

SENATE



SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-first Parliament, 2011-12

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

BANKING, TRADE AND COMMERCE

Chair:

The Honourable IRVING GERSTEIN

Wednesday, June 13, 2012
Thursday, June 14, 2012 (in camera)

Issue No. 21

First (final) meeting on

Bill C-311, An Act to amend the Importation of
Intoxicating Liquors Act (interprovincial importation of
wine for personal use)

and

Eighteenth meeting on:

Review of the *Proceeds of Crime (Money Laundering)
and Terrorist Financing Act* (S.C. 2000, c. 17),
pursuant to section 72 of the said Act

INCLUDING:

THE THIRD REPORT OF THE COMMITTEE
(Bill C-311)

WITNESSES:

(See back cover)

Première session de la
quarante et unième législature, 2011-2012

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

BANQUES ET DU COMMERCE

Président :

L'honorable IRVING GERSTEIN

Le mercredi 13 juin 2012
Le jeudi 14 juin 2012 (à huis clos)

Fascicule n° 21

Première (dernière) réunion concernant :

Le projet de loi C-311, Loi modifiant la Loi sur
l'importation des boissons enivrantes (importation
interprovinciale de vin pour usage personnel)

et

Dix-huitième réunion concernant :

L'examen sur la *Loi sur le recyclage des produits
de la criminalité et le financement des activités terroristes*
(L.C. 2000, ch. 17), conformément à l'article 72 de cette loi

Y COMPRIS :

LE TROISIÈME RAPPORT DU COMITÉ
(Projet de loi C-311)

TÉMOINS :

(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE
ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Irving Gerstein, *Chair*

The Honourable Céline Hervieux-Payette, P.C., *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Brown	Maltais
* Cowan	Massicotte
(or Tardif)	Moore
Greene	Oliver
Harb	Ringuette
* LeBreton, P.C.	Smith (<i>Saurel</i>)
(or Carignan)	Tkachuk

* Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Brown replaced the Honourable Senator Stewart Olsen (*June 14, 2012*).

The Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C., replaced the Honourable Senator De Bané, P.C. (*June 13, 2012*).

The Honourable Senator Tkachuk replaced the Honourable Senator Mockler (*June 13, 2012*).

The Honourable Senator Mockler replaced the Honourable Senator Tkachuk (*June 13, 2012*).

The Honourable Senator De Bané, P.C., replaced the Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C. (*June 12, 2012*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président : L'honorable Irving Gerstein

Vice-présidente : L'honorable Céline Hervieux-Payette, C.P.
et

Les honorables sénateurs :

Brown	Maltais
* Cowan	Massicotte
(ou Tardif)	Moore
Greene	Oliver
Harb	Ringuette
* LeBreton, C.P.	Smith (<i>Saurel</i>)
(ou Carignan)	Tkachuk

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Brown a remplacé l'honorable sénateur Stewart Olsen (*le 14 juin 2012*).

L'honorable sénateur Hervieux-Payette, C.P., a remplacé l'honorable sénateur De Bané, C.P. (*le 13 juin 2012*).

L'honorable sénateur Tkachuk a remplacé l'honorable sénateur Mockler (*le 13 juin 2012*).

L'honorable sénateur Mockler a remplacé l'honorable sénateur Tkachuk (*le 13 juin 2012*).

L'honorable sénateur De Bané, C.P., a remplacé l'honorable sénateur Hervieux-Payette, C.P. (*le 12 juin 2012*).

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Journals of the Senate*, Monday, June 11, 2012:

Second reading of Bill C-311, An Act to amend the Importation of Intoxicating Liquors Act (interprovincial importation of wine for personal use).

The Honourable Senator Runciman moved, seconded by the Honourable Senator Stewart Olsen, that the bill be read the second time.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

The bill was then read the second time.

The Honourable Senator Carignan moved, seconded by the Honourable Senator Poirier, that the bill be referred to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce.

The question being put on the motion, it was adopted.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du lundi 11 juin 2012 :

Deuxième lecture du projet de loi C-311, Loi modifiant la Loi sur l'importation des boissons enivrantes (importation interprovinciale de vin pour usage personnel).

L'honorable sénateur Runciman propose, appuyé par l'honorable sénateur Stewart Olsen, que le projet de loi soit lu pour la deuxième fois.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le projet de loi est alors lu pour la deuxième fois.

L'honorable sénateur Carignan propose, appuyé par l'honorable sénateur Poirier, que le projet de loi soit renvoyé au Comité sénatorial permanent des banques et du commerce.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat,

Gary W. O'Brien

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, June 13, 2012
(44)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:20 p.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable Irving Gerstein, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators De Bané, P.C., Gerstein, Greene, Harb, Maltais, Massicotte, Mockler, Moore, Ringuette, Smith (*Saurel*), Stewart Olsen and Tkachuk (12).

Other senators present: The Honourable Senators Ataullahjan and Frum (2).

In attendance: John Bulmer and Adriane Yong, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Monday, June 11, 2012, the committee began its examination of Bill C-311, An Act to amend the Importation of Intoxicating Liquors Act (interprovincial importation of wine for personal use).

WITNESSES:

Dan Albas, Member of Parliament for Okanagan—Coquilla, Sponsor of the Bill.

Canadian Vintners Association:

Dan Paszkowski, President.

Alliance of Canadian Wine Consumers:

Shirley-Ann George, Founder.

Canadian Association of Liquor Jurisdictions:

Patrick Ford, Senior Director, Policy and Government Relations, LCBO;

Stéphane Garon, Director, Legal Services, Société des alcools du Québec (SAQ).

The chair made an opening statement.

Mr. Albas made a statement and answered questions.

At 4:45 p.m., the committee suspended.

At 4:47 p.m., the committee resumed.

The chair made a statement.

Mr. Paszkowski and Ms. George each made a statement and together answered questions.

At 5:21 p.m., the committee suspended.

At 5:23 p.m., the committee resumed.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 13 juin 2012
(44)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 20, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Irving Gerstein (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs De Bané, C.P., Gerstein, Greene, Harb, Maltais, Massicotte, Mockler, Moore, Ringuette, Smith (*Saurel*), Stewart Olsen et Tkachuk (12).

Autres sénateurs présents : Les honorables sénateurs Ataullahjan et Frum (2).

Également présents : John Bulmer et Adriane Yong, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 11 juin 2012, le comité entreprend son étude du projet de loi C-311, Loi modifiant la Loi sur l'importation des boissons enivrantes (importation interprovinciale de vin pour usage personnel).

TÉMOINS :

Dan Albas, député d'Okanagan—Coquihalla, parrain du projet de loi.

Association des viticultures du Canada :

Dan Paszkowski, président.

Alliance of Canadian Wine Consumers :

Shirley-Ann George, fondatrice.

Association canadienne des sociétés des alcools :

Patrick Ford, directeur principal, Politiques et relations gouvernementales, LCBO;

Stéphane Garon, directeur, Services juridiques, Société des alcools du Québec (SAQ).

Le président prend la parole.

M. Albas fait une déclaration puis répond aux questions.

À 16 h 45, la séance est suspendue.

À 16 h 47, la séance reprend.

Le président prend la parole.

M. Paszkowski et Mme George font chacun une déclaration puis répondent ensemble aux questions.

À 17 h 21, la séance est suspendue.

À 17 h 23, la séance reprend.

Messrs. Ford and Garon each made a statement and, together, answered questions.

At 5:25 p.m., the Honourable Senator Tkachuk replaced the Honourable Senator Mockler as a member of the committee.

At 6:10 p.m., the committee suspended.

At 6:11 p.m., the committee resumed.

It was agreed that the committee proceed to clause-by-clause consideration of Bill C-311, An Act to amend the Importation of Intoxicating Liquors Act (interprovincial importation of wine for personal use).

It was agreed that the title stand postponed.

It was agreed that clause 1 carry.

It was agreed that the title carry.

It was agreed that the bill carry.

It was agreed that the chair report the bill without amendment to the Senate.

At 6:12 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, June 14, 2012
(45)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met in camera this day at 10:30 a.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable Irving Gerstein, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Brown, Gerstein, Greene, Harb, Maltais, Massicotte, Moore, Oliver, Ringuette, Smith (*Saurel*) and Tkachuk (11).

In attendance: John Bulmer, June Dewetering and Adriane Yong, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, January 31, 2012, the committee continued its review of the *Proceeds of Crime (Money Laundering) and Terrorist Financing Act* (S.C. 2000, c. 17), pursuant to section 72 of the said Act. (*For the complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 9.*)

It was agreed that senators' staff be allowed to stay in the room.

Pursuant to rule 92(2)(f), the committee considered a draft report.

MM. Ford et Garon font chacun une déclaration, puis répondent ensemble aux questions.

À 17 h 25, l'honorable sénateur Tkachuk remplace l'honorable sénateur Mockler en tant que membre du comité.

À 18 h 10, la séance est suspendue.

À 18 h 11, la séance reprend.

Il est convenu de procéder à l'étude article par article du projet de loi C-311, Loi modifiant la Loi sur l'importation des boissons enivrantes (importation interprovinciale de vin pour usage personnel).

Il est convenu de reporter l'étude du titre.

Il est convenu d'adopter l'article 1.

Il est convenu d'adopter le titre.

Il est convenu d'adopter le projet de loi.

Il est convenu que le président fasse rapport du projet de loi non modifié au Sénat.

À 18 h 12, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 14 juin 2012
(45)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à huis clos, à 10 h 30, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Irving Gerstein (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Brown, Gerstein, Greene, Harb, Maltais, Massicotte, Moore, Oliver, Ringuette, Smith (*Saurel*) et Tkachuk (11).

Également présents : John Bulmer, June Dewetering et Adriane Yong, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat, le mardi 31 janvier 2012, le comité poursuit son examen de la *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes* (L.C. 2000, ch. 17), conformément à l'article 72 de cette loi. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 9 des délibérations du comité.*)

Il est convenu d'autoriser le personnel des sénateurs à demeurer dans la salle.

Conformément à l'article 92(2)(f) du Règlement, le comité examine l'ébauche d'un rapport.

At 11 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

À 11 heures, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTEST:

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Adam Thompson

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

Thursday, June 14, 2012

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce has the honour to present its

THIRD REPORT

Your committee, to which was referred Bill C-311, An Act to amend the Importation of Intoxicating Liquors Act (interprovincial importation of wine for personal use), has, in obedience to the order of reference of June 11, 2012, examined the said Bill and now reports the same without amendment.

Respectfully submitted,

RAPPORT DU COMITÉ

Le jeudi 14 juin 2012

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce a l'honneur de présenter son

TROISIÈME RAPPORT

Votre comité auquel a été renvoyé le projet de loi C-311, Loi modifiant la Loi sur l'importation des boissons enivrantes (importation interprovinciale de vin pour usage personnel), a, conformément à l'ordre de renvoi du 11 juin 2012, examiné ledit projet de loi et en fait maintenant rapport sans amendement.

Respectueusement soumis,

Le président,

IRVING R. GERSTEIN

Chair

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, June 13, 2012

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, to which was referred Bill C-311, An Act to amend the Importation of Intoxicating Liquors Act (interprovincial importation of wine for personal use), met this day at 4:20 p.m. to give consideration to the bill.

Senator Irving Gerstein (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Honourable senators, it is a pleasure to call this meeting of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce to order. As you know, on Monday evening past, the Senate referred to this committee Bill C-311, An Act to amend the Importation of Intoxicating Liquors Act (interprovincial importation of wine for personal use), better known as the Wine Bill.

In our meeting this afternoon, we have three witness panels on the bill. In the first session, we will hear from the sponsor of the bill, Mr. Dan Albas, Member of Parliament for Okanagan—Coquihalla. Colleagues, we have approximately 25 minutes for this session.

Mr. Albas, the floor is yours.

Dan Albas, Member of Parliament for Okanagan—Coquilla, Sponsor of the Bill: Thank you, Mr. Chair. I would like to thank the members of the Senate for your timely efforts to support my bill and getting it this far so quickly. I appreciate that the Senate is a very busy place these days, and in the interests of time, I will briefly outline why this is such a small but important step for the Canadian wine industry.

Please bear with me, as this is obviously my first time before a Senate committee and it is deeply humbling to be with all of you today. You have been very encouraging of my efforts as a new member of Parliament, and I appreciate that warm reception.

Why is this bill important? To understand this bill, it is also important to have an understanding of the Canadian wine industry, in particular the small family-run wineries. I suspect I do not need to pass on the fact that Canadian wineries can and do make some of the best wines in the world.

The problem for small-scale producers is that they simply cannot afford to sell through provincial liquor jurisdiction monopolies; the costs of doing so amounts to what is in effect a 50 to 60 per cent commission, depending on the province. In other words, half of your entire production is sacrificed just to sell through the LCBO.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 13 juin 2012

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 20, pour étudier le projet de loi C-311, Loi modifiant la Loi sur l'importation des boissons enivrantes (importation interprovinciale de vin pour usage personnel).

Le sénateur Irving Gerstein (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Honorables sénateurs, c'est avec plaisir que je déclare ouverte la réunion du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce. Comme vous le savez, le Sénat nous a renvoyé, lundi soir dernier, le projet de loi C-311, Loi modifiant la Loi sur l'importation de boissons enivrantes (importation interprovinciale de vin pour usage personnel), que nous connaissons mieux sous le nom de projet de loi sur le vin.

Nous accueillons cet après-midi trois groupes de témoins. Nous entendrons tout d'abord le parrain du projet de loi, M. Dan Albas, député d'Okanagan—Coquihalla. Nous disposons d'environ 25 minutes pour cette partie de la séance.

Monsieur Albas, la parole est à vous.

Dan Albas, député d'Okanagan—Coquihalla, parrain du projet de loi : Merci, monsieur le président. Je voudrais remercier mes collègues des efforts opportuns qu'ils ont déployés et qui nous ont permis de nous rendre rapidement à l'étape actuelle de l'étude du projet de loi. Je sais que le Sénat est une véritable ruche par les temps qui courent. C'est pourquoi, pour ne pas monopoliser trop de temps, je vous expliquerai brièvement pourquoi il s'agit d'une mesure modeste qui est cependant importante pour l'industrie vinicole canadienne.

Je vous demande un peu d'indulgence, étant donné qu'il s'agit de ma première présence devant un comité sénatorial. C'est avec beaucoup de respect que je compare devant vous tous. Vous avez appuyé d'emblée mes efforts à titre de nouveau député, et je vous en remercie.

Pourquoi ce projet de loi est-il important? Pour bien comprendre cette mesure législative, il faut connaître l'industrie vinicole canadienne, et en particulier les petites entreprises familiales. Je ne crois pas qu'il soit nécessaire de vous préciser que les établissements vinicoles canadiens produisent quelques-uns des meilleurs vins au monde.

Le problème des petits producteurs, c'est tout simplement qu'ils n'ont pas les moyens d'écouler leur vin par l'intermédiaire des régies provinciales des alcools qui détiennent le monopole, car, selon la province, ils devraient acquitter une commission de 50 à 60 p. 100. Autrement dit, ils devraient sacrifier la moitié de toute leur production pour vendre leur vin par l'intermédiaire de leur régie provinciale des alcools.

For most small producers, there are simply not enough grapes left over to survive on. They simply lack the production capacity and the volume to absorb these kinds of costs. The alternative is that they must sell direct, or what the industry calls “cellar door sales,” or they must sell outside of Canada. Why outside of Canada? There is an 83-year-old Prohibition-era legislation that makes it illegal to sell directly within Canada. In other words, an Ontario winery can sell to a customer in Japan, Texas or China but not legally in Calgary or Vancouver. Is it any wonder that with these kind of arcane restrictions that close to 70 per cent of our Canadian wine market is currently served from foreign imported wines?

Even more frustrating for Canadian wine makers is that wine tourism has become an increasingly popular activity. Literally thousands of Canadians no longer visit Napa Valley in California. Instead, they are in the beautiful Annapolis Valley of Nova Scotia, the picturesque Niagara region of Ontario or in my incredible riding of Okanagan-Coquihalla.

Yet, those Canadian visitors cannot legally purchase wine and take it home with them.

I will give a more local example. We all know of people who work in Ottawa but live across the bridge in Gatineau. If they purchased one bottle of wine here in Ottawa and brought it back home with them, they would have broken this outdated federal law. Surprisingly — probably shocking for most of those who do so on a semi-regular basis — they would be breaking this law. The penalties include not just a fine, but a potential for jail time.

I am sure many of us agree that it is not only absurd, but it is costing our Canadian wine industry sales and preventing them from expanding their operations, adding more jobs and supporting our regional economies.

In British Columbia, about 25 years ago, we had roughly 20 wineries — pretty much what exists in Nova Scotia today. Today, British Columbia has well over 200 wineries and in excess of 3,000 jobs are supported by the B.C. wine industry. Think of the potential for a province like Nova Scotia that has, as we learned at the Finance Committee, potentially 40,000 to 50,000 acres of farmland suitable for growing grapes. This farmland is affordable at roughly \$3,000 to \$4,000 per acre. In my area, an acre would be around \$100,000, for comparison. That is before you actually invest the time and energy. It might be up to \$20,000 to develop actual a vineyard per acre, on top of that.

Unfortunately, Nova Scotia only has a population of just under one million, so the ability to have access to the entire Canadian marketplace has huge potential for that province. The same can be said for British Columbia, Quebec and Ontario. Other provinces are also discovering where grapes can be grown.

While Bill C-311 may be a small step today, it could be a monumental leap for the entire Canadian industry. We already know that the Canadian wine market is bigger than what our

La plupart des petits producteurs ne pourraient pas survivre. Leur capacité de production ne leur permet tout simplement pas d'absorber de tels coûts. Ils doivent donc écouler eux-mêmes leurs produits, c'est-à-dire en les vendant à partir des caves à vin ou à l'extérieur du pays. Pourquoi à l'extérieur du pays? Parce qu'une loi a été adoptée il y a 83 ans pour interdire la vente directe au Canada. Autrement dit, un établissement vinicole ontarien peut vendre son vin à un client au Japon, au Texas ou en Chine, mais non à un client à Calgary ou Vancouver. Avec une telle interdiction illogique, faut-il s'étonner que 70 p. 100 des vins vendus au Canada proviennent de l'étranger?

Ce qui frustre encore davantage les producteurs de vin canadiens, c'est la popularité grandissante de l'œnotourisme. Des milliers de touristes canadiens ont délaissé la Nappa Valley en Californie pour envahir la magnifique vallée de l'Annapolis, la pittoresque région de Niagara en Ontario ou ma splendide circonscription d'Okanagan—Coquihalla.

Et ces touristes canadiens ne peuvent pas acheter légalement du vin et le rapporter chez eux.

Je vous donne un exemple qui nous touche plus près. Nous connaissons tous des gens qui travaillent à Ottawa mais qui vivent de l'autre côté de la rivière à Gatineau. S'ils achètent une bouteille de vin à Ottawa et la rapporte à Gatineau, ils contreviennent à une loi fédérale désuète. Étonnant, n'est-ce pas? Et ceux qui font ce genre d'achat assez fréquemment seraient probablement bouleversés d'apprendre qu'ils violent cette loi. Les contrevenants encourrent non seulement une amende mais également une peine d'emprisonnement.

Je suis convaincu que, pour beaucoup d'entre nous, une telle loi est non seulement absurde, mais fait également perdre des ventes à notre industrie vinicole, l'empêchant de prendre de l'expansion, de créer des emplois et d'appuyer nos économies régionales.

Il y a 25 ans environ, la Colombie-Britannique comptait environ 20 vineries, soit à peu près le même nombre qu'on retrouve actuellement en Nouvelle-Écosse. Aujourd'hui, il y a bien au-delà de 200 vineries en Colombie-Britannique, et l'industrie vinicole y crée plus de 3 000 emplois. Songez donc au potentiel que recèle une province comme la Nouvelle-Écosse qui, comme nous l'avons appris au Comité des finances, posséderait de 40 000 à 50 000 acres de terre agricole pouvant servir à la culture du raisin. Le prix d'une terre agricole est de 3 000 à 4 000 \$ l'acre. À titre de comparaison, une acre se vend environ 100 000 \$ dans ma région. C'est le coût initial. Il faut par la suite investir temps et énergie. La mise en valeur d'une acre de vignoble peut coûter jusqu'à 20 000 \$.

Malheureusement, la Nouvelle-Écosse compte un peu moins d'un million d'habitants. Il serait donc très avantageux qu'elle puisse avoir accès à l'ensemble du marché canadien. On pourrait dire la même chose pour la Colombie-Britannique, le Québec et l'Ontario. D'autres provinces découvrent également des terres arables où on peut cultiver le raisin.

Le projet de loi C-311 constitue peut-être une mesure modeste, qui serait susceptible cependant de dynamiser toute l'industrie vinicole canadienne. Nous savons déjà que la production

domestic production is. Anything we can do to help increase our support for the Canadian wine industry means more jobs and more investment right here within our own great nation.

To be clear, here is what the amendment to the Importation of Intoxicating Liquors Act legislation in my bill proposes.

It would no longer be illegal for wine to be transported, or cause to be transported, across provincial borders direct from wineries to consumers, so long as it is for noncommercial purposes, in quantities that can be limited by the latter province in question.

That means you could legally transport wine back to your home province, but more important, you could order wine online and have it shipped directly to you. In effect, this will open up the entire Canadian marketplace to Canadian wineries, so they will have the exact same domestic trade opportunities as every other industry producer has all across this great country.

Over the past year, I have not met with a winery owner who has told me that any increase in revenue that would result from this bill would not result in increased capital being spent on the winery. Canadian wine makers have some exciting expansion plans if this bill goes forward. John Skinner from Painted Rock said he is considering establishing a new wine-tasting centre if this bill goes through. Dr. Anthony Holler from Poplar Grove in Penticton has said to me that in his business plan, he expects to sell another 15,000 bottles of wine a year.

I have also heard overwhelming support from Canadians all across our great country. Exceedingly rare, there has been unanimous, all-party support in the House of Commons. I have to thank all parliamentarians for that so far.

I am not certain if I should refer to the Senate or as the other other place, while we are in these chambers. I should say the House of Commons.

Tonight presents an important opportunity to move Bill C-311 one step closer to Royal Assent, and help support an emerging industry that can and will create more jobs in many regions of Canada.

