

# ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

G/STR/N/4/CAN  
5 novembre 2002

(02-6071)

Groupe de travail des entreprises  
commerciales d'État

Original: anglais

## COMMERCE D'ÉTAT

Nouvelle notification complète conformément à l'article XVII:4 a) du  
GATT de 1994 et au paragraphe 1 du Mémoire d'accord  
sur l'interprétation de l'article XVII

CANADA

La Mission permanente du Canada a fait parvenir au Secrétariat la communication ci-après, datée du 10 octobre 2002.

Conformément aux dispositions de l'article XVII:4 a) du GATT de 1994 et du paragraphe 1 du Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XVII, le Canada présente ci-après sa notification au sujet des entreprises commerciales d'État. Cette notification concerne la Commission canadienne du lait, la Commission canadienne du blé, la Commission ontarienne de commercialisation des haricots, l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce et les régies provinciales des alcools.

### I. Énumération des entreprises commerciales d'État

#### A. *Identification de l'entreprise commerciale d'État*

Commission canadienne du lait (CCL)

#### B. *Désignation des produits visés (y compris la (les) position(s) tarifaire(s) correspondante(s))*

04.05 Beurre et autres matières grasses provenant du lait; pâtes à tartiner laitières

### II. Raison et objet

#### A. *Raison et objet de la création et/ou du maintien de l'entreprise commerciale d'État*

Les objectifs législatifs de la CCL consistent à offrir aux producteurs efficaces de lait et de crème la possibilité d'obtenir une juste rétribution de leur travail et de leurs investissements et d'assurer aux consommateurs un approvisionnement suffisant et continu de produits laitiers de haute qualité.

*B. Exposé succinct du fondement juridique de l'octroi des droits ou privilèges exclusifs ou spéciaux pertinents, y compris les dispositions légales et brève description des pouvoirs légaux ou constitutionnels*

L'importation de beurre est contrôlée car celui-ci figure parmi les articles de la liste des marchandises d'importation contrôlée établie en vertu de la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation*. Le Ministère des affaires étrangères et du commerce international est chargé d'administrer cette liste (des renseignements concernant l'importation de beurre peuvent être obtenus sur le site Web du Ministère des affaires étrangères et du commerce international: [www.dfait-maeci.gc.ca](http://www.dfait-maeci.gc.ca)).

Dans le cadre du régime d'importation en vigueur jusqu'au 1<sup>er</sup> août 1995, la CCL avait des privilèges exclusifs ou spéciaux concernant l'importation de beurre. Ce produit était inscrit sur la liste des marchandises d'importation contrôlée établie en vertu de la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation*, et aucun contingent n'était accordé pour des importations sur une base régulière. Des licences d'importation étaient délivrées dans les cas où la CCL estimait que des importations étaient nécessaires pour remédier à une pénurie temporaire sur le marché. Traditionnellement, lorsque l'importation de beurre était autorisée, la CCL était l'importateur attitré.

Depuis la mise en œuvre du système de contingents tarifaires pour le beurre le 1<sup>er</sup> août 1995, la Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation du Ministère des affaires étrangères et du commerce international octroie annuellement à la CCL les licences d'importation pour les contingents de beurre, à la condition que ces importations soient destinées au secteur de la transformation ultérieure.

**III. Description du fonctionnement de l'entreprise commerciale d'État**

*A. Aperçu des opérations de l'entreprise commerciale d'État*

La CCL est une société d'État qui conseille le Ministre de l'agriculture et de l'agroalimentaire en matière de politique laitière et qui administre les paiements mensuels effectués par le gouvernement fédéral en faveur des producteurs pour les expéditions admissibles de lait et de crème. Dans le cadre de son mandat, la CCL préside et appuie le Comité canadien de gestion des approvisionnements de lait (CCGAL). Elle est notamment chargée de fournir le soutien technique nécessaire au fonctionnement du système canadien de gestion des approvisionnements de lait, d'appliquer les ententes de mise en commun des recettes au nom de l'industrie, d'acheter et d'entreposer des produits laitiers qui seront utilisés en période de faible production laitière, d'établir le prix d'objectif du lait de transformation ainsi que la marge supposée du transformateur et les prix de soutien pour le beurre et le lait écrémé en poudre et d'administrer d'autres programmes de commercialisation.

*B. Indication des droits ou privilèges exclusifs ou spéciaux dont bénéficie l'entreprise commerciale d'État*

Depuis la mise en œuvre du système de contingents tarifaires pour le beurre le 1<sup>er</sup> août 1995, la Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation du Ministère des affaires étrangères et du commerce international octroie annuellement à la CCL les licences d'importation pour les contingents de beurre, à la condition que ces importations soient destinées au secteur de la transformation ultérieure.

*C. Type d'entités autres que l'entreprise commerciale d'État qui sont autorisées à effectuer des importations/exportations et conditions de leur participation à ces opérations*

La CCL n'est pas l'importateur exclusif de beurre, car certains marchés, comme celui des produits casher à l'occasion de la Pâque juive, sont approvisionnés grâce à des licences d'importation spécifiques délivrées par la Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation. Celle-ci est également chargée de l'octroi de licences d'importation pour d'autres produits laitiers assujettis à des contingents tarifaires en vertu de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation (des renseignements concernant l'importation de produits laitiers peuvent être obtenus sur le site Web du Ministère des affaires étrangères et du commerce international: [www.dfait-maeci.gc.ca](http://www.dfait-maeci.gc.ca)).

*D. Modalités de fixation du niveau des importations/exportations par l'entreprise commerciale d'État*

Conformément aux engagements que le Canada a contractés en matière d'accès aux marchés dans le cadre du Cycle d'Uruguay, un système de contingents tarifaires pour le beurre a été établi et mis en œuvre le 1<sup>er</sup> août 1995. La CCL a jusqu'à maintenant agi comme premier destinataire de ces importations, en vertu des licences délivrées par la Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation, et elle les remet ensuite aux entreprises de transformation à des fins de transformation ultérieure.

*E. Modalités de détermination des prix à l'exportation*

Lorsqu'elle exporte du beurre, la CCL perçoit des prix qui résultent de négociations commerciales normales fondées sur les conditions du marché.

*F. Modalités de détermination des prix de revente des produits importés*

Lorsqu'elle vend du beurre importé, la CCL perçoit généralement des prix comparables à ceux du beurre destiné à une transformation ultérieure.

*G. Indiquer si l'entreprise commerciale d'État négocie des contrats à long terme; si l'entreprise commerciale d'État est utilisée pour remplir les obligations contractuelles assumées par les pouvoirs publics*

Sans objet.

*H. Brève description de la structure du marché*

Les principaux participants de l'industrie laitière canadienne sont les producteurs laitiers et les transformateurs de produits laitiers. Les producteurs laitiers exploitent environ 22 632 entreprises agricoles au Canada. Presque toutes ces entreprises produisent du lait destiné à deux marchés: celui des produits destinés à la consommation (lait de consommation et crème) et celui des produits destinés à la transformation (produits laitiers transformés comme le beurre, le fromage, le yogourt et la crème glacée). On retrouve parmi les transformateurs de produits laitiers les laiteries, qui transforment le lait cru en produits de consommation ou de transformation, ainsi que les transformateurs secondaires, qui utilisent des ingrédients et des produits laitiers dans la préparation d'autres produits finis.

La commercialisation du lait de consommation est régie au niveau provincial par les producteurs, par l'entremise d'offices provinciaux de commercialisation du lait. La production et la gestion du lait de transformation sont régies par une entente fédérale/provinciale appelée le *Plan national de commercialisation du lait*, qui relève du CCGAL. Ce comité, présidé par la CCL, est formé de représentants des producteurs et des gouvernements de toutes les provinces (Terre-Neuve a un statut d'observateur). Les représentants d'organisations nationales de producteurs, de transformateurs et de consommateurs participent aux travaux à titre de membres sans droit de vote. Chaque année, le CCGAL établit un niveau cible pour la production nationale de lait de transformation, appelé le quota de mise en marché (QMM), qui tient compte du niveau des stocks de produits laitiers, du surplus estimé de matières grasses provenant de la transformation du lait de consommation, des importations anticipées, des exportations prévues et de la demande intérieure pour le lait de transformation dans l'année suivante. Ce niveau cible fait l'objet d'une surveillance régulière et, au besoin, de réajustements. Le QMM est réparti entre les provinces en fonction du *Plan national*, et chaque province répartit sa part entre ses producteurs selon ses propres politiques. La part du QMM que reçoit chaque producteur laitier détermine la quantité maximale de la production de lait qui peut être vendue sur les marchés intérieurs (y compris les exportations prévues). Les producteurs peuvent toutefois décider de dépasser cette quantité et vendre leur produit à des prix tenant compte des revenus tirés de la vente de produits laitiers sur les marchés mondiaux.

L'importation de produits laitiers est contrôlée car ceux-ci figurent parmi les articles de la *liste des marchandises d'importation contrôlée* établie en vertu de la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation*. Conformément à l'article 4 de l'Accord de l'OMC sur l'agriculture, le Canada a contracté des engagements en matière d'accès aux marchés sous forme de contingents tarifaires pour le lait de consommation, les crèmes de spécialité, le lait/la crème condensé, le yogourt, la poudre de babeurre, le lactosérum sec, d'autres produits consistant en composants du lait, le beurre, le fromage, d'autres préparations de lait et la crème glacée. Le Ministère des affaires étrangères et du commerce international est responsable de l'administration de ces contingents tarifaires.

IV. Renseignements statistiques

Voir les tableaux I à III ci-joints.

V. Raisons de l'absence de commerce avec l'étranger (le cas échéant)

Sans objet.

VI. Renseignements complémentaires (le cas échéant)

Sans objet.

# TABLEAU I

## COMMERCE D'ÉTAT: COMMISSION CANADIENNE DU LAIT RENSEIGNEMENTS STATISTIQUES, IMPORTATIONS

Désignation du produit	Année	Quantité totale importée	Quantité importée par l'entreprise commerciale d'État	Prix moyen à l'importation	Prix de vente représentatif moyen sur le marché intérieur	Majoration des prix	Production nationale
1		2	3	4	5	6	7
	Août-juillet	Milliers de kg	Milliers de kg	\$Can/kg	\$Can/kg		Milliers de kg
Beurre et autres matières grasses provenant du lait 04.05	1994-1995	596		...	..		90 600
	1995-1996	2 519	1 922	2,66	... <sup>1</sup>		96 230
	1996-1997	3 520	2 214	2,50	3,21		89 922

<sup>1</sup> Aucune vente.

Notes:    "-": zéro.  
              "..": non disponible.  
              "...": sans objet.

Sources: Colonne 2: Statistique Canada, Statistiques du commerce canadien des marchandises, Système de renseignements et d'extraction de l'information sur le commerce (TIERS), septembre 1998.  
              Colonnes 3, 4 et 5: Commission canadienne du lait.  
              Colonne 7: Statistique Canada, "La revue laitière", n° au catalogue 23-001-QXPD.

TABLEAU II

COMMERCE D'ÉTAT: COMMISSION CANADIENNE DU LAIT  
*RENSEIGNEMENTS STATISTIQUES, EXPORTATIONS*

Désignation du produit	Année	Quantité totale exportée	Quantité exportée par l'entreprise commerciale d'État	Prix d'achat moyen	Prix de vente représentatif moyen sur le marché intérieur	Prix moyen à l'exportation	Production nationale
1		2	3	4	5	6	7
	Août-juillet	Milliers de kg	Milliers de kg	\$Can/kg	\$Can/kg	\$Can/kg	Milliers de kg
Beurre et autres matières grasses provenant du lait 04.05	1994-1995	936	0	5,39	..	...	90 600
	1995-1996	13 596	2 144	3,36	..	2,34	96 230
	1996-1997	10 987	6 233	2,26	..	1,90	89 922

Notes:    "-": zéro.  
              "..": non disponible.  
              "...": sans objet.

