issue. More recently the business Task Force on Canada-United States Trade Policy endorsed the desirability of tackling this problem.

Barriers to interprovincial trade have also attracted criticism from Canada's trading partners to the extent that they adversely affect international trade. For example, provincial liquor boards impose higher mark-ups on imported wine and liquor and effectively stop importation of beer, practices which have irritated other countries. As a result of the last round of GATT negotiations in 1979, the provinces gave an assurance that the differential mark-ups on wine would not be increased except as justified by commercial considerations, and that the difference in mark-up on spirits would reflect commercial considerations. However, some provinces have increased differentials considerably and the European Community has now requested GATT arbitration on the issue. In the past, trucking regulations have led to disputes with the United States. In the area of procurement practices, the United States has identified provincially owned Crown Corporations (primarily telephone and electrical utilities) as entities which it wants to be included under the GATT Agreement on Government Procurement. As a result, of this interest on the part of Canada's trading partners, federal and provincial barriers to internal trade may be expected to feature increasingly in international trade talks.

It is in this context that this paper examines selected federal and provincial barriers to trade. It should be noted that this paper does not attempt to examine the validity of arguments for or against provincial or federal practices and programs which relate primarily to regional or provincial development. Rather, it is only a preliminary identification of the implications of international trade negotiations for internal barriers to trade.

There is a wide range of areas where internal barriers exist: labour mobility, government procurement, and industrial programs. This paper examines a limited number of such areas more directly relevant to trade negotiations:

- liquor regulation;
- government procurement;
- agricultural policies;
- transportation regulation; and
- subsidies.

Liquor Regulation

Importation and interprovincial trade in alcoholic beverages in Canada is controlled by the Federal Importation of Intoxicating Liquors Act. Under this Act, liquor deemed intoxicating by the law of any Canadian province may be imported or transported between provinces only by a provincial board, commission, officer or governmental agency vested by the province with the right of selling intoxicating liquor. The exceptions to this requirement relate to the importation of alcoholic beverages for sacramental or medicinal purposes or for manufacturing or commercial purposes other than manufacture or use as a beverage. The marketing and retail sale of alcoholic beverages within provinces is controlled by independent boards and agencies in the ten provinces and two territories of Canada as regulated by provincial statutes and territorial regulations. Production and exportation of alcoholic beverages are controlled by federal excise regulations.

Private traders may import alcoholic beverages for retail sale in Canada if they hold permits issued by provincial liquor control authorities. An exception exists for persons duly licensed by the Government of Canada to carry on the business or trade of distiller or brewer where the intoxicating liquor is imported solely for the purpose of being used for blending with or flavouring the products of the business or trade of that person.

Within this framework, the provinces regulate the marketing of alcoholic beverages and create barriers which take the form of discriminatory marketing, quotas, differentiated mark-ups on local products versus imports from other provinces and countries, as well as more stringent packaging requirements for imports. In marketing, provinces can discriminate against out-of-province producers by favouring local products with preferential advertising, listing requirements and pricing policies. Provinces can also limit private purchases by quota systems or taxes on purchases.

For example, in Ontario, local wineries may establish retail outlets while imported wines must be sold through the liquor Board, and Ontario wine may be merchandised in a wider range of bottle sizes than imported wines. The mark-up on imported wines is 123 percent, on other Canadian wine 105 percent and on Ontario wine from 58 to 75 percent. As well, mark-up rates on alcoholic spirits are lower for Ontario products. Similar barriers exist in other provinces, especially British Columbia and Quebec.

Brewing is also subject to regulations which create barriers. Most notably, provincial regulations require that a company must have a brewing establishment in the province before its products can be displayed in retail stores. Out of province beers can be sold, but only if a prohibitive special surtax is paid. Consequently, regional brands are only available in the province where they are brewed. This has given rise to an anomalous situation where one regional brand, Moosehead beer of New Brunswick, has been able to capture fourth place in the U.S. import market (6.2% share of the import market) while remaining unavailable in most of Canada.

Aside from the irony of such situations, these barriers have resulted in a fragmented industry with every province except Prince Edward Island having a brewery, (and it has recently been announced that P.E.I. will soon have its own brewery, to be established with assistance from DRIE). This is in sharp contrast to the structure of the American industry, which is more concentrated and which has been able to achieve significant economies of scale, with the result that in the United States average units of production per employee are three times the Canadian average.

Government Procurement as an Internal Barrier to Trade

Most provinces employ government procurement policies in order to give preferential treatment to local suppliers (as does the federal government, within the limitations imposed by the GATT Agreement on Government Procurement). The basis of procurement preferences is usually derived from purchasing policies and regulations. Governments generally allow themselves wide latitude in defining requirements for suppliers, including the provision of local employment. These preferences can take three main forms:

- (i) requirements definition - performance standards designed to match closely the capabilities of given firms.
- (ii) source lists - most governments maintain source lists, on which out-of-province firms may find it difficult to have themselves listed.
- (iii) tender evaluation - local suppliers may be allowed a margin of preference.

These procurement preferences are usually extended to cover most provincially owned or funded electricity, communications and transportation utilities. The economic importance of such barriers is limited by the overall size of government procurement of goods and services. However in some sectors and for some products, such as transportation, telecommunications and mass transit equipment, governments and their agencies are significant purchasers. As well, one-third of the Canadian telecommunications services industry is

regulated by various provincial and municipal bodies, multiplying the rules faced not only by suppliers of communications equipment, but also suppliers and users of telecommunications services attempting to operate nationally.