I ask for your support in moving Bill C-311 forward. I am very happy to answer whatever questions you might have. I have learned a lot about our parliamentary processes, and I appreciate your input.

The Chair: Thank you for your opening comments. You said in your presentation that you can also order wine online now and it would be shipped directly to you.

I know the subject has been raised but that perhaps suggests that underage individuals might be able to use their parents' credit card and wine could be shipped and there would be no control. Do you have any reaction to that suggestion?

intérieure ne répond pas aux demandes du marché canadien du vin. Toutes les mesures que nous pouvons prendre pour appuyer davantage l'industrie vinicole canadienne se traduiront par la création d'emplois et des investissements plus importants dans notre grand pays.

Il est essentiel de préciser l'objet de mon projet de loi qui vise à modifier la Loi sur l'importation des boissons enivrantes.

Il ne serait plus illégal qu'un particulier achète du vin d'une vinerie et le transporte ou le fasse transporter d'une province à une autre province selon les quantités permises par les lois de cette dernière, pour sa consommation personnelle.

Cela signifie que vous pourriez apporter légalement du vin dans votre province. Ce qui est plus important cependant, c'est que vous pourriez commander du vin par Internet et vous le faire livrer directement. Ces modifications permettraient aux vineries canadiennes d'avoir accès à l'ensemble du marché canadien. Elles auront donc les mêmes débouchés commerciaux intérieurs que les autres secteurs d'activité dans notre grand pays.

Au cours de l'année écoulée, aucun des propriétaires d'entreprise vinicole que j'ai rencontrés ne m'a dit que les augmentations des recettes qu'entraînerait ce projet de loi ne seraient pas réinvesties dans l'entreprise. Les producteurs de vin canadien ont déjà élaboré des plans d'expansion intéressants si le projet de loi est adopté. Le cas échéant, John Skinner de Painted Rock a souligné qu'il envisage d'ouvrir un centre de dégustation de vin. M. Anthony Holler de Poplar Grove Winery à Penticton m'a indiqué que, selon son plan d'affaires, il vendrait 15 000 bouteilles de vin supplémentaire par année.

J'ai observé que, dans l'ensemble de notre grand pays, une vaste majorité appuyait le projet de loi. Ce qui est rarissime, mon projet de loi a reçu l'appui unanime de tous les partis à la Chambre des communes. Je dois remercier tous les parlementaires de leur contribution jusqu'à présent.

J'hésite à appeler le Sénat l'autre endroit, lorsque je me trouve dans son enceinte. L'autre endroit, ce serait plutôt la Chambre des communes.

Ce soir, nous avons une très bonne occasion de rapprocher le projet de loi C-311 de la sanction royale et d'appuyer une industrie émergente qui pourra créer et créera des emplois dans bien des régions du pays.

Je vous demande donc votre appui pour que le projet de loi C-311 soit adopté. Je serai ravi de répondre à vos questions. J'en ai beaucoup appris sur notre procédure parlementaire, et je vous suis reconnaissant de votre contribution.

Le président : Je vous remercie de votre déclaration préliminaire. Vous avez signalé que nous pourrions commander du vin par Internet et qu'il nous serait livré directement.

Je sais que la question a déjà été soulevée, mais je me demande si des mineurs ne pourraient pas ainsi utiliser la carte de crédit de leurs parents pour se faire livrer du vin sans qu'aucun contrôle ne soit exercé. Qu'en pensez-vous?

Mr. Albas: That is a great question, Mr. Chair. First, none of us want to see any minors having access to liquor. It obviously circumvents the law. In my home province of British Columbia, FedEx Canada has established an intra-provincial system that has protocols in place to ensure that minors cannot have access to it. Just from a more practical sense, though, in my estimation more youth would probably try other means than to use a credit card and wait three days or whatever it would be for it to be shipped. Again, whether or not they would be choosing from some of the fine wines from my province, or Ontario or Nova Scotia, I cannot say, but I would say that the real end consumer will be someone who wants to subscribe to a wine club of the month, who reads about a great new B.C. or Niagara or Annapolis Valley wine in the *National Post* or *Globe and Mail* and wants to simply try what the wine critic says is the next great wine. It is more toward that connoisseur who wants the extra choice and selection.

The Chair: We only have 15 minutes left in this part of the session before other panelists come on, so I will go quickly and ask each person to ask their questions quickly.

Senator Massicotte: Offhand, I agree this would be very good interprovincially, in particular for that industry. Personally, I would tend to think we should support it.

Some people are against it, obviously some of the provincial liquor control commissions. Why are they against it? We will ask them, but it is the revenues they will lose, the lack of taxation on that consumption?

Mr. Albas: At the Finance Committee in the House of Commons a representative from the Canadian Association of Liquor Jurisdictions raised two issues: one was international trade and the other was perceived loss of revenue. Again, the committee heard that this bill applies to both domestically created wines, so whether it is cellared in Canada or VQA, for example, or another type of premium wine in Canada, it would also apply equally to other wines as well.

Obviously, from what I have heard from the industry, they expect VQA, and especially the small family wineries would probably get the most out of this bill.

I believe that the revenue challenge is quite the opposite. There is no question that Bill C-311, if passed, will result in increased wine sales. Every winery I have heard from has talked about the frustration they have turning away interprovincial sales solely because of the IILA legislation.

Currently all of Canada's wine producing regions have HST which is applicable on the sale of wine, regardless of where it is sold to across Canada. Increased sales of wine mean more HST to both the federal and provincial governments. There is also HST on shipping, so that is another one.

M. Albas : C'est une question fort pertinente, monsieur le président. Tout d'abord, personne ne veut que des mineurs puissent se procurer des boissons alcoolisées. C'est naturellement illégal. Dans ma province, la Colombie-Britannique, FedEx Canada a établi un système intra-provincial pour s'assurer que les mineurs ne peuvent se faire livrer des boissons alcoolisées. D'une façon plus pragmatique cependant, je dirais que plus de mineurs essaieraient probablement de recourir à d'autres moyens plutôt que d'utiliser la carte de crédit et d'attendre, disons, trois jours pour que leur achat leur soit livré. J'ignore si l'on choisirait parmi les excellents vins produits dans ma province, en Ontario ou en Nouvelle-Écosse, mais j'inclinerais à penser que ce serait davantage l'amateur de vin qui veut adhérer à un club du vin, qui a lu un article sur un nouveau vin de la Colombie-Britannique, du Niagara ou de la vallée de l'Annapolis dans le *National Post* ou le *Globe and Mail* et qui veut simplement goûter à ce produit qu'un critique a qualifié de « prochain grand vin ». C'est davantage l'amateur de vin qui veut une plus vaste de gamme de choix.

Le président : Nous n'avons plus que 15 minutes à notre disposition pour cette partie de notre séance. Avant d'accueillir nos autres témoins, je voudrais donc demander aux intervenants de poser de brèves questions.

Le sénateur Massicotte : De but en blanc, je conviens que le projet de loi favoriserait le commerce interprovincial du vin. Je serais porté à croire que nous devrions l'appuyer.

Certains ne sont pas d'accord cependant. Je pense bien sûr à certaines régions provinciales des alcools. Pourquoi? Nous le leur demanderons, mais on peut supposer que c'est parce qu'elles perdront des recettes et que ces achats seront moins imposés. Est-ce bien le cas?

M. Albas : Lors d'une séance du Comité des finances de la Chambre des communes, un représentant de l'Association canadienne des sociétés des alcools a fait valoir deux problèmes : premièrement, le commerce international; deuxièmement, la perte de recettes éventuelle. Le comité sait que le projet de loi visera à la fois les vins canadiens et les vins des autres pays. Par vin canadien, on entend un vin qui porte la mention « Cellared in Canada » ou l'acronyme VQA, ou encore tout autre vin canadien de qualité supérieure.

D'après ce que j'ai appris de l'industrie, on s'attend à ce que le projet de loi profite davantage aux vins attestés VQA, particulièrement à ceux des vineries familiales.

En ce qui concerne la perte de revenus évoquée, je crois que c'est plutôt le contraire qui va se produire. Il ne fait aucun doute que l'adoption du projet de loi C-311 fera augmenter les ventes de vin. Je sais que tous les propriétaires de vinerie sont frustrés de ne pouvoir vendre leur vin dans d'autres provinces en raison de la LIBE.

Actuellement, toutes les régions viticoles du pays doivent percevoir la TVH sur les ventes de vin, quel que soit l'endroit. Si les ventes augmentent, la TVH rapportera davantage aux gouvernements fédéral et provinciaux. Cette taxe s'applique également aux frais d'expédition, une autre source de revenus.

We also have to keep in mind that there is a clear difference between provincial revenue and liquor monopoly money or revenue. We can look at the spinoff industries that come from it. For example, the very first cooperage in Canada is based in Oliver, just outside my riding. They make barrels for the Canadian wine industry. If you look at what goes into the average winery, there are construction jobs, more steel tanks, more sales and all the spinoffs to tourism. Often when someone comes to my area they are coming to golf and go wine tasting, staying in our hotels and eating at our restaurants. This is again a very small step.

Senator Massicotte: Given they do not agree with you — if you look at what happened in B.C., they are already putting up obstacles to nullify the benefits of your proposed bill — is this all for naught?

Mr. Albas: Again, we are removing the federal government and allowing the provinces to have jurisdiction.

Senator Massicotte: To get in the way.

Mr. Albas: I believe each province has the means to be the best judge of what is good for them. I encourage, especially the wine producing regions, to look at the opportunity as far as agri-tourism, coupled with the spinoff industries, such as making a new website to market your wines or a cooperage, as we have in Oliver. We need to differentiate and see the forest for the trees.

Some of those concerns are focusing on just one pocket versus all the benefits that will come. Again, like I said, anything we can do to support more domestic wine investment and sales will not only bring up the qualities of Canadian wines, but it will also generate more revenue.

[Translation]

Senator Maltais: I wanted to congratulate you because we have been waiting for this amendment to the act for a long time. I come from a Quebec region with many small vineyards. Those people are not benefitting from the SAQ monopoly. They are forced to sell their wine in front of their home and in a few corner stores. The tax issue goes 100 feet over my head, since we may be talking about 25,000 bottles of wine that will be moving across Canada. For once, people will be able to drink wine and not just pay taxes. I have no regrets.

You have reassured us when it comes to minors. That was something we were wondering about. You are entirely right. When a young person wants to drink a bottle of wine, they will not wait 33 days. They will go to the corner store and have someone else buy the wine for them or they will take it from their father's bar.

I want to thank you because this will help us get to know the range of wine production in Canada. In British Columbia, there are some superb wines, which have won prizes in Europe, and we are unable to buy them. We will be able to at least try them by ordering a case. I do not think that an individual can order

Il faut se rappeler aussi qu'il existe une nette distinction entre les recettes provinciales et celles touchées par les régies provinciales des alcools qui exercent un monopole. Examinons maintenant le cas des industries connexes. La première tonnellerie au Canada se trouve à Oliver, tout près de ma circonscription. On y fabrique les tonneaux pour le compte de l'industrie vinicole canadienne. Voyons quelles sont les répercussions d'une nouvelle vinerie : création d'emplois, fabrication de réservoirs en acier, augmentation des ventes et accroissement du tourisme. On visite ma région pour y jouer au golf et goûter à nos vins, pour séjourner dans nos hôtels et manger dans nos restaurants. Je le répète, c'est une mesure modeste.

Le sénateur Massicotte : Ce projet de loi n'est-il pas inutile, étant donné l'opposition qui se manifeste en Colombie-Britannique, où l'on cherche déjà à annuler les avantages de votre projet de loi?

M. Albas : Encore une fois, nous enlevons un pouvoir au gouvernement fédéral pour l'accorder aux provinces.

Le sénateur Massicotte : Le pouvoir d'intervenir.

M. Albas : J'estime que chaque province est en mesure de juger ce qui lui convient le mieux. J'encourage particulièrement les responsables des régions viticoles à tenir compte des avantages qu'en récolteront l'agrotourisme et les industries connexes. On pourra notamment créer un nouveau site web pour faire la publicité de ses vins ou de ses tonneaux, comme ceux fabriqués à Oliver. Il faut faire la part des choses et voir le tableau d'ensemble.

Certaines de ces préoccupations ne portent que sur un aspect et ne tiennent pas compte de tous les avantages que nous récolterons. Je le répète, les ventes et les investissements accrus dans l'industrie vinicole canadienne ne feront pas que rehausser la qualité de nos vins. Elles entraîneront également une augmentation des recettes.

[Français]

Le sénateur Maltais : Je voudrais vous féliciter parce qu'on attend cette modification à la loi depuis longtemps. Je viens du Québec, d'une région en particulier, où il y a beaucoup de petits vignobles. Ce ne sont pas des gens choyés par le monopole de la SAQ. Ils sont réduits à vendre leur vin devant la maison et dans quelques dépanneurs. La question de la taxe me passe 100 pieds par-dessus la tête, parce que c'est peut-être 25 000 bouteilles de vin qui vont circuler d'un bout à l'autre du Canada. Pour une fois, on va boire du vin, autre chose que de la taxe. Je n'ai pas de regrets.

Vous nous avez rassurés à propos des mineurs. C'est une interrogation que nous avons. Vous avez tout à fait raison : lorsqu'un jeune veut boire une bouteille de vin, il n'attendra pas 33 jours. Il va aller au dépanneur ou il va la faire acheter par un autre ou il va la prendre dans le bar de son père.

Je tiens à vous dire merci car cela va nous permettre de faire connaître l'éventail de production de vin au Canada. En Colombie-Britannique, il y a des vins extraordinaires, médaillés en Europe, et on n'est pas capable d'en avoir. On va pouvoir au moins y goûter, en faire venir une caisse. Je ne crois pas qu'un particulier puisse faire

25 cases of wine from British Columbia. It is utopian to think that. This is about allowing people who are travelling to bring back one or two bottles, according to the law. It is mostly about introducing Canadian products.

What you are doing in the wine industry opens the door for other industries, such as fine cheeses. We still do not have that possibility. Such initiatives in the House of Commons are praiseworthy. I do not think many people around the table are against this. I have no questions. You have answered my question about minors. Once again, my hat goes off to you!

[English]

Senator Moore: Thank you, Mr. Albas, for being here and for this initiative, which I understand your colleague Scott Brison seconded and is an equal proponent of this bill.

I have a couple of questions. Does this bill apply only to wines made in Canada? I have gotten that from your comments but it does not say that, and maybe another section of this Importation of Intoxicating Liquors Act says it. Is it Canadian wines only?

Mr. Albas: That is a great question and I appreciate it. This subject came up quite a bit at the Finance Committee. To label it 100 per cent Canadian content would possibly put us at risk of a trade challenge because we would be giving preferential benefit to one particular type versus another.

However, from speaking to the industry, specifically I have heard that the expectation is that it is mainly the small producer, VQA or premium wines, in Canada that will benefit the most. For example, when you go into a liquor control monopoly obviously there are not 206 different options from British Columbia.

Senator Moore: Are we concerned about possibly not being compatible with NAFTA? Otherwise, we think this will look after itself and will be Canadian dominated.

Mr. Albas: Yes.

Senator Moore: When I first heard of this, I thought it was great, people in my province can order something from B.C. over the phone or Internet and vice versa. I think the Canadian public thinks that is what is happening here. However, it is not that way, at least given the B.C. regulations, which were passed a day after you got your bill through the house.

Today I spoke with the people in Nova Scotia, the chair of the Nova Scotia Liquor Corporation, and I did not know that Nova Scotia is the third largest producer. I knew we were in the top five,

venir 25 caisses de vin de la Colombie-Britannique. C'est utopique de le penser; c'est de permettre, lorsqu'on va en voyage, de rapporter une ou deux bouteilles, selon la loi. C'est surtout le fait de faire connaître les produits canadiens.

Ce que vous faites dans le domaine du vin ouvre la porte dans d'autres domaines, tels les fromages fins. On n'a pas encore cette possibilité. Des initiatives comme cela à la Chambre des communes, bravo. Je ne crois pas que beaucoup de monde autour de la table soit contre cela. Je n'ai pas de questions. Vous avez répondu à ma question sur les mineurs. Encore une fois, chapeau!

[Traduction]

Le sénateur Moore : Merci, monsieur Albas, de comparaître devant nous et d'avoir proposé ce projet de loi qui, si j'ai bien compris, a été appuyé par votre collègue, Scott Brison, qui en est le coparrain.

J'aurais quelques questions. Ce projet de loi ne vise-t-il que les vins élaborés au Canada? Vous avez indiqué que c'était bel et bien le cas, mais ce n'est pas précisé dans le projet de loi, même si ce l'est peut-être dans une autre disposition de la Loi sur l'importation des boissons enivrantes. Le projet de loi vise-t-il uniquement les vins canadiens?

M. Albas : C'est une question pertinente, et je vous en remercie. La question a été abordée souvent lors des séances du Comité des finances. Si nous indiquions sur l'étiquette que le contenu est 100 p. 100 canadien, nous pourrions faire l'objet d'une contestation commerciale pour avoir accordé un avantage préférentiel.

Cependant, les représentants de l'industrie m'ont bien précisé que celui qui sera le plus avantage au Canada, c'est principalement le petit producteur, celui dont le produit porte l'attestation VQA ou est de qualité supérieure. Dans une succursale d'une régie provinciale des alcools qui exerce un monopole, vous ne trouvez pas les quelqes 206 vins de la Colombie-Britannique.

Le sénateur Moore : Faudrait-il se préoccuper de la possibilité que le projet de loi soit incompatible avec les dispositions de l'ALENA? Pour le reste, nous estimons que les Canadiens sauront tirer leur épingle du jeu.

M. Albas : Effectivement.

Le sénateur Moore : Lorsque j'ai entendu parler de votre initiative, je me suis dit que ce serait magnifique que des gens de ma province puissent commander du vin de la Colombie-Britannique par téléphone ou Internet ou que des gens de la Colombie-Britannique puissent commander du vin de ma province. Les Canadiens pensent que cela est possible, alors que ce n'est pas le cas, du moins en ce qui concerne la Colombie-Britannique où un règlement a été établi le lendemain de l'adoption de votre projet de loi à la Chambre.

J'ai parlé aujourd'hui avec le président de la Régie des alcools de la Nouvelle-Écosse. J'ignorais que la Nouvelle-Écosse était le troisième producteur de vin au pays, mais je savais que nous

but did not know that. They are supportive but are concerned about the time to pass their own regulations so it will be clear to Nova Scotians as to what they can do.

Have you had comments from other liquor commissions? Do you have something to say about that concern and how that feathers into the ongoing commercial activity here?

Mr. Albas: I was speaking earlier how this will mainly help small producers that often do not sell. For example, in Ontario, you have 130 VQA wineries competing against each other in a small geographic area; 85 per cent of their sales are through the cellar gate or door. There is more opportunity for a wine-producing region like Nova Scotia.

We are clarifying this area is one of provincial jurisdiction. If an individual province feels, through consultation with its industry and its consumers, they would like to put some restrictions forward, certainly it is acknowledged within it. This bill was drafted thinking of them, not for them.

Senator Moore: Sure. Did you canvas all those liquor commissions in the province to see what their thoughts were or are you hoping they will catch the wave here and adjust regulations accordingly?

Mr. Albas: I think that any time you empower any organization, whether it is an individual or a province, so that they are in the driver's seat, that is exactly what this legislation does. Will it create the potential for a few provinces or an individual province to set up restrictions? Absolutely that may happen, but at the end of the day we will have far more free trade of wine in Canada than currently. I should point out it is not just a trade barrier. It actually makes possession of a bottle of wine a criminal act. I think we need to clarify at that level.

Again, close to 70 per cent of our wines consumed are imported. I have heard over and over from small and large producers across the country that this will see more investment and more sales and create more jobs here in Canada.

Senator Massicotte: The way I read the proposed amendment to the act, it basically says it allows all importation of wine and liquor from one province to the next, period, not for resell and so on. It does not distinguish it must be Canadian-made wines. I know that is your wish. We can only approve what we have in front of us. This permits all importation of wine from provinces, including imported wines from outside of Canada, which I wholly support. Am I correct in saying that?

Mr. Albas: Yes. It basically gives a personal exemption for non-commercial use of wine as defined by the IILA. We are trying to facilitate it so there will not be any trade challenges. That is something the Finance Committee heard extensively about.

étions parmi les cinq premiers. Les gens de la Nouvelle-Écosse appuient votre projet de loi, mais ils se disent inquiets étant donné qu'il faut un règlement pour préciser ce qui est autorisé.

Les responsables des autres régies des alcools provinciales vous ont-ils fait part de leurs observations? Que pensez-vous de ces problèmes et quelles seront les répercussions de ce changement sur les activités commerciales?

M. Albas : J'ai déjà évoqué la façon dont le projet de loi viendra en aide essentiellement aux petits producteurs qui, souvent, ne réussissent pas à écouler leurs produits. Je vous donne un exemple : en Ontario, 30 vineries VQA se livrent concurrence sur un territoire restreint, et 85 p. 100 de leurs ventes s'effectuent sur le site même de l'exploitation. Une région viticole comme la Nouvelle-Écosse aura donc davantage de débouchés.

Nous précisons que ce sont les gouvernements provinciaux qui auront la compétence dans ce domaine. Une province pourra certes imposer certaines restrictions, si après avoir consulté son industrie et ses consommateurs, elle estime nécessaire de le faire. Le projet de loi a été élaboré pour avantager les provinces et non pour les désavantager.

Le sénateur Moore : Certes. Avez-vous consulté les régies provinciales des alcools pour connaître leur avis ou espérez-vous plutôt qu'elles prendront le train en marche et modifieront leur réglementation en conséquence?

M. Albas : Toutes les fois que vous donnez des pouvoirs à une organisation ou à une province, il lui appartient de prendre les choses en main. C'est exactement l'objet de ce projet de loi. Quelques provinces pourraient-elles mettre en œuvre des restrictions? C'est tout à fait possible, mais au bout du compte, le commerce du vin sera beaucoup plus libéralisé qu'il ne l'est à l'heure actuelle. Je devrais signaler que la loi actuelle ne constitue pas seulement un obstacle commercial, mais elle érige en infraction criminelle la possession d'une seule bouteille de vin. Il fallait à mon avis rectifier le tir.