Sources: Colonne 2: Statistique Canada, Statistiques du commerce canadien des marchandises, Système de renseignements et d'extraction de l'information sur le commerce (TIERS), septembre 1998.  
              Colonnes 3, 4 et 6: Commission canadienne du lait.  
              Colonne 7: Statistique Canada, "La revue laitière", n° au catalogue 23-001-QXPD.

TABLEAU III

COMMERCE D'ÉTAT: COMMISSION CANADIENNE DU LAIT  
RENSEIGNEMENTS STATISTIQUES, ACTIVITÉS SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR

Désignation du produit	Année	Achats de l'entreprise commerciale d'État sur le marché intérieur	Production nationale	Ventes de l'entreprise commerciale d'État sur le marché intérieur	Consommation nationale <sup>1</sup>
1		2	3	4	5
	Août-juillet	Milliers de kg	Milliers de kg	Milliers de kg	Milliers de kg
Beurre et autres matières grasses provenant du lait 04.05	1994-1995	20 287	90 600	13 038	85 565
	1995-1996	13 173	96 230	16 098	81 690
	1996-1997	17 786	89 922	13 650	72 964

<sup>1</sup> La consommation nationale est représentée par la consommation apparente, calculée en tant que somme des quantités, de la production et des importations nettes, moins les exportations.

Sources: Colonnes 2, 3 et 4: Commission canadienne du lait.

Colonne 5: Statistique Canada, "La revue laitière", n° au catalogue 23-001-QXPD. Centre canadien d'information laitière, <http://www.dairyinfo.agr.ca>.

I. Énumération des entreprises commerciales d'État

A. *Identification de l'entreprise commerciale d'État*

Commission canadienne du blé (CCB)

B. *Désignation des produits visés (y compris la (les) position(s) tarifaire(s) correspondante(s)).*

1001.00	Blé
1003.00	Orge

II. Raison et objet

A. *Raison et objet de la création et/ou du maintien de l'entreprise commerciale d'État*

L'objectif législatif de la CCB est d'organiser, dans le cadre du marché interprovincial et de l'exportation, la commercialisation du grain cultivé au Canada.

B. *Exposé succinct du fondement juridique de l'octroi des droits ou privilèges exclusifs ou spéciaux pertinents, y compris les dispositions légales et brève description des pouvoirs légaux ou constitutionnels*

La CCB a été établie en vertu de la *Loi sur la Commission canadienne du blé* de 1935. Pour pouvoir s'acquitter de ses fonctions, la CCB est habilitée à acheter des grains, en prendre livraison, les stocker, vendre ou expédier, ou en disposer de quelque autre façon. Seuls le blé et l'orge produits dans la "région désignée" de la CCB, formée par le Manitoba, la Saskatchewan, l'Alberta et la partie de la Colombie-Britannique connue sous le nom de district de Peace River, sont commercialisés par la CCB.

III. Description du fonctionnement de l'entreprise commerciale d'État

A. *Aperçu des opérations de l'entreprise commerciale d'État*

Il incombe à la CCB de commercialiser au nom des producteurs, dans le cadre du commerce interprovincial ou de l'exportation, le blé et l'orge cultivés dans la région désignée de l'Ouest canadien que les producteurs offrent de vendre par son intermédiaire. La CCB coordonne également la livraison du blé et de l'orge à des silos et à des wagons quand ces produits sont transportés d'une province à une autre province ou exportés.

La CCB met en commun les recettes des ventes de blé et d'orge tout au long de la campagne agricole. Le prix commun des différents grades de blé et d'orge est un prix moyen pondéré qui est représentatif des prix reçus des acheteurs tout au long de la campagne, moins les frais de vente.

La CCB peut également vendre de l'orge fourragère et du blé fourrager sur le marché intérieur des céréales fourragères. Elle se procure ce grain comme elle le ferait de tout autre grain, c'est-à-dire par des contrats de livraison conclus avec les producteurs. Toutefois, ses ventes de céréales fourragères sur le marché intérieur, qui sont de faible volume, entrent directement en concurrence avec les activités des sociétés céréalères privées, qui achètent leur propre grain et le vendent aux utilisateurs nationaux de céréales fourragères.

*B. Indication des droits ou privilèges exclusifs ou spéciaux dont bénéficie l'entreprise commerciale d'État*

La CCB a l'exclusivité de la vente du blé et de l'orge cultivés dans la région désignée sur les marchés d'exportation et sur le marché intérieur à des fins de consommation humaine. En outre, elle est légalement autorisée à contrôler le mouvement interprovincial du blé et de l'orge et de leurs produits, quel que soit le lieu où ils ont été produits au Canada.

*C. Type d'entités autres que l'entreprise commerciale d'État qui sont autorisées à effectuer des exportations et conditions de leur participation à ces opérations*

Les exportations de blé de la Commission ontarienne de commercialisation du blé et des autres producteurs de blé de l'est du Canada doivent être effectuées en vertu de licences d'exportation obtenues auprès de la CCB. En pratique, ces licences sont libéralement accordées.

La plupart des ventes à l'exportation font intervenir à la fois la CCB et ses exportateurs accrédités. Le gouvernement canadien n'intervient dans les exportations bénéficiant d'un crédit commercial que si une garantie publique est exigée. Le degré de participation de la CCB ou des exportateurs accrédités dépend du client. Par exemple, lorsque le client est acquéreur de quantités importantes, les négociations portant sur le grade, les quantités, les prix, les périodes d'expédition et les autres conditions sont menées directement entre la CCB et l'importateur. Une fois les principales conditions du contrat établies, les exportateurs accrédités obtiennent les documents nécessaires et supervisent le chargement du navire. Si l'acheteur souhaite prendre livraison au port de destination, c'est-à-dire s'il s'agit d'une vente c.a.f., l'exportateur accrédité prend les dispositions nécessaires au transport par mer.

Dans le cas des ventes sans crédit commercial traitées comme des expéditions uniques, il arrive toutefois souvent qu'un exportateur accrédité se charge de toutes les négociations, achète au comptant le grain à la CCB et règle les questions de devises, de documents et de fret maritime, s'il y a lieu. Dans le cas de telles ventes, la CCB joue normalement un certain rôle, soit qu'elle contribue à la recherche des marchés, soit qu'elle prête son concours à l'occasion des négociations ou de certains aspects du contrat lui-même.

La CCB est en contact journalier avec ses exportateurs accrédités. L'échange d'informations se fait dans les deux sens, si bien que la CCB est tenue au courant des prix et de l'évolution des marchés, tandis que les exportateurs le sont des niveaux de prix de la CCB, par marché et par période d'expédition. Les commerçants privés savent ainsi parfaitement quel grain de la CCB est disponible à tout moment, pour toute période de livraison. À cet égard, la CCB se comporte exactement comme n'importe quelle société céréalière privée, indiquant ses prix aux parties intéressées, et elle est pleinement intégrée comme participant commercial.

*D. Modalités de fixation du niveau des exportations par l'entreprise commerciale d'État*

La CCB procède à des ventes de blé et d'orge aux fins d'exportation en s'inspirant de considérations d'ordre commercial telles que le prix, la qualité, les quantités disponibles, les qualités marchandes et les transports. Le volume du grain exporté est surtout fonction de l'offre disponible diminuée de la consommation nationale et du rajustement des stocks. Toutefois, si les conditions du marché le justifient, la CCB reportera ses ventes jusqu'à la campagne agricole suivante. Pour aider les producteurs à

prendre en toute connaissance de cause leurs décisions en matière de production et de vente, la CCB utilise essentiellement, comme signaux du marché, les perspectives de rendement (PDR) et les estimations de rendement (EDR), pour donner une idée des prix aux producteurs de l'Ouest canadien.

Les PDR/EDR donnent aux producteurs de l'Ouest canadien une idée de ce qu'ils peuvent s'attendre à recevoir comme prix commun final à partir des ventes de la CCB pour la campagne agricole et pour différents grains commercialisés par la CCB. Bien que les PDR/EDR ne constituent pas des garanties de prix, elles indiquent bien aux producteurs l'ordre de grandeur de leurs recettes, ce qui leur permet de définir plus clairement leur situation financière et de prendre des décisions en matière d'ensemencement et de commercialisation. Les deux estimations sont obtenues à la suite d'un intense travail de projection des prix et sont fondées sur le chiffre des ventes prévues et réalisées de la CCB. La PDR correspondant à une campagne agricole donnée (1<sup>er</sup> août-31 juillet) est calculée à partir de février et est publiée le quatrième jeudi de chaque mois, les valeurs fournies constituant une fourchette estimative. À mesure que la campagne progresse, les ventes effectivement réalisées par la CCB sont prises en considération dans les calculs, ce qui diminue l'élément de prévision. L'élaboration de la PDR se poursuit tout au long de la campagne, et à mesure qu'un plus grand nombre de ventes réalisées est introduit dans le système la fourchette des estimations se rétrécit. En mars de l'année suivante, la PDR devient une EDR. L'EDR est calculée essentiellement de la même manière que la PDR, mais constitue une estimation ponctuelle, et non une fourchette.

*E. Modalités de détermination des prix à l'exportation*

La CCB détermine les prix des produits en fonction des conditions régnant sur le marché. Elle publie quotidiennement des prix d'offre pour les ventes de blé et d'orge à destination des États-Unis et des autres marchés étrangers. On trouvera ci-dessous un bref exposé des politiques de fixation des prix de la CCB.

1. Le prix-camion pour les États-Unis

Le prix-camion pour les États-Unis est le prix auquel un exportateur (producteur, exportateur accrédité ou exportateur privé, par exemple) peut acheter du blé ou de l'orge provenant de la CCB auprès d'un silo, pour exportation à destination du marché américain. Le prix-camion pour les États-Unis est publié quotidiennement pour tous les grades et types de grains de la CCB.

Dans le cadre de la structure actuelle, les prix-camion sont basés directement sur les cours du blé de Minneapolis, à terme et au comptant. Pour établir un prix-camion quotidien applicable aux ventes des céréaliculteurs à destination des États-Unis, la méthode consiste à convertir les cours de Minneapolis en un prix en magasin pour la voie maritime du Saint-Laurent et pour Vancouver. On applique aux cours des marchés à terme de Minneapolis les primes/escomptes appropriés, afin d'en convertir le montant en celui d'un produit canadien comparable.

2. Le prix-carte de la CCB

La CCB publie quotidiennement un prix-carte de la CCB, qui est un prix d'offre pour la quasi-totalité des grains de la CCB en divers emplacements portuaires le long du Saint-Laurent et pour utilisation intérieure. Les prix

d'offre, pour tous les emplacements, sont fondés sur les cours des marchés à terme pertinents de la Bourse des grains de Minneapolis. Des primes au comptant, tenant compte des produits concurrents pertinents des États-Unis, sont alors ajoutées aux cours des marchés à terme. Les prix de Thunder Bay sont fonction des primes au comptant de Minneapolis. On tient compte du coût approprié du transport sur la voie maritime du Saint-Laurent pour déterminer des valeurs en d'autres ports répartis tout au long de cette voie maritime.

La CCB publie également un prix-carte pour Vancouver, qui est communiqué les jours d'adjudication à l'Agence japonaise de l'alimentation. Le prix de Vancouver est fonction des primes au comptant sur le marché américain de la côte nord-ouest du Pacifique.

Le prix-carte est modulé pour déterminer les valeurs des grains dont le grade, la teneur en protéines et la catégorie diffèrent. Les prix représentent les valeurs de transactions effectivement réalisées sur les marchés commerciaux tels que le Royaume-Uni, à partir des ports de la côte est, et le Japon à partir des ports de la côte ouest.