A list of typical preferences (by no means exhaustive) would include:

- British Columbia - committed to provincial preference;
- evaluation reviews value added to the provinces' economy in the form of job creation, purchase of B.C. materials, etc.
 - maximum premium of 10 percent based on provincial content for contracts less than \$200,000.
 - urban transit capital equipment purchased by province, not always competitive tenders. Tenders, when used, are oriented to local suppliers.
- Saskatchewan - limited number of products are restricted to in-province sources;
- premium paid on occasion to Buy-Saskatchewan.
- Manitoba - 1% preference for local procurement;
- some tendering restrictions.
- Ontario - occasional use of 10% premium for Canadian content;
- preferential treatment to Ontario companies when their bids are competitive;
 - use of negotiated contracts works to exclude Quebec firms from rail systems;
 - isolated instances of awarding major contracts to Ontario companies in spite of purchasing authority intentions to purchase out-of-province (e.g. Toronto street cars from Hawker-Siddaley rather than Bombardier).
- Quebec - when sufficient competition exists, only Quebec enterprises are invited to tender;
- this limitation can be applied without sufficient competition if it serves industrial development objectives;
 - for contracts exceeding \$50,000, a preference of up to 10 percent is applied to the Quebec content of bids;
 - tenders must state the percentages of Quebec, Canadian and foreign content;
 - in purchasing urban transit equipment, at least 40 percent provincial content is required.
- Nova Scotia - Government Purchasing Act (1964) states wherever possible Nova Scotia products should be purchased and purchases should be from persons who maintain and operate businesses in the province;

- sourcing is limited to in-province suppliers if three or more are available;
 - even if less than three, tendering can be limited if Nova Scotia suppliers are reasonably competitive;
 - up to 10 percent premium to maintain particular industries.
- Prince Edward Island
- legislation has been passed, providing for establishment of a vendors' list.
- New Brunswick
- sourcing is limited to in-province suppliers if three or more are available and competitive;
 - even if less than three local suppliers are available, tendering may be limited to the province;
 - tenders are also evaluated by impact on the New Brunswick economy. Information is required on reasons for all out-of-province sub-contracting;
 - if government demand warrants, New Brunswick sources can be developed by use of product development assistance.
- Newfoundland
- Department of Public Works and Service Act states that wherever possible, Newfoundland products should be purchased and purchases should be from persons who maintain and operate businesses in the province;
 - premium of up to 10 percent may be allowed for locally produced products;
 - 25 percent premium may be allowed for local suppliers if cost-benefit analysis shows benefit is 1.5 times added cost.
- Federal Government
- where possible, goods are purchased in the region where they are to be consumed;
 - in practice, expenditures on ERDA sub-agreements are made locally to maximize regional development;
 - territorial governments may offer local content premiums.

As a result of these federal and provincial government policies, suppliers to governments and Crown corporations are faced with a maze of regulations which restrict interprovincial as well as international trade. The result is a fragmented industrial structure, with several provinces attempting to maintain smaller than optimum scale industries on the basis of an often inadequate provincial market.

Regulation of Interprovincial Trucking

Constitutionally, each province has the authority to regulate the operations of trucking firms within the province. The federal government has jurisdiction over the interprovincial traffic, but the federal Motor Vehicle Transport Act gave the provinces statutory

authority for the provincial licencing of interprovincial and in-transit trucking. This allowed the provinces to erect a number of barriers to interprovincial transportation. Therefore, in the National Transportation Act of 1967, provision was made for the federal government to regulate directly the interprovincial motor carrier industry, and the federal government declared its intention to implement the relevant section of the act. However, this section was never implemented. Consequently, truck licencing remains under provincial jurisdiction and each province has its own public commercial vehicle (PCV) licence requirements for truckers. Thus trucking firms operating in more than one province may face differing rules and regulations as well as the need to obtain a licence from each province and pay the necessary fees.

In addition, some provinces have chosen to regulate intraprovincial (internal) trucking in a different manner than extra provincial trucking. Typically, application for a licence by an out-of-province trucker can be a more difficult process than for an in-province trucker and the licences may be more restrictive, specifying narrower limitations on the goods which may be carried, centres served, etc. Typically the burden of proof to justify a licence would rest on the out-of-province applicant, and in-province truckers could raise objections against which the applicant would have to argue, again bearing the burden of proof. Theoretically, licences could also bear differential fees, although this approach does not appear to be greatly used.

As a result, the main barriers to inter-provincial trucking include multiple and differential licencing requirements, multiple sets of regulations governing weight, dimension and safety restrictions.

Provincial governments have recognized the existence of these problems and have attempted to alleviate some of them. There have been limited reciprocal agreements between Quebec and Ontario and the Atlantic provinces. As well, the Canadian Conference of Motor Transport Administrators (CCMTA), an association of provincial and federal government administrators, has attempted to achieve a greater degree of uniformity in the regulation of inter-provincial trucking. In 1981, the CCMTA drew up the Canadian Agreement on Vehicle Registration (CAVR), which was eventually adopted by all provinces. The CAVR is a pro-rata scheme under which the registration fees are paid only to the carrier's home province and then are distributed to the other provinces on the basis of mileage travelled in each province. This agreement covered registration fees only.