Je le répète, près de 70 p. 100 des vins consommés au Canada sont importés. Les grands et les petits producteurs de vin canadiens ont répété à maintes reprises que le projet de loi stimulera les investissements et les ventes tout en créant des emplois au Canada.

Le sénateur Massicotte : D'après mon interprétation, la modification proposée à la loi autorise un particulier d'une province à importer du vin ou une autre boisson alcoolisée d'une autre province s'il ne le fait pas pour la revente ou un autre usage commercial. Il n'est pas précisé qu'il doit s'agir d'un vin canadien. Je sais que c'est ce que vous souhaitez, mais nous pouvons nous prononcer uniquement sur ce qui figure dans le projet de loi. Celui-ci permet l'importation de vin d'une province et d'un autre pays, ce que j'appuie intégralement. Est-ce bien le cas?

M. Albas : Oui. Le projet de loi ajoute une exception autorisant l'importation de vin pour un usage non commercial, conformément à la LIBE. Nous essayons d'aplanir les difficultés, de façon à éviter toute contestation commerciale. Ce problème a été soulevé à maintes occasions lors des séances du Comité des finances.

Senator Massicotte: This is a good amendment. Thank you, chair.

The Chair: A question was raised about the time that provincial liquor boards might need to adapt to this new legislation. Could you tell the committee when this bill first came on the radar screen? How long have provincial liquor boards been aware of the fact that this legislation may come through?

Mr. Albas: If you speak to some wine advocates, and I am sure you will hear from some soon, they would say this has been a thorn in their side for as long as there has been a Canadian wine industry. While individual consumers have not been clamped down on or actively enforced, it has stopped their growth.

The Chair: Your bill itself, when did you first introduce your bill?

Mr. Albas: Last October.

The Chair: It has been on the legislative program since last October?

Mr. Albas: Yes. Again, it is enabling legislation. It is up to each individual province to decide as per the laws. I would urge all provinces to have a good discussion with their consumers, let them know what the pros and cons are, but also speak with their industry. Speaking about the agri-tourism, spinoff aspects, further marketing aspects of it, this will be good for the economy.

Senator Massicotte: We live in a certain regime in Canada with the provincial control of liquor. To give an example, for instance, if I lived in the United States and I wanted to import wine from Italy, is there a prohibition to that? Is that easy? Can you do it by way of credit card or shipping?

Mr. Albas: Absolutely. We have multiple cases, but I will give you an example I read in a newspaper recently. A gentleman in Ontario had two couples visiting together, one from Texas and one from Montreal. They both said, "We love the wine. Can we please send a case home?" He said, "Where are you from?" The Texan couple said "Texas," and he said, "No problem. We will have it to you. Just fill out this form." When the Montreal couple said they would like a case as well, he had to say, "I am sorry. There are regulations in Canada, and the law states I cannot sell to you legally."

Think of the frustration of the wine consumer because it clearly does not seem to be fair. Also think about the frustration of someone who has probably put a large amount of his life, capital and energy into his business. The opening of a winery is extremely capital-intensive and complex. Not only do you have the grapes and complexities of creating it, but you also have the production, and there are no guarantees. For many of these small family wineries, this is a small but important step for them.

Le sénateur Massicotte : Voilà qui est bien. Merci, monsieur le président.

Le président : Quelqu'un a soulevé une question au sujet de temps dont les sociétés des alcools provinciales pourraient avoir besoin pour s'adapter à la nouvelle loi. Pourriez-vous nous dire quand on a commencé à entendre parler de ce projet de loi? Depuis combien de temps les sociétés des alcools provinciales savent-elles que cette mesure pourrait être instaurée?

M. Albas : Si vous parlez à certains défenseurs de l'industrie du vin, et je suis certain que vous en entendrez prochainement, ils vous diront que cette loi leur met des bâtons dans les roues depuis les tout débuts. Si les simples consommateurs n'ont pas trop pâti, la loi a néanmoins freiné la croissance de l'industrie.

Le président : Quand avez-vous déposé initialement votre projet de loi?

M. Albas : En octobre dernier.

Le président : Elle figure au programme législatif depuis lors?

M. Albas : Oui. Ici encore, il s'agit d'une loi habilitante. Il revient à chaque province de prendre une décision en vertu des lois. Je les inciterais fortement à avoir une bonne discussion avec leurs consommateurs pour faire connaître les avantages et les inconvénients, et à consulter également l'industrie. Le fait de discuter d'agrotourisme, des aspects dérivés et des autres facettes de la mise en marché aura un effet positif sur l'économie.

Le sénateur Massicotte : Le régime en vigueur au Canada fait que la régie des alcools relève des provinces. Par exemple, si je vivais aux États-Unis et voulais importer un vin d'Italie, est-ce qu'une interdiction s'applique? Est-ce facile? Peut-on payer par carte de crédit ou faire expédier la marchandise?

M. Albas : Certainement. Il existe plusieurs cas de figure, mais je vous donnerai l'exemple d'un cas dont j'ai entendu parler dans le journal récemment. Un résidant de l'Ontario accueillait deux couples de visiteurs, un du Texas et l'autre de Montréal. Les deux aimaient son vin et voulaient en faire livrer une caisse chez eux. Il leur a alors demandé d'où ils venaient. Le couple texan lui a répondu qu'il venait du Texas, et il leur a indiqué qu'il n'y avait aucun problème. Ils n'avaient qu'à remplir un formulaire et il leur ferait parvenir le vin en question, mais quand le couple de Montréal a voulu faire de même, il leur a répondu que malheureusement, les règlements du Canada faisaient en sorte qu'il ne pouvait leur vendre légalement du vin.

Vous pouvez imaginer la frustration des consommateurs de vin devant l'injustice flagrante de cette situation. Imaginez alors celle qu'éprouvent ceux qui ont probablement investi une large partie de leur vie, de leurs capitaux et de leur énergie dans leur entreprise. L'ouverture d'un établissement vinicole est une opération très complexe et extrêmement onéreuse. Il faut non seulement cultiver les raisins et composer avec la complexité afférente à la création de l'entreprise, mais il faut aussi se charger de la production, et rien n'est garanti. Pour bien des petits vignobles familiaux, il s'agit d'une démarche simple, mais cruciale.

Senator De Bané: I would like to compliment you for what you are doing. In my opinion, any measure that frees initiative is always very good. With this, you allow our producers, who do not produce enough, to sell to a liquor board that needs huge quantities; he or she will be able to sell to individual people. You free the energy. It is a win-win for both the consumer and the producer. I compliment you 300 per cent.

Mr. Albas: Thank you very much, sir.

The Chair: Thank you, Mr. Albas. I know you have a busy day. We appreciate your coming over here.

Mr. Albas: Thank you very much. I got a personal exemption from the last vote.

The Chair: Honourable senators, in this second session we will hear from two organizations. We are pleased to welcome Dan Paszkowski, President of the Canadian Vintners Association; as well as Ms. Shirley-Ann George, founder of the Alliance of Canadian Wine Consumers. I suspect you might have some members sitting around this table.

Colleagues, we have 45 minutes for this session. Mr. Paszkowski, we will hear from you first, followed by Ms. George, after which time we will have some questions. The floor is yours, sir.

Dan Paszkowski, President, Canadian Vintners Association: Good afternoon. As mentioned, my name is Dan Paszkowski. I am the President of the Canadian Vintners Association, and I am very grateful for this invitation to appear here today on behalf of my members to speak on Bill C-311.

Our membership represents roughly 90 per cent of wine produced in Canada, and I feel confident in saying that our support for Bill C-311 is shared by all of the remaining 10 per cent.

There are more than 400 grape-based wineries across six provinces in Canada with 196 wineries in British Columbia, 135 in Ontario, 70 in Quebec, and 22 across the Maritime provinces.

As mentioned by Mr. Albas, the wine industry in Canada is growing. It is attracting investment dollars in rural areas and cultivating an important tourism industry that has a broad impact on the Canadian economy. Directly, our wineries pay wages, salaries and benefits to more than 12,000 Canadians.

The majority of Canadian wineries are owned by entrepreneurs and are small-volume operations focused on premium wines. The number of wineries in Canada has increased significantly in the last 15 years, and so too has the number of Canadian wines. Our

Le sénateur De Bané : J'aimerais vous féliciter pour ce que vous faites. Selon moi, toutes les mesures qui permettent aux gens de laisser libre cours à leur initiative ont du bon. Avec ce projet de loi, vous permettrez à nos producteurs, dont la production n'est pas suffisante pour vendre leurs vins à une société des alcools, qui exige des quantités considérables, de vendre leurs produits à des particuliers. Vous libérez l'énergie. Le consommateur et le producteur en sortent tous deux gagnants. Je vous félicite à 300 p. 100.

M. Albas : Merci beaucoup, monsieur.

Le président : Merci, Monsieur Albas. Je sais que vous avez une journée chargée. Nous vous remercions d'avoir comparu.

M. Albas : Merci beaucoup. J'ai bénéficié d'une exemption personnelle pour le dernier vote.

Le président : Messieurs et mesdames les sénateurs, au cours de la seconde partie de la séance, nous entendrons deux organisations. Nous avons le plaisir d'accueillir Dan Paszkowski, président, Association des viti-cultures du Canada, ainsi que Mme Shirley-Ann George, fondatrice, Alliance of Canadian Wine Consumers, qui compte peut-être quelques membres parmi nous.

Chers collègues, la présente séance doit durer 45 minutes. Monsieur Paszkowski, nous vous écouterons en premier, après quoi Mme George prendra la parole. Nous aurons ensuite du temps pour vous poser des questions. La parole est à vous, monsieur.

Dan Paszkowski, président, Association des viti-cultures du Canada : Bonjour. Comme le président l'a indiqué, je m'appelle Dan Paszkowski et suis président de l'Association des viti-cultures du Canada. Je vous remercie sincèrement de l'avoir invité à comparaître au nom des membres de mon association afin de traiter du projet de loi C-311.

Les membres de notre association produisent environ 90 p. 100 du vin fabriqué au Canada, et je puis affirmer en toute confiance que le reste des producteurs appuient autant que nous le projet de loi C-311.

On compte plus de 400 établissements viticoles vivant du fruit de la vigne répartis dans six provinces au Canada, dont 196 se trouvent en Colombie-Britannique, 135 en Ontario, 70 au Québec et 22 dans les provinces Maritimes.

Comme l'a souligné M. Albas, l'industrie viticole est en pleine croissance au Canada, stimulant les investissements dans les régions rurales et favorisant l'épanouissement d'une importante industrie du tourisme, qui a une vaste influence sur l'économie du pays. Directement, nos fabriques de vin paient le traitement, les salaires et les avantages sociaux de plus de 12 000 Canadiens.

La majorité des établissements viticoles canadiens appartiennent à des entrepreneurs qui produisent de petits volumes de vin de qualité supérieure. Le nombre de fabriques a augmenté considérablement au Canada depuis 15 ans, tout comme l'a fait la

growth is positive, but growth becomes a challenge when the route to market is limited to a wholesale and retail model that has not drastically changed in 84 years.

Canada is a wine-producing country that has achieved international recognition for the quality of our products. However, domestically, VQA-100 per cent Canadian wines represent just 6 per cent of total wine sales in this country. This pales in comparison to other wine-producing countries, such as Argentina, which commands 96 per cent of its home market, Spain 94 per cent, or Italy, 93 per cent, respectively.

Canadian wineries currently are only permitted to sell their wines at their cellar door or through the “bricks and mortar” provincial liquor board system. Without listings in a provincial liquor board, the only remaining option is to wait for a customer to drive down the gravel road to make a sale, although some wineries do have a paved road. In Ontario and British Columbia, direct consumer delivery between a winery and a consumer within its provincial boundaries is permitted as well.

We must sell our wine and empty our tanks before the next vintage. If wine sits in inventory, it creates additional problems for a winery owner to access financing to support other parts of their business.

Today’s consumer wants the ability to purchase their favourite Canadian wines in the manner of their choosing, whether that is from retailers, at the winery, remotely by telephone or online orders. Canadian wineries know this because they are getting calls and online requests from interested consumers, but they are prohibited from making the sale because of the 1928 Importation of Intoxicating Liquors Act.

Interestingly, provincial liquor boards have also expressed publicly that the IILA is a barrier to their ability to respond to both consumer and winery demands for direct shipping of wine. It is not our fault; we are just obeying the federal law.

Bill C-311 removes the federal government as a barrier and gives the provinces the legal authority to respond to the growing consumer demand for direct-to-consumer shipping opportunities. It gives them the chance to open the Canadian marketplace to wineries across the country.

The provinces recognize that the federal law is outdated and, as a result, have established rules allowing consumers to import wine into the provinces “on their person.” Unfortunately, the restrictions are limited to personal transport, vary between provinces and are restrictive in terms of quantity. For example, Quebec permits 1.5 litres and Ontario 9 litres per trip. Nonetheless, Bill C-311 will legitimize these rules, since it is presently illegal for any individual to transport wine across a provincial border unless purchased by or consigned to the province.

variété de vins canadiens. Cette croissance est bénéfique, mais elle peut présenter des défis quand le modèle de mise en marché se limite à la vente de gros et de détail, modèle qui n’a pas connu de changement en profondeur depuis 84 ans.

Le Canada est un pays producteur de vin reconnu sur la scène internationale pour la qualité de ses produits. Au pays, cependant, les vins entièrement canadiens certifiés VQA ne constituent que 6 p. 100 des ventes totales de vin, situation peu reluisante quand on la compare à celle d’autres pays producteurs de vins, comme l’Argentine, qui monopolise 96 p. 100 de son marché national, ou l’Espagne et l’Italie, qui desservent respectivement 94 et 93 p. 10 de leur marché.

À l’heure actuelle, les établissements vinicoles du Canada ne peuvent vendre leurs vins que sur place ou par l’entremise du réseau de succursales de la société des alcools de leur province. À défaut d’être inscrits auprès de la société des alcools, ils ne peuvent qu’attendre qu’un client emprunte leur route de gravier pour faire une vente, bien que certaines fabriques aient une route pavée. En Ontario et en Colombie-Britannique, les établissements vinicoles sont également autorisés à vendre leurs produits directement aux consommateurs à l’intérieur du territoire provincial.

Nous devons vendre notre vin et vider nos cuves avant les prochaines vendanges. Si le vin reste en inventaire, il devient plus difficile pour le producteur d’obtenir du financement pour appuyer d’autres facettes de ses activités.

De nos jours, le consommateur veut pouvoir acheter ses vins canadiens préférés comme bon lui semble, que ce soit chez un détaillant, au vignoble, par téléphone ou en ligne. Les producteurs de vins le savent, car ils reçoivent des commandes en ligne et par téléphone de clients intéressés, mais ils ne peuvent leur vendre leurs produits en raison de la Loi sur l’importation des boissons enivrantes de 1928.

Fait intéressant, les sociétés des alcools provinciales ont également indiqué que cette loi les empêche de satisfaire les consommateurs et les fabricants qui réclament l’expédition directe de vin. Ce n’est pas de notre faute; nous ne faisons qu’obéir à la loi fédérale.

Le projet de loi C-311 élimine l’obstacle qu’impose le gouvernement fédéral et donne aux provinces le pouvoir légal de satisfaire les consommateurs, qui demandent de plus en plus de pouvoir recevoir directement des produits. Il est ainsi possible d’ouvrir le marché canadien aux établissements vinicoles de toutes les régions du pays.

Les provinces, reconnaissant que la loi fédérale est désuète, ont établi des règles permettant aux consommateurs d’importer du vin « sur leur personne ». Malheureusement, les mesures se limitent au transport personnel, varient d’une province à l’autre et imposent des restrictions au chapitre de la quantité. Par exemple, le Québec autorise l’importation de 1,5 litre et l’Ontario, de 9 litres par voyage. Le projet de loi C-311 vient toutefois légaliser ces règles, puisqu’il est actuellement illégal pour quiconque de traverser une frontière provinciale avec un vin qui n’a pas été acheté ou consigné par la province.

Provincial liquor boards have also recognized that consumers increasingly want access to unique, small-lot specialty wines that are not available through their retail system. The private order program response is not a core part of liquor board business. It is costly to operate for liquor boards, not widely publicized and not particularly user-friendly. You have circumstances where it may take between three or four months, as noted on the LCBO website, to receive an order of wine through their private order program, which is not much different from most other jurisdictions.

We are encouraged by this alternative channel but stress that the private order program is no replacement to dealing directly with a customer and building a relationship through a direct winery purchase for these unique premium wine products.

Since the 2005 U.S. Supreme Court decision that engaged direct wine delivery in the United States, the CVA has been pushing to bring down the interprovincial barriers to wine trade across Canada. This is not new. We have engaged discussions with the Canadian association of liquor jurisdictions but in 2009 were unsuccessful in our efforts to establish direct-to-consumer opportunities for wineries. Minimal effort has taken place over the past four years. Once again, this is not new.

For the past six years, we have consulted with consumers, wineries across Canada, the U.S. industry, numerous trade and alcohol lawyers and have benefited from ongoing discussions with the Canada Revenue Agency and other federal departments. Based on this expert advice, it is important to clarify some of the more significant misconceptions about the impact of Bill C-311.

First, Bill C-311 will not result in tax avoidance. Like any other product, taxation of interprovincial sales will be applied based on where the consumer takes possession of the product. Interprovincial wine shipments from a winery to an adult consumer will require the winery to collect all taxes, levies and fees on behalf of the province. Sales tax on direct shipments would become a new source of revenue, even for provinces that do not have a wine industry.

Second, Bill C-311 and direct-to-consumer sales will not negatively impact sales through provincial liquor boards. The Province of Ontario has permitted direct sales and those grew by 77 per cent between 2002 and 2010. That represents roughly 2 per cent of total sales. During that time, the LCBO increased its share of total wine sales across the province from 82.6 per cent to 84.1 per cent.

Third, Bill C-311 will not violate international trade rules since imported wines will receive the same treatment accorded to domestic wines. Unfortunately, Bill C-311 could not be restricted to Canadian wines, as mentioned previously, or it would lead to a potential trade challenge.

Les sociétés des alcools provinciales ont également convenu que les consommateurs veulent de plus en plus acheter des vins particuliers issus de petits producteurs spécialisés, qu'ils ne trouvent pas chez les détaillants. Le programme de commandes privées ne constitue pas un volet important des activités des sociétés des alcools, puisqu'il est onéreux, peu connu et pas particulièrement convivial. Comme on peut le lire sur le site Web de la LCBO, il faut parfois trois ou quatre mois pour recevoir une commande effectuée dans le cadre de ce programme, et la situation est assez semblable dans les autres provinces.

Si cette solution de rechange nous encourage, nous faisons remarquer que le programme de commandes privées ne peut remplacer la vente directe au consommateur et les rapports directs qui s'établissent avec le client lors de la vente de produits vinicoles de qualité supérieure directement à la fabrique.

Depuis que la Cour suprême des États-Unis a décidé, en 2005, d'autoriser la livraison directe de vins au pays, l'AVC fait des pieds et des mains pour éliminer les obstacles interprovinciaux au transport de vins au Canada. Cela n'a rien de nouveau. Nous avons discuté de la question avec l'Association canadienne des régies d'alcool, mais en 2009, nous n'avons pas réussi à instaurer un régime de vente directe aux consommateurs pour les producteurs de vins. Quelques velléités de démarches ont eu lieu ces quatre dernières années. Ici encore, ce n'est pas nouveau.

Au cours des six dernières années, nous avons consulté les consommateurs, les fabricants de vin du Canada, l'industrie américaine et de nombreux avocats spécialisés dans le domaine du commerce et des alcools, tout en maintenant des échanges constants avec l'Agence du revenu du Canada et d'autres ministères fédéraux. Forts de ces conseils éclairés, nous considérons qu'il importe de dissiper d'importantes idées fausses au sujet des répercussions du projet de loi C-311.

Tout d'abord, ce projet de loi n'ouvrira pas la porte à l'évasion fiscale. Comme c'est le cas pour tous les produits, les taxes provinciales s'appliqueront dans la province où l'achat interprovincial s'effectue. Les producteurs expédiant leurs vins à un consommateur adulte d'une autre province devront percevoir les taxes, les impôts et les droits au nom de la province. La taxe de vente sur les expéditions directes deviendra une nouvelle source de revenus, même pour les provinces dépourvues d'industrie vinicole.

De plus, le projet de loi C-311 et les ventes directes au consommateur n'auront pas de conséquences néfastes sur les ventes des sociétés des alcools provinciales. La province de l'Ontario a autorisé les ventes directes, qui ont augmenté de 77 p. 100 entre 2002 et 2010, et représentent environ 2 p. 100 des ventes totales. La LCBO a depuis vu passer sa part des ventes de vins totales dans la province de 82,6 à 84,1 p. 100.

Sachez en outre que le projet de loi C-311 ne contreviendra pas aux règles du commerce international, puisque les vins importés seront traités de la même manière que les vins produits au pays. La mesure ne pourra malheureusement se limiter aux vins canadiens, comme on l'a indiqué plus tôt, puisque cela pourrait donner lieu à une plainte devant une organisation commerciale.

Fourth, Bill C-311 and direct-to-consumer shipping will not undermine social responsibility obligations and will not mean minors will be able to access wine through online ordering. Direct shipping within the province of Ontario and B.C. has been available for well over a decade, and underage access has never been an issue. In addition, no wine will be sold below the social reference price established by the province, and couriers will require that direct shipments be signed by an adult at the point of delivery. Wineries will prevent shipping to “dry communities” through their order-fulfillment software, with couriers acting as an additional backup.

We believe that Bill C-311 will provide Canadian wineries with a new sales channel that will create a stronger internal market for Canadian wine, a solid base for the industry to sustain its growth ambitions and new opportunities for wine country tourism, new jobs and enhanced government revenues.

In closing, I would note that provincial rules permitting wine to be imported on your person are the starting point. The legal intent of Bill C-311 is simple and offers the first opportunity in 84 years for individual Canadians to visit an out-of-province Canadian wine region and return home with their wine purchase; purchase wine at an out-of-province winery and have the winery arrange for shipment to their home; order wine online from an out-of-province winery and have their purchase shipped directly to their home; and become a member of an out-of-province Canadian winery wine club and have new vintages and small-lot production wines shipped to their home.

We know from experience that these rules can be put in place very quickly by the provinces. As such, we ask that the passage of Bill C-311 not be delayed. This is not a new concept. It has been discussed for multiple years with provincial governments and liquor boards across this country. Thank you. I look forward to your questions.