3. Le point sur les marchés de l'Asie du Sud-Est

Le point sur les marchés est publié chaque jeudi, par la CCB, pour les marchés de l'Asie du Sud-Est; il vaut pour les marchés de Corée, de Hong Kong, d'Indonésie, de Malaisie, du Pakistan, des Philippines, de Singapour et de Thaïlande. C'est un prix d'offre pour le grain aux ports de la côte ouest. Les prix d'offre pour ces marchés sont établis en fonction des prix pertinents de la côte nord-ouest du Pacifique, aux États-Unis, lesquels sont eux-mêmes établis à partir des prix au comptant de Minneapolis, ajustés pour différences de qualités, et représentent les valeurs d'opérations effectivement réalisées sur les marchés commerciaux de l'Asie du Sud-Est. Ils sont modulés pour déterminer les valeurs des grains dont le grade, la teneur en protéines et la catégorie diffèrent.

F. *Modalités de détermination des prix de revente des produits importés*

Les importations de blé et de produits du blé, ainsi que les importations d'orge et de produits de l'orge, sont effectuées par les commerçants privés aux prix en vigueur sur le marché, indépendamment de la CCB.

G. *Indiquer si l'entreprise commerciale d'État négocie des contrats à long terme; si l'entreprise commerciale d'État est utilisée pour remplir les obligations contractuelles assumées par les pouvoirs publics*

Traditionnellement, des accords d'approvisionnement à long terme sont conclus avec un certain nombre de pays importateurs de céréales (au nombre desquels, par exemple, l'ex-URSS et la République populaire de Chine). Ces accords comportent une relation commerciale CCB-gouvernement et CCB-organisme et/ou quelquefois des accords de crédit, la CCB jouant un rôle majeur dans la négociation du contrat et l'exécution des obligations qu'il comporte. Dans le cadre de tels arrangements, les acheteurs ont un droit de préemption sur le blé ou l'orge de la CCB. Les conditions effectivement applicables sont arrêtées lorsque la vente est confirmée, compte tenu des conditions régnant sur le marché. La CCB a conclu quelques mémorandums d'accord à court terme avec différents pays, dont le Japon. En vertu de ces

mémoires d'accord, la CCB s'engage à fournir un volume minimum de blé alors que le pays importateur s'engage de son côté à acheter un volume minimum de blé.

*H. Brève description de la structure du marché*

Plus de 110 000 exploitations agricoles situées en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba et dans la région de Peace River, en Colombie-Britannique, produisent la plupart du blé et de l'orge du Canada cultivés tant pour le marché intérieur que pour les marchés d'exportation. Sur le marché intérieur, les grains céréaliers canadiens sont principalement utilisés dans la transformation (par exemple concassage, maltage) et dans les aliments destinés au bétail. L'industrie de transformation primaire a connu des changements structurels ces dix dernières années, y compris une concentration accrue de la propriété étrangère et une augmentation de sa capacité de transformation. Cette industrie entretient généralement des liens étroits avec les transformateurs secondaires (par exemple les boulangeries et les brasseries). Dans l'Ouest canadien, la Commission canadienne des grains a délivré 1 110 licences d'exploitation pour des silos primaires. En ce qui concerne le blé et l'orge de l'Ouest canadien destinés au marché intérieur des aliments pour le bétail, les sociétés cérésières sont libres d'acheter et de vendre sur le marché. En ce qui a trait au blé et à l'orge de l'Ouest canadien commercialisés sur le marché intérieur à des fins de consommation humaine ou sur les marchés d'exportation, les sociétés cérésières agissent comme agents de manutention pour la CCB. Celle-ci contrôle le mouvement du blé et de l'orge au moyen de contingents et de contrats de livraison, et attribue des bordereaux d'expédition par wagon aux sociétés chargées de la manutention des grains de la CCB. Celle-ci peut faire directement affaire avec l'acheteur ou passer par un agent de manutention. On compte 24 exportateurs accrédités et deux exportateurs internationaux qui achètent des grains de la CCB afin de les revendre à des clients. En Ontario, tout le blé vendu par des producteurs (autre que le blé qui est vendu d'une exploitation agricole à une autre pour nourrir les animaux ou ensementer) doit être vendu par l'intermédiaire de la Commission ontarienne de commercialisation du blé. La plupart du blé et de l'orge cultivés dans la province de Québec sert à nourrir le bétail, mais une partie est également vendue à des minoteries. Au Québec, le blé et l'orge sont commercialisés par des sociétés cérésières.

Jusqu'au 1<sup>er</sup> août 1995, la CCB était chargée de délivrer les licences pour le blé et les produits du blé importés au Canada en provenance de toutes origines, sauf les États-Unis et le Mexique. Toutefois, il n'en va pas plus de même depuis le 1<sup>er</sup> août 1995, date à laquelle les engagements contractés par le Canada en matière d'accès aux marchés dans le cadre du Cycle d'Uruguay pour le blé, l'orge et leurs produits respectifs ont été mis en œuvre. Depuis cette date, la CCB n'a plus à contrôler les importations de blé et de produits du blé, elle n'a plus à être consultée concernant les importations d'orge et de produits de l'orge et des contingents tarifaires ont été établis pour le blé, l'orge et leurs produits respectifs. L'administration de ces contingents tarifaires est du ressort du Ministère des affaires étrangères et du commerce international, en vertu de la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation*. L'Agence canadienne des douanes et du revenu (anciennement "Revenu Canada") administre le système à la frontière.

**IV. Renseignements statistiques**

Voir les tableaux I à III (ci-joints).

V. Raisons de l'absence de commerce avec l'étranger (*le cas échéant*)

Sans objet.

VI. Renseignements complémentaires (*le cas échéant*)

Toutes les recettes tirées par la CCB de la vente de grains sont mises en commun. Des comptes communs distincts sont maintenus chaque année pour chaque type de grain, c'est-à-dire le blé, le blé dur, l'orge fourragère et l'orge de brasserie. Tous les producteurs reçoivent, à un moment quelconque de la campagne agricole, le même paiement initial pour un même grade de grain livré à la CCB. Dans le cadre de la première étape du système de mise en commun, les producteurs reçoivent un paiement initial lorsqu'ils livrent leur grain à un silo primaire. Le niveau de ce paiement initial est fixé par le gouvernement et varie d'année en année, en fonction des conditions du marché. En fin de campagne, la valeur nette des grains de chaque compte commun est établie, une fois tous les grains vendus et tous les frais de commercialisation connexes déduits. Ces frais comprennent les intérêts, l'assurance, les coûts d'entreposage, les frais de manutention des silos terminaux et les frais d'exploitation de la CCB elle-même. Tous les fonds restant dans le compte après déduction de ces coûts sont restitués aux producteurs sous forme d'un paiement final. Le montant versé est fonction du nombre de tonnes et du grade des grains que chaque producteur a livrés pendant la campagne.

TABLEAU I

COMMERCE D'ÉTAT: COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ  
*RENSEIGNEMENTS STATISTIQUES, IMPORTATIONS*

Désignation du produit	Année	Quantité totale importée	Quantité importée par l'entreprise commerciale d'État	Prix moyen à l'importation	Prix de vente représentatif moyen sur le marché intérieur	Majoration des prix	Production nationale
1		2	3	4	5	6	7
	Août-juillet	Tonnes	Tonnes	\$Can/tonne	\$Can/tonne		Tonnes
Blé 10.01	1994-1995	2 300	-	...	211,83	...	22 933 000
	1995-1996	19 800	-	...	264,80	...	25 017 400
	1996-1997	118 400	-	...	214,77	...	29 801 400
Orge 10.03	1994-1995	7 600	-	...	166,28	...	11 690 000
	1995-1996	10 400	-	...	221,66	...	13 034 700
	1996-1997	18 800	-	...	192,92	...	15 562 000

Notes:    "-": zéro.  
               "..": non disponible.  
               Les "tonnes" sont exprimées selon l'équivalent en céréales.

Sources:    Colonnes 2 et 7: Statistique Canada, "Le commerce des grains au Canada" 1996-1997, n° au catalogue 22-201-XPB, tableau 2.  
                   Colonne 5: Commission canadienne du blé.

TABLEAU II

COMMERCE D'ÉTAT: COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ  
RENSEIGNEMENTS STATISTIQUES, EXPORTATIONS

Désignation du produit	Année	Quantité totale exportée <sup>1</sup>	Quantité exportée par l'entreprise commerciale d'État	Prix d'achat moyen	Prix de vente représentatif moyen sur le marché intérieur	Prix moyen à l'exportation	Production nationale
1		2	3	4	5	6	7
	Août-juillet	Tonnes	Tonnes	\$Can/tonne	\$Can/tonne	\$Can/tonne	Tonnes
Blé 10.01	1994-1995	20 770 600	17 044 147	182,25	211,83	225,43	22 933 000
	1995-1996	16 198 400	16 142 079	250,34	264,80	280,39	25 017 400
	1996-1997	19 366 000	21 383 337	199,99	214,77	233,63	29 801 400
Orge <sup>2</sup> 10.03	1994-1995	3 505 900	2 935 167	137,18	166,77	158,20	11 690 000
	1995-1996	2 826 100	3 474 633	216,56	221,66	227,73	13 034 700
	1996-1997	4 005 400	4 474 133	176,73	192,92	188,52	15 562 000

<sup>1</sup> La quantité totale exportée peut être supérieure ou inférieure à la quantité exportée par l'entreprise commerciale d'État parce que les périodes de présentation des statistiques utilisées par Statistique Canada (fournies par les Douanes) et la CCB (année de commercialisation) ne sont pas les mêmes.

<sup>2</sup> Le prix moyen de l'orge sur le marché intérieur est supérieur au prix moyen à l'exportation en 1994-1995 et en 1996-1997 parce que le pourcentage de l'orge de brasserie vendu sur le marché intérieur est plus élevé que celui de l'orge fourragère.

Notes: Les "tonnes" sont exprimées selon l'équivalent en céréales.

Sources: Colonnes 2 et 7: Statistique Canada, "Le commerce des grains au Canada" 1996-1997, n° au catalogue 22-201-XPB, tableau 2.  
Colonnes 3 à 6: Commission canadienne du blé.

**TABLEAU III**  
**COMMERCE D'ÉTAT: COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ**  
**RENSEIGNEMENTS STATISTIQUES, ACTIVITÉS SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR**

Désignation du produit	Année	Achats de l'entreprise commerciale d'État sur le marché intérieur	Production nationale	Ventes de l'entreprise commerciale d'État sur le marché intérieur <sup>1</sup>	Consommation nationale <sup>2</sup>
1		2	3	4	5
	Août-juillet	Tonnes	Tonnes	Tonnes	Tonnes
Blé 10.01	1994-1995	18 708 774	22 933 000	1 778 118	7 602 400
	1995-1996	18 325 837	25 017 400	2 287 323	7 790 000
	1996-1997	23 639 426	29 801 400	2 299 159	8 033 700
Orge 10.03	1994-1995	3 319 896	11 690 000	387 174	9 747 100
	1995-1996	3 817 286	13 034 700	358 946	10 290 600
	1996-1997	4 842 188	15 562 000	383 090	10 208 500

<sup>1</sup> Les ventes sur le marché intérieur incluent les ventes effectivement réalisées, les contrats ouverts et le stock d'invendus.

<sup>2</sup> La consommation nationale inclut les céréales (y compris les importations) utilisées pour la consommation humaine ou animale, les semences ou une utilisation industrielle, la freinte et les impuretés, ainsi que les pertes dues à la manutention.

Notes: Les "tonnes" sont exprimées selon l'équivalent en céréales.

Sources: Colonnes 2 et 4: Commission canadienne du blé.

Colonnes 3 et 5: Statistique Canada, "Le commerce des grains au Canada" 1996-1997, n° au catalogue 22-201-XPB, tableau 2.