More recently, in February 1985, the Council of Ministers Responsible for Highway Safety signed a Memorandum of Understanding based on a CCMTA report which would provide for further reform of trucking regulations. The Memorandum included a plan which would:

- reverse the burden of proving need for an extra-provincial operating authority certificate from the applicant to the objector;

- eliminate the requirement for approval of all extra-provincial motor carrier rates and charges;
- exempt certain commodities from economic regulation; and
- streamline the application process.

Recently announced federal proposals for deregulation of transportation industries are generally supportive of these plans.

Agricultural Policies

Barriers to inter-provincial trade resulting from agricultural policies take three main forms: agricultural marketing boards, agricultural subsidies and restrictive product standards or regulations. The most obvious barriers to interprovincial trade are associated with supply management policies. The main problem resulting from supply management is the rigid production pattern which quota allocation places on the industry. Both dairy and poultry products are subject to supply management programs.

Additional problems result from the regulatory powers of marketing boards, specifically with regard to delivery, pricing and licencing. There are both national and provincial agricultural marketing boards in Canada. The current basis of the national marketing boards is the Farm Products Marketing Agencies Act. This act and its predecessors augmented the powers of provincial boards and circumvented the constitutional problem of split jurisdictions by having each jurisdiction delegate authority to a third party, the marketing board.

Four products fall under national marketing boards: eggs (Canadian Egg Marketing Agency); chickens (Canadian Chicken Marketing Agency); turkeys (Canadian Turkey Marketing Agency); and industrial milk (Canadian Dairy Commission). These boards control trade within provinces through powers delegated from provincial governments, and interprovincial as well as export trade through powers delegated from the federal government. In addition, the Canadian Wheat Board displays some characteristics of a marketing board.

Although national marketing boards establish provincial production and marketing quotas in most cases, provincial boards fix quotas and prices for individual producers. The main way in which provincial marketing boards can restrict interprovincial trade is in controlling where and how producers can market their products. Provincial boards control a wide range of products, from those covered by the national boards, to pork, vegetables and tobacco.

The marketing of fluid milk is one instance in which provincial regulation has impeded interprovincial trade. In the past there was little interprovincial movement in milk because of its perishable

nature. Provincial regulations have accentuated and perpetuated these barriers. For example, the BC Milk Industry Act specifies that milk can only be sold by certified farms, and special ministerial permits are required to transport milk into the province. As a result, Alberta dairy farmers have difficulty marketing milk in British Columbia although their milk is lower in price. Alberta dairies are similarly protected from eastern producers.

Ontario is divided into regional milk distribution zones, and in order to sell milk in a zone, producers must have their facilities inspected by Ontario inspectors, but Ontario inspectors do not normally travel outside the province, effectively barring out-of-province suppliers. The only exceptions to this rule have been two fluid milk producers in Quebec with Ontario permits for eastern Ontario border zones.

Another more general example is the case of ultra-high temperature (UHT) milk which now offers a major product advantage of low perishability when being transported. Canadian producers are unable to realize these advantages because provincial boards continue to treat it as regular milk, with the same transportation regulations as applied to the more perishable product.

Subsidies

Subsidies can take many forms, from direct grants issued through industrial development programs, to indirect benefits derived from subsidization of transportation systems used to move goods to market or artificially low prices for critical raw materials. The use of subsidies, particularly where they affect exports, has been a contentious topic in previous international trade negotiations. The Tokyo Round resulted in an agreement on subsidies and countervailing measures committing signatories to ensuring that use of subsidies by them does not harm the trading interests of another signatory. However, there is still disagreement over the definition of subsidies and their treatment. The Americans, in particular, are concerned with the use of subsidies on other than a narrow commercial basis and attempts are being made in the U.S. Congress to extend the definition of subsidies for purposes of countervailing action. This has caused problems for Canada because the importance of the American market for most of our industries exposes them to possible retaliation when they receive government assistance.

As well, the subsidies agreement specifies that signatories with federal systems of government "accept the international consequences" as a result of the granting of subsidies within their territories. This makes the federal government responsible for provincial subsidies over which it has no control.

Federal programs with a strong regional development focus, such as DRIE's Industrial Regional Development Program, may come under scrutiny in American countervail investigations. Transportation subsidies, such as western grain transportation assistance or Maritime freight rates

may also be regarded as countervailable. Similarly, provincial industrial development and agricultural programs may be regarded as countervailable. Current attempts in the U.S. Congress could extend the definition of countervailable subsidies to target such provincial practices as B.C. stumpage fees, or the Alberta dual pricing system for natural gas.

Therefore it may be expected that international trade negotiations, and in particular bilateral negotiations with the United States, would attempt to develop a stronger discipline on the use of subsidies which would affect provincial as well as federal practices.

From a domestic point of view, subsidy programs may also have undesirable effects on the trading capacity of Canadian industry. Competing provincial industrial development subsidies can have the same result as provincial procurement or liquor regulation policies, in creating a fragmented industrial structure which cannot take advantage of the entire Canadian market to achieve a scale that would make it internationally competitive. The regional element of federal subsidy programs can accentuate this tendency, where new firms established with federal assistance may in some cases further fragment the market available to sustain viable firms in other regions.

Conclusion

One striking aspect of the examples examined in this paper is the role played by the federal government in maintaining internal barriers to trade. In liquor regulation, marketing boards and interprovincial trucking, federal legislation strengthens provincial barriers by conceding authority over interprovincial trade. Federal development and subsidy programs also have strong regional elements which may be perceived as barriers to trade.