Shirley-Ann George, Founder, Alliance of Canadian Wine Consumers: On behalf of Canadian wine lovers, we are pleased that you have sought the views of the Alliance of Canadian Wine Consumers. We represent an ad hoc, grassroots, volunteer organization most commonly known by our campaign name, FreeMyGrapes. We exist for a single purpose: It should be legal for Canadians to directly buy wine from Canadian wineries and have that wine shipped across provincial borders for their personal consumption. We call this winery-to-consumer, or WTC, sales.

Bill C-311 has our full support. It removes the federal, criminal penalty that today denies Canadians access to many out-of-province wines. It removes the club that the provincial liquor boards use to keep wineries from filling orders from much-needed

Enfin, le projet de loi et l'expédition directe aux consommateurs ne réduiront en rien les obligations au chapitre de la responsabilité sociale et ne permettront pas aux mineurs de commander du vin en ligne. L'Ontario et la Colombie-Britannique autorisent l'envoi direct de vin depuis plus de 10 ans, et l'accès des mineurs à l'alcool n'a jamais posé de problème. Qui plus est, aucun vin ne sera vendu à un prix inférieur à celui du prix de référence sociale fixé par la province, et le messenger devra exiger la signature d'un adulte lors de la livraison de l'envoi direct. Les producteurs pourront éviter d'envoyer des colis à des communautés où la consommation d'alcool est interdite grâce à des logiciels de traitement des commandes, et les messagers pourront faire des vérifications supplémentaires.

Nous considérons que le projet de loi C-311 offrira aux établissements vinicoles du Canada un nouveau débouché qui permettra de créer un marché intérieur plus fort pour les vins canadiens, une assise solide pour que l'industrie puisse concrétiser ses ambitions de croissance, de nouvelles occasions touristiques en région vinicole, de nouveaux emplois et des revenus supérieurs pour le gouvernement.

Je terminerai en indiquant que les règles provinciales autorisant l'importation de vin « sur sa personne » constituent un point de départ. L'intention légale du projet de loi C-311 est simple et permet aux citoyens canadiens de pouvoir, pour la première fois en 84 ans, visiter une région vinicole du Canada et d'en ramener du vin ou d'y acheter des produits et de les faire expédier chez eux, de commander du vin en ligne auprès d'un vignoble de l'extérieur de leur province pour le faire livrer à leur domicile, d'adhérer à un club de vin canadien d'une autre province et de se faire livrer de nouveaux crus et des vins de petits producteurs.

L'expérience nous a montré que les provinces peuvent mettre ces règles en place très rapidement. Nous demandons donc que le projet de loi C-311 soit adopté sans tarder. Le concept n'a rien de nouveau et fait l'objet de débats depuis des années entre les gouvernements provinciaux et les sociétés des alcools de toutes les régions du pays. Merci. Je répondrai à vos questions avec plaisir.

Shirley-Ann George, fondatrice, Alliance of Canadian Wine Consumers : Au nom des amateurs de vin du Canada, nous sommes heureux que vous ayez demandé l'avis de l'Alliance of Canadian Wine Consumers. Nous représentons une organisation spéciale de citoyens bénévoles qui s'est principalement fait connaître grâce à sa campagne, « FreeMyGrapes ». Nous existons pour une seule raison : nous voulons que les Canadiens puissent légalement acheter directement du vin des producteurs canadiens et faire livrer leurs achats d'une province à l'autre pour leur usage personnel. C'est ce que nous appelons les ventes de vin directement des établissements vinicoles aux consommateurs.

Nous appuyons pleinement le projet de loi C-311, qui élimine la sanction criminelle fédérale qui interdit actuellement aux Canadiens d'accéder à un éventail de vins produits dans d'autres provinces. Il élimine également l'outil que les sociétés

customers. In short, it is an essential step forward in our quest to have Canadian wines made more accessible for all adult Canadians.

I have five quick points to make. First, Canadians want this interprovincial trade barrier removed. We believe there should be greater consumer choice, a single Canadian market and, in 2012, we expect that everything should be available via the Internet. Regardless of where you live in Canada, we should be able to have the ability to visit a winery and have a wine shipped to your home, to join their wine clubs, to go to a winery's website and order the wine that you have heard about through word of mouth or some online blog.

Canadians in every province and territory have supported our cause. They have signed our online and paper-based petitions. They have sent letters to their members of Parliament, and joined us on Facebook and Twitter. As a matter of fact, there is something called a "Tweet-a-thon" taking place over the course of four hours this afternoon in support of Bill C-311. It will have participants from across the country — wineries, consumers and others in the industry.

Given that the majority of adult Canadians support removing this interprovincial wine barrier, it is not surprising that the existing archaic, provision-based law has been mocked in national and local newspapers, radio, television and social media.

Second, this is affordable. Our WTC request has been carefully crafted to minimize the impact on provincial revenues. Our analysis is fact-based. We have used ShipCompliant numbers. This is the company that in the United States is tracking the U.S. impact of direct-to-consumer wine sales where it is now legal in 38 of 50 states to ship wine across state lines.

Only 0.6 of a single per cent of U.S.-produced wines are actually shipped across state lines. If we apply this number to Canada and assume no economic upside, which I think we could all agree is an ultraconservative projection, this translates into 0.001 to 0.015 per cent of liquor board revenues. This is not even a rounding error.

On the plus side, we believe that the increase in taxes and jobs and other economic benefits that the provinces will receive will more than cover any costs. The wine producing provinces — and you may be interested to know that every province today has their own wineries — will gain from increased tourism, wine sales and grape and fruit sales.

The high cost of shipping wine means that WTC is only attractive for wines that are not locally available, and will be largely used to for higher-end wines. To give a concrete example, I

des alcools provinciales utilisent pour empêcher les producteurs de vins d'accepter les commandes de consommateurs dont ils ont tant besoin. En bref, il s'agit d'un pas en avant crucial dans le cadre des efforts que nous déployons pour que les vins canadiens soient plus accessibles aux adultes canadiens.

J'ai cinq brèves observations à formuler. Tout d'abord, les Canadiens veulent que les obstacles interprovinciaux soient abattus. Nous considérons que les consommateurs devraient jouir d'un choix élargi et d'un marché national unifié, et qu'en 2012, tout devrait être accessible par Internet. Peu importe l'endroit où l'on vit au Canada, on devrait pouvoir visiter un établissement vinicole et faire livrer ses achats à la maison, adhérer au club de vin et aller sur le site Web d'un producteur pour commander un vin dont on a entendu parler par le bouche-à-oreille ou sur un blogue.

Nous bénéficions du soutien de Canadiens des quatre coins du pays. Ils ont signé nos pétitions en ligne et en format papier, envoyé des lettres à leurs députés et se sont joints à nos pages Facebook et Twitter. En fait, un marathon de « gazouillis » de quatre heures aura lieu cet après-midi afin d'appuyer le projet de loi C-311, auquel participeront des Canadiens de toutes les régions du pays, qu'il s'agisse de producteurs de vin, de consommateurs ou d'autres parties intéressées de l'industrie.

Étant donné que la majorité des adultes canadiens sont en faveur de l'élimination de cet obstacle à la circulation de vins entre les provinces, on ne s'étonnera pas que la loi actuelle et ses dispositions archaïques soient tournées en ridicule dans la presse, la radio, la télévision et les médias sociaux nationaux et locaux.

De plus, c'est abordable. Nous avons soigneusement élaboré notre initiative de ventes de vin directement des établissements vinicoles aux consommateurs pour qu'elle ait le moins d'effet possible sur les revenus des provinces. Notre analyse s'appuie sur les faits et les chiffres de ShipCompliant, l'entreprise qui étudie les répercussions des ventes directes de vin des établissements vinicoles aux consommateurs aux États-Unis, où il est maintenant légal de vendre du vin d'un État à l'autre dans 38 des 50 États.

Seulement 0,6 p. 100 des vins produits aux États-Unis sont expédiés d'un état à l'autre. Si nous reprenons cette donnée pour le Canada en supposant qu'il n'y a pas de chambardement économique, et nous pourrions tous convenir que c'est une projection très prudente, on parle d'entre 0,001 et 0,015 p. 100 des revenus de la régie des alcools. Ce n'est même pas une erreur d'arrondissement.

Par ailleurs, nous croyons que l'augmentation des taxes et des emplois et d'autres avantages économiques pour les provinces permettront largement de couvrir les coûts. Les provinces productrices de vin — et vous aimeriez peut-être savoir que chaque province a aujourd'hui ses propres vineries — bénéficieront de l'augmentation du tourisme, des ventes de vin, de raisins et de fruits.

Parce que l'expédition du vin coûte cher, l'achat de vin directement des vineries est attrayant seulement pour les vins qui ne sont pas accessibles localement, et on le fera surtout pour les vins

know someone who ordered two cases of wine to be shipped in from B.C., an illegal act, so we will not name that person. The cost was \$106. It is not a trivial expense and you will not do it on your \$10 bottles of wine; it will be premium wines.

As in the U.S., this all translates to existing liquor outlets maintaining the vast majority of wine retail sales, with 98 per cent of wines continuing to be purchased locally.

Third, the vast majority of Canadian wines are simply not readily accessible to Canadians. A quick tour down the aisles of your local liquor store will clearly demonstrate that very few of the over 450 wineries in Canada are represented, and each of those wineries has multiple labels. The reality is that there will always be limited retail shelf space and that these wines will never be readily available via any other means but buying them direct.

Fourth, the greatest benefit will go to small, rural, family-owned businesses. Most of these are small wineries that cannot or will not sell their wines through liquor boards. In addition, winery and culinary tourism will increase, supporting the many small businesses, such as hotels, restaurants and wine tours. The U.S. experience demonstrates that every state that has allowed WTC has had their local wine sales increase.

Finally, this bill does not undermine the need or ability of the provinces to properly regulate the sale of wine. The provinces can still set regulations, for example, limiting the changes to winery-to-consumer sales as we have asked. They can still ensure the protection of minors through such vehicles as those Dan has mentioned, such as demanding proof of age on delivery, a system that has been proven to be effective.

In summary, we would like to thank the great Member of Parliament Dan Albas for his private member's bill and the unanimous support this bill has received in the House of Commons. Today, Canadian wine-lovers are asking you, members of the Senate Banking Committee, to also vote in favour of Bill C-311.

The Chair: Ms. George, could you testimony the committee a little more about who the Alliance of Canadian Wine Consumers are? You are the head of this organization?

Ms. George: Yes. It is a grassroots organization that has supporters who have signed up either online or through vehicles such as Facebook and Twitter. It has grown into something far bigger than just the Alliance of Canadian Wine Consumers. For example, if any members here are from British Columbia, there is a very active Free My Grapes campaign going on in British Columbia. We also have significant support from sommeliers across the country; from wine-lovers; and from the media, both mainstream and the media that follows the wine industry.

de haut de gamme. À titre d'exemple, je connais une personne qui a commandé deux caisses de vins de la Colombie-Britannique. Puisque c'est illégal, je ne la nommerai pas. Il en a coûté 106 \$. Ce n'est pas banal et on ne le ferait pas pour des bouteilles de vin à 10 \$, mais bien pour de bons vins.

Comme aux États-Unis, cela veut dire que les points de vente d'alcool ont toujours la grande majorité des ventes au détail; 98 p. 100 des vins sont achetés localement.

Troisièmement, la grande majorité des vins canadiens ne nous sont tout simplement pas accessibles. Il ne suffit que de marcher dans les allées du magasin d'alcool le plus près pour s'apercevoir qu'une très petite partie des plus de 450 vineries canadiennes sont représentées sur les tablettes, et chacune de ces vineries a plus d'une étiquette. Le fait est que l'espace sur les tablettes sera toujours limité et qu'il sera toujours impossible d'acheter ces vins à moins de le faire directement des vineries.

Quatrièmement, ce sont les petites entreprises, les entreprises rurales et familiales qui en sortiront les plus gagnantes. La plupart sont des petites vineries qui ne peuvent pas vendre ou ne vendront pas leurs vins par l'intermédiaire des régies des alcools. De plus, le tourisme vinicole et culinaire augmentera, ce qui aidera les nombreuses petites entreprises, comme les hôtels, les restaurants et les organisateurs de visites vinicoles. L'expérience des États-Unis montre que chaque état qui autorise la vente de vin directement de vineries a vu ses ventes de vins locaux augmenter.

Enfin, le projet de loi n'empêche pas les provinces de réglementer la vente de vin convenablement. Par exemple, les provinces peuvent toujours établir des règlements pour limiter les changements proposés quant à la vente de vin directement des vineries, comme nous l'avons demandé. Elles peuvent toujours protéger les mineurs par des moyens comme ceux que Dan a mentionnés, c'est-à-dire exiger une pièce d'identité prouvant l'âge de la personne lors de la livraison, un système qui s'est révélé efficace.

En terminant, nous voulons remercier l'excellent député Dan Albas d'avoir présenté son projet de loi d'initiative parlementaire, et nous sommes ravis du soutien unanime qu'il a reçu de la Chambre des communes. Aujourd'hui, les amateurs de vins du Canada vous demandent à vous, les membres du Comité sénatorial des banques, de voter vous aussi en faveur du projet de loi C-311.

Le président : Madame George, pourriez-vous nous en dire un peu plus au sujet de l'Alliance de consommateurs de vin canadien? Êtes-vous à la tête de cette organisation?

Mme George : Oui. C'est une organisation communautaire soutenue par des gens qui se sont inscrits en ligne ou par des outils comme Facebook et Twitter. Elle est maintenant plus qu'une alliance de consommateurs de vin canadien. Par exemple, je ne sais pas si certains d'entre vous viennent de la Colombie-Britannique, mais on y mène présentement une campagne très active intitulée « FreeMyGrapes ». Nous avons également l'appui de sommeliers de partout au pays, d'amateurs de vin et des médias, tant les médias traditionnels que ceux qui suivent l'industrie vinicole.

The Chair: Thank you very much.

Senator L. Smith: Mr. Paszkowski, in your presentation you said that Canadian wine represents just 6 per cent of total wine sales. Have you done calculations of what potential market growth and size could be for our Canadian wine producers? What type of numbers are we talking about?

Mr. Paszkowski: As Ms. George mentioned, it is difficult to do an exact calculation. However, we took a look at what has taken place in the United States as an example of what could take place in the Canadian marketplace. There, roughly 2 per cent of total production has entered into the direct consumer channel, and 1 per cent or half of that is in wine that is purchased at the tasting room and leaves the tasting room. Therefore, there is no knowledge as to whether that is staying within the State of California or leaving the state. The other 1 per cent has entered into the direct consumer channel; that is a consumer purchasing a case of wine at the winery and having the winery ship it back home to their state or some form of online or wine club telephone purchase.

In Canada, if we translate that into a volume amount for VQA 100 per cent Canadian wines and, as Ms. George mentioned, if you are looking at \$4 a bottle in transportation charges, you will not be purchasing wines for \$10; it will be for premium wines of \$15 and over. We estimate that to be roughly 25,000 to 30,000 cases of wine.

It is not a panacea, but it is a very important volume for small- to medium-sized producers. That could be a fair proportion of their total sales. It is also important to large wineries, but it will be a small percentage of their total sales.

Senator L. Smith: You mentioned about 12,000 people are employed through the wineries.

Mr. Paszkowski: Directly, yes.

Senator L. Smith: Even if it affects a niche market of smaller producers, it would be interesting to look at smaller and bigger producers. If an analysis was done, that could be a marketing tool for you folks, too, and your association in terms of tourism, investment and that whole economic growth model.

Mr. Paszkowski: Absolutely. We know there are significant tourism impacts from consumers visiting our wineries. If they have access to our wines, we believe that will build tourism. As a new winery, you do not have the economic ability or the volumes to sell into the liquor board system. It is not that they do not want to, because you get great exposure to millions of consumers as they pass through one of the most visited government buildings in this country. However, if you can build that relationship with consumers and if you can make a higher level of profitability and invest that back into your wineries, you then have a capacity to enter into the liquor board system. It acts as a virtual inventory for liquor boards. This will be beneficial to everyone in the long run: Tourism, liquor boards, wineries and consumers.

Le président : Merci beaucoup.

Le sénateur L. Smith : Monsieur Paszkowski, au cours de votre exposé, vous avez dit que le vin canadien ne représente que 6 p. 100 des ventes totales de vin. Avez-vous fait des calculs sur la croissance et la taille possible du marché pour nos producteurs de vin canadiens? Quels sont les chiffres?

M. Paszkowski : Comme Mme George l'a dit, il est difficile de faire des calculs exacts. Toutefois, nous avons examiné ce qui se passe aux États-Unis pour déterminer ce qui pourrait se passer sur le marché canadien. Dans ce pays, à peu près 2 p. 100 de la production totale est vendue directement au consommateur, et 1 p. 100, soit la moitié, de cela représente le vin qui est acheté lors de dégustations. On ignore donc si le vin demeure dans l'état de la Californie ou s'il en sort. L'autre 1 p. 100 est aussi vendu directement au consommateur; le consommateur achète une caisse de vin à la vinerie et la fait expédier chez lui, dans son état, ou il s'agit d'un achat en ligne ou par téléphone par un club de vin.

Au Canada, concernant le montant pour des vins VQA faits entièrement de raisins cultivés au Canada et, comme Mme George l'a mentionné, si les frais de transport sont de 4 \$ la bouteille, on n'achètera pas de vins à 10 \$; ce seront des vins de qualité supérieure d'au moins 15 \$. Nous estimons que cela représente à peu près entre 25 000 et 30 000 caisses de vin.

Ce n'est pas une panacée, mais il s'agit d'une très grande quantité pour les petits et moyens producteurs. Cela peut représenter une bonne partie de leurs ventes. C'est aussi important pour les grandes vineries, mais cela ne représenterait qu'un faible pourcentage de leurs ventes.

Le sénateur L. Smith : Vous avez dit que les vineries emploient environ 12 000 personnes.

M. Paszkowski : Directement, oui.

Le sénateur L. Smith : Même si cela a des répercussions sur un créneau de petits producteurs, il serait intéressant d'examiner les petits et gros producteurs. Si l'on faisait une analyse, ce serait également un outil de marketing pour vous et votre association quant au tourisme, aux investissements et au modèle de croissance économique.

M. Paszkowski : Tout à fait. Nous savons que les visites des consommateurs dans les vineries ont des répercussions importantes sur le tourisme. À notre avis, l'accès à nos vins stimulera le tourisme. Une nouvelle vinerie n'a pas la capacité financière ou les quantités qu'il faut pour vendre ses produits par l'intermédiaire des régies des alcools. Ce n'est pas que les vineries refusent de le faire, car cela leur permettrait de se faire connaître par des millions de consommateurs lorsqu'ils se rendent dans l'un des établissements gouvernementaux les plus visités au pays. Toutefois, si une vinerie peut établir ce lien avec les consommateurs et augmenter le niveau de profitabilité et réinvestir, elle peut alors s'intégrer au système des régies des alcools. C'est comme un inventaire virtuel pour les régies. À long terme, tout le monde en tirera profit : le tourisme, les régies des alcools, les vineries et les consommateurs.

Senator L. Smith: What is your sense about resistance from the provincial boards? What is your sense about that? An opened question is: Would the boards be fearful of third parties trying to push other types of products that could have the same opportunity, like movement of beer between provinces, et cetera? Do you see that?

Mr. Paszkowski: I think that is a possibility, but it is not a like product to wine and there is no reason to open it up to other products. Distilled products and beer are different from wine. They are more readily available across the country, at least most brands are. Beer is the type of product that will be extremely expensive to ship from British Columbia to Nova Scotia, for example, and the quality of the beer would change along the trip. Captain Morgan's is available almost everywhere.

Senator L. Smith: I was looking more from a negativity perspective. We hear from Quebec that the Government of Quebec or the SAQ is not happy with the fact that this bill will probably go through. Are they paranoid for no reason? That was the thought behind the question.

Mr. Paszkowski: I think they are paranoid for no reason.

Senator Massicotte: I am convinced also that if this bill passes it would help Canadians vintners from an economic point of view. It is very good. It would encourage us all for simplicity reasons but also pricing, because it would be less expensive. It is good to encourage Canadian producers. It is very positive.

The other reason I have to admit I favour this is I am against monopolies. Right now, every provincial monopoly exerts full control. I have no right to buy Ontario wine. Having said that, they get significant monies from that and they do not compete, there is no competition whatsoever unless I do it illegally.

Even if the bill passes, why will they not still maintain a monopoly to ensure you cannot trade interprovincially? That is my concern. I love competition; I think it is fundamentally important to our competitiveness, but they do not like it because they like to charge these very high taxes on liquor. What will stop them from maintaining that monopoly in spite of the bill passing?

Mr. Paszkowski: The bill does not change the monopoly system. It is a very simple amendment to allow for direct-to-consumer delivery. We enjoy having the liquor board system in this country. We work very well with them. It is unfortunate that many of them do not sell more Canadian wines. We are hoping this will encourage them to sell more Canadian wines in the future.

We do have a good relationship with liquor boards and this bill does nothing to change that. It was never our intent to change that system within Canada. It is only to provide us with a new channel to sell our products.

Le sénateur L. Smith : Que pensez-vous de la résistance qu'opposent les régies provinciales? Qu'en pensez-vous? Les régies craignent-elles que des tiers tentent de promouvoir d'autres types de produits qui pourraient profiter des mêmes avantages, comme de l'expédition de bières d'une province à l'autre, et cetera? Est-ce possible?

M. Paszkowski : Je pense que c'est possible, mais ce n'est pas comparable au vin, et il n'y a aucune raison d'étendre cela à d'autres produits. La situation des produits très alcoolisés et de la bière n'est pas comparable à celle du vin. Ils sont plus facilement accessibles au pays, du moins la plupart des marques. Par exemple, l'expédition de produits comme la bière de la Colombie-Britannique à la Nouvelle-Écosse coûterait extrêmement cher et la qualité du produit diminuerait en cours de route. Le rhum Captain Morgan's se vend presque partout.

Le sénateur L. Smith : Je voulais plutôt savoir s'il y a des effets négatifs. Au Québec, il semble qu'au gouvernement québécois ou à la SAQ, on voit d'un mauvais œil la possibilité que le projet de loi soit adopté. Sont-ils paranoïaques sans raison? C'est ce qui sous-tendait ma question.