I. Énumération des entreprises commerciales d'État

A. *Identification de l'entreprise commerciale d'État*

Commission ontarienne de commercialisation des haricots

B. *Désignation des produits visés (y compris la (les) position(s) tarifaire(s) correspondante(s))*

0713.33.10 Haricots communs secs, écosés, même décortiqués ou cassés

II. Raison et objet

A. *Raison et objet de la création et/ou du maintien de l'entreprise commerciale d'État*

La Commission ontarienne de commercialisation des haricots a été établie en 1944 à la suite d'un vote des producteurs ontariens de haricots.

B. *Exposé succinct du fondement juridique de l'octroi des droits ou privilèges exclusifs ou spéciaux pertinents, y compris les dispositions légales et brève description des pouvoirs légaux ou constitutionnels*

Les activités de la Commission sont régies par la *Loi ontarienne sur la commercialisation des produits agricoles*. La Commission gère un système centralisé de vente avec fixation d'un prix commun pour les haricots communs produits en Ontario. Cette fonction, qui lui a été confiée en 1967, prévoit le contrôle et la réglementation de tous les aspects de la production et de la commercialisation des haricots communs produits en Ontario.

III. Description du fonctionnement de l'entreprise commerciale d'État

A. *Aperçu des opérations de l'entreprise commerciale d'État*

La Commission est gérée par un conseil d'administration composé de producteurs de haricots qui sont élus par leurs pairs. Le personnel applique la politique générale arrêtée par ce conseil et accomplit les tâches administratives. Tous les haricots sont livrés à des distributeurs autorisés, lesquels sont des entreprises appartenant à des particuliers et gérées par ceux-ci. La Commission donne son autorisation après s'être assurée que les entreprises ont les installations et les capacités nécessaires pour se livrer à ce négoce. Le producteur livre la récolte et reçoit un paiement initial du distributeur, qui est remboursé par la Commission. Ce paiement initial est garanti par le gouvernement canadien en vertu de la *Loi sur les programmes de commercialisation agricole*. À mesure que la Commission vend la récolte, les producteurs reçoivent des paiements intermédiaires, puis un paiement final.

B. *Indication des droits ou privilèges exclusifs ou spéciaux dont bénéficie l'entreprise commerciale d'État*

La Commission est seule habilitée à vendre les haricots communs de l'Ontario sur le marché intérieur, dans les autres provinces ou sur les marchés d'exportation. Tous les producteurs ontariens sont tenus d'offrir de vendre le produit à la Commission ou par son intermédiaire. En 1998/99, les producteurs ont pu demander à commercialiser leurs produits sans passer par la Commission. Celle-ci vend normalement la récolte

par l'intermédiaire de distributeurs autorisés, lesquels sont des entreprises appartenant à des particuliers et gérées par ceux-ci.

- C. *Type d'entités autres que l'entreprise commerciale d'État qui sont autorisées à effectuer des importations/exportations et conditions de leur participation à ces opérations*

La Commission n'entre pas en concurrence avec des commerçants privés pour les ventes à l'exportation. L'importation des haricots communs est assurée par des commerçants privés.

- D. *Modalités de fixation du niveau des importations/exportations par l'entreprise commerciale d'État*

La Commission achète l'ensemble de la récolte produite en Ontario et offre les produits à ses distributeurs qui les vendent ensuite sur le marché intérieur ou sur les marchés d'exportation, en fonction des conditions régnant sur le marché.

La Commission n'effectue pas d'importations.

- E. *Modalités de détermination des prix à l'exportation*

Les prix à l'exportation sont établis en fonction des conditions du marché mondial.

- F. *Modalités de détermination des prix de revente des produits importés*

Sans objet.

- G. *Indiquer si l'entreprise commerciale d'État négocie des contrats à long terme; si l'entreprise commerciale d'État est utilisée pour remplir les obligations contractuelles assumées par les pouvoirs publics*

La Commission n'intervient pas actuellement dans la négociation de contrats de ventes à long terme.

- H. *Brève description de la structure du marché*

Statistique Canada estime que, au Canada, 43 900 hectares étaient ensemencés avec des haricots communs en 1998/99. D'après ces estimations, on prévoit que la production canadienne de haricots communs atteindra environ 72 000 tonnes en 1998/99, à savoir 24 000 tonnes en Ontario, 39 000 tonnes au Manitoba et les 9 000 tonnes restantes réparties entre le Québec, la Saskatchewan et l'Alberta. Ces dernières années, la production de haricots communs s'est déplacée de l'Ontario vers le Manitoba, les producteurs ontariens ayant augmenté la superficie consacrée aux fèves de soja au détriment des haricots communs.

On compte environ 800 producteurs de haricots communs en Ontario. Jusqu'en 1997/98, tous les haricots communs cultivés dans cette province devaient être vendus par l'intermédiaire de la Commission ontarienne de commercialisation des haricots. Celle-ci commercialise les haricots communs par l'entremise de six distributeurs autorisés, lesquels vendent ensuite ces produits sur le marché intérieur et à l'étranger. Le prix des haricots communs se fonde principalement sur les prix du marché du Michigan, les États-Unis étant le plus grand exportateur de haricots au monde. En 1998/99, les agriculteurs ont pu pour la première fois vendre jusqu'à

0,56 tonne/hectare en dehors du système de mise en commun de la Commission dans le cadre d'un contrat de production partiel. Ce chiffre représente environ un tiers de la production de chaque agriculteur. Le contrat de production partiel permet aux producteurs de livrer une quantité prédéterminée de leur récolte à un distributeur et de contrôler la date de livraison et le prix de la quantité convenue. Les producteurs devaient indiquer au plus tard le 30 juin 1998 la quantité qu'ils prévoyaient commercialiser à l'extérieur du système de mise en commun de la Commission, mais les prix fixés en vertu du contrat de production partielle étaient applicables jusqu'au 1<sup>er</sup> mai 1999. La Commission indique que, selon les prévisions reçues, 2 903 tonnes devaient être vendues sans passer par la Commission, alors que, toujours selon les prévisions, la production devrait atteindre 24 000 tonnes.

Le Manitoba compte environ 300 producteurs de haricots communs. Ce produit est commercialisé uniquement par l'intermédiaire de distributeurs privés au Manitoba, en Ontario, dans le Dakota du Nord et au Minnesota. Ces trois dernières années, de nombreux distributeurs ontariens de haricots communs se sont associés avec des distributeurs manitobains en raison de la baisse constante de la production en Ontario. Il y a actuellement au moins six distributeurs manitobains de haricots communs, alors qu'il n'y en avait aucun il y a cinq ans. Comme le nombre de distributeurs a augmenté au Manitoba, le volume de haricots communs commercialisés par l'entremise de distributeurs de l'extérieur de la province a tendance à diminuer. Le prix des haricots communs est la plupart du temps fixé au moment de la livraison, bien que les distributeurs offrent généralement un plus large éventail de prix pour les livraisons ultérieures. L'Association manitobaine des producteurs de légumineuses représente les producteurs de haricots communs ainsi que les producteurs d'autres types de légumineuses, mais elle ne joue pas le rôle d'un office de commercialisation. Cette association gère un programme de paiements anticipés pour les haricots communs en vertu de la Loi sur les programmes de commercialisation agricole.

On compte environ 100 producteurs de haricots communs au Québec, en Saskatchewan et en Alberta. Le produit est commercialisé par l'intermédiaire de distributeurs, tout comme au Manitoba. Il existe également des associations de producteurs de légumineuses en Saskatchewan et en Alberta, mais elles ne s'occupent pas de commercialisation.

En moyenne, environ 20 pour cent des haricots communs récoltés au Canada sont consommés au pays, le reste étant exporté dans plus de 70 pays. On prévoit que la consommation intérieure canadienne de haricots communs sera de 13 600 tonnes en 1998/99. La plupart des haricots sont mis en conserve dans des usines situées en Ontario et au Québec, mais une certaine quantité est également emballée pour être vendue au détail comme haricots secs. Le reste (estimé à 58 400 tonnes pour 1998/99) est exporté, principalement vers le Royaume-Uni, l'Italie et les États-Unis. Les haricots communs sont utilisés pour la consommation humaine, tant à l'intérieur du pays que sur les marchés d'exportation. En 1997/98, 2 852 tonnes de haricots communs ont été importées au Canada, généralement à des fins d'ensemencement.

#### IV. Renseignements statistiques

Les renseignements statistiques pertinents figurent ci-joints. Voir les tableaux I à III ci-joints.

V. Raisons de l'absence de commerce avec l'étranger (le cas échéant)

Sans objet.

VI. Renseignements complémentaires (le cas échéant)

Sans objet.

# TABLEAU I

## COMMERCE D'ÉTAT: COMMISSION ONTARIENNE DE COMMERCIALISATION DES HARICOTS RENSEIGNEMENTS STATISTIQUES, IMPORTATIONS

Désignation du produit	Année	Quantité totale importée		Quantité importée par l'entreprise commerciale d'État	Prix moyen à l'importation	Prix de vente représentatif moyen sur le marché intérieur	Majoration des prix	Production nationale <sup>1</sup>	
1		2		3	4	5	6	7	
	Août-juillet	Tonnes		Tonnes	\$Can/tonne	\$Can/tonne		Tonnes	
		Canada	Ontario					Canada	Ontario
Haricots communs	1995-1996	2 093	1 965	-	...	608,11		115 800	90 700
0713.33.10.10	1996-1997	5 352	5 246	-	...	672,62		61 200	40 400
0713.33.99.10	1997-1998	2 852	2 427	-	...	522,05		82 600	43 500

<sup>1</sup> Peut inclure d'autres types de haricots.

Notes:    "-": zéro.  
              "...": sans objet.

Sources: Colonne 2: Statistique Canada, Statistiques du commerce canadien des marchandises, Système de renseignements et d'extraction de l'information sur le commerce (TIERS), septembre 1998.  
Colonne 5: Commission ontarienne de commercialisation des haricots.  
Colonne 7: Statistique Canada, "Le commerce des grains au Canada" 1996-1997, n° au catalogue 22-201-XPB, tableau 1.

TABLEAU II

COMMERCE D'ÉTAT: COMMISSION ONTARIENNE DE COMMERCIALISATION DES HARICOTS  
*RENSEIGNEMENTS STATISTIQUES, EXPORTATIONS*

Désignation du produit	Année	Quantité totale exportée <sup>1</sup>		Quantité exportée par l'entreprise commerciale d'État	Prix d'achat moyen	Prix de vente représentatif moyen sur le marché intérieur	Prix moyen à l'exportation	Production <sup>2</sup>	
1		2		3	4	5	6	7	
	Août-juillet	Tonnes		Tonnes	\$Can/tonne	\$Can/tonne	\$Can/tonne	Tonnes	
		Canada	Ontario					Canada	Ontario
Haricots communs 0713.33.10	1995-1996	82 753	67 321	57 360	486,86	608,11	608,11	115 800	90 700
	1996-1997	49 726	37 499	25 155	546,74	672,62	672,62	61 200	40 400
	1997-1998	41 639	31 438	24 947	400,80	522,05	522,05	82 600	43 500

<sup>1</sup> Les récoltes sont généralement commercialisées dans les 12 à 15 mois suivant la production. Cela explique en partie l'écart entre la quantité produite et la quantité exportée pendant une année donnée.

<sup>2</sup> Peut inclure d'autres types de haricots.

Sources: Colonne 2: Statistique Canada, Statistiques du commerce canadien des marchandises, Système de renseignements et d'extraction de l'information sur le commerce (TIERS), septembre 1998.

Colonnes 3 à 6: Commission ontarienne de commercialisation des haricots.

Colonne 7: Statistique Canada, "Le commerce des grains au Canada" 1996-1997, n° au catalogue 22-201-XPB, tableau 1.