In terms of solutions, previous reviews have suggested a range of options, from constitutional amendments, to unilateral federal action, none of which has gained acceptance. One instance described in the paper, interprovincial trucking, is noteworthy in that it has achieved some progress, however modest, in reducing interprovincial barriers. It has done so by means of federal-provincial conferences of the relevant ministers, attempting to achieve a consensus on removal of barriers. More may be needed in this area depending on developments in bilateral discussions with the U.S.A.

With the progress of international trade negotiations, Canada's internal barriers to trade are likely to come under increasing scrutiny. Liquor regulations are already resulting in criticism of Canada by the international trading community, and the EEC has initiated a GATT panel to examine the question. The United States is interested in the Canadian market for beer and wines. In the course of

further negotiation of the government procurement agreement, the United States has already indicated its interest in provincial electricity and telephone entities. When a new MTN round begins, it is expected that agriculture will feature prominently in these discussions, with potential implications for agricultural policies. Various federal and provincial subsidies and practices are already an issue in countervailing cases in the United States. Therefore, Canada's domestic preparations for international trade negotiations must include a discussion of barriers to internal trade as they affect international trade, the willingness of the provinces to reduce such barriers and ways of arriving at a commitment that will satisfy the provinces as well as Canada's trading partners and be sufficiently binding to ensure compliance. In the context of Canada's international competitiveness, consideration must also be given to the degree to which federal and provincial development policies encourage fragmentation of Canadian industry, reducing its international competitiveness, and the potential for counteracting such tendencies.

August 29, 1985

OBSTACLES FÉDÉRAUX-PROVINCIAUX

AD COMMERCE INTÉRIEUR

Ministère de l'Expansion
industrielle régionale

le 29 août 1985

Obstacles fédéraux-provinciaux au commerce intérieur

Objet

L'objet du présent document est d'examiner certains obstacles au commerce intérieur dans le contexte d'éventuelles négociations commerciales internationales. Nous avons cru qu'un tel document d'information sur les obstacles au commerce attribuables aux administrations fédérales et provinciales serait utile pendant les pourparlers bilatéraux ou multilatéraux. Il ne contient pas d'inventaire exhaustif de ces obstacles et n'en juge pas la légitimité. Il vise simplement à cerner la question et à reconnaître les répercussions que les accords commerciaux peuvent avoir sur certaines pratiques, qu'elles soient fédérales ou provinciales.

On peut aborder la question des obstacles internes au commerce soit en analysant leur incidence sur l'efficacité économique, la structure industrielle, le développement régional et, à la toute fin, la compétitivité internationale des exportations canadiennes, ou simplement en repérant les obstacles que nos partenaires commerciaux nous demanderont sans doute de modifier ou d'éliminer à l'occasion de discussions commerciales. Le présent document s'inspire de la seconde approche. Nous reconnaissons toutefois que toute étude approfondie de la question devrait englober les coûts et les avantages des politiques en cause.

Introduction

Au cours des dernières années, le gouvernement du Canada a voulu accroître le rendement, la productivité, les niveaux d'emploi et de revenu en cherchant à accéder à de plus vastes marchés, en encourageant la spécialisation internationale et en instaurant un climat plus favorable à la concurrence sur le marché canadien. Bien que les présentes discussions portent principalement sur les relations commerciales internationales, il existe, dans le contexte multilatéral et bilatéral (Canada-Etats-Unis), un troisième niveau de relations commerciales qui entre en ligne de compte. C'est celui du commerce interprovincial. En effet, les discussions et les négociations internationales auront une incidence directe sur les restrictions frappant le commerce interprovincial.

Les obstacles internes au commerce ont fait l'objet de nombreuses discussions dans le passé, en particulier dans le contexte du débat constitutionnel, sans qu'on en arrive pour autant, semble-t-il, à un consensus évident quant à leurs effets. Dans une présentation à la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, l'Association des manufacturiers canadiens affirme que la croissance du commerce interprovincial n'a pas égalé la performance du Canada sur le plan de l'exportation et qu'elle a en fait commencé à ralentir dans plusieurs industries. Elle soutient que cet état de choses est attribuable, du moins en partie, aux obstacles interprovinciaux au commerce. Au début de 1983, l'Association a mené une enquête sur les

pratiques des gouvernements provinciaux. Le cinquième des manufacturiers qui ont répondu au questionnaire ont indiqué qu'ils avaient eu de la difficulté à vendre leurs produits à cause des politiques d'achat restrictives des gouvernements provinciaux. Chez les grandes entreprises qui représentent plus des deux tiers du mouvement des échanges interprovinciaux, la proportion était plus importante, soit 30 %. Selon l'Association, les industries où ces réserves étaient les plus évidentes étaient celles de la machinerie, des produits électriques, du meuble, de l'impression et de l'édition.

Selon une étude publiée en 1983 par le Conseil économique de l'Ontario et intitulée "Le fédéralisme et l'union économique canadienne", les pertes subies par l'ensemble de l'économie et attribuables aux obstacles interprovinciaux ont été très modérées. Elles peuvent néanmoins avoir été plus lourdes pour certains secteurs industriels pris individuellement, en particulier ceux où ces obstacles constituent un facteur appréciable et qui englobent les industries du brassage de la bière et du matériel de transport urbain ou pour les industries citées au paragraphe précédent.