M. Paszkowski : Je pense qu'ils sont paranoïaques sans raison.

Le sénateur Massicotte : Je suis aussi convaincu que l'adoption du projet de loi aiderait les négociants en vins sur le plan économique. C'est très bien. Cela nous inciterait tous à en acheter pour des raisons de simplicité, mais aussi de prix, qui seraient moins élevés. C'est une bonne chose d'encourager les producteurs canadiens. C'est très positif.

Je dois admettre que si je suis en faveur du projet de loi, c'est aussi parce que je suis contre les monopoles. À l'heure actuelle, tous les monopoles des provinces ont le plein contrôle. Je n'ai pas le droit d'acheter du vin de l'Ontario. Cela dit, ils en retirent des sommes importantes et il n'y a pas de concurrence à moins que j'agisse de façon illégale.

Si le projet de loi était adopté, pourquoi ne pourraient-ils plus s'assurer qu'on ne peut pas acheter du vin d'une autre province? C'est ce qui me préoccupe. J'aime la concurrence. Je pense que c'est essentiel à notre compétitivité, mais ils détestent cela parce qu'ils aiment imposer des taxes très élevées sur l'alcool. Qu'est-ce qui les empêchera de conserver leur monopole si le projet de loi est adopté?

M. Paszkowski : Le projet de loi ne change pas la situation de monopole. Il s'agit d'une modification très simple qui permet d'expédier du vin directement au consommateur. Nous aimons que le pays ait un système de régies des alcools. Nous collaborons très bien avec elles. C'est dommage que bon nombre d'entre elles ne vendent pas un plus grand nombre de vins canadiens. Nous espérons que cela les encouragera à vendre plus de vins canadiens à l'avenir.

Nous avons de bonnes relations avec les régies d'alcool, et le projet de loi ne contient rien qui changerait quoi que ce soit à cet égard. Nous n'avons jamais eu l'intention de changer ce système. L'objectif n'est que de pouvoir vendre nos produits d'une nouvelle façon.

Senator Massicotte: In Quebec, the way I read it, we cannot import even one bottle so it will change nothing. I will not be able to buy a case of B.C. wines and get it shipped to Quebec, even if the bill passes.

Mr. Paszkowski: If the bill passes, there is a grey area in terms of online sales and in terms of the volume amount. Our hopes are that the jurisdictions will get together and there will be consumer pressure and hope to put a reasonable amount. I do not find 1.5 litres reasonable.

Ms. George: To add a perspective, this bill has a very high level of consumer support. Bill C-311 removes the federal penalty for shipping. We do not expect provinces to be willing to go up against wide consumer support and start putting in place penalties that go to consumers. First, it is expensive to enforce. How will they know that the wine has come in? Are you really going to start having consumers go to jail for buying a legal Canadian product?

We expect the liquor boards to continue to fight to maintain control of their monopoly. If you and I had a monopoly, we might do the same thing. However, we believe that the end of the day, with the consumer outcry that would result, if the provinces actually started to put in place significant restrictions in this area, they will hear the voice of Canadians loud and clear.

Senator Massicotte: I hope you are right, but I am not optimistic. Several months ago in Quebec, a person died and in his will left quite a bit of wine. The SAQ found out that this wine was imported from other provinces, so they were looking to tax the estate significant sums of money for the wine illegally shipped across provinces. Everyone was amazed. The person is dead; let his descendants at least enjoy the wine. It is amazing.

[Translation]

Senator Maltais: I want to know something, just to reassure Senator Massicotte. You probably remember that the Dow Brewery closed because people had consumed too much. They should drink from the barrel, and not by the barrel.

How much wine from the whole private sector is exported to the United States? First of all, is it exported?

[English]

Mr. Paszkowski: Yes. We are not large exporters. One reason we want this is to build our business in Canada. That is a springboard into the export market, but the United States would be our largest export market.

Le sénateur Massicotte : Si j'ai bien compris, au Québec, nous ne pouvons même pas importer une seule bouteille; donc, cela ne changera rien. Même si nous adoptons le projet de loi, je ne pourrai pas acheter une caisse de vins de la Colombie-Britannique et la faire expédier au Québec.

M. Paszkowski : Si le projet de loi est adopté, il y aura une zone grise pour ce qui est des achats en ligne et de la quantité. Nous espérons que les provinces se réuniront et que les consommateurs feront des pressions pour que la quantité soit raisonnable. Je ne pense pas que 1,5 litre soit raisonnable.

Mme George : Par ailleurs, le projet de loi reçoit un fort appui des consommateurs. Le projet de loi C-311 retire les sanctions fédérales pour l'expédition. Nous ne nous attendons pas à ce que les provinces soient désireuses d'affronter l'appui important des consommateurs en leur imposant des sanctions. Premièrement, leur mise en œuvre coûterait cher. Comment saura-t-on que le vin a été expédié? Allons-nous vraiment mettre des consommateurs en prison pour avoir acheté un produit canadien légal?

Nous nous attendons à ce que les régies des alcools continuent à se battre pour conserver le contrôle de leur monopole. Si vous et moi avions le monopole, nous pourrions faire la même chose. Toutefois, nous croyons qu'en définitive, compte tenu du tollé que cela provoquerait, si les provinces mettent en place des restrictions, elles entendront de fortes protestations de la part des Canadiens.

Le sénateur Massicotte : J'espère que vous avez raison, mais je ne suis pas optimiste. Il y a plusieurs mois, au Québec, une personne est décédée et a légué beaucoup de bouteilles de vin. La SAQ a découvert que le vin avait été importé d'autres provinces, et elle envisageait de faire payer des sommes importantes aux descendants pour le vin qui avait été expédié illégalement d'une province à l'autre. Cette histoire a surpris tout le monde. La personne est décédée; laissons au moins ses descendants savourer le vin. C'est incroyable.

[Français]

Le sénateur Maltais : Je voudrais savoir, juste pour rassurer le sénateur Massicotte, rappelez-vous que la brasserie Dow avait fermé parce que des gens avaient trop consommé. Il faut boire du tonneau et non pas le tonneau.

Combien on exporte de vin vers les États-Unis de l'ensemble du secteur privé? Est-ce qu'on en exporte, d'abord?

[Traduction]

M. Paszkowski : Oui. Nous ne sommes pas de grands exportateurs. L'une des raisons pour lesquelles nous souhaitons cela, c'est que nous voulons établir des liens d'affaires au Canada. C'est un tremplin vers le marché de l'exportation, mais les États-Unis seraient notre plus important marché.

[Translation]

Senator Maltais: Some liquor boards were concerned about the free flow of wine, including Chilean and other kinds of wine. As a Quebec citizen, I do not think I would import a bottle of Chilean wine sold in British Columbia. I think that is uncalled for. I want to buy a bottle of wine produced in British Columbia because we do not have any in Quebec, but I can have Chilean wine by the barrel. I have no interest in moving it across Canada. We should not think that their approach is serious. It is just hot air. I do not think this is an impediment. What I like about the bill is what the member has explained to us, the free flow of Canadian products. That is what consumers are looking for. It is normal for us to be able to taste various products, from East to West.

Do small producers who sell in front of their home charge taxes? How do they inform the government about that? Do they submit annual reports? I do not know how you operate.

[English]

Mr. Paszkowski: As I mentioned in my presentation, taxes will be collected. This will be treated no differently than if you purchased a set of skis from British Columbia. The store owner in British Columbia would quote you the price of those skis with provincial sales tax in Ontario. With wine, it will be no different. The winery would include in that final price — and there is software out there to do this; it is not very difficult to do, as long as you know where the wine is being shipped — whatever the taxes and levies are in that jurisdiction.

The sales tax of Ontario, for example, if there is the 20-cent bottle fee that has to be added, whether there is an environmental levy or a bottle levy, those things would be included in that price.

The Province of Saskatchewan would be collecting taxes.

[Translation]

Senator Maltais: Why do liquor boards not collect empty bottles while beer companies collect their empty bottles and beer cans? Why should I be stuck with bottles from the Société des alcools du Québec? I am not buying the container; I am buying the content. Why should I be stuck with those bottles?

[English]

Mr. Paszkowski: That is a good question. It is collected in different jurisdictions. From what I read in the media, many Quebec residents are bringing their bottles in to the Brewers Retail in Ontario to collect their fees. I think it would make sense. It varies in different jurisdictions as to who collects the bottle levies.

[Français]

Le sénateur Maltais : Il avait une inquiétude de certaines sociétés des alcools disant que la libre circulation des vins, incluant les vins chiliens et d'autres vins. Je ne crois pas, comme citoyen du Québec, que j'irais importer une bouteille de vin du Chili qui est vendu en Colombie-Britannique. Je pense que c'est déplacé. Je veux acheter une bouteille de vin produit en Colombie-Britannique parce qu'on n'en a pas au Québec, mais le vin du Chili, je peux en avoir au baril. Je n'ai pas d'intérêt à y faire traverser le Canada. Il ne faut pas penser que c'est sérieux leur approche. C'est simplement du vent en l'air, c'est le cas de le dire. Je ne crois pas que ce soit un empêchement. Ce que j'aime dans le projet de loi, c'est ce que le député nous a bien expliqué, c'est la libre circulation des produits canadiens. C'est ce que les consommateurs recherchent. De l'Est à l'Ouest, c'est normal qu'on puisse goûter les différents produits.

Les petits producteurs qui vendent devant leur porte, est-ce qu'ils perçoivent des taxes? Et de quelle façon ils en font part au gouvernement, par des rapports annuels? Je ne sais pas comment vous fonctionnez.

[Traduction]

M. Paszkowski : Comme je l'ai dit au cours de mon exposé, des taxes seront perçues. L'achat de vin ne sera pas traité différemment de l'achat de skis de Colombie-Britannique. Le propriétaire du magasin vous donnera le prix des skis incluant la taxe de vente provinciale de l'Ontario. Il en sera de même pour le vin. La vinerie inclura le prix total — et il existe des logiciels pour le faire; ce n'est pas très difficile à faire, tant qu'on sait où est expédié le vin — peu importe les taxes et les impôts de la province.

Par exemple, concernant la taxe de vente de l'Ontario, s'il faut ajouter des frais de 20 cents pour la bouteille, qu'il s'agisse d'une écotaxe ou d'une taxe sur les bouteilles, ils seraient calculés dans le prix.

La Saskatchewan percevrait des taxes.

[Français]

Le sénateur Maltais : Pourquoi les sociétés des alcools ne ramassent pas les bouteilles vides alors que les compagnies de bière ramassent leurs bouteilles vides et leurs cannettes de bière? Pourquoi serais-je pris avec les bouteilles de la Société des alcools du Québec? Ce n'est pas le contenant que j'achète, c'est le contenu. Pourquoi serais-je pris avec ces bouteilles?

[Traduction]

M. Paszkowski : C'est une bonne question. On les ramasse dans différentes provinces. D'après ce que j'ai lu dans les médias, bon nombre de résidents du Québec apportent leurs bouteilles à la Brewers Retail en Ontario pour percevoir le montant. Je pense que c'est logique. Chaque province détermine qui peut percevoir les taxes sur les bouteilles; cela varie d'une province à l'autre.

In terms of your question regarding Chilean wine, I think you are absolutely correct, but in Ontario, if there is a bottle of Chilean wine that is not available at the LCBO you can private-order that bottle of wine through the LCBO; you can access that bottle of wine through another liquor board; or you could order it directly from the winery in Chile. You cannot do that with Canadian wine. You cannot order directly from a winery in this country.

Senator Massicotte: You answered that obviously you will collect all the sales taxes applicable to the residence of the consumer, but if I import wine from Europe, for example, in Quebec at least, they will not only charge me the sales tax but a significant importation fee or whatever. Will you also collect that sum if I buy B.C. wine? In other words, the price you can buy it locally is significantly different from the price in the store. Is that charge also included in your collection?

Mr. Paszkowski: No. The markup is something different.

Senator Massicotte: I am not talking markup. If I import wines from Europe to Quebec, they will charge me the sales taxes but also a significant fee — it is not markup, it is not profit, it is simply a processing fee, I guess, so they get significant sums on that.

Mr. Paszkowski: As soon as the wine enters into Canada, it has to go to first receipt at the liquor board where the alcohol is entering into the province. In the case of ordering directly from the winery, it is my understanding that Canada Customs will take care of that. On behalf of all the liquor boards, they will collect a markup — I believe it is 102 per cent — on that wine entering into Canada. However, any foreign wine that enters into Canada has to go through first receipt in the province in which it is entering. In other words, it has to go through the liquor board system and pay its pound of flesh before it is allowed to —

Senator Massicotte: It is a federal excise tax?

Mr. Paszkowski: No. Beside the HST or the PST, every liquor board charge is a markup. That is a cost of service for that wine going through their retail and distribution system. That varies across the country. It is 66 per cent, roughly, in Ontario and I believe it is 148 per cent in New Brunswick. There is the producer price, which is the FOB price, excise tax, a landed price and then the liquor boards add their markup to that.

As you move down the pricing scale you add on all the other levies — the PST, the GST, the bottle fee — and you come down to a final price. For example, in the case of Ontario, if it is a \$15 bottle of wine, the producer would be getting roughly \$6.75, and the markup on that would be about \$6.77 to the LCBO.

En ce qui concerne le vin chilien, je pense que vous avez tout à fait raison, mais en Ontario, si la LCBO ne vend pas un vin du Chili que vous recherchez, elle peut le commander pour vous; vous pouvez l'obtenir par l'intermédiaire d'une autre régie des alcools; ou vous pouvez la commander directement à la vinerie au Chili, ce qu'on ne peut pas faire au Canada. On ne peut pas commander une bouteille directement dans une vinerie canadienne.

Le sénateur Massicotte : Vous avez répondu qu'évidemment, on percevra les taxes de vente applicables à la province de résidence du consommateur, mais si j'importe du vin de l'Europe, par exemple, du moins au Québec, on me fera payer non seulement la taxe de vente, mais aussi des frais pour l'importation, ou peu importe. Me fera-t-on faire payer cette somme également si j'achète du vin de la Colombie-Britannique? En d'autres termes, le prix qu'on paie en achetant localement est très différent du prix en magasin. Ces frais sont-ils aussi compris?

M. Paszkowski : Non. La marge est quelque chose de différent.

Le sénateur Massicotte : Je ne parle pas de la marge. Si j'importe du vin de l'Europe et que j'habite au Québec, on me fera payer non seulement les taxes de vente, mais aussi un droit important — il ne s'agit pas d'une marge ou d'un profit, mais simplement de frais d'administration, je suppose, et ils obtiennent des sommes importantes.

M. Paszkowski : Dès l'arrivée du vin au Canada, il doit d'abord être réceptionné par la régie des alcools, au point d'entrée dans la province. Si le vin a été commandé directement auprès du producteur, je pense que c'est Douanes Canada qui s'en occupe. Pour le compte de toutes les régies des alcools, il prélève une marge — je crois qu'elle est de 102 p. 100 — sur le vin arrivant au Canada. Cependant, tout vin étranger doit d'abord être réceptionné dans la province dans laquelle il arrive. Autrement dit, il doit passer par la régie des alcools et il fait l'objet du prélèvement exigé avant d'être autorisé à...

Le sénateur Massicotte : Est-ce que c'est une taxe d'accise fédérale?

M. Paszkowski : Non. À part la taxe de vente harmonisée ou la taxe de vente provinciale, toutes les régies prélèvent une marge. C'est un coût de service pour le vin qui passe dans le système de vente au détail et de distribution de la régie. Son taux varie selon la province. Il est de 66 p. 100, en gros, en Ontario et de 148 p. 100, je crois, au Nouveau-Brunswick. Il y a le prix du producteur, qui est le prix FOB, la taxe d'accise, un prix franco dédouané puis, en plus, la marge prélevée par la régie.

Au fur et à mesure, après tous les autres prélèvements, taxe de vente provinciale, TPS, taxe pour la bouteille, on arrive au prix final. Par exemple, en Ontario, pour une bouteille de vin qui se vend 15 \$, le producteur obtiendra à peu près 6,75 \$, et la marge de la LCBO sur ce produit serait d'environ 6,77 \$.

Senator Massicotte: Close to 100 per cent. If I buy a case in Europe, it gets delivered but has to stop over in the SAQ warehouse, so it is not a markup; they are not doing anything but simply stocking it for a couple of hours until it comes to me. In spite of that they will still charge me 80 per cent markup on that wine?

Mr. Paszkowski: Yes. In the case of Ontario or British Columbia, where direct delivery of wine is permitted intraprovincially within the province, there is no markup. There is no markup included. The winery does all of the work, prepares the shipping, the case, et cetera, so there is nothing. It is a cost of service based upon service provided.

Senator Massicotte: Pretty business.

The Chair: Senators, Mr. Paszkowski and Ms. George, the committee thanks you very much for your presentations today.

Senators, in this third and final session, we welcome representatives of the Canadian Association of Liquor Jurisdictions. We are very pleased to welcome Mr. Patrick Ford, Senior Director, Policy and Government Relations, LCBO; and Stéphane Garon, Director of Legal Services, Société des Alcools du Québec (SAQ).

We have about 35 minutes for this session. Mr. Ford, the floor is yours.

Patrick Ford, Senior Director, Policy and Government Relations, LCBO, Canadian Association of Liquor Jurisdictions: Thank you for the opportunity to meet with you today. The Canadian Association of Liquor Jurisdictions represents the 13 liquor boards across Canada. As mentioned, I am Patrick Ford and my colleague and I are speaking today as representatives of CALJ.

We respect the great support and goodwill that Mr. Albas' bill has seen. However, today we would also like the opportunity to clarify a few points about the bill, our support as liquor boards that we provide for the Canadian wine industry and some suggestions we may have.

We may also have further clarification about how that complex pricing structure works, which you were talking about earlier.

CALJ members sell over \$1 billion worth of Canadian wine every year. The Canadian wine industry has grown rapidly and successfully, in large part due to the great wines the Canadian wine industry is making, but also through the supports provided by the Canadian liquor boards and their provincial governments.

Every Canadian province and territory has a private ordering program, as has been noted already. We are working on these programs. They vary in scope and structure, but they all allow the importation into any jurisdiction in Canada of any wine from any other Canadian province or any country around the world that may not already be on the shelves. The timelines noted in some of

Le sénateur Massicotte : Près de 100 p. 100. Si j'achète une caisse en Europe, elle m'est livrée, mais elle doit s'arrêter à l'entrepôt de la SAQ. Ce n'est donc pas une marge; la SAQ ne fait rien, si ce n'est de la garder quelques heures avant qu'elle ne me soit livrée. Malgré tout, elle me facturera quand même 80 p. 100 de plus sur ce vin?

M. Paszkowski : Oui. L'Ontario ou la Colombie-Britannique, qui autorisent la livraison directe de vins de la province, ne prélèvent pas de marge dans ce cas-là. Le prix n'est pas majoré. Le producteur fait tout le travail, il prépare l'expédition, la caisse, et cetera, de sorte qu'il n'y a pas de majoration. Le coût du service est proportionnel au service fourni.

Le sénateur Massicotte : Une belle activité.

Le président : Monsieur Paszkowski et madame George, le comité vous remercie beaucoup pour vos exposés.

Chers collègues, dans le troisième et dernier groupe de témoins, nous sommes très heureux d'accueillir les représentants de l'Association canadienne des sociétés des alcools, MM. Patrick Ford, directeur principal des Politiques et relations gouvernementales à la LCBO, et Stéphane Garon, directeur des Services juridiques de la Société des alcools du Québec, la SAQ.

Nous disposons d'environ 35 minutes. M. Ford, vous avez la parole.

Patrick Ford, directeur principal, Politiques et relations gouvernementales, LCBO, Association canadienne des sociétés des alcools : Merci de l'occasion que vous nous offrez de vous rencontrer aujourd'hui. L'Association canadienne des sociétés des alcools représente les 13 sociétés ou régies des alcools du Canada. Je suis Patrick Ford. Mon collègue et moi représentons aujourd'hui l'association.

Nous respectons l'appui important et la bonne volonté suscités par le projet de loi de M. Albas. Cependant, je voudrais aussi saisir l'occasion pour apporter des éclaircissements sur le projet de loi et l'appui des régies à l'industrie canadienne du vin et faire part de certaines propositions de l'association.

Nous pourrions peut-être aussi vous éclairer sur la structure complexe des prix, dont vous parliez tout à l'heure.

Les membres de l'association vendent annuellement pour plus d'un milliard de dollars de vins canadiens. L'industrie canadienne du vin a connu une croissance rapide et constante, grâce, en grande partie, à ses excellents vins, en partie aussi à l'appui des régies canadiennes des alcools et des gouvernements des provinces.

Comme on l'a dit, chaque province et territoire du Canada possède un programme pour les commandes privées. Nous travaillons sur ces programmes. Ils varient par leur envergure et leur structure, mais ils autorisent l'importation, dans toute province ou tout territoire du Canada, de tout vin fabriqué dans n'importe quelle autre province ou partout dans le monde,

the earlier presentations are a little out of date. The LCBO, for example, will now assure that a wine can be imported from anywhere in Canada within 15 days.

Following on British Columbia's announcement last week regarding the ability for British Columbians to import directly into their jurisdiction, carried on their person any wine that they picked up in another Canadian province, touring, wine regions, et cetera, now every province and territory across the country has such measures in place.

As noted and discussed at some length, the bill is not just for Canadian wines given our international trade obligations. As these wines could now, under this bill, exploit the landing of wines in the lowest tax Canadian jurisdiction, we are collectively concerned as a group at CALJ that these wines — be they Chilean, French or otherwise — could impact provincial and territorial revenues and create additional competition for Canadian wines.

It is our view that the global wine industry will be better positioned to be able to capitalize on this type of interprovincial movement, seizing or exploiting the variable markup rates between the provincial jurisdictions, landing goods in the lowest tax jurisdiction and then shipping them into another.

Currently there are already businesses establishing, at least in Ontario, to see the importation of premium French wines in low tax Canadian jurisdictions then bring them into that jurisdiction. In that scenario, Canadian liquor boards get less tax, the Canadian wine industry gets incremental competition and in the receiving jurisdiction, they get zero tax.