**TABLEAU III**

**COMMERCE D'ÉTAT: COMMISSION ONTARIENNE DE COMMERCIALISATION DES HARICOTS**  
**RENSEIGNEMENTS STATISTIQUES, ACTIVITÉS SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR**

Désignation du produit	Année	Achats de l'entreprise commerciale d'État sur le marché intérieur	Production nationale <sup>1</sup>		Ventes de l'entreprise commerciale d'État sur le marché intérieur <sup>2</sup>	Consommation nationale <sup>3</sup>
1		2	3		4	5
	Août-juillet	Tonnes	Tonnes		Tonnes	Tonnes
			Canada	Ontario		
Haricots communs	1995-1996	86 706	115 800	90 700	19 942	16 710
0713.33.10.10	1996-1997	40 155	61 200	40 400	14 456	16 710
0713.33.99.90	1997-1998	40 208	82 600	43 500	13 269	16 710

<sup>1</sup> Peut inclure d'autres types de haricots.

<sup>2</sup> Il s'agit seulement d'estimations. Les ventes de la Commission sont effectuées par l'intermédiaire de distributeurs qui fournissent le marché intérieur et les marchés d'exportation.

<sup>3</sup> Il s'agit seulement d'estimations. Il n'existe aucune statistique sur la consommation des haricots communs.

Sources: Colonnes 2, 4 et 5: Commission ontarienne de commercialisation des haricots.

Colonne 3: Statistique Canada, "Le commerce des grains au Canada" 1996-1997, n° au catalogue 22-201-XPB, tableau 1.

I. Énumération des entreprises commerciales d'État

Office de commercialisation du poisson d'eau douce

II. Raison et objet de la création et/ou du maintien de l'entreprise commerciale d'État

L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce (OCPED) du Canada a été créé en 1969 afin d'acheter et de commercialiser le poisson d'eau douce et ses produits et sous-produits. Conformément aux dispositions de la *Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce*, ainsi qu'aux accords bilatéraux conclus entre le gouvernement canadien et les gouvernements de l'Alberta, de la Saskatchewan, du Manitoba, de l'Ontario et des Territoires du Nord-Ouest, l'OCPED détient tous les droits de commerce interprovincial et d'exportation pour commercialiser et échanger le poisson et ses produits provenant des pêcheries commerciales de poisson d'eau douce de ces provinces et territoires. L'accord avec l'Ontario ne concerne que la production en provenance d'une zone du nord-ouest de l'Ontario adjacente à la province du Manitoba. Dans le présent document, l'expression "régions visées dans les accords" désigne les régions du Canada auxquelles ces accords sont applicables.

Le 14 juin 1995, le gouvernement a annoncé l'adoption de mesures permettant aux pêcheurs des régions visées dans les accords de vendre leur prise de certaines espèces sous-utilisées en recourant à d'autres circuits de commercialisation s'ils le souhaitent. L'OCPED reste responsable du commerce interprovincial et de l'exportation des principales espèces commerciales provenant des régions visées dans les accords.

Les objectifs de l'OCPED sont les suivants: faire une mise en marché ordonnée du poisson d'eau douce et de ses produits achetés dans les régions visées dans les accords; accroître les revenus des pêcheurs; enfin, promouvoir les marchés internationaux du poisson d'eau douce et de ses produits et en augmenter le commerce interprovincial et l'exportation. L'OCPED est tenu, de par ses statuts, d'être financièrement autonome. Il est rentable depuis 1973, et ses revenus annuels varient entre 40 et 50 millions de dollars canadiens depuis 1990.

III. Description du fonctionnement de l'entreprise

*Indiquer si l'entreprise effectue des exportations, des importations ou les deux*

L'OCPED s'occupe de la mise en marché ordonnée ainsi que du commerce interprovincial et de l'exportation du poisson d'eau douce provenant des régions visées dans les accords. Il ne joue aucun rôle en matière d'importations, et n'en assure ni la supervision ni la réalisation.

*Indiquer si les commerçants privés sont autorisés à effectuer des importations/exportations et, si tel est le cas, les conditions de leur participation à ces opérations; indiquer s'il y a une libre concurrence entre les commerçants privés et l'entreprise*

L'OCPED détient tous les droits de commerce interprovincial et d'exportation pour le poisson provenant des régions visées dans les accords. Il est en concurrence avec les commerçants privés lorsqu'il commercialise ce type de poisson sur le marché intérieur ou sur les marchés d'exportation. En ce qui concerne le poisson provenant des régions du Canada qui ne sont pas visées dans les accords, l'OCPED n'exerce aucun pouvoir ni contrôle sur les activités des commerçants privés – y compris leurs ventes à l'exportation et leurs ventes sur le marché intérieur. Sur l'ensemble du marché intérieur, les commerçants privés sont libres de commercialiser le poisson d'eau douce provenant de régions du Canada non visées dans les accords ou le poisson importé.

*Indiquer les critères utilisés pour déterminer les quantités exportées et importées*

L'OCPED procède à des ventes de poisson destiné à l'exportation en s'inspirant de considérations d'ordre commercial telles que le prix, la qualité, les quantités disponibles, les qualités marchandes et les transports.

*Modalités de détermination des prix à l'exportation. Modalités de détermination de la majoration des prix des produits importés. Indiquer en quoi les prix à l'exportation et les prix de revente des importations peuvent être comparés aux prix sur le marché intérieur*

L'OCPED détermine les prix à l'exportation en fonction des conditions régnant sur le marché et compte tenu de l'obligation qui lui est faite par la loi de maximiser les revenus des pêcheurs et d'être financièrement autonome.

*Indiquer si l'entreprise négocie des contrats à long terme; si l'entreprise est utilisée pour remplir les obligations contractuelles assumées par les pouvoirs publics*

Sans objet.

IV. Renseignements statistiques

Voir le tableau I ci-joint.

V. Raisons de l'absence de commerce avec l'étranger (le cas échéant) pour les produits en cause

Sans objet.

VI. Renseignements complémentaires

Sans objet.

TABLEAU I  
RENSEIGNEMENTS STATISTIQUES

Produit	Année	Importations				Exportations				Production canadienne	
		Total		Par entreprise article XVII		Total		Par entreprise article XVII <sup>1</sup>			
		Tonnes	Milliers de dollars	Tonnes	Milliers de dollars	Tonnes	Milliers de dollars	Tonnes	Milliers de dollars	Tonnes	Milliers de dollars
Poisson d'eau douce	1994	3 548	14 640	Néant	Néant	22 351	121 657	7 233	36 776	36 076	72 337
	1995	4 379	14 737	Néant	Néant	22 734	128 244	6 860	35 460	38 756	77 737
	1996	3 464	13 423	Néant	Néant	23 145	132 610	8 468	39 476	38 295	69 249
	1997	4 520	16 926	Néant	Néant	22 984	136 379	8 344	37 670	38 798	70 505

<sup>1</sup> Données correspondant à un exercice financier (du 1<sup>er</sup> mai au 30 avril).

I. Énumération des entreprises commerciales d'État

A. *Identification des entreprises commerciales d'État*

Régies provinciales des alcools

B. *Désignation des produits visés (y compris la (les) position(s) tarifaire(s) correspondante(s)).*

2203.00 Bières de malt

2204.00 Vins de raisins frais, y compris les vins enrichis en alcool; moûts de raisin autres que ceux du n° 20.09

2205.00 Vermouths et autres vins de raisins frais préparés à l'aide de plantes ou de substances aromatiques

2206.00 Autres boissons fermentées (cidre, poiré, hydromel, par exemple), mélanges de boissons fermentées et mélanges de boissons fermentées et de boissons non alcooliques, non dénommés ni compris ailleurs

2208.00 Alcool éthylique non dénaturé d'un titre alcoométrique volumique de moins de 80 pour cent vol.; eaux-de-vie, liqueurs et autres boissons spiritueuses

II. Raison et objet

A. *Raison et objet de la création et/ou du maintien des entreprises commerciales d'État*

Au Canada, l'importation et le commerce interprovincial de boissons alcooliques sont régis par la *Loi fédérale sur l'importation des boissons enivrantes*. L'objectif de cette loi est de régir la consommation de boissons alcooliques au Canada afin de protéger la santé et la moralité publiques.

B. *Exposé succinct du fondement juridique de l'octroi des droits ou privilèges exclusifs ou spéciaux pertinents, y compris les dispositions légales et brève description des pouvoirs légaux ou constitutionnels*

La *Loi sur l'importation des boissons enivrantes* confère aux provinces, à l'intérieur de leur juridiction respective, la régie de la vente de boissons enivrantes ainsi que l'importation, l'envoi, l'apport ou le transport de boissons de ce type vers leur territoire. Les provinces ont délégué cette responsabilité aux régies provinciales des alcools. La Loi stipule expressément qu'elle n'a pas pour effet d'interdire d'importer, envoyer, apporter ou transporter des boissons enivrantes pour des fins sacramentelles ou médicales, ou pour des fins manufacturières ou commerciales autres que leur consommation comme breuvage.

La *Loi sur l'importation des boissons enivrantes* établit aussi une exception pour les personnes autorisées par permis du gouvernement fédéral au titre de la *Loi sur l'accise* à exercer l'industrie ou le commerce de distillateur ou brasseur, lorsque la boisson enivrante ainsi importée l'est uniquement pour être mélangée aux produits de l'industrie ou du commerce exercé par cette personne ou pour aromatiser ses produits.

III. Description du fonctionnement des entreprises commerciales d'État

A. *Aperçu des opérations des entreprises commerciales d'État*

Les régies provinciales des alcools s'occupent de l'importation et de la vente des boissons alcooliques dans leur juridiction respective. L'exportation des boissons alcooliques relève de la seule responsabilité des fabricants de breuvages.

B. *Indication des droits ou privilèges exclusifs ou spéciaux dont bénéficient les entreprises commerciales d'État*

La *Loi sur l'importation des boissons enivrantes* habilite par délégation les régies provinciales des alcools à importer des boissons alcooliques au Canada.

C. *Type d'entités autres que les entreprises commerciales d'État qui sont autorisées à effectuer des importations/exportations et conditions de leur participation à ces opérations*

Les commerçants privés sont habilités à importer, s'ils sont autorisés par permis du gouvernement fédéral au titre de la *Loi sur l'accise*, à exercer l'industrie ou le commerce de distillateur ou brasseur, lorsque la boisson enivrante ainsi importée l'est uniquement pour être mélangée aux produits de l'industrie ou du commerce exercé par cette personne ou pour aromatiser ses produits. Les boissons alcooliques peuvent être vendues par l'intermédiaire de magasins exploités par la régie provinciale des alcools et/ou de détaillants privés autorisés par les instances provinciales.

Les commerçants privés établissent eux-mêmes les critères qui concernent les exportations.

D. *Modalités de fixation du niveau des importations/exportations par les entreprises commerciales d'État*

Les régies provinciales des alcools achètent des boissons alcooliques ou en autorisent l'achat selon les besoins du marché et en fonction de considérations d'ordre commercial telles que le prix, la qualité, les quantités disponibles, les qualités marchandes, les transports et d'autres conditions d'achat ou de vente.

E. *Modalités de détermination des prix à l'exportation*

Les prix à l'exportation sont déterminés par le commerçant privé.