De façon générale, ces obstacles interprovinciaux au commerce constituent un problème aux yeux des premiers ministres et, lors de la conférence qu'ils ont tenue en février 1985, la question de l'élimination de ces obstacles était à l'ordre du jour. Plus récemment, le Groupe de travail sur la politique commerciale canado-américaine, formé de représentants d'entreprises, a reconnu lui aussi la nécessité de s'attaquer à ce problème.

Dans la mesure où ils nuisent au commerce international, les obstacles au commerce interprovincial se sont également attiré la critique de nos partenaires commerciaux. Par exemple, les bureaux des alcools des provinces imposent des marges bénéficiaires plus élevées sur les vins et les alcools importés et bloquent véritablement l'importation de bière. Ces pratiques irritent certains pays. À la suite des dernières négociations du GATT en 1979, les provinces ont donné l'assurance que les marges bénéficiaires différentielles sur les vins ne seraient pas augmentées à moins que des considérations d'ordre commercial ne le justifient et que celles sur les spiritueux refléteraient ces mêmes considérations. Cependant, certaines provinces ont considérablement augmenté ces marges bénéficiaires et la Communauté économique européenne (CEE) a demandé au GATT de trancher la question. Les règlements régissant le camionnage ont provoqué des conflits avec les États-Unis dans le passé. Sur le plan des politiques d'achat, les États-Unis ont exprimé le désir de voir l'Accord du GATT sur les marchés publics viser certaines sociétés d'État appartenant aux provinces (principalement les services de téléphone et d'électricité). En raison de cette manifestation d'intérêt de la part de partenaires commerciaux du Canada, les obstacles fédéraux et provinciaux au commerce intérieur pourraient faire l'objet d'une attention accrue dans les discussions commerciales internationales.

C'est dans ce contexte que le présent document examine certains obstacles fédéraux et provinciaux au commerce. Il convient de noter qu'on ne cherche pas à vérifier la validité des arguments pour ou contre les pratiques provinciales ou fédérales et des programmes axés principalement sur le développement régional ou provincial. On cherche plutôt à déterminer

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.

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;

iii) évaluation des soumissions - les fournisseurs locaux peuvent bénéficier d'une certaine préférence.

Ces préférences en matière d'approvisionnement s'étendent habituellement à la plupart des sociétés de services publics (électricité, communication et transport) appartenant aux provinces ou financées par elles. L'importance économique de tels obstacles est limitée par l'ampleur des marchés publics de biens et de services. Cependant, dans certains secteurs et pour certains produits tels que le transport, les télécommunications et le matériel de transport en commun, les gouvernements et leurs organismes sont des acheteurs de taille. De plus, le tiers de l'industrie canadienne des services de télécommunications est régi par divers organismes provinciaux et municipaux, ce qui a pour effet de multiplier les règles auxquelles sont confrontés non seulement les fournisseurs de matériel de communication, mais aussi les fournisseurs et les usagers des services de télécommunication essayant d'étendre leurs activités à l'échelle du pays.

Voici une liste (nullement exhaustive) de préférences caractéristiques:

- Colombie-Britannique - engagement à pratiquer une préférence envers les entreprises provinciales;
- évaluation de la valeur ajoutée pour l'économie de la province sous forme de création d'emplois, d'achat de matériel fabriqué dans la province, etc.;
 - prime maximale de 10 % fondée sur le contenu provincial pour les contrats de moins de 200 000 \$;
 - biens d'équipement de transport urbain achetés par la province, à partir de soumissions qui ne sont pas toujours concurrentielles. Quand il y a appels d'offres, ils sont axés sur les fournisseurs locaux.
- Saskatchewan
- la province restreint l'achat d'un nombre limité de produits aux entreprises de la province;
 - elle paie à l'occasion une prime pour des achats faits en Saskatchewan.
- Manitoba
- la province accorde une préférence de 1 % pour les achats locaux;
 - il existe certaines restrictions en ce qui concerne les appels d'offres.
- Ontario
- la province paie une prime de 10 % offerte pour le contenu canadien;
 - elle accorde un traitement préférentiel aux entreprises ontariennes quand leurs soumissions sont concurrentielles;
 - l'utilisation de contrats négociés se traduit par l'exclusion des entreprises québécoises des réseaux ferroviaires;
 - il existe des cas isolés d'adjudication d'importants contrats à des entreprises ontariennes en dépit de l'intention des responsables d'acheter à l'extérieur de la province (ex.: achat de tramways pour Toronto de Hawker-Siddeley plutôt que de Bombardier).