Finally, before I pass the floor to Mr. Garon, and further to Mr. Albas' point regarding liquor board charges and some of the other discussion, every single Canadian liquor jurisdiction, province and territory, in a succession of governments, have made a decision that liquor revenues will be utilized to fund health care, education and other government priorities in their jurisdictions. It is not the same as the skis that were referenced earlier being shipped across provincial boundaries.

The Canadian Vintners Association has been reassuring Parliament, now this Senate committee and also every premier across the country that all taxes, fees and levies will be collected, but as noted in the most recent discussion, acknowledged that markups will not be collected. Last year, Canadian liquor boards remitted over \$6 billion in net proceeds to the provincial and territorial governments to pay for health care and education. The vast majority of that \$6 billion came from the markup revenue they collect.

That is the end in of my presentation.

des vins qui peuvent ne pas être déjà offerts en succursale. Les délais décrits dans certains exposés précédents sont périmés. Par exemple, la LCBO assure qu'on peut importer un vin de partout au Canada en moins de 15 jours.

Après l'annonce faite par la Colombie-Britannique, la semaine dernière, concernant la possibilité, pour tous les habitants de cette province d'importer directement, s'ils le transportent sur eux, du vin acheté dans une autre province, région touristique, région vinicole, et cetera, toutes les provinces et tous les territoires ont emboîté le pas.

Comme certains l'ont fait observer et en ont discuté plus ou moins en profondeur, le projet de loi ne vise pas seulement les vins canadiens, vu nos obligations commerciales internationales. Comme les vins — chiliens, français ou autres —, pourraient dorénavant, en vertu du projet de loi, profiter de leur arrivage dans la province ou le territoire où ils sont le moins taxés, notre association craint pour les recettes des provinces et des territoires et elle redoute un surcroît de concurrence pour les vins canadiens.

D'après nous, l'industrie mondiale du vin serait en meilleure position si elle pouvait profiter de ce transport interprovincial, en profitant des divers taux de majoration pratiqués par les provinces pour envoyer les vins dans celle qui prélève le moins de taxes, pour ensuite les expédier dans une autre province.

Déjà, il se crée des entreprises, en Ontario du moins, pour importer de cette façon des vins français haut de gamme en Ontario. Cela a pour effet de priver les régies d'une partie des taxes, de faire subir à l'industrie canadienne du vin une concurrence accrue et de priver absolument la province où le vin aboutit des taxes qu'elle aurait prélevées.

Enfin, avant de céder la parole à M. Garon, je précise, pour répondre aux observations de M. Albas sur les prélèvements des régies et à d'autres observations, également, que, dans chaque province et territoire, les gouvernements successifs ont décidé d'employer les recettes du commerce des alcools pour financer les soins de santé et d'éducation et leurs autres priorités. On ne peut pas comparer cette situation avec le commerce interprovincial de skis, auquel quelqu'un a fait allusion.

L'Association des vignerons du Canada a rassuré le Parlement, le comité et tous les premiers ministres que toutes les taxes, tous les droits et tous les prélèvements seront perçus, mais pas les marges, comme on l'a fait observer dans la discussion qui vient de se tenir. L'année dernière, les régies des alcools du Canada ont remis plus de 6 milliards de recettes nettes aux gouvernements des provinces et des territoires, destinés à la santé et à l'éducation. La plus grande partie de cette somme provenait de la marge qu'elles prélevaient.

C'est ce que j'avais à dire.

[Translation]

Stéphane Garon, Director, Legal Services, Société des Alcools du Québec (SAQ), Canadian Association of Liquor Jurisdictions: I will make my presentation in French, but I would be pleased to answer questions in English or in French.

Authorities respect the process that has taken place and the fact that the bill has obtained the support of all the parties in the House of Commons. As it has been mentioned, the liquor boards agree with easy and full access to all Canadian wines. My colleague has talked about this; there are many listings. The SAQ has 400 Canadian products listed for sale. That said, the SAQ provided ongoing support to the industry during last week's meeting. Yvan Quirion, the President of the Association des vignerons du Québec — the province's winemakers association — made his presentation and used the opportunity to thank the SAQ for its support over the years.

That being said, Bill C-311 does not change the fact that the sale of alcoholic beverages comes under provincial jurisdiction. You talked about that, and the Minister of National Revenue, Ms. Shea, also repeated that several times. Unfortunately, despite the comments that have been made, not all provinces are at the same stage. Some of them are readier than others. In this context, we should keep in mind that the SAQ does not legislate or regulate. That is done by governments through their departments.

The reality is that making such changes to regulations or acts — in some cases, we are talking about acts — will not happen overnight. I do not think all bills have the luck of Bill C-311 to be introduced for the first time in October 2011, and be here in June 2012, in the final stages.

We believe that we should try to avoid any confusion. Having read newspapers over the past few weeks, I think there has been some confusion regarding the effect, and potentially the impacts, Bill C-311 could have. We think it would be important to amend the legislation so that a transition period can be planned to allow liquor boards — but especially provincial governments — to adapt to a new system. We are talking about a period of some 12 months that would help various governments do what is required to deal with this new situation where interprovincial trade is allowed.

It is also important for the federal government — once the bill has been passed — to be able to provide straightforward information and communicate clearly regarding the impacts of the new legislation and what is allowed or not allowed now that Bill C-311 will be passed.

We are available to answer any questions you may have, and I am sure you have a few.

[English]

The Chair: Thank you very much, gentlemen.

[Français]

Stéphane Garon, directeur, Services juridiques, Société des alcools du Québec (SAQ), Association canadienne des alcools : Je vais faire mes remarques en français mais je serai heureux de répondre en anglais ou en français.

Les autorités sont respectueuses du processus qui a eu lieu et du fait que le projet de loi obtient le support de tous les partis à la Chambre des communes. Tel que déjà mentionné, les sociétés des alcools sont en faveur d'un accès facile et complet à tous les vins canadiens. Mon collègue en a parlé; il y a de nombreux listings. À titre d'exemple, la SAQ a 400 produits canadiens listés en vente. Ceci dit, la SAQ aussi a toujours apporté son support à l'industrie lors de la rencontre qui a eu lieu la semaine dernière. Yvan Quirion, président de l'Association des vignerons du Québec, a fait sa présentation et en a profité pour remercier la SAQ de son support au fil des ans.

Ceci dit, le projet de loi C-311 ne change pas le fait que la vente des boissons alcooliques est de juridiction provinciale. Vous en avez parlé et la ministre du revenu national, Mme Shea, l'a d'ailleurs répété à quelques reprises. Malheureusement, malgré les commentaires qui ont été faits, toutes les provinces ne sont pas à la même place. Certaines sont plus prêtes que d'autres. Dans ce contexte-ci, gardons en tête que ce n'est pas la SAQ qui légifère ou réglemente mais les gouvernements par le biais de leurs ministères.

La réalité est que pour apporter de tels changements à sa réglementation ou à ses lois, dans certains cas, il s'agit de lois, cela ne se fera pas du jour au lendemain. Je pense que ce ne sont pas tous les projets de loi qui ont la chance que le projet de loi C-311 a eu de commencer d'être présenté, pour la première fois en octobre 2011, et d'être ici au mois de juin 2012 dans les dernières étapes.

Nous croyons que pour éviter toute confusion et pour avoir lu les journaux au cours des dernières semaines, je pense qu'il y a un peu de confusion sur l'effet, et potentiellement les impacts, que pourrait avoir le projet de loi C-311. Nous croyons qu'il serait important qu'un amendement soit apporté pour qu'une période de transition soit prévue pour permettre aux sociétés des alcools, mais surtout aux gouvernements provinciaux, de s'adapter à un nouveau régime. On parle d'une période d'environ 12 mois qui permettrait aux divers gouvernements de faire ce qu'il est nécessaire pour maintenant accommoder cette nouvelle situation où le commerce interprovincial est permis.

Aussi, il est important que le gouvernement fédéral, une fois le projet de loi adopté, soit en mesure de donner des informations claires et une communication claire sur à quel moment et les impacts de ce qui est permis ou non maintenant que le projet de loi C-311 aura été adopté.

Nous sommes disponibles pour quelques questions que vous pourriez avoir et je suis convaincu que vous en avez quelques-unes.

[Traduction]

Le président : Merci beaucoup, messieurs.

Senator Greene: You have testified that the importation of wines and liquor from outside would pass through the lowest tax jurisdiction all the time. Why is that a bad thing? Why is tax, or high tax, a good thing?

Mr. Ford: To my point I made earlier, it is a decision that is fairly consistent nationally, at the provincial and territorial level, decisions made through a succession of governments, that beverage alcohol sales would be used to generate revenue for provincial treasuries to pay for provincial and territorial programs, a sin tax, or sometimes referred to as that. Some also take the perspective in the public health community that higher prices on alcohol tend to have a depressing effect on the sale of the product. There is certainly a lot of study to suggest that. We are speaking here principally today about the fact that this is an important source of provincial revenue.

Senator Greene: Right. Provincial revenue is important, of course, but the provinces would still be able to attract or accumulate provincial revenue if the liquor boards themselves did not exist.

Mr. Ford: This is true.

Senator Greene: It is just a mechanism. You do not need to have the liquor boards in order to keep provincial revenue high.

I would like to know why provincial liquor boards do not have more Canadian wine.

Mr. Ford: I think there is certainly a lot of improvement being made in that regard. As I mentioned, the sales last year across provincial liquor boards exceeded \$1 billion. In the province of Ontario, sales of Canadian wine exceeded \$360 million. We heard just in the past week of a large volume of listings of Quebec and other province-produced products.

Last year, again speaking for Ontario, there has been an important distinction made already about the difference between the blended wines that are made with some imported content and the 100 per cent Canadian VQA typically wines. Last year, the LCBO sold over 1,000 different VQA wines from B.C. and Ontario, total. However, there is more work to be done, and there is certainly a commitment amongst the leadership at the liquor boards across the country to continue to sell more Canadian wine.

Senator Greene: My final question is the following: Are you opposed to this bill?

Mr. Ford: Our view is that the bill is unnecessary. It is not a question of access. We have private ordering systems. Every jurisdiction now has that capacity to carry the goods across its border. It is not about access; it is about money. It is about whether or not the provinces will be able to continue to collect the markup revenue. That is the issue, from our perspective.

Senator Greene: Thank you.

The Chair: Senator Green, you seem very satisfied with those answers, obviously.

Le sénateur Greene : D'après votre témoignage, l'importation de vins et d'alcools se ferait systématiquement par la province qui les taxe le moins. Pourquoi est-ce mauvais? En quoi une taxe, une taxe élevée, c'est bon?

M. Ford : J'ai mentionné tout à l'heure que cela découle d'une sorte de consensus à la grandeur du pays, dans les provinces et les territoires, d'une décision prise par les gouvernements successifs pour financer à partir du Trésor, avec le produit des ventes des alcools, leurs programmes. C'est une sainte taxe, comme on entend parfois. Des responsables de la santé publique sont d'avis qu'un prix plus élevé de l'alcool tend à diminuer ses ventes. Il existe certainement beaucoup d'études en ce sens. Aujourd'hui, nous parlons surtout du fait que c'est une vache à lait pour les provinces.

Le sénateur Greene : D'accord. Ces recettes sont importantes pour les provinces, bien sûr, mais elles continueraient d'entrer ou de s'accumuler si les régies des alcools n'existaient pas.

M. Ford : C'est vrai.

Le sénateur Greene : Ce n'est qu'un mécanisme. Les provinces n'en ont pas besoin pour maintenir leurs recettes élevées.

J'aimerais savoir pourquoi les régies provinciales des alcools ne tiennent pas davantage de vins canadiens.

M. Ford : Je pense que ça s'améliore beaucoup. Comme j'ai mentionné, les ventes, l'année dernière, dans l'ensemble des régies, ont excédé un milliard de dollars. En Ontario, les ventes de vins canadiens ont dépassé 360 millions. Pas plus tard que la semaine dernière, nous avons entendu parler d'une liste imposante de produits fabriqués au Québec et dans d'autres provinces.

L'année dernière, en Ontario encore, on a établi une distinction importante entre les vins de coupage renfermant du vin importé et les vins typiquement VQA, 100 p. 100 canadiens. L'année dernière, la LCBO a vendu plus de 1 000 vins VQA de la Colombie-Britannique et de l'Ontario. Cependant, on ne s'est pas arrêté là et, les régies des alcools de partout au pays se sont nettement engagées à continuer de vendre davantage de vins canadiens.

Le sénateur Greene : Je vous laisse sur cette question : êtes-vous opposé au projet de loi?

M. Ford : D'après nous, il est inutile. Ce n'est pas une question d'accès. Nous avons déjà en place des systèmes pour les commandes privées. Dans chaque province, il est désormais possible de transporter des produits provenant d'une autre province. Il ne s'agit pas d'accès; il s'agit d'argent. Il s'agit de déterminer si les provinces pourront continuer à prélever les recettes provenant de la marge qu'elles imposaient. C'est la question d'après nous.

Le sénateur Greene : Merci.

Le président : Monsieur le sénateur Greene, vous semblez visiblement satisfait de ces réponses.

Senator Greene: Not at all, actually. I was just going to say that my general view of this industry is that it should all be privatized, and only in that way do I think that we will have free trade in wine across Canada. I think to a lot of consumers, that would be an amazingly powerful benefit.

Mr. Ford: If I may, it is certainly a subject that has been reviewed extensively in quite a number of Canadian jurisdictions. At least one jurisdiction has done a complete migration, at least for the retail part of their business, to the private sector, albeit a licensed and controlled private-sector model. Most recently in Ontario, Don Drummond was commissioned by our finance minister to look at Ontario public services, and one thing he looked at was the LCBO and whether or not it should be privatized. This is the former chief economist of the TD Bank. He concluded that it was not a good idea at this time anyway and that the source of revenue could not be replicated in a private model. Particularly where a liquor board is able to have a measure of exclusivity, which is much of what we are talking about today, that exclusivity has got revenue attached to it.

Senator Massicotte: Mr. Ford, I want to make sure I heard this. You said that all the provincial liquor boards now agree to allow the shipment of Canadian wines free of charge to any other province. Is that what I heard?

Mr. Ford: A number of Canadian jurisdictions have had this in place for a number of years, but just with B.C.'s announcement last week, now every jurisdiction has measures in place that allow you, when you are travelling across provincial or territorial boundaries, to carry wine, spirits or beer back into your home province. It is not about shipment in that case; it is about just transporting those goods on your person.

Senator Massicotte: I cannot go to my B.C. friends and order a case of wine and have it delivered? I have to bring it personally?

Mr. Ford: That is the requirement. Provincial markups do not apply in that circumstance as well.

Senator Massicotte: That is very limiting.

[Translation]

You say that you do not disagree. We understand the comment that you need a transition period. You say the legislation is unnecessary. However, even if the legislation is passed, it in no way changes your control over the product. Yes, it does not contribute anything, but not passing it also does not change anything. It takes nothing away from you.

Mr. Garon: I will be very blunt in my answer. It goes without saying that, at the current stage, the question to ask ourselves is more or less relevant.

Le sénateur Greene : Pas du tout, en fait. J'allais dire que, en ce qui concerne cette industrie, mon opinion est qu'elle devrait être privatisée et ce n'est que de cette manière que, d'après moi, nous jouirons d'un libre-échange pour le vin partout au Canada. Je pense que, pour beaucoup de consommateurs, ce serait un avantage exceptionnel.

M. Ford : Si vous permettez, bon nombre de provinces et de territoires ont examiné la question en profondeur. Au moins une province ou un territoire a cédé complètement le commerce des alcools, du moins la vente de détail, à l'entreprise privée, mais en continuant de le contrôler et de l'assujettir à des permis. Dernièrement, en Ontario, Don Drummond a été chargé, par notre ministre des Finances d'examiner les services publics de la province, notamment la LCBO et son éventuelle privatisation. Cet ex-économiste en chef de la Banque TD a conclu que, actuellement, ce n'était absolument pas une bonne idée et qu'un modèle privé ne serait pas aussi lucratif. Quand, particulièrement, une régie jouit d'une certaine exclusivité, ce qui est en grande partie le sujet des discussions d'aujourd'hui, les recettes sont au rendez-vous.

Le sénateur Massicotte : Monsieur Ford, ai-je bien entendu? Vous avez dit que toutes les régies des provinces se sont entendues pour autoriser l'expédition de vins canadiens, sans frais, d'une province à l'autre. C'est bien cela?

M. Ford : Dans un certain nombre de provinces et de territoires, des mécanismes étaient en place depuis un certain nombre d'années, à cette fin, mais, tout simplement à la faveur de l'annonce faite, la semaine dernière, par la Colombie-Britannique, toutes les provinces et tous les territoires autorisent désormais les Canadiens qui y sont domiciliés à rapporter, quand ils reviennent d'un autre territoire ou province, du vin, des spiritueux ou de la bière. On ne parle pas ici de cargaison, mais de transport de ces marchandises sur sa personne.

Le sénateur Massicotte : Je ne peux pas aller chez mes amis de la Colombie-Britannique et commander une caisse de vin et la faire livrer là-bas? Je dois l'apporter personnellement?

M. Ford : C'est ce qui est exigé. Dans ce cas, les provinces ne prélèvent pas de marge.

Le sénateur Massicotte : C'est très contraignant.

[Français]

Vous dites ne pas être en désaccord. On entend le commentaire que vous avez besoin d'une période de transition. Vous dites que la loi n'est pas nécessaire. Mais même si la loi est adoptée, cela ne change aucunement votre contrôle du produit. D'abord, oui, cela ne donne rien, mais cela ne donne aussi rien de ne pas l'adopter. Cela ne vous enlève rien.

M. Garon : En fait, je vais être très candide dans ma réponse, il va sans dire qu'au stade où on est rendu, la question à se poser est plus ou moins pertinente.

Here is my comment to you. If you have read the newspapers over the past few weeks, you have surely realized that some confusion is surrounding the bill. Your comment is very true. As things stand, the federal government is choosing to withdraw from an area of provincial jurisdiction. No one is against apple pie. That being said, we must keep in mind that not all provinces are at the same level. Let us use Quebec as an example because I am involved in the discussions. A certain upgrade is needed to make that type of transaction possible.

The risk is that, tomorrow morning, people will think that because the bill has been passed, they can go ahead and buy online. They would be violating the law without knowing it. We want to avoid this and ensure that a mechanism is implemented so that they can go ahead with that type of transaction. It would be unfortunate for people to think that provinces are currently able to handle this kind of trade. That is not the case.

Senator Massicotte: You are not against the bill, but you are asking for a transition period?

Mr. Garon: As I explained, our position is that the bill is unnecessary, but at this stage, I am not against the bill being passed. However, once the argument that it is unnecessary has not been accepted, we must use the argument that we are not ready to follow you where we are headed. Are you going to give us time to position ourselves and provide use with the tools to do so?

Senator Massicotte: I wish you good luck. You are asking us, as parliamentarians, to sympathize with the SAQ and give you a one-year period to learn to live with this bill.

Mr. Garon: The SAQ does not legislate. That comment should be made to Mr. Bachand, my minister who does legislate. I apply and use the legislation imposed on me. Currently, the tools I have in hand do not enable me to do that.

Senator Massicotte: You are concerned that people, perhaps senators, will import wine into provinces with the lowest taxes and transport those wines interprovincially.

Mr. Garon: Yes.

Senator Massicotte: But if they do that, it would be illegal. That is because, according to the proposed bill, the wine must be imported for personal use and in reasonable quantities. You are saying that, yes, it is illegal, but how will those people be caught red-handed? The situation is the same today. Those people are operating, but it is difficult to find the guilty parties.

Mr. Garon: Your comment is very valid. One of the arguments used in favour of the amendment has always been that the possibility of strengthening such a piece of legislation was almost non-existent. For new imports, there are currently ads in *The Globe and Mail* from agents saying that a certain wine — a

Le commentaire que je vais faire est le suivant : si vous avez lu les journaux au cours des dernières semaines, vous avez sûrement conclu qu'il y a une certaine confusion qui entoure le projet de loi. Le commentaire que vous faites est très vrai. Comme tel, le gouvernement fédéral choisit de se retirer d'un champ de compétence provinciale. Personne n'est contre la tarte aux pommes. Ceci dit, il faut garder en tête que toutes les provinces ne sont pas au même niveau. Prenons l'exemple du Québec parce que je suis impliqué dans les discussions. Il y aura une certaine mise à niveau à faire pour justement permettre qu'il y ait ce genre de transaction.

Le risque à courir, c'est que demain matin, les gens pensent, parce que le projet de loi est adopté, qu'ils peuvent procéder à l'achat en ligne. Cela dit, ils enfreindraient une loi sans vraiment le savoir. On veut éviter cela et faire en sorte de mettre en place les mécanismes qui vont leur permettre de procéder à ce genre de transactions. Ce serait malheureux que les gens croient que présentement les provinces sont en mesure d'accommoder ce genre de commerce. Ce n'est pas le cas.

Le sénateur Massicotte : Vous n'êtes pas contre le projet de loi mais vous demandez une période de transition?

M. Garon : Comme je l'ai expliqué, notre position est que ce n'est pas nécessaire. Mais là où on est rendu, je ne m'oppose pas à l'adoption de ce projet de loi mais cependant, une fois l'argument voulant que ce ne soit pas nécessaire n'a pas été accepté, il faut prendre l'argument de dire qu'on s'en va là, je ne suis pas prêt à vous suivre. Est-ce que vous vous me donnez le temps de me positionner et de me donner les outils pour le faire?

Le sénateur Massicotte : Je vous souhaite bonne chance. Comme parlementaire, vous nous demandez d'avoir de la sympathie pour la SAQ pour donner une période d'un an pour s'organiser avec ce projet de loi.

M. Garon : La SAQ ne légifère pas, il faut faire le commentaire à M. Bachand, celui qui est mon ministre, qui lui légifère. Moi j'applique et j'utilise la loi qui m'est donnée. Présentement les outils que j'ai en main ne me le permettent pas.

Le sénateur Massicotte : Vous avez une crainte que les gens, peut-être des sénateurs, vont importer des vins dans la province qui taxent le moins et faire le transport interprovincial de ces vins.

M. Garon : Oui.

Le sénateur Massicotte : Mais s'ils font cela, c'est illégal, parce que, dans le projet de loi proposé, il faut que ce soit une consommation personnelle, dans une quantité raisonnable. Vous dites oui, c'est illégal, mais comment on va pigner ces gens-là? C'est la même chose qu'aujourd'hui, ces gens opèrent, mais c'est difficile de trouver les coupables.