F. *Modalités de détermination des prix de revente des produits importés*

Le prix de détail des produits importés est fonction du prix au débarquement (prix de facture, droits de douane et d'accise fédéraux, fret), auquel s'ajoutent la majoration provinciale applicable ainsi que les taxes de vente fédérale et provinciale. Celles-ci, ainsi que les taxes d'accise fédérales, sont identiques pour les produits nationaux et les produits importés. La majoration varie selon le type de produit et la juridiction provinciale. À l'issue des travaux des deux groupes spéciaux du GATT<sup>1</sup>, les régies

---

<sup>1</sup> Canada – Importation, distribution et vente de boissons alcooliques par les organismes provinciaux de commercialisation (1988). Ce groupe spécial a donné lieu, en 1989, à l'"Accord entre le gouvernement du Canada et la Communauté économique européenne concernant le commerce des boissons alcooliques", qui prévoit l'élimination progressive et complète des différentiels de majoration entre les vins de la Communauté et

provinciales des alcools ont modifié leurs pratiques en matière de majoration applicable aux boissons alcooliques afin de les rendre conformes à l'Accord général.<sup>2</sup>

- G. *Indiquer si les entreprises commerciales d'État négocient des contrats à long terme; si les entreprises commerciales d'État sont utilisées pour remplir les obligations contractuelles assumées par les pouvoirs publics*

Sans objet.

- H. *Brève description de la structure du marché*

Le sous-secteur des boissons alcooliques comprend les industries de la bière, du vin et des produits de distillation. En 1997, la valeur des expéditions de ce sous-secteur s'élevait à 4,7 milliards de dollars, ce qui représentait 8,2 pour cent de l'ensemble des expéditions du secteur des aliments et des boissons (exception faite du poisson). Les importations de boissons alcooliques s'élevaient à 1,22 milliard de dollars en 1998, alors que les exportations totales pour cette même année étaient de 904,7 millions de dollars.

L'industrie de la bière<sup>3</sup> comprend les établissements qui se consacrent essentiellement à la macération, la cuisson et la fermentation du malt et du houblon pour la fabrication de boissons à base de malt. L'industrie produit divers types de bière, de la lager, de l'ale, du porter et de la stout, en bouteilles, en canettes et en fûts pour le marché de consommation et pour le secteur de la restauration. L'industrie se caractérise maintenant par l'existence de deux importantes brasseries nationales, de plusieurs grandes brasseries régionales et d'un nombre significatif de microbrasseries, qui offrent sur le marché des bières de spécialité ayant un goût spécifique. Au Canada, la consommation par habitant de bière d'origine nationale est passée de 80,14 litres en 1987 à 83,4 litres en 1997. Environ 70 pour cent de la bière consommée au Canada l'est à la maison, le reste étant consommé dans des débits de boissons autorisés. Cette ventilation est demeurée relativement constante au fil des ans.

Compte tenu de la valeur de ses expéditions, de ses exportations et de sa contribution au PIB, l'industrie du vin<sup>4</sup> est de loin la plus petite des trois industries du sous-secteur des boissons alcooliques. Cette industrie a évolué en fonction des changements qui sont rapidement survenus à la suite de la libéralisation du commerce en vertu de l'Accord de libre-échange et du GATT; ainsi, seulement quelques viticulteurs canadiens sont maintenant considérés comme de grandes sociétés (plus de

---

les vins canadiens au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 1998. Les différentiels de majoration pour les alcools distillés devaient être éliminés à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1993.

Canada – Importation, distribution et vente de certaines boissons alcooliques par les organismes provinciaux de commercialisation (1992). Le Mémoire d'accord États-Unis-Canada sur les pratiques provinciales de commercialisation de la bière (août 1993) a permis d'éliminer les majorations discriminatoires sur la bière.

<sup>2</sup> L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis a immédiatement éliminé les majorations discriminatoires sur les alcools distillés et prévoyait l'élimination progressive et complète des différentiels de majoration pour le vin au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 1995.

<sup>3</sup> L'industrie canadienne de la bière relève du code 1131 de la Classification type des industries (CTI).

<sup>4</sup> L'industrie canadienne du vin relève du code 1141 de la Classification type des industries (CTI).

200 employés). Ces grandes entreprises produisent surtout du vin ordinaire de grande consommation qui doit être embouteillé/coupé. Toutefois, la plupart des grandes sociétés ont également acquis des plus petits établissements vinicoles qui conservent leur propre identité et qui les aident à développer des produits de prestige distinctifs. Au Canada, la consommation de vin par habitant est passée de 9,5 litres en 1988 à 10,6 litres en 1997.

L'industrie des produits de distillation<sup>5</sup> produit une variété de spiritueux (par exemple whisky, rhum, vodka, gin, liqueurs, brandy, panaché d'eau-de-vie et alcool éthylique de base) mais elle doit principalement sa réputation, à l'échelle tant nationale qu'internationale, à la production d'un whisky canadien qui se distingue par sa grande qualité. Ce produit est distillé à partir de grains céréaliers (principalement du seigle et du maïs), vieilli dans des fûts de chêne pendant au moins trois ans, puis embouteillé ou vendu en vrac. L'industrie est fortement concentrée. La plupart des entreprises sont des filiales de sociétés multinationales qui maintiennent des installations de production au Canada afin de produire du whisky canadien, car il s'agit d'une indication géographique enregistrée. L'augmentation des prix, les changements de mode de vie par souci diététique et les problèmes sociaux suscités par la conduite en état d'ivresse ont contribué à la baisse de la consommation annuelle par habitant de spiritueux au Canada, qui est passée de 6,08 litres en 1987 à 5,4 litres en 1997.

IV. Renseignements statistiques

On trouvera ci-joint les renseignements statistiques pertinents.

V. Raisons de l'absence de commerce avec l'étranger (*le cas échéant*) pour les produits en cause

Les données sur les importations figurent au tableau I. L'exportation ne fait pas partie du mandat des régies provinciales des alcools.

VI. Renseignements complémentaires

On trouvera ci-joint un résumé des pratiques suivies par les différentes provinces en matière de commercialisation des alcools. Les chiffres ont été mis à jour au 1<sup>er</sup> janvier 1998.

ALBERTA

LOIS ET RÉGLEMENTATIONS

- *Loi sur les jeux de hasard et les alcools* (sanctionnée le 24 mai 1996)
- *Règlement sur les jeux de hasard et les alcools* (Alta. Reg. 143/96)

RÉSUMÉS DES PRATIQUES SUIVIES EN MATIÈRE DE COMMERCIALISATION DES ALCOOLS

La vente au détail des boissons alcooliques en Alberta a été privatisée. Les derniers magasins publics exploités par la Régie des alcools de l'Alberta (ALCB) ont fermé en mars 1994. La

---

<sup>5</sup> L'industrie canadienne des produits de distillation relève du code 1121 de la Classification type des industries (CTI).

Régie des jeux de hasard et des alcools de l'Alberta (AGLC) a été constituée en juin 1995 afin de réglementer les alcools et les jeux de hasard dans la province.

Les produits retenus pour l'inscription au catalogue sont choisis par les points de distribution de la Régie, qui décident si un produit sera importé dans la province. Les fournisseurs peuvent agir pour leur propre compte et organiser eux-mêmes le transport ou utiliser les services d'agents pour accélérer les opérations de regroupement des envois et les expéditions.

La Régie est l'importateur et le grossiste attitrés. Pour toutes les nouvelles commandes, les ventes se font en consignment, l'agent ou le fournisseur étant désigné comme consignataire.

Les fournisseurs de bière ont la possibilité de prendre les dispositions qu'ils souhaitent en matière d'entreposage, sous réserve de l'approbation de la Régie.

Les taux provinciaux de majoration appliqués dans le cadre d'un système de détermination des prix de gros correspondent à un taux fixe le litre. Les détaillants peuvent fixer les prix de détail en fonction des forces du marché.

L'entreposage et la distribution des boissons alcooliques, assurés par l'entrepôt et les installations de distribution de la Régie des jeux de hasard et des alcools situés à Saint-Albert, relevaient de la Régie des alcools jusqu'au 19 juin 1994, mais sont depuis lors gérés par une société privée, Connect Logistics Services Inc., qui fait partie de Tibbett and Britten Group Canada Inc. Les frais sont calculés en fonction des coûts de réception, d'entreposage et d'expédition des produits, par palette ou par caisse.

Selon le nouveau système appliqué en Alberta, les produits importés et les produits nationaux bénéficient du même traitement.

## COLOMBIE-BRITANNIQUE

### LOIS ET RÉGLEMENTATIONS

- *Loi sur la distribution des alcools*, R.S.B.C. 1996, c.238 et règlements y relatifs, ainsi que leurs modifications, y compris:
- *Loi de 1998 sur l'allègement réglementaire de différentes lois*, S.B.C. 1998, c.42.

### RÉSUMÉ DES PRATIQUES SUIVIES EN MATIÈRE DE COMMERCIALISATION DES ALCOOLS

La Régie des alcools (LDB) exploite 223 magasins qui vendent tous les types de boissons alcooliques (par exemple bière, vin, spiritueux, panachés et cidre). Il existe en outre un vaste réseau privé de vente au détail comprenant 288 magasins de bières et vins, 143 points de distribution en zone rurale, 19 magasins de vins et 54 magasins appartenant à des établissements vinicoles. Tous ces magasins sont exploités en vertu d'accords intervenus avec la Régie.

La Régie est l'importateur attitré exclusif de boissons alcooliques en Colombie-Britannique. En vertu de l'article 2 2) de la *Loi sur la distribution des alcools*, la Régie détient le droit exclusif d'acheter, à l'intérieur et à l'extérieur de la Colombie-Britannique, de l'alcool destiné à être revendu et réutilisé dans cette province conformément aux dispositions de la *Loi canadienne sur l'importation des boissons enivrantes*. Aucun niveau d'importation n'est établi. Les produits, nationaux et importés, sont achetés à des fins de revente en fonction de la demande des consommateurs qui est prévue.

Avant que les produits puissent être vendus en Colombie-Britannique, ils doivent être inscrits au catalogue de la Régie. Le processus d'inscription au catalogue est décrit dans le manuel des pratiques et procédures en matière d'inscription au catalogue et de commercialisation du Service des marchandises de la Régie des alcools de la Colombie-Britannique.

La plupart des points de vente au détail, y compris tous les magasins exploités par les pouvoirs publics, peuvent vendre tous les produits approuvés, quelle que soit leur origine. Certains types de points de vente privés peuvent seulement vendre certains produits (par exemple bières et vins uniquement). Un nombre limité de points de vente privés qui existaient avant la conclusion de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis peuvent vendre uniquement des vins de la Colombie-Britannique alors qu'un producteur peut vendre dans ses magasins seulement ses produits.

Les fournisseurs ou leurs agents déterminent le prix auquel ils vendent leurs produits à la Régie et celle-ci calcule le prix de détail en fonction de ce prix. La formule utilisée à cette fin est indiquée dans le document qui donne le barème des majorations appliqué par la Régie des alcools de la Colombie-Britannique.

## MANITOBA

### LOIS ET RÉGLEMENTATIONS

- *Loi sur la réglementation des alcools*, R.S.M. 1988, c.L 160 et règlements y relatifs, ainsi que leurs modifications, y compris:
  - *Loi modifiant la Loi sur la réglementation des alcools et modifications corrélatives*, L.M.1993.

### RÉSUMÉ DES PRATIQUES SUIVIES EN MATIÈRE DE COMMERCIALISATION DES ALCOOLS

La Société des alcools du Manitoba (MLCC) est l'importateur attitré exclusif de boissons alcooliques au Manitoba. Toutes les boissons alcooliques vendues dans la province doivent répondre aux critères établis par la Société pour l'inscription au registre, dans les limites de contingents calculés sur la base des bénéfices bruts. Les critères et les contingents s'appliquent à toutes les boissons alcooliques de façon uniforme et non discriminatoire, quel que soit le pays d'origine.

Les spiritueux, les vins, les panachés et les bières sont entreposés par la Société et distribués dans ses 45 magasins ainsi que dans 180 points de vente privés, huit magasins de vins de spécialité, quatre boutiques hors taxes et 1 500 locaux visés par une licence. En outre, trois distributeurs de bières privés entreposent et fournissent les produits destinés à 45 magasins publics, 300 magasins de bières privés et boutiques hors-taxes et 1 500 locaux visés par une licence. Les contingents calculés sur la base des bénéfices bruts ne s'appliquent pas à la bière distribuée par des entreprises privées.

