

**P R O F I L**  
**D E L' I N D U S T R I E**



Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

Industry, Science and  
Technology Canada

**Entreprises vinicoles**

Canada

# Bureaux régionaux



## Terre-Neuve

Parsons Building  
90, avenue O'Leary  
C.P. 8950  
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)  
A1B 3R9  
Tél. : (709) 772-4053

## Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall  
134, rue Kent  
bureau 400  
C.P. 1115  
CHARLOTTETOWN  
(Île-du-Prince-Édouard)  
C1A 7M8  
Tél. : (902) 566-7400

## Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water  
C.P. 940, succ. M  
HALIFAX  
(Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Tél. : (902) 426-2018

## Nouveau-Brunswick

770, rue Main  
C.P. 1210  
MONCTON  
(Nouveau-Brunswick)  
E1C 8P9  
Tél. : (506) 857-6400

## Québec

Tour de la Bourse  
800, place Victoria  
bureau 3800  
C.P. 247  
MONTRÉAL (Québec)  
H4Z 1E8  
Tél. : (514) 283-8185

## Ontario

Dominion Public Building  
1, rue Front ouest  
4<sup>e</sup> étage  
TORONTO (Ontario)  
M5J 1A4  
Tél. : (416) 973-5000

## Manitoba

330, avenue Portage  
bureau 608  
C.P. 981  
WINNIPEG (Manitoba)  
R3C 2V2  
Tél. : (204) 983-4090

## Saskatchewan

105, 21<sup>e</sup> Rue est  
6<sup>e</sup> étage  
SASKATOON (Saskatchewan)  
S7K 0B3  
Tél. : (306) 975-4400

## Alberta

Cornerpoint Building  
10179, 105<sup>e</sup> Rue  
bureau 505  
EDMONTON (Alberta)  
T5J 3S3  
Tél. : (403) 420-2944

## Colombie-Britannique

Scotia Tower  
9<sup>e</sup> étage, bureau 900  
C.P. 11610  
650, rue Georgia ouest  
VANCOUVER  
(Colombie-Britannique)  
V6B 5H8  
Tél. : (604) 666-0434

## Yukon

108, rue Lambert  
bureau 301  
WHITEHORSE (Yukon)  
Y1A 1Z2  
Tél. : (403) 668-4655

## Territoires du Nord-Ouest

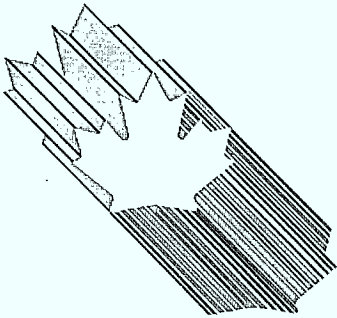
Precambrian Building  
Sac postal 6100  
YELLOWKNIFE  
(Territoires du Nord-Ouest)  
X1A 1C0  
Tél. : (403) 920-8568

QUEEN HD 9505 .C3 15 W4 1988  
Canada. Industry, Science an  
Wineries : industry profile

Pour obtenir des exemplaires  
de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises  
Direction générale des  
communications  
Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771



# P R O F I L

## DE L'INDUSTRIE

### ENTREPRISES VINICOLES

1988

#### AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Ministre

#### 1. Structure et rendement

##### Structure

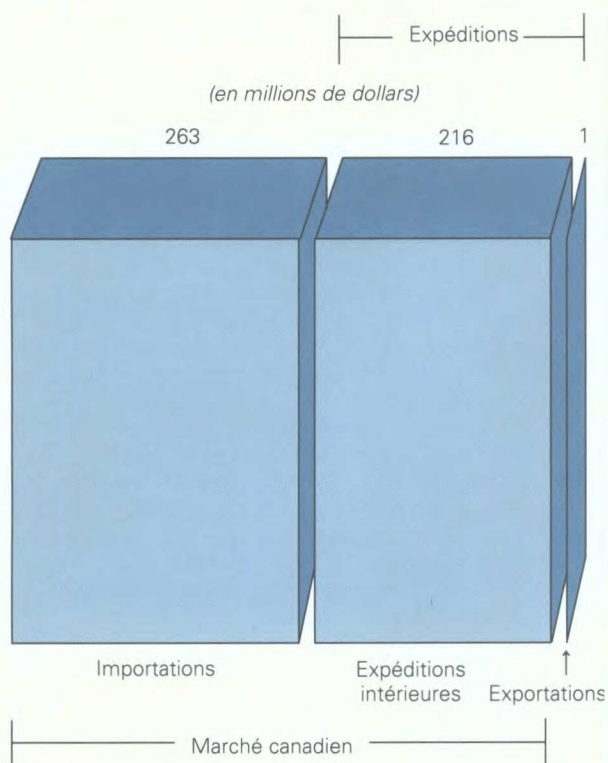
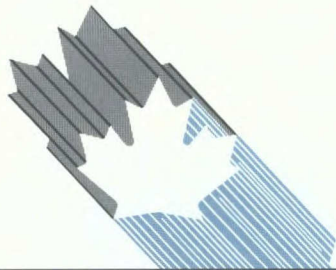
L'industrie vinicole canadienne regroupe les établissements vinicoles spécialisés dans le pressage du raisin et la fermentation du jus de raisin pour en faire du vin. Elle inclut également les établissements importateurs de vins pour en faire des mélanges puis les embouteiller. Parmi les produits de ce secteur, citons les vins de table, les vins mousseux, les sherries, les vermouths, le cidre et les boissons rafraîchissantes.

Les vins de table naturels, qui forment la plus grande part du marché, se divisent en 2 catégories : les vins de table ordinaires à bas et moyens prix, dont les ventes sont liées aux variations des prix, et les vins de marque, à prix moyens et élevés, pour lesquels la qualité, l'appellation et le millésime sont des facteurs importants auprès des consommateurs. Les vins de table à bas et moyens prix comptent pour 80 p. 100 du marché canadien.

En 1986, les 50 entreprises vinicoles du Canada enregistraient des expéditions de 218 millions de dollars. La même année, les importations s'élevaient à 263 millions, soit 