M. Garon : Votre commentaire est très valide. À cet égard, un des arguments apportés en faveur de l'amendement a toujours été que la possibilité de renforcer une telle loi était quasi impossible. Pour l'importation de primeur, présentement il y a des annonces dans le *Globe and Mail* d'agents qui disent que si on achète ce vin,

Bordeaux or a Burgundy from a given year — is sold at the LCBO for \$85. They would buy it in Saskatchewan and deliver it to you for \$58. That kind of thing is done.

Currently, I would say it is difficult to understand that a province can be allowed to profit from that type of situation. Therefore, all we are saying is that we need time to get organized and ensure that the rules of the game are clear for everyone. Once that is done, we can proceed appropriately.

[English]

Senator L. Smith: Mr. Ford, you mentioned \$1 billion in wine sales.

[Translation]

Mr. Garon, you said that 420 Canadian wines are listed at the SAQ.

[English]

Mr. Ford, of that \$1 billion in wine sales, how much goes back to the producer, to put it in perspective? What percentage?

Mr. Ford: I can speak from the point of view of a liquor board in terms of how it operates. On \$1, there would be approximately an equal split between the producer, the cost of operating the business, and the margin or profit that accrues to the province or the territory. It depends on the product — between beer, wine and spirits to some extent.

Senator L. Smith: Would it be fair to say that if there is \$1 billion in wine sales across the country, \$500 million of it goes back to the producer?

Mr. Ford: I suspect it may be a little less than that, but in that range.

Senator L. Smith: Just as a ballpark, what would it be?

Mr. Ford: Well over a third, for sure.

[Translation]

Senator L. Smith: Mr. Garon, you mentioned 400 listed products. I have had the opportunity to work in retail over the course of my career. Shelf positioning is very important. Compared with wines from other countries, what percentage of shelves at SAQ will be set aside for Canadian wines? Will that be the same in all SAQ stores, or will we see some bottles at one location and some others at another one?

Mr. Garon: All SAQ branches have a Canadian wine section. That said, it all depends on whether we are talking about an express or a signature store, proportionally. Canadian wines have been highly recommended by our trained advisors for a number of years.

un bordeaux ou un bourgogne de telle année, il est à la LCBO pour 85 \$. Je l'importe en Saskatchewan et, si je le livre chez vous, il va coûter 58 \$. Cela se fait.

Présentement, je vous dirais que c'est difficile de comprendre qu'on puisse permettre à une province de faire les frais de ce genre de situation. Donc, nous, tout ce qu'on dit, c'est : donnez-nous le temps d'encadrer et de faire en sorte que le carré de sable soit clair pour tout le monde et, une fois cela fait, on pourra procéder adéquatement.

[Traduction]

Le sénateur L. Smith : Monsieur Ford, vous avez mentionné, en ce qui concerne le vin, des ventes de 1 milliard de dollars.

[Français]

Monsieur Garon, vous avez mentionné que 420 vins canadiens sont offerts à la SAQ.

[Traduction]

Monsieur Ford, sur ce milliard, pour relativiser, combien retourne au producteur? Quel pourcentage?

M. Ford : Dans une régie des alcools, chaque dollar de recettes est partagé à peu près également entre le producteur, les frais d'exploitation de l'entreprise et la marge ou le profit empoché par la province ou le territoire. Dans une certaine mesure, cela dépend du produit, bière, vin et spiritueux.

Le sénateur L. Smith : Serait-il exact d'affirmer que, s'il y a eu pour un milliard de dollars de ventes de vins au pays, 500 millions sont retournés au producteur?

M. Ford : Je pense que c'est peut-être un peu moins que cela, mais c'est le bon ordre de grandeur.

Le sénateur L. Smith : Très approximativement, ce serait combien?

M. Ford : Bien au-dessus du tiers, c'est certain.

[Français]

Le sénateur L. Smith : Monsieur Garon, quand vous mentionnez les 400 produits sur la liste, j'ai eu l'occasion dans ma carrière de travailler dans le commerce de détail. Le positionnement sur les tablettes est très important, versus le vin des autres pays, dans les SAQ, quel pourcentage sur les tablettes va être accordé aux vins canadiens? Et est-ce que cela va être égal dans toutes les SAQ ou est-ce qu'on verra quelques bouteilles dans une place et quelques autres dans une autre place?

M. Garon : Toutes les succursales de la SAQ ont une section de vins canadiens. Ceci dit, tout dépendant entre une express et une signature, proportionnellement. Ceci dit, les vins canadiens sont depuis plusieurs années très recommandés par nos conseillers qui ont été formés.

I can tell you that, as a long-time customer — we are all customers of the SAQ — I have had a Canadian wine suggested to me several times. The SAQ promotes Canadian wines fairly consistently. That being said, it is no secret that, over the years, the SAQ has developed a very enviable position as a distributor of European wines — French, Italian wines. However, the two can coexist. They are not mutually exclusive. I would say that we are always open to increasing Canadian wine listings. Mr. Paszkowski mentioned that. Volume is also an important factor. Is a vineyard large enough to be able to supply us?

I can tell you that, according to the comment made on Monday by Mr. Quirion, from the Association des vignerons du Québec — regarding the support he received and the efforts SAQ has been investing to help him put his wines on shelves, with all the exposure and circulation that provides him — we are in a position I should not be ashamed of and the SAQ should not be ashamed of.

Senator L. Smith: Do you have an idea of what percentage of the SAQ sales Canadian wines account for?

Mr. Garon: Generally speaking, from 15 per cent to 20 per cent of our wines are Canadian.

Senator L. Smith: When you ask —

[English]

Senator Moore: Four hundred?

Senator L. Smith: No. He is saying that about 20 per cent of the total wines sold in Quebec through the SAQ would be Canadian wine.

[Translation]

You asked for a 12-month transition period. Would it be fair to say that all 13 boards in Canada will make sure to coordinate their position?

Mr. Garon: We need to be careful.

Senator L. Smith: I do not want to be unkind.

Mr. Garon: I have no problem with these comments. Patrick Ford said so, that as a board, choices have been made. Someone gave me the argument that he had bought a wine that we sell for \$20 at Costco in Florida for \$12. But my bottle comes with a free health care system. The board's choices have been made. Today, we can all thank our predecessors for what they did. Having said that, we are looking at the potential.

[English]

The Chair: We must go on to the next question.

Senator Ringuette: I have listened carefully to both of you. Mr. Ford, you have indicated — as has Mr. Garon — that you are worried about Bordeaux being imported into Saskatchewan and sold as an interprovincial wine via an online wine delivery system.

Je peux vous dire, pour avoir été un client longtemps, nous sommes tous des clients de la SAQ, cela m'est arrivé à plusieurs reprises de me faire suggérer un vin canadien. La SAQ fait la promotion des vins canadiens de façon assez uniforme. Ceci dit, on ne se fera pas de cachette : au fil des ans, la SAQ s'est développée une position très enviable comme détaillant de vins européens, français, italiens. Mais ceci dit, un n'empêche pas l'autre. Ils ne sont pas mutuellement exclusifs. Et je vous dirais qu'on est toujours ouvert à avoir plus de listings de vins canadiens. M. Paszkowski l'a exprimé. Il y a une question de volume aussi. Est-ce que le vignoble est assez gros pour pouvoir nous fournir?

Je pourrais vous dire que le commentaire fait lundi par M. Quirion, de l'Association des vignerons du Québec, sur le support qui lui a été apporté et les efforts que la SAQ déploie pour lui permettre de mettre ces vins sur les tablettes compte tenu de l'exposition que cela leur donne et de la circulation, on est dans une position que je n'ai pas à rougir et dont la SAQ n'a pas à rougir.

Le sénateur L. Smith : Avez-vous une idée du pourcentage de vins canadiens vendus dans la SAQ?

M. Garon : Nous sommes probablement — de façon générale, on va avoir entre 15 et 20 p. 100 de vins qui sont canadiens.

Le sénateur L. Smith : Quand vous demandez le...

[Traduction]

Le sénateur Moore : Quatre cents?

Le sénateur L. Smith : Non. Il dit qu'environ 20 p. 100 de tous les vins vendus au Québec, par la SAQ, seraient des vins canadiens.

[Français]

Vous avez demandé une période de transition de 12 mois. Est-ce que c'est juste de dire que tous les 13 *boards* au Canada vont s'occuper de coordonner leur position?

M. Garon : Il faut faire attention.

Le sénateur L. Smith : Je ne veux pas être méchant.

M. Garon : Je n'ai aucun problème avec ces commentaires. Patrick Ford l'a dit, comme société des choix ont été faits. Quelqu'un m'a servi l'argument qu'il avait acheté un vin que nous on vend 20 \$ et qu'il l'avait acheté 12 \$ au Costco ou en Floride. Mais le mien, il vient avec un système de santé gratuit. Des choix de société ont été faits. À ce jour, on a tous à remercier nos prédécesseurs de l'avoir fait. Ceci dit, nous, on regarde le potentiel.

[Traduction]

Le président : Nous devons passer à la prochaine question.

Le sénateur Ringuette : Je vous ai écoutés tous les deux bien attentivement. Monsieur Ford, vous avez dit, tout comme M. Garon, que la possibilité d'importer du bordeaux en Saskatchewan, puis de le vendre en ligne à la faveur d'un système de distribution interprovincial vous inquiétait.

However, you have come forth requesting an amendment for a transition period. You have not come forward asking for an amendment to maybe eliminate the possibility — let us be upfront — of schemes that would be used, regardless of our goodwill toward wanting to help Canadian wineries. Am I wrong or am I right? Why have you not come forth with amendments to correct that situation? This is not a new bill. It was put forth in October, I am told.

Mr. Ford: This is a reality we face in this country. Happily, we do not have border controls between any of our provinces and territories. There will always be some measure of movement of wine, spirits and beer that we acknowledge and accept, and that is why all the provinces have endorsed that element to that. Our concern is more about businesses capitalizing on a measure that has been introduced to enhance opportunities for the Canadian wine industry, but the beneficiaries do not end up becoming the Canadian wine industry for a good portion of it, because of that Bordeaux or Chilean wine or other that could capitalize on this kind of a system.

What a period of transition would provide would be for each province and territory to determine how best to respond to the bill, to ensure a greater provision and greater support for the Canadian wine industry. The bill anticipates some limits or some permits or other systems that may be included within that. Some jurisdictions may conclude what they want to do is instead further enhance their existing private ordering system so that they are that much more friendly, that they have that much more e-commerce to facilitate these kinds of sales, still through a liquor board. Other provincial or territorial governments may conclude that they want to open up to a direct shipping system. That is not a liquor board or CALJ decision. We know that it is our provincial and territorial governments that will make those decisions.

Senator Ringuette: We were told earlier that the bill was introduced last October. It is a considerable amount of time for your association, which is relatively small in numbers, 14, to get together and look at the issues that you have presented to us and work on solutions to your concerns.

I understand your dilemma. However, I do not understand why, since October, you have not worked at solving your dilemma within this bill.

Mr. Garon: October to June is not that long of a life in a bill. It is a private bill. The SAQ has been talking about this since January. I have been talking about this and we have been working on this. The intricacies of government are such that sometimes the ball does not move as fast as you would like it. We are faced with the prospect of having a situation where handling it might be more difficult than suspected. I was saying, and I remember pleading this in my early years, at the end of the day, how do you unscramble the eggs? This is where we are at.

Toutefois, vous avez demandé un amendement pour une période de transition. Vous n'avez pas demandé d'amendement pour, peut-être, prévenir — soyons francs — les manigances, peu importe votre volonté d'aider les producteurs de vins canadiens. Est-ce exact? Pourquoi n'avez-vous pas proposé d'amendement pour corriger cette situation? Ce n'est pas un projet de loi nouveau. Il a été déposé en octobre, à ce qu'on m'a dit.

M. Ford : C'est une réalité de notre pays. Heureusement, il n'y a pas de contrôles aux limites des provinces et des territoires. Il y aura toujours, dans une certaine mesure, transport de vin, de spiritueux et de bière. Nous en prenons acte et nous l'acceptons. C'est la raison de l'aval de toutes les provinces. Ce qui nous inquiète, c'est davantage les entreprises qui sont de loin les premières à profiter d'une mesure visant à favoriser l'industrie canadienne du vin, grâce à des bordeaux ou à des vins du Chili ou d'ailleurs.

Une telle période de transition permettra à chaque province et territoire de déterminer la meilleure façon de s'adapter au projet de loi afin d'appuyer l'industrie vinicole canadienne et d'en optimiser l'approvisionnement. Le projet de loi prévoit quelques limites, permis ou systèmes qui pourraient entrer en ligne de compte. Il se peut que certains territoires ou provinces préfèrent renforcer leur système de commande privé actuel et qu'ils privilégient le cybercommerce, d'ailleurs beaucoup plus convivial pour ce type de transactions, qui demeurent réglementées par une régie des alcools. D'autres gouvernements provinciaux ou territoriaux pourraient décider quant à eux de mettre en place un système d'expédition directe. Quoi qu'il en soit, la décision n'incombe ni à une régie des alcools ni à l'Association canadienne des sociétés des alcools; nous savons qu'elle appartient aux gouvernements des provinces et des territoires.

Le sénateur Ringuette : On nous a dit tout à l'heure que le projet de loi a été présenté en octobre dernier. Puisque votre association est relativement petite et ne compte que 14 membres, vous auriez dû avoir amplement le temps de vous réunir pour examiner les enjeux que vous nous avez présentés aujourd'hui, et pour trouver des pistes de solutions en réponse à vos préoccupations.

Je comprends le dilemme que vous pose le projet de loi. Toutefois, je ne comprends pas pourquoi vous n'avez rien fait pour le résoudre depuis octobre.

M. Garon : La période d'octobre à juin n'est pas si longue dans la vie d'un projet de loi. Il s'agit d'ailleurs d'un projet de loi d'intérêt privé. La SAQ en discute depuis janvier; j'en parle moi aussi, et nous y travaillons tous. Les subtilités du gouvernement sont telles que les choses n'avancent pas toujours aussi vite qu'on le souhaiterait. Le problème, c'est que la gestion pourrait devenir beaucoup plus difficile que ce à quoi on s'attend. Comme je le dis depuis mes débuts, comment pourrions-nous revenir en arrière, au bout du compte? Voilà où en est notre réflexion.

[Translation]

Senator Maltais: Mr. Garon, of the 67 Quebec producers or vintners, how many do you do business with?

Mr. Garon: Honestly, I do not have that number. I would say that they are all encouraged to submit their products. I just mentioned that Mr. Quirion, the president of the Association des vigneron du Québec, came on Monday to thank us for our work. I guess we have not done too bad a job.

Senator Maltais: I am not criticizing you; I just wanted to know how many of these 67 producers you buy from.

Mr. Garon: Unfortunately, I do not have that figure with me.

Senator Maltais: In one of the remarks from the Minister of Finance concerning the transport of Canadian wines across the country, there would be other wines because, to comply with the free trade agreement, it did not exclude other wines, from Chile, Argentina and I do not know where.

For me, someone who lives in Quebec, I do not see why I would bring a bottle of Chilean wine from British Columbia. I do not understand what that argument is based on. I do not know many Quebecers who would order a bottle of Chilean wine over the Internet when they can already buy it in Quebec.

Mr. Garon: I do not want to speak for the minister, but I think that the situation he was referring to is that you are not buying a Chilean wine over the Internet; you are buying a 2009 Bordeaux that, once it is delivered, is worth \$150 a bottle.

Senator Maltais: I am sorry for interrupting you, but that is not what I am asking. If you can buy a good bottle of British Columbian wine that you cannot buy in Quebec, I would not import a bottle of Chilean wine that I can get at home.

Mr. Garon: I fully agree with you on that. I was saying that you can import your bottle of British Columbian wine. That is what we are telling you.

Senator Maltais: A number of liquor boards in Canada require a deposit on the wine bottle. Perhaps you could add a deposit and that would compensate for the lost taxes. You took away the paper bags, which were quite environmentally friendly and biodegradable, and you are leaving us with the bottles. I find that, environmentally, it is a bit. . .

Mr. Garon: Let me be frank with you. This is a fairly specific comment, given the SAQ's sustainable development policy. I will give you the figures: 84 per cent of bottles sold at the SAQ are returned through blue bins. With the environment chair at the Université de Sherbrooke, we have already started using that glass to make cement floors with glass incorporated into them. The deposit works in some provinces, but I would say that the blue bins work even better in Quebec.

[Français]

Le sénateur Maltais : Monsieur Garon, sur 67 producteurs ou vignobles québécois, avec combien faites-vous affaire?

M. Garon : Honnêtement, je n'ai pas ce chiffre. Je vous dirais qu'ils sont tous encouragés à soumettre leurs produits. Je l'ai mentionné tout à l'heure, M. Quirion, président de l'Association des vigneron du Québec, est venu lundi pour nous remercier de notre travail. J'imagine que nous faisons un pas trop mauvais travail.

Le sénateur Maltais : Je ne vous critique pas, je voulais juste savoir à combien de ces 67 producteurs vous en achetez.

M. Garon : Je n'ai malheureusement pas ce chiffre en tête.

Le sénateur Maltais : Dans une des remarques du ministre des Finances, concernant le transport des vins canadiens d'un océan à l'autre, il y avait d'autres vins parce que, pour s'en tenir à la loi sur le libre-échange, cela n'excluait pas les autres vins, du Chili, de l'Argentine et que sais-je.

Pour moi qui demeure à Québec, je ne vois pas pourquoi je ferais venir une bouteille de vin chilien de la Colombie-Britannique, je ne comprends pas sur quoi est basé cet argument. Je ne connais pas beaucoup de Québécois qui, par Internet, commanderait une bouteille de vin du Chili qui est déjà en vente chez vous.

M. Garon : Je ne veux pas parler pour le ministre, mais je pense que la situation à laquelle il faisait référence c'est que, via Internet, vous n'achetez pas un vin chilien, vous achetez un bordeaux 2009 qui, à sa livraison, vaut 150 \$ la bouteille.

Le sénateur Maltais : Excusez-moi de vous interrompre, mais ce n'est pas ma question. Si on peut acheter une bonne bouteille de vin en Colombie-Britannique qu'on n'a pas au Québec, je ne ferai pas venir une bouteille de vin chilien que je peux avoir au Québec.

M. Garon : Sur ce point je suis entièrement d'accord avec vous. Je vous dirais que vous pouvez faire venir votre bouteille de vin de Colombie-Britannique. C'est ce qu'on vous dit.

Le sénateur Maltais : Dans plusieurs régies des alcools du Canada, il y a une consigne sur la bouteille de vin. Peut-être que vous pourriez mettre une consigne et cela compenserait les taxes perdues. Vous avez enlevé le sac de papier, qui était très biologique, qui se détruisait lui-même, et vous nous laissez avec les bouteilles. Je trouve qu'au niveau écologique, c'est un peu...

M. Garon : Je vais être franc avec vous, c'est assez particulier comme commentaire étant donné la politique de développement durable de la SAQ. Je vais vous donner les chiffres : 84 p. 100 des bouteilles vendues à la SAQ sont retournées à travers les bacs bleus. Avec ce verre, nous avons déjà commencé, avec la chaire en environnement de l'Université de Sherbrooke, à faire des planchers de ciment dans lesquels on intègre le verre. La consigne fonctionne dans certaines provinces; mais je vous dirais que, au Québec, le bac bleu fonctionne pas mal mieux.

Senator Maltais: Yes, but look, we will end up with three bins; if we have one for clear bottles and one for brown bottles, we will end up with four bins. We need to stop; otherwise, we will have to buy land for the bins — in Quebec City, at least.

When you buy a majority of your wine from foreign countries, is there a deposit on it?

Mr. Garon: No, there is no deposit currently. In the invitation to tender, points were given to those who are going to use light glass. As for the issue of glass, senator, we manage that aspect of our business impeccably. Eighty-four per cent, which is more than what is returned for the deposit. I understand your point, but there is no revenue to make from that because the five-cent deposit is used for the environment, while the SAQ surcharge is used for health and education.

[English]

Senator Harb: I will be specific here. In essence, all the bill does is remove the penalty and allow the importation. It really does not change a thing as far as the provinces are concerned. You still can prohibit; you still can fine; you still can allow and you still can disallow. What Mr. Ford says is completely true. There is lots of confusion out there. People think with this bill they can import 20 or 30 bottles, and that is not the case.

You have limitations. In Ontario, you can import nine litres. If someone exceeds that, what is the penalty? Is that penalty monetary or is it jail time, like the federal law?

Mr. Ford: Even though some jurisdictions did not introduce this, senator, until fairly recently — Ontario introduced this measure about a year ago and B.C. last week — this is an activity we all know has been going on always. That is how people have moved goods. You visit a friend across the border or whatever the case may be; you are visiting a wine region. We put no limits on the frequency with which that would occur. We have agreed as a group amongst CALJ that we will all work toward a harmonized minimum standard of one case of wine on any trip that an individual may make. The Province of Alberta has set no limit, but we are looking, and I believe Manitoba may also have no limit, but we have committed to trying to establish a bare minimum of one case. That is something we are all working towards.

[Translation]

Senator Harb: To follow up on Mr. Garon's comment on the issue of transition, I think no one can prevent your organization from going to Quebec City and saying that, until an arrangement is in place with the rest of the provinces, we will apply such-and-such a bill or such-and-such a provincial measure so that there is some logic to the system.

Le sénateur Maltais : Oui, mais attention, on est rendu avec trois bacs; si on en prend un clair pour les bouteilles claires, un brun pour les bouteilles brunes, on est rendu à quatre bacs. Il faut arrêter, sinon il va falloir s'acheter du terrain pour pouvoir mettre les bacs — dans la ville de Québec en tout cas.

Lorsque vous achetez une majorité de votre vin dans les pays étrangers, est-ce qu'il y a une consignation dessus?

M. Garon : Présentement, non, il n'y a pas de consignation. Dans l'appel d'offres, des points sont accordés pour ceux qui vont utiliser du verre léger. Pour la question du verre, sénateur, nous gérons cet aspect de notre commerce de façon impeccable. Quatre-vingt-quatre pour cent, c'est plus que ce qui est retourné à la consignation. Je comprends votre point, mais il n'y a pas de revenu à tirer de ça parce que les cinq cents de consignation, de toute façon, vont à l'environnement, tandis que la majoration utilisée par la SAQ va à la santé et à l'éducation.