Le prix de détail des boissons alcooliques est déterminé en ajoutant au prix au débarquement une majoration *ad valorem*, fixée par catégorie. Des majorations minimales sont appliquées à tous les produits, mais il n'existe pas de prix minimaux. Les mêmes majorations par catégorie et minimales sont appliquées à des produits similaires, quel que soit le pays d'origine du produit entreposé par la Société.

Les différentiels de frais de service vérifiés (considérations d'ordre commercial) prennent la forme de frais forfaitaires par litre et par catégorie.

## NOUVEAU-BRUNSWICK

### LOIS ET RÉGLEMENTATIONS

- *Loi sur la Société des alcools du Nouveau-Brunswick*, L.R.N.B. 1973, c.N-6 et règlements y relatifs, ainsi que leurs modifications.
- *Loi sur la réglementation des alcools*, L.R.N.B. 1973, c.L-10 et règlements y relatifs, ainsi que leurs modifications.

### RÉSUMÉ DES PRATIQUES SUIVIES EN MATIÈRE DE COMMERCIALISATION DES ALCOOLS

L'importation des boissons alcooliques au Nouveau-Brunswick se fait par l'intermédiaire de la Société des alcools du Nouveau-Brunswick. Tous les fournisseurs peuvent demander dans des conditions d'égalité d'être inscrits au catalogue de la Société. Les produits inscrits au catalogue sont distribués dans l'ensemble du réseau de vente au détail, y compris les points de distribution et les établissements titulaires d'une licence. Tous les fournisseurs peuvent bénéficier également des programmes de commercialisation.

La Société exploite un réseau de vente au détail qui comprend 50 magasins et 68 points de distribution. Ce réseau est le détaillant exclusif de boissons alcooliques dans la province. En outre, il existe environ 1 200 établissements titulaires d'une licence pour la consommation sur place uniquement; ceux-ci ne peuvent s'approvisionner qu'auprès du réseau de vente au détail de la Société.

Les fournisseurs ont la possibilité de mettre en place leur propre système d'entreposage et de distribution dans la province ou de faire appel au système central de la Société. Des frais de service sont perçus pour toutes les bières passant par le système d'entreposage et de distribution de la Société.

Le prix de détail est déterminé en ajoutant une majoration *ad valorem* au prix au débarquement du produit (au point de vente). Les taux sont indiqués dans le document qui donne le barème des majorations et sont appliqués de façon uniforme à tous les produits, quelle que soit leur origine. Les majorations minimales et maximales, les prix de détail minimaux ainsi que les prix de détail minimaux de référence sociale, le cas échéant, sont indiqués dans les documents sur le barème des majorations et sur la politique d'inscription au catalogue des bières.

## TERRE-NEUVE

### LOIS ET RÉGLEMENTATIONS

- *Loi sur la régie des alcools*, R.S.N. 1990, c.L-19, et règlements y relatifs, ainsi que leurs modifications.
- *Loi sur la réglementation des alcools*, R.S.N. 1990, c.L-18, et règlements y relatifs, ainsi que leurs modifications.

### RÉSUMÉ DES PRATIQUES SUIVIES EN MATIÈRE DE COMMERCIALISATION DES ALCOOLS

Seule la Régie des alcools de Terre-Neuve (NLC) peut importer des boissons alcooliques sur le marché de cette province. Pour que la Régie importe une boisson alcoolique et la vende dans ses magasins, le producteur doit remplir une demande d'inscription au catalogue, et

celle-ci doit être approuvée par le comité de la Régie chargé de ce catalogue. On trouvera plus de détails à ce sujet dans le document décrivant la politique et les procédures d'inscription au catalogue de la Régie.

La Régie peut assurer, à partir de son entrepôt, la distribution des vins et spiritueux inscrits au catalogue dans les 21 magasins gouvernementaux et 81 points de distribution. Le prix de détail d'un produit est déterminé de la façon suivante:

- a) Vins: prix au débarquement plus 67,3 pour cent de ce prix, plus 2,45 dollars par bouteille de 750 ml, plus la TVH (taxe de vente harmonisée), plus la consigne.
- b) Spiritueux: prix au débarquement plus 69,5 pour cent de ce prix, plus 6,67 dollars par bouteille de 750 ml, plus la TVH, plus la consigne.
- c) Liqueurs: prix au débarquement plus 62,7 pour cent de ce prix, plus 6,27 dollars par bouteille de 750 ml, plus la TVH, plus la consigne.

La TVH est actuellement de 15 pour cent.

#### NOUVELLE-ÉCOSSE

##### LOIS ET RÉGLEMENTATIONS

- *Loi sur la réglementation des alcools*, R.S.N.S. 1989, c.260 et règlements y relatifs, ainsi que leurs modifications.

##### RÉSUMÉ DES PRATIQUES SUIVIES EN MATIÈRE DE COMMERCIALISATION DES ALCOOLS

L'importation des boissons alcooliques se fait par l'intermédiaire de la Régie des alcools de la Nouvelle-Écosse (NSLC). La politique de la Régie en matière d'inscription au catalogue assure à tous les produits des possibilités d'accès identiques, quelle que soit leur origine. Les fournisseurs, nationaux ou étrangers, sont tenus d'utiliser le système central d'entreposage et de distribution de la Régie. Tous les fournisseurs de bières, quelle que soit leur origine, dont le volume des ventes, exprimé en caisses de 12 bières, équivaut à 1 million, peuvent exploiter un entrepôt distinct. Tous les produits, quelle que soit leur origine, peuvent être vendus dans les 99 magasins exploités par la Régie. Six magasins situés au seuil d'une exploitation viticole sont autorisés à vendre directement leurs produits aux consommateurs.

Les majorations sont établies en fonction de la taille de l'emballage à l'intérieur de chaque catégorie de produits et sont identiques, quelle que soit l'origine du produit.

Conformément aux définitions de l'accord commercial, les frais de services sont les mêmes pour tous les produits qui transitent par l'entrepôt.

#### ONTARIO

##### LOIS ET RÉGLEMENTATIONS

- *Loi sur les alcools*, L.R.O. 1980, c.243 et règlements y relatifs, ainsi que leurs modifications.

## RÉSUMÉ DES PRATIQUES SUIVIES EN MATIÈRE DE COMMERCIALISATION DES ALCOOLS

Le système de distribution et de vente au détail des boissons alcooliques en Ontario se caractérise par la coexistence d'agents du secteur privé et du secteur public. La Régie des alcools de l'Ontario (LCBO), organisme public, distribue et vend tous les spiritueux, vins et bières d'origine nationale et importés. Elle est responsable de l'importation, de l'assurance de qualité, de la distribution et de la vente des boissons alcooliques dans les magasins publics de l'Ontario.

Conformément à la *Loi ontarienne sur les alcools* (et aux règlements y relatifs), la Régie doit approuver toutes les boissons alcooliques vendues en Ontario, les tester pour en contrôler la qualité et l'innocuité et approuver leurs prix.

La Régie perçoit des taxes spécifiques d'entreposage et de vente au détail pour les bières, mais pas pour les vins ni pour les spiritueux. Dans le cas de ces produits, elle récupère ses frais sur les majorations.

La Régie est le principal canal de vente au détail des spiritueux. En 1994, les producteurs ont été autorisés à ouvrir des magasins de vente directe. La Régie est le principal vendeur de vins importés (y compris les vins venant d'une autre province), mais ceux-ci peuvent aussi être vendus par des agents titulaires d'un permis dans le cadre de ventes privées et en consignment.

Un réseau provincial de magasins de vins privés vend exclusivement des vins d'origine nationale.

La Brewers Retail Inc. (BRI) est une société privée exploitée conformément à la *Loi sur les alcools*. Elle gère des magasins qui vendent de la bière importée ou d'origine nationale au public. Le principal circuit de distribution de la bière est la BRI; la Régie ne constitue qu'un circuit secondaire à cet égard. La BRI applique une politique ouverte en matière d'inscription au catalogue (elle accepte de vendre n'importe quelle marque); elle ne procède pas à des radiations et n'impose pas un volume minimal, mais elle impose une taille d'emballage unique pour les marques dont le volume de ventes est faible.

Toutes les boissons alcooliques importées qui sont vendues en Ontario doivent tout d'abord être réceptionnées par la Régie, conformément aux responsabilités qui lui ont été confiées en vertu de la *Loi sur l'importation des boissons enivrantes*. L'Ontario a maintenu la pratique de la réception matérielle des importations pour assurer le contrôle de la qualité et une surveillance adéquate aux fins du recouvrement de l'impôt.

La Régie achète les produits importés en gros, organise leur transport vers l'Ontario et règle le fret. Elle entrepose la totalité des bières, vins et spiritueux importés ainsi que la quasi-totalité des vins et spiritueux d'origine nationale qu'elle vend. Les fabricants de bière étrangers, comme leurs homologues canadiens, ont la possibilité de distribuer leurs produits dans les points de vente au détail à partir des entrepôts de la Régie. Les frais imposés par la Régie, selon le volume et ad valorem, sont identiques pour les bières d'origine nationale et importées et sont établis en fonction de la production mondiale du fournisseur.

## ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

### LOIS ET RÉGLEMENTATIONS

- *Loi sur les alcools et Règlements*, R.S.P.E.I. 1988, c.L-14 et règlements y relatifs, ainsi que leurs modifications.

### RÉSUMÉ DES PRATIQUES SUIVIES EN MATIÈRE DE COMMERCIALISATION DES ALCOOLS

L'importation de boissons alcooliques à l'Île-du-Prince-Édouard se fait par l'intermédiaire de la Régie des alcools de l'Île-du-Prince-Édouard. Tous les fournisseurs peuvent demander dans des conditions d'égalité d'être inscrits au catalogue de la Régie. Les produits inscrits au catalogue sont distribués dans l'ensemble du réseau de vente au détail. Tous les fournisseurs peuvent bénéficier également des programmes de commercialisation.

La Régie exploite un réseau de vente au détail qui comprend 18 magasins et un point de distribution. Ce réseau est le détaillant exclusif de boissons alcooliques dans la province. En outre, il existe environ 360 établissements titulaires d'une licence pour la consommation sur place uniquement; ceux-ci ne peuvent s'approvisionner qu'auprès du réseau de vente au détail de la Régie.

Le prix de détail des produits importés et d'origine nationale est établi selon le barème des majorations suivant: prix du fabricant, droits de douane et d'accise, fret, majoration applicable aux prix au débarquement (varie selon la catégorie), taxe provinciale sur la santé (25 pour cent), taxe sur les produits et services (7 pour cent), taxe de vente provinciale (10 pour cent) et consigne.

## QUÉBEC

### LOIS ET RÉGLEMENTATIONS

- *Loi sur la Société des alcools du Québec* (L.R.Q, c. S-13, article 16)

### RÉSUMÉ DES PRATIQUES SUIVIES EN MATIÈRE DE COMMERCIALISATION DES ALCOOLS

La Société des alcools du Québec (SAQ) est une entreprise commerciale d'État autonome qui est gérée par un conseil d'administration. Elle est seule habilitée à importer, envoyer, apporter ou transporter des boissons enivrantes au Québec, que celles-ci soient produites au Canada ou à l'étranger. La SAQ n'est pas le vendeur exclusif de boissons alcooliques de la province.

La SAQ distribue les boissons alcooliques à l'intérieur de son propre réseau de 350 succursales et 146 agences ainsi qu'à l'intérieur d'un réseau d'épicerie et de magasins de quartier qui représentent plus de 11 000 points de vente. Les produits destinés à être distribués sont entreposés dans trois centres de distribution pouvant accueillir 2,5 millions de caisses.