- Québec
- si la concurrence est suffisante, seules les entreprises québécoises sont invitées à soumissionner;
 - elle applique ce principe même s'il n'y a pas suffisamment de concurrence, si cela sert les objectifs de développement industriel;
 - pour les contrats de plus de 50 000 \$, une préférence pouvant atteindre 10 % est appliquée au contenu québécois des soumissions;
 - les soumissionnaires doivent déclarer le pourcentage du contenu québécois, canadien et étranger de leurs soumissions;
 - dans l'achat de matériel de transport urbain, un contenu provincial d'au moins 40 % est requis.
- Nouvelle-Écosse
- la Loi sur les marchés publics (1964) stipule que, dans la mesure du possible, il faut acheter des produits fabriqués en Nouvelle-Écosse, et le faire auprès de personnes qui possèdent ou qui exploitent une entreprise dans la province;
 - s'il y a trois fournisseurs ou plus en Nouvelle-Écosse, seules les soumissions d'origine provinciale sont acceptées;
 - même s'il y a moins de trois fournisseurs dans la province, les appels d'offres peuvent être limités si ces fournisseurs sont suffisamment concurrentiels;
 - la province consent des primes pouvant atteindre 10 % afin de soutenir certaines industries.
- Ile-du-Prince-Édouard
- une loi a été adoptée prévoyant l'établissement d'une liste de fournisseurs.
- Nouveau-Brunswick
- la province achète exclusivement auprès de fournisseurs du Nouveau-Brunswick s'il y en a trois ou plus et s'ils sont concurrentiels;
 - même s'il y a moins de trois fournisseurs locaux, les appels d'offres peuvent être limités à leur province;
 - elle évalue l'incidence des appels d'offres sur l'économie de la province et exige des renseignements et des explications pour tous les sous-contrats passés à l'extérieur de la province;
 - si la demande gouvernementale le justifie, elle favorise l'implantation de fournisseurs au Nouveau-Brunswick en offrant une aide pour la mise au point de produits.
- Terre-Neuve
- la Loi de la fonction et des travaux publics stipule que, dans la mesure du possible, il faut acheter les produits provenant de Terre-Neuve, et le faire auprès de personnes qui possèdent ou qui exploitent une entreprise dans la province;

- la province paie des primes pouvant atteindre 10 % à l'égard des produits fabriqués localement;
- elle offre des primes de 25 % aux fournisseurs locaux si une analyse coûts-avantages révèle que les avantages sont une fois et demie plus grands que les coûts supplémentaires.

Gouvernement fédéral - dans la mesure du possible, les produits sont achetés dans la région où ils seront consommés;

- dans la pratique, les dépenses prévues en vertu des ententes auxiliaires découlant des EDER sont faites localement afin de maximiser le développement régional;
- les gouvernements territoriaux peuvent offrir des primes pour les produits ayant un contenu local.

À cause de ces politiques fédérales et provinciales, les entreprises qui approvisionnent les gouvernements et les sociétés d'État sont confrontées à une pléthore de règlements qui freinent le commerce interprovincial et international tout à la fois. Il en résulte donc une structure industrielle fragmentée, plusieurs provinces cherchant à conserver des industries de dimension restreinte, en fonction d'un marché provincial souvent inadéquat.

Réglementation du camionnage interprovincial

En vertu de la constitution, chaque province a le pouvoir de réglementer les activités de ses entreprises de camionnage. Le trafic interprovincial relève de la compétence du gouvernement fédéral, mais la Loi fédérale sur le transport par véhicule à moteur accorde aux provinces le pouvoir statutaire de délivrer les permis provinciaux de camionnage interprovincial et intraprovincial. Cela a permis aux provinces d'ériger de nombreux obstacles au transport interprovincial. Par conséquent, dans la Loi nationale sur les transports de 1967, des dispositions ont été prises pour que le gouvernement fédéral réglemente directement l'industrie du transport routier interprovincial. En outre, le gouvernement fédéral a fait connaître son intention d'appliquer l'article pertinent de la loi, ce qu'il n'a jamais fait, cependant. En conséquence, la délivrance de permis aux camionneurs demeure du ressort des provinces et chacune d'elles impose aux camionneurs ses propres exigences pour les véhicules industriels. Il arrive donc que des entreprises de camionnage fonctionnant dans plus d'une province aient à faire face à différents règlements ou soient obligées d'obtenir un permis de chaque province en payant les droits nécessaires.

De plus, certaines provinces ont choisi de réglementer le camionnage interprovincial (interne) et le camionnage extraprovincial de manière différente. Par exemple, la demande de permis d'une entreprise de camionnage extraprovinciale peut être plus difficile à traiter que celle d'une entreprise de camionnage interprovinciale et les permis peuvent être plus restrictifs et contenir des réserves plus grandes sur les biens devant être transportés, les centres desservis, etc. La plupart du temps, dans la justification d'un permis, le fardeau de la preuve revient au requérant extraprovincial. Les camionneurs interprovinciaux pourraient soulever des objections contre lesquelles le requérant devrait se défendre, assumant là

encore le fardeau de la preuve. En théorie, les permis peuvent être délivrés à des prix différents bien que cette approche ne semble pas courante.

En conséquence, les principaux obstacles au camionnage interprovincial sont notamment les exigences multiples et différentes en matière de permis et les nombreux règlements régissant le poids, la dimension et la sécurité.

Les gouvernements provinciaux ont reconnu l'existence de ces problèmes et ont cherché à atténuer certains d'entre eux. Il existe des accords de réciprocité limitée entre le Québec et l'Ontario et les provinces de l'Atlantique. En outre, la Conférence canadienne des administrateurs en transport motorisé (CCATM), une association formée d'administrateurs des gouvernements fédéral et provinciaux, a tenté d'uniformiser davantage les règlements régissant le camionnage interprovincial. En 1981, elle a rédigé l'Entente canadienne sur l'immatriculation des véhicules (ECIV) qui fut par la suite adoptée par toutes les provinces. Cette entente constitue un plan de paiement proportionnel en vertu duquel les droits d'enregistrement sont payés uniquement à la province d'origine du transporteur, puis distribués aux autres provinces selon les kilomètres parcourus dans chacune d'elles. Cette entente ne porte que sur les droits d'enregistrement.