[Traduction]

Le sénateur Harb : J'aimerais poser une question concrète. Essentiellement, le projet de loi ne fait qu'abolir la pénalité et permettre l'importation. Il ne change absolument rien à l'échelle provinciale. Il est toujours possible d'imposer des interdictions et des amendes, et d'accorder des autorisations ou non. M. Ford a tout à fait raison de dire qu'une grande confusion règne. Certains croient que le projet de loi permettra d'importer 20 ou 30 bouteilles, mais c'est faux.

Il y a des limites à respecter. L'Ontario permet l'importation de neuf litres. Quelle pénalité pourrait écoper une personne qui excède cette quantité? S'expose-t-elle à une amende ou à une peine d'emprisonnement, comme c'est le cas en vertu de la loi fédérale?

M. Ford : Monsieur le sénateur, même si de telles dispositions viennent tout juste d'être adoptées dans certains territoires ou provinces — il y a environ un an en Ontario, et une semaine en Colombie-Britannique —, nous savons tous que ce genre d'activité a toujours eu lieu. C'est ainsi que les gens importent les produits; ils visitent une région vinicole en allant voir un ami de l'autre côté de la frontière, ou pour toute autre raison. Nous ne restreignons pas la fréquence des importations. Les membres de l'Association canadienne des sociétés des alcools ont décidé ensemble d'imposer des normes minimales harmonisées, qui limitent chaque personne à une caisse de vin par voyage. L'Alberta n'a fixé aucun plafond, et le Manitoba non plus, je crois. Quoi qu'il en soit, nous nous penchons sur la question, et nous nous sommes engagés à imposer une limite minimale d'une caisse. Nous nous efforçons tous d'atteindre cet objectif.

[Français]

Le sénateur Harb : Pour faire suite à l'intervention de M. Garon sur la question de la transition, d'après moi, personne ne peut empêcher votre organisation d'aller à Québec et de dire que, jusqu'à ce qu'il y ait un arrangement avec le reste des provinces, on va appliquer tel projet de loi ou telle mesure provinciale afin qu'il y ait une certaine logique dans le système.

[English]

Mr. Garon: In October 2011, we ran down the 20 to get to Quebec City; that is for sure.

Obviously, when a government decides it will regulate an area, there are checks and balances, and they are looking at how they will go about it.

I am from the private sector, and I am always surprised at the way the machine works and the time it takes. However, at the meeting that took place on Monday, CALJ made a strong statement that they will work to push their respective governments to get some kind of harmonization. There is no point to start this tomorrow with a case here, two bottles here, all these different limits or standards. We feel that at the pace it works, a year would be a way of doing it properly and the best way.

Senator Tkachuk: I have a few questions on this. Do liquor boards charge for shelf space?

Mr. Ford: There are varying practices among liquor boards. Certainly, the larger ones would have a program whereby they would sell premium shelf space to a winery, brewery or distillery that was prepared to pay for that. There are certainly better spaces within a store that have greater commercial opportunity, what we often refer to as an “end aisle,” or products that in some jurisdictions they call “shelf extenders,” where the product is promoted a little further out. There is some sale of space, as we call it, but that is not the case for the vast majority of the products there. That is also a common practice in the retail industry, particularly grocery and others.

Senator Tkachuk: I understand that, but for a small Canadian winery starting up in B.C., Ontario or Quebec, to get a prime shelf space, they would have to compete with people who are already there, and if they wish not to compete, they probably cannot get into the liquor board store.

Mr. Ford: What would be more common, particularly, in the jurisdictions that have wine producing regions within them, is they would be given, at no charge, premium space opportunities, whether you go to a BCLDB store in British Columbia, an LCBO store or an NSLC store. You see that opportunity similarly in the SAQ where they are given a place of prominence. In the LCBO, it is at the front of the store. It is on better shelving than any other region has it. There is greater linear footage provided than what their sales would normally commercially warrant. There are ways we work with particularly the small producers to ensure there are programs designed to support them.

Senator Tkachuk: Do liquor boards make money absent the taxes? If you took away taxes, would liquor boards make a profit?

[Traduction]

M. Garon : En octobre 2011, nous n'avons pas hésité à emprunter l'autoroute 20 jusqu'à Québec.

Lorsqu'un gouvernement décide de réglementer un secteur, il y a toujours des freins et des contrepoids, bien entendu, et chacun est en train d'évaluer la situation.

Puisque je proviens du secteur privé, je suis toujours surpris du fonctionnement de la machine gouvernementale et du temps nécessaire pour faire bouger les choses. À la réunion de lundi, l'Association canadienne des sociétés des alcools a toutefois déclaré fermement que chaque membre allait inciter son gouvernement à procéder à une certaine harmonisation. Il est inutile de commencer dès maintenant à fixer une limite d'une caisse dans une province et de deux bouteilles dans une autre, ou encore d'imposer toutes sortes de normes différentes. À la vitesse où vont les choses, une période d'un an nous permettrait de choisir convenablement la meilleure solution.

Le sénateur Tkachuk : J'ai quelques questions à ce sujet. Les régies des alcools vendent-elles leur espace d'étalage?

M. Ford : La pratique varie d'une régie à l'autre. Les plus importantes proposent assurément un programme leur permettant de vendre les espaces d'étalage de choix aux brasseries, aux distilleries ou aux établissements vinicoles prêts à en payer le prix. En magasin, certains espaces offrent bel et bien une meilleure occasion commerciale que d'autres, comme ce que nous appelons souvent la « tête de gondole », ou encore les « prolongateurs de rayon » utilisés dans certaines provinces pour mettre des produits en évidence un peu en retrait. Certains espaces sont vendus, mais ce n'est pas le cas pour la grande majorité des produits. Cette pratique est courante dans le secteur du détail aussi, notamment dans les épiceries.

Le sénateur Tkachuk : Je comprends. Mais un petit établissement vinicole qui vient de voir le jour en Colombie-Britannique, en Ontario ou au Québec devra rivaliser avec les produits déjà offerts s'il veut obtenir un espace de choix, sans quoi il ne sera probablement pas vendu à la régie des alcools.

M. Ford : À vrai dire, les magasins tels que BCLDB en Colombie-Britannique, LCBO ou NSLC offrent couramment des espaces de choix gratuits à ces petits établissements, surtout dans les provinces où se trouvent des vignobles. Il en va de même à la SAQ, où les produits locaux sont bien en évidence. La LCBO place ces produits à l'avant du magasin. C'est d'ailleurs dans ce magasin qu'ils occupent le meilleur espace. Sur le plan commercial, le linéaire au sol qui leur est accordé est plus important qu'il ne le serait normalement en fonction des ventes. Nous collaborons donc avec les petits producteurs pour veiller à ce que des programmes leur conviennent.

Le sénateur Tkachuk : Les régies des alcools font-elles de l'argent, mis à part les taxes? Sans les taxes, réaliseraient-elles un bénéfice?

Mr. Ford: Taxes represent, in most Canadian liquor jurisdictions, a relatively small portion of their total revenue that is generated. Some liquor boards do not have a tax applied. There is not a retail sales tax in Alberta, for example.

Senator Tkachuk: No, but there is a liquor tax. All the provinces have some kind of liquor store; they have some kind of liquor taxes, plus they have provincial sales tax, consumption taxes. You name it, the provinces have a tax. If you took that tax away, and it was just the difference between what you paid for it and what you sold it for, would the liquor stores make a profit?

Mr. Ford: I will explain first. The reason I was making a differentiation between tax and markup is, in part, because of a desire for some precision when talking about the different elements of the price structure, and they are complex. There are a lot of elements. They are a product of many decades of successive governments adding more.

The activities that a liquor board engages in to maximize profitability drive profit. A liquor board that encourages its customers, for example, to purchase more premium products, to buy 100 per cent Canadian VQA product rather than the lower priced blended Canadian wines, a liquor board will make more profit off that and remit more to the province. Liquor boards are incented beyond what they establish through the tax base, to term it broadly, to generate incremental profit.

Senator Massicotte: The answer is no.

Senator Tkachuk: I have heard rumours to that effect.

Mr. Garon: Rumours are rumours. For every dollar of revenue, it only costs our cost of doing business, 18 per cent. Companies that are able to run 400 outlets with thousands of products, with three unions, that are able to run at 18 per cent cost, I think it is a business that will make money.

Senator Tkachuk: I could make money if I got to keep the tax, too.

I have a couple other questions. You mentioned an example person buying wine from, for example, a B.C. winery. If I phoned the B.C. winery and asked for three or four cases of wine to be shipped, somehow there would be absent tax. Would that winery not be charging tax on that wine? Would they not be charging all the liquor taxes, and then that money would go to the provincial government of British Columbia?

Mr. Ford: Of the pricing structure, the majority of the revenue that is generated by provinces is that part of the tax that we call the "markup." It is that markup, which, again, is the bigger piece, that would not be charged in that kind of transaction. With a winery, whether it is a direct shipment or I go to a winery in

M. Ford : Les taxes représentent une portion relativement petite du revenu total de la plupart des régies des alcools au Canada. Certaines n'en perçoivent pas. Par exemple, l'Alberta n'impose aucune taxe de vente au détail.

Le sénateur Tkachuk : Non, je parle plutôt de la taxe sur les boissons alcoolisées. Chaque province a son magasin d'alcools, qui impose une taxe sur les boissons alcoolisées, en plus de la taxe de vente provinciale et des taxes à la consommation. Quoi qu'il en soit, les provinces perçoivent une taxe. Sans cette taxe, le magasin d'alcool réaliserait-il un bénéfice, si l'on calcule la différence entre son prix d'approvisionnement et son prix de vente?

M. Ford : Permettez-moi d'abord de vous expliquer. J'ai établi une distinction entre une taxe et une marge bénéficiaire notamment par souci de précision lorsqu'il est question des différents éléments de la structure de prix, car c'est loin d'être simple. De nombreux aspects entrent en ligne de compte. Cette structure est le fruit de décennies de gouvernements successifs, qui y ont tous mis leur grain de sel.

Toute activité à laquelle s'adonne une régie des alcools pour maximiser sa rentabilité est une source de bénéfice. Par exemple, si une régie des alcools incite ses clients à acheter davantage de produits de première qualité, à savoir des produits VQA entièrement canadiens plutôt que des vins de coupage canadiens moins dispendieux, elle réalisera un meilleur bénéfice et pourra remettre une somme plus importante à la province. D'une manière générale, on incite les régies des alcools à générer des profits additionnels en plus de leur assiette fiscale.

Le sénateur Massicotte : La réponse est non.

Le sénateur Tkachuk : C'est la rumeur qui circule.

M. Garon : Ne croyez pas les rumeurs. Le coût de nos affaires représente uniquement 18 p. 100 de chaque dollar de revenu. À mes yeux, une entreprise capable de gérer 400 points de vente offrant des milliers de produits, de réunir trois syndicats et d'assumer des coûts de 18 p. 100, c'est une entreprise qui réalisera un bénéfice.

Le sénateur Tkachuk : Je ferais moi aussi de l'argent si je pouvais empocher les taxes.

J'ai deux ou trois autres questions. Vous avez donné l'exemple d'une personne qui achète une bouteille de vin dans un établissement vinicole de la Colombie-Britannique. Si je demandais directement à l'établissement de me faire parvenir trois ou quatre caisses de vin, aucune taxe ne s'appliquerait à la transaction, pour une raison ou pour une autre. L'établissement ne doit-il pas percevoir une taxe sur le vin? Ne doit-il pas appliquer toutes les taxes sur les boissons alcoolisées, puis envoyer l'argent au gouvernement provincial de la Colombie-Britannique?

M. Ford : Compte tenu de la structure de prix, la majeure partie du revenu des provinces est attribuable à la taxe qu'on appelle la « marge bénéficiaire ». Cette marge est l'élément le plus important, mais elle ne s'applique pas à ce genre de transaction. Aucune marge bénéficiaire provinciale n'est perçue sur un produit acheté auprès

Ontario or B.C. and bring that product back home, there is no provincial markup charged on that. There are some taxes but not the bigger piece.

Senator Tkachuk: All the liquor taxes would be on there. I am not sure what is missing here. The difference would be what you would buy a bottle for and what you would sell it for, which would only be the difference between wholesale and retail. It would have nothing to do with tax. The person who owns the winery would pick up the difference, put it in his or her own pocket and then pay the liquor taxes to the Province of B.C. There is no way you can get around from not paying tax. Everyone would be paying the tax.

Mr. Ford: The tax is paid.

Senator Tkachuk: Of course, it is. I want to know whether the tax is paid. My view is that all liquor taxes imposed on liquor would be paid by that winery to the provincial government.

Senator Massicotte: What you call “liquor tax,” they call “markup.”

Senator Tkachuk: That is fine.

Mr. Ford: Whether there is a private retailer in the United States or a liquor board in Canada selling that product, both face taxes and both apply markups. In our case, we remit the vast majority of that markup, after our expenses, to the provincial government. In the U.S. retailers’ circumstance, that is their profit. That is where they make their money. That is where we get caught up sometimes and want to be a bit clearer in the distinction between tax and markup.

Senator Tkachuk: I have one more question.

This is important. A person who sells liquor in the province who is not part of the liquor store apparatus, i.e., a beer parlour or a bar, and they are selling off-sale, they make money and pay all the tax.

Mr. Ford: In most Canadian jurisdictions, they would be buying the product at retail from the local liquor board. They would be selling it. They would then be marking it up from 200 to 400 per cent, depending upon the kind of establishment it is, and that is their costs, and their profit is found in that markup.

Senator Tkachuk: It is a new way to do business.

Senator Moore: This is sort of related to that. Maybe it is more to the question of Senator Greene. He asked you whether you are against the bill. I think, Mr. Ford, you said yes, because it is unnecessary. You also said it is all about the money, the loss of existing markup revenues to the provinces.

d’un établissement vinicole, qu’il s’agisse d’une expédition directe ou d’un client qui visite l’établissement en Ontario ou en Colombie-Britannique, puis qui rapporte la bouteille à la maison. Certaines taxes s’appliquent, mais pas la plus importante.

Le sénateur Tkachuk : Par conséquent, toutes les taxes sur les boissons alcoolisées s’appliquent. Je ne suis pas certain de comprendre ce qu’il manque. Je parle de la différence entre le prix d’acquisition d’une bouteille et son prix de vente, ou encore la différence entre le prix de gros et le prix de détail. Cela n’a rien à voir avec les taxes. Le propriétaire de l’établissement vinicole empochera la différence, après quoi il payera les taxes sur les boissons alcoolisées de la Colombie-Britannique. Impossible de s’y soustraire; tout le monde doit payer les taxes.

M. Ford : La taxe s’applique.

Le sénateur Tkachuk : Bien entendu, mais je veux savoir si elle est perçue. J’ai l’impression que c’est l’établissement vinicole qui paie au gouvernement provincial toutes les taxes sur les boissons alcoolisées de ses produits.

Le sénateur Massicotte : Les témoins utilisent l’expression « marge bénéficiaire » pour nommer ce que vous appelez la « taxe sur les boissons alcoolisées ».

Le sénateur Tkachuk : Je vois.

M. Ford : Lors de la vente d’un produit, tant les détaillants privés américains que les régies des alcools canadiennes doivent percevoir les taxes et appliquer les marges bénéficiaires. Pour notre part, nous remettons la vaste majorité de la marge bénéficiaire au gouvernement provincial après avoir couvert nos dépenses. Aux États-Unis, celle-ci représente le profit des détaillants; c’est ainsi qu’ils font de l’argent. Voilà qui peut être déroutant, et c’est pourquoi nous clarifions un peu la distinction entre une taxe et une marge bénéficiaire.

Le sénateur Tkachuk : J’ai une dernière question.

C’est important. Si un établissement ne faisant pas partie de la régie des alcools vend des boissons alcoolisées pour emporter, comme une taverne ou un bar, il empoche l’argent et paie ensuite l’ensemble des taxes, n’est-ce pas?

M. Ford : Dans la plupart des provinces et des territoires, l’établissement s’approvisionnerait au magasin de la régie des alcools locale. C’est elle qui lui vendra le produit. Selon le type d’établissement dont il s’agit, le prix de vente sera fixé en majorant le coût de 200 à 400 p. 100. C’est d’ailleurs cette marge qui permettra à l’établissement de réaliser un bénéfice.

Le sénateur Tkachuk : C’est une nouvelle façon d’aborder les affaires.

Le sénateur Moore : Ma question est liée à la discussion, en quelque sorte. En fait, elle s’apparente peut-être davantage à la question du sénateur Greene, qui vous a demandé si vous étiez contre le projet de loi. Je crois que vous avez répondu oui, monsieur Ford, puis avez dit le trouver inutile. Vous avez également ajouté que tout est une question d’argent, et que les provinces perdront des revenus qu’elles tirent actuellement des marges bénéficiaires.

I think you said that last year \$6 billion was passed over from the various liquor control boards to the provinces. What part of that \$6 billion was from the wine industry of Canada?

Mr. Ford: I am not certain about a precise figure for that.

Senator Moore: Can you get that and send it to the clerk? I would like to know that.

Mr. Ford: Certainly. We would have to collect that from all the jurisdictions. Maybe if we started with the larger ones we could get it more quickly.

Senator Moore: Mr. Garon, you do not know how many wine makers in Quebec are listed on your shelves. When you were thinking about coming here to deal with the wine issue, did you not think we might ask that question? No?

Mr. Garon: 76.

Senator Moore: — 67. He did not know how many were listed when Senator Maltais asked him.

Mr. Garon: I do not have this information. I apologize.

Senator Moore: Maybe you could find that information and send it to us because it would be instructive.

The Chair: Mr. Ford, do you have one last comment?

Mr. Ford: In response to Senator Moore's question, I partially answered, maybe. It is an important piece to note that for sales that are made, including through liquor boards in the primary producing jurisdictions of B.C. and Ontario, the provincial governments have programs in place where there is some element of rebate for the Ontario wine industry and the B.C. wine industry, to subsidize some of the costs associated with retail. That figure, from a proportional perspective of what Canadian wine pays to retail through the liquor board system in Canada, is lower most certainly than it would be for imported wines.

The Chair: Thank you, Mr. Ford and Mr. Garon. On behalf of the committee, we appreciate you appearing before us.

Is it agreed that the committee proceed to clause-by-clause consideration of Bill C-311, An Act to amend the Importation of Intoxicating Liquors Act (interprovincial importation of wine for personal use)?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall the title stand postponed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall clause 1 carry?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall the title carry?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall the bill carry?

Vous avez dit que les différentes régies des alcools ont versé l'an dernier 6 milliards de dollars aux provinces, je crois. Quelle part de cette somme est attribuable à l'industrie vinicole canadienne?

M. Ford : Je ne connais pas le chiffre exact.

Le sénateur Moore : Pourriez-vous le trouver, puis le faire parvenir au greffier? J'aimerais le savoir.

M. Ford : Sans problème. Nous devons poser la question à l'ensemble des provinces et des territoires. Nous obtiendrons peut-être l'information plus rapidement si nous commençons par les plus importantes.

Le sénateur Moore : Monsieur Garon, vous ignorez combien de producteurs de vin québécois se trouvent sur vos tablettes. Lorsque vous avez préparé votre témoignage au sujet de l'industrie vinicole, ne vous est-il pas venu à l'esprit que nous vous poserions cette question?

M. Garon : 76.

Le sénateur Moore : ... 67. Il l'ignorait lorsque le sénateur Maltais lui a posé la question.

M. Garon : Je n'ai pas l'information. Veuillez m'excuser.

Le sénateur Moore : Je vous invite à trouver la réponse et à nous la faire parvenir, car ce serait révélateur.

Le président : Monsieur Ford, avez-vous une dernière remarque?

M. Ford : J'ai peut-être répondu partiellement à la question du sénateur Moore. Il est important de mentionner que lorsque des ventes sont réalisées, même par les régies des alcools de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, les principales régions productrices, les gouvernements provinciaux offrent des programmes de subvention à l'industrie vinicole de l'Ontario et de la Colombie-Britannique afin de couvrir une partie des coûts associés à la vente au détail. Toutes proportions gardées, il coûte assurément moins cher de vendre un vin canadien qu'un vin importé dans le système de régie des alcools du Canada.

Le président : Messieurs Ford et Garon, je vous remercie. Au nom du comité, je tiens à vous dire que nous vous sommes reconnaissants de votre témoignage.

Êtes-vous d'accord pour que le comité procède à l'examen article par article du projet de loi C-311, Loi modifiant la Loi sur l'importation des boissons enivrantes (importation interprovinciale de vin pour usage personnel)?

Des voix : Oui.

Le président : L'étude du titre est-elle reportée?

Des voix : D'accord.

Le président : L'article 1 est-il adopté?

Des voix : Oui.

Le président : Le titre est-il adopté?

Des voix : D'accord.

Le président : Le projet de loi est-il adopté?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Is it agreed that I report this bill to the Senate without amendment?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Thank you very much. This meeting is adjourned.
(The committee adjourned.)

Des voix : D'accord.

Le président : Puis-je faire rapport du projet de loi sans modification au Sénat?

Des voix : Oui.

Le président : Merci beaucoup. La séance est levée.
(La séance est levée.)

WITNESSES

Wednesday, June 13, 2012

Dan Albas, Member of Parliament for Okanagan—Coquilla,
Sponsor of the Bill.

Canadian Vintners Association:

Dan Paszkowski, President.

Alliance of Canadian Wine Consumers:

Shirley-Ann George, Founder.

Canadian Association of Liquor Jurisdictions:

Patrick Ford, Senior Director, Policy and Government Relations,
LCBO;

Stéphane Garon, Director, Legal Services, Société des alcools du
Québec (SAQ).

TÉMOINS

Le mercredi 13 juin 2012

Dan Albas, député d'Okanagan—Coquihalla, parrain du projet
de loi.

Association des viticultures du Canada :

Dan Paszkowski, président.

Alliance of Canadian Wine Consumers :

Shirley-Ann George, fondatrice.

Association canadienne des sociétés des alcools :

Patrick Ford, directeur principal, Politiques et relations
gouvernementales, LCBO;

Stéphane Garon, directeur, Services juridiques, Société des alcools
du Québec (SAQ).