La sélection, l'achat et la commercialisation des produits sont effectués conformément aux principes établis dans la Politique de mise en marché de la SAQ et aux Règles d'inscription des produits au répertoire général.

Les vins dont la variété n'est pas indiquée ou sans appellation d'origine qui sont embouteillés au Québec, ainsi que les bières et les cidres légers, peuvent être vendus dans les épicerie.

Les vins dont la variété est indiquée ou les vins d'appellations d'origine ainsi que les spiritueux peuvent être vendus uniquement dans les points de vente de la SAQ.

C'est aux fournisseurs qu'il incombe de promouvoir leurs produits. Ils peuvent recourir aux services d'un agent de promotion. Les quantités à importer sont établies en fonction des forces du marché. Les fournisseurs déterminent le prix de détail de leurs produits. Une majoration uniforme, établie par catégorie de produits, que ceux-ci soient importés ou d'origine nationale, est appliquée. Les recettes sont versées sous forme de dividendes à l'unique actionnaire, le Ministre des finances.

## SASKATCHEWAN

### LOIS ET RÉGLEMENTATIONS

- *Loi sur la réglementation des alcools et des jeux de hasard*, S.S. 1988-89, c.A-18.01, telle qu'elle a été modifiée par S.S. 1989-90, c.15 et S.S. 1993, c.17 et c.45, et règlements y relatifs.

### RÉSUMÉ DES PRATIQUES SUIVIES EN MATIÈRE DE COMMERCIALISATION DES ALCOOLS

La Régie des alcools et des jeux de hasard de la Saskatchewan (SLGA) régit la fabrication, la possession, la vente et la livraison des boissons alcooliques en Saskatchewan; elle est l'importateur attitré exclusif des vins, spiritueux et bières dans la province. Elle suit une politique ouverte en matière d'inscription au catalogue, qui s'applique de la même façon aux produits importés et d'origine nationale. On trouvera des détails supplémentaires dans le document décrivant la politique d'inscription au catalogue de la Régie.

La Régie a pour politique de traiter directement avec le fournisseur dans le pays d'origine. Celui-ci doit remplir ou avaliser des formulaires de demande d'inscription au catalogue et fournir des renseignements le concernant et concernant ses produits.

La Régie exploite 81 points de vente au détail en Saskatchewan, dont quatre offrent la totalité des produits de spécialité outre la gamme de produits inscrits au catalogue général. Elle a aussi autorisé 194 exploitants d'établissements (points de vente) privés des petites communautés rurales à vendre des boissons alcooliques.

Tout fournisseur de bière qui choisit de distribuer lui-même ses produits sera tenu, comme les fournisseurs de la Saskatchewan, de respecter les règlements provinciaux régissant entre autres les caractéristiques et le renvoi des conteneurs, la politique de la Régie en matière de distribution à l'échelle provinciale, l'uniformité des prix et l'obligation de deux inscriptions au catalogue pour les caisses de 24 bouteilles, en raison d'un manque d'espace dans les points de vente au détail.

Les règles régissant l'accès aux points de vente s'appliquent de la même façon aux fournisseurs canadiens (y compris ceux de la province) et aux fournisseurs étrangers.

Des frais de service vérifiés sont perçus sur tous les produits importés qui sont distribués par le réseau de la Régie.

TABLEAU I  
COMMERCE D'ÉTAT: RÉGIES PROVINCIALES DES ALCOOLS  
*RENSEIGNEMENTS STATISTIQUES, IMPORTATIONS*

Désignation du produit	Année	Quantité totale importée	Quantité importée par les entreprises commerciales d'État	Prix moyen à l'importation <sup>1</sup>	Prix de vente représentatif moyen sur le marché intérieur <sup>2</sup>	Majoration des prix	Production nationale <sup>3</sup>
1		2	3	4	5	6	7
	Avril-mars	Milliers de litres	Milliers de litres	\$Can/litre	\$Can/litre		Milliers de \$Can
Bières 22.03	1994-1995	75 624	73 978	0,99	2,69		3 257 300
	1995-1996	84 894	84 897	1,04	2,72		3 283 800
	1996-1997	98 022	96 665	1,05	2,84		3 401 800
Vins <sup>4</sup> 22.04 22.05 22.06	1994-1995	164 933	163 367	2,77	6,02		302 600
	1995-1996	164 835	163 808	2,99	6,16		322 000
	1996-1997	174 126	172 647	3,09	6,30		367 200
Spiritueux <sup>5</sup> 22.08	1994-1995	21 739	21 204	11,10	20,28		854 700
	1995-1996	25 218	22 894	11,00	20,40		851 400
	1996-1997	20 129	16 272	11,04	20,33		891 800

<sup>1</sup> Le prix moyen à l'importation est calculé à partir de la valeur des importations des entreprises commerciales d'État divisée par la quantité importée par les entreprises commerciales d'État.

<sup>2</sup> Le prix de vente représentatif moyen sur le marché intérieur est calculé à partir de la valeur des ventes sur le marché intérieur sans la taxe sur les produits et services, divisée par la quantité des ventes sur le marché intérieur.

<sup>3</sup> Les chiffres sur la production sont représentés par la valeur des expéditions effectuées pendant une année civile. Les renseignements sur les quantités ne sont pas disponibles.

<sup>4</sup> Les vins incluent les vermouths, les panachés et les cidres.

<sup>5</sup> Dans le cas des spiritueux, les chiffres figurant à la colonne 3 peuvent également inclure certains types de panachés. Les renseignements sur les quantités sont exprimés en litres d'alcool pur.

Sources: Colonne 2: Statistique Canada, Statistiques du commerce canadien des marchandises, Système de renseignements et d'extraction de l'information sur le commerce (TIERS), 15 septembre 1998.

Colonne 3: Statistique Canada, "Le contrôle et la vente des boissons alcooliques au Canada", n° au catalogue 63-202-XIB, tableau 1.8.

Colonne 7: Statistique Canada, Système canadien d'information socioéconomique (CANSIM), Livraisons manufacturières.

TABLEAU II

COMMERCE D'ÉTAT: RÉGIES PROVINCIALES DES ALCOOLS  
RENSEIGNEMENTS STATISTIQUES, EXPORTATIONS

Désignation du produit	Année	Quantité totale exportée	Quantité exportée par les entreprises commerciales d'État	Prix d'achat moyen	Prix de vente représentatif moyen sur le marché intérieur <sup>1</sup>	Prix moyen à l'exportation <sup>2</sup>	Production nationale <sup>3</sup>
1		2	3	4	5	6	7
	Avril-mars	Milliers de litres	Milliers de litres	\$Can/litre	\$Can/litre	\$Can/litre	Milliers de \$Can
Bières 22.03	1994-1995	367 194	-	Y	2,69	0,72	3 257 300
	1995-1996	357 314	-	Y	2,72	0,75	3 283 800
	1996-1997	350 139	-	Y	2,84	0,77	3 401 800
Vins <sup>4</sup> 22.04 22.05 22.06	1994-1995	3 400	-	Y	6,02	1,96	302 600
	1995-1996	4 967	-	Y	6,16	1,55	322 000
	1996-1997	2 623	-	Y	6,30	2,40	367 200
Spiritueux <sup>5</sup> 22.08	1994-1995	74 393	-	Y	20,28	7,02	854 700
	1995-1996	71 330	-	Y	20,40	7,05	851 400
	1996-1997	69 335	-	Y	20,33	7,32	891 800

<sup>1</sup> Le prix de vente représentatif moyen sur le marché intérieur est calculé à partir de la valeur des ventes sur le marché intérieur sans la taxe sur les produits et services, divisée par la quantité des ventes sur le marché intérieur.

<sup>2</sup> Le prix moyen à l'exportation est calculé à partir de la valeur totale des exportations, divisée par la quantité totale des exportations.

<sup>3</sup> Les chiffres sur la production sont représentés par la valeur des expéditions effectuées pendant une année civile. Les renseignements sur les quantités ne sont pas disponibles.

<sup>4</sup> Les vins incluent les vermouths, les panachés et les cidres.

<sup>5</sup> Dans le cas des spiritueux, les chiffres figurant à la colonne 3 peuvent également inclure certains types de panachés. Les renseignements sur les quantités sont exprimés en litres d'alcool pur.

Notes: "-": néant ou zéro.

"Y": sans objet.

Sources: Colonne 2: Statistique Canada, "Le contrôle et la vente des boissons alcooliques au Canada", n° au catalogue 63-202-XIB, tableau 1.8.

Colonne 7: Statistique Canada, Système canadien d'information socioéconomique (CANSIM), Livraisons manufacturières.

**TABLEAU III**  
**COMMERCE D'ÉTAT: RÉGIES PROVINCIALES DES ALCOOLS**  
**RENSEIGNEMENTS STATISTIQUES, ACTIVITÉS SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR**

Désignation du produit	Année	Achats des entreprises commerciales d'État sur le marché intérieur	Production nationale <sup>1</sup>	Ventes des entreprises commerciales d'État sur le marché intérieur	Consommation nationale <sup>2</sup>
1		2	3	4	5
	Avril-mars	Milliers de litres	Milliers de \$Can	Milliers de litres	Milliers de litres
Bières 22.03	1994-1995	..	3 257 300	1 948 991	2 015 035
	1995-1996	..	3 283 800	1 958 780	2 030 837
	1996-1997	..	3 401 800	1 918 505	1 999 748
Vins <sup>3</sup> 22.04 22.05 22.06	1994-1995	..	302 600	106 589	232 895
	1995-1996	..	322 000	110 340	241 379
	1996-1997	..	367 200	117 619	253 007
Spiritueux <sup>4</sup> 22.08	1994-1995	..	854 700	95 355	126 892
	1995-1996	..	851 400	92 869	127 763
	1996-1997	..	891 800	93 742	129 589

<sup>1</sup> Les chiffres sur la production sont représentés par la valeur des expéditions effectuées pendant une année civile. Les renseignements sur les quantités ne sont pas disponibles.

<sup>2</sup> La consommation nationale est représentée par la quantité totale des ventes de produits importés et nationaux sur le marché intérieur. Elle n'inclut pas les bières et vins de fabrication artisanale, les vins et bières fabriqués dans des brasseries libre-service, toutes les ventes à des résidents canadiens effectuées dans des boutiques hors taxes et toutes autres transactions non déclarées. Les ventes à l'exportation ne sont pas incluses.

<sup>3</sup> Les vins incluent les vermouths, les panachés et les cidres.

<sup>4</sup> Dans le cas des spiritueux, les chiffres figurant à la colonne 3 peuvent également inclure certains types de panachés. Les renseignements sur les quantités sont exprimés en litres d'alcool pur.

Notes:   "..": non disponible.

Sources: Colonne 3: Statistique Canada, Système canadien d'information socioéconomique (CANSIM), Livraisons manufacturières.  
Colonnes 4 et 5: Statistique Canada, "Le contrôle et la vente des boissons alcooliques au Canada", n° au catalogue 63-202-XXB, tableau IV.

Notes générales concernant la section IV

1. Toutes les statistiques commerciales sont données sur une base f.a.b.
2. Les valeurs indiquées dans les tableaux I, II et III sont exprimées en dollars canadiens. Les taux de change applicables pour la conversion en dollars EU sont indiqués ci-après.

Année	Janvier-décembre	Année	Avril-mars	Août-juillet
	\$Can/\$EU		\$Can/\$EU	
1994	1,366	1994-1995	1,382	1,378
1995	1,372	1995-1996	1,363	1,362
1996	1,364	1996-1997	1,361	1,367
1997	1,385	1997-1998	1,403	1,427

Source: La moyenne annuelle des taux de change moyens mensuels à midi fournis par la Banque du Canada.