Plus récemment, soit en février 1985, le Conseil des ministres responsables de la sécurité routière a signé un protocole d'entente fondé sur un rapport de la CCATM, devant permettre une réforme plus poussée des règlements concernant le camionnage. Ce protocole d'entente contenait un plan devant permettre:

- d'imposer à l'opposant plutôt qu'au requérant le fardeau de la preuve relativement au besoin d'un certificat autorisant l'exploitation extraprovinciale;
- d'éliminer la nécessité de faire approuver tous les tarifs et les frais liés au transport routier extraprovincial;
- d'exempter certains produits des règlements économiques;
- de perfectionner le traitement des demandes.

De façon générale, les récentes propositions de déréglementation des industries du transport du gouvernement fédéral appuient ces plans.

Politiques agricoles

Les obstacles au commerce interprovincial qui résultent de politiques agricoles prennent les trois principales formes suivantes: offices de commercialisation agricole, subventions à l'agriculture et normes ou règlements restrictifs concernant les produits. Les obstacles les plus évidents au commerce interprovincial sont liés aux politiques de gestion des approvisionnements. Le principal problème issu de la gestion des approvisionnements est le modèle de production rigide que le contingentement impose à l'industrie. Les produits laitiers et la volaille sont tous deux soumis à des programmes de gestion des approvisionnements.

Des problèmes supplémentaires existent en raison des pouvoirs réglementaires des offices de commercialisation, en ce qui concerne plus spécialement la livraison, l'établissement des prix et l'octroi de licences. Il existe au Canada des offices de commercialisation agricole aux échelons national et provincial tout à la fois. Les offices de commercialisation nationaux ont été constitués en vertu de la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme. Cette loi, et celles qui l'ont précédée, accrurent les pouvoirs des offices de commercialisation provinciaux et tournèrent le problème constitutionnel des compétences partagées en veillant à ce que chacune des autorités délègue ses pouvoirs à un tiers, l'office de commercialisation.

Quatre produits sont régis par des offices de commercialisation nationaux: les oeufs (Office de commercialisation des oeufs), le poulet (Office de commercialisation du poulet), le dindon (Office de commercialisation du dindon) et le lait industriel (Commission canadienne du lait). Ces organismes contrôlent le commerce au sein des provinces en vertu des pouvoirs qui leur sont délégués par les gouvernements provinciaux ainsi que le commerce interprovincial et d'exportation en vertu des pouvoirs qui leur sont délégués par le gouvernement fédéral. Enfin, la Commission canadienne du blé possède certaines des caractéristiques d'un office de commercialisation.

Si la plupart du temps les offices de commercialisation nationaux établissent des contingents pour la production et la commercialisation provinciales, ce sont les offices provinciaux qui fixent les contingents et les prix pour chaque producteur. La principale façon dont les offices de commercialisation provinciaux peuvent restreindre le commerce interprovincial est en contrôlant les marchés sur lesquels les producteurs écoulent leurs produits et la façon de le faire. Les offices provinciaux contrôlent une vaste gamme de produits qui va de ceux visés par les offices nationaux au porc, aux légumes et au tabac.

La commercialisation du lait de consommation constitue un exemple de la façon dont la réglementation provinciale a gêné le commerce interprovincial. Le mouvement de ce produit entre les provinces dans le passé était très limité en raison de sa nature périssable. Les règlements provinciaux ont accentué et perpétué les obstacles. Par exemple, la Milk Industry Act de la Colombie-Britannique stipule que le lait ne peut être vendu que par des exploitations agricoles ayant été soumises aux contrôles d'hygiène réglementaires et des permis ministériels spéciaux sont requis pour transporter le lait à l'intérieur de la province. Il en résulte que les éleveurs de bétail laitier de l'Alberta ont de la difficulté à vendre leur lait en Colombie-Britannique même s'il est moins cher. Les laiteries de l'Alberta sont protégées de la même manière des producteurs de l'Est.

L'Ontario est divisée en zones régionales de distribution du lait. Pour vendre le lait dans une zone, les producteurs doivent soumettre leurs installations au contrôle d'inspecteurs de cette province. Normalement, ceux-ci ne sortent pas de la province, ce qui a pour effet de couper la route aux fournisseurs de l'extérieur. Les seules exceptions à cette règle sont deux producteurs québécois de lait de consommation possédant des permis de l'Ontario pour des zones frontalières de l'est de cette province.

Un autre exemple courant est le cas du lait à ultra-haute température (UHT) dont l'important avantage est d'être peu périssable pendant le transport. Les producteurs canadiens ne peuvent profiter de ces avantages car les offices provinciaux continuent de traiter ce lait comme du lait régulier, lui imposant les mêmes règlements au chapitre du transport.

Subventions

Les subventions peuvent prendre diverses formes, allant des subventions directes accordées par le truchement de programmes de développement industriel aux avantages indirects issus du financement de réseaux de transport servant au mouvement des biens vers le marché, ou à l'établissement de prix artificiellement bas pour les matières premières d'importance critique. Le recours aux subventions, particulièrement lorsque qu'elles influent sur les exportations, a constitué un sujet litigieux lors des négociations commerciales internationales qui se sont déroulées dans le passé. Le Tokyo Round a donné lieu à la conclusion d'accords sur les subventions et les mesures compensatoires, par lesquels les signataires se sont engagés à veiller à ce que leur utilisation des subventions ne nuise pas aux intérêts commerciaux des autres signataires. Cependant, on ne s'entend toujours pas sur la définition des subventions et du traitement qui devrait être le leur. Les Américains en particulier s'inquiètent de l'utilisation des subventions pour des raisons autres que strictement commerciales et, au Congrès américain, on s'efforce d'étendre la définition de subventions aux mesures compensatoires. Cela a causé des problèmes pour le Canada. L'importance du marché américain pour la plupart de nos industries est telle qu'elles sont exposées à d'éventuelles mesures de représailles si elles reçoivent de l'aide du gouvernement.

En outre, l'accord sur les subventions précise que les signataires dont le système de gouvernement est une fédération "accepte les conséquences internationales" de l'octroi de subventions sur leur territoire. Cela rend le gouvernement fédéral responsable des subventions provinciales sur lesquelles il n'a aucun pouvoir.

Les programmes fédéraux fortement axés sur le développement régional, comme le Programme de développement industriel et régional du MEIR, pourraient faire l'objet d'un examen minutieux par les Américains au cours d'enquêtes sur les mesures compensatoires. Les subventions au transport, notamment l'aide au transport du grain de l'Ouest où les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes, pourraient être considérées comme passibles de droits compensateurs. Il pourrait en être de même du développement industriel provincial et des programmes agricoles. Les tentatives qui ont lieu actuellement au Congrès américain pourraient avoir pour effet d'élargir la définition de subventions de façon à les rendre sujettes aux droits compensateurs, et ce afin d'atteindre certaines pratiques provinciales telles que les redevances d'exploitation par arbre de la Colombie-Britannique ou le système du double prix du gaz naturel de l'Alberta.

Au cours des négociations commerciales internationales, et en particulier des négociations bilatérales avec les États-Unis, il faut donc s'attendre qu'on cherche à appliquer une discipline plus rigoureuse à l'utilisation

des subventions, ce qui affecterait les pratiques provinciales aussi bien que fédérales.

D'un point de vue national, les programmes de subvention peuvent également avoir des effets malheureux sur la capacité de l'industrie canadienne dans le domaine des échanges. Des subventions rivales au développement industriel provincial peuvent avoir le même résultat que les politiques d'achat ou de réglementation des boissons alcooliques des provinces et créer une structure industrielle fragmentée incapable de tirer parti de l'ensemble du marché canadien pour atteindre une envergure qui la rende concurrentielle à l'échelle mondiale. L'élément régional des programmes de subvention du gouvernement fédéral peut accentuer cette tendance. En effet, dans certains cas, les nouvelles entreprises établies avec l'appui fédéral peuvent accroître la fragmentation du marché nécessaire aux entreprises viables d'autres régions.

Conclusions

Un aspect frappant des exemples examinés dans le présent document est le rôle joué par le gouvernement fédéral dans le maintien des obstacles internes au commerce. Dans la réglementation des boissons alcooliques, les offices de commercialisation et le camionnage interprovincial, la législation fédérale renforce les obstacles provinciaux en cédant ses pouvoirs sur le commerce interprovincial. Les programmes fédéraux de développement et de subvention possèdent également des éléments régionaux forts pouvant être perçus comme des obstacles au commerce.


Pour ce qui est des solutions possibles, une vaste gamme d'options allant des amendements constitutionnels à l'intervention unilatérale du gouvernement fédéral ont été proposées dans le cadre d'études exécutées dans le passé. Aucune n'a été acceptée. Le camionnage interprovincial, dont il est question dans le présent document, vaut la peine qu'on s'y arrête car des progrès, si modestes soient-ils, ont été réalisés en ce qui concerne la réduction des obstacles interprovinciaux. Cela a été possible grâce aux conférences fédérales-provinciales où les ministres responsables ont tenté d'en arriver à un consensus sur l'élimination des obstacles. De nouvelles mesures pourraient devoir être prises dans ce domaine: tout dépend de l'issue des discussions bilatérales avec les Etats-Unis.

La poursuite des négociations commerciales internationales donnera vraisemblablement lieu à un examen de plus en plus minutieux des obstacles internes au commerce du Canada. Les règlements régissant les boissons alcooliques suscitent déjà la critique du Canada par le milieu commercial international et la CEE a mis sur pied un groupe spécial dans le cadre du GATT en vue d'étudier la question. Les Etats-Unis s'intéressent au marché canadien de la bière et le vin. Lors de négociations plus poussées de l'accord sur les marchés publics, les Etats-Unis ont manifesté leur intérêt pour les sociétés provinciales d'électricité et de téléphone. Au cours de la prochaine série de négociations commerciales multilatérales, l'agriculture constituera vraisemblablement un point important des discussions, et cela pourrait avoir des effets sur les politiques agricoles. Diverses subventions et pratiques fédérales et provinciales constituent déjà des points litigieux dans les cas de compensation aux Etats-Unis. Par conséquent, les travaux préparatoires du Canada aux

négociations commerciales internationales doivent comprendre une discussion des obstacles au commerce intérieur dans la mesure où ils affectent le commerce international, de la volonté des provinces à réduire ces obstacles et de la façon de parvenir à un engagement qui satisfasse les provinces ainsi que les partenaires commerciaux du Canada tout en étant assez obligatoire pour en garantir l'exécution. Dans le contexte de la compétitivité internationale du Canada, il ne faudra pas manquer d'étudier la mesure dans laquelle les politiques de développement fédérales et provinciales encouragent la fragmentation de l'industrie canadienne, réduisant la compétitivité internationale et les possibilités de contrer ces tendances.

Le 29 août 1985

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20026030 8

DOCS
CA1 EA21 86T08 ENG
Federal and provincial barriers to
internal trade
16437841



60984 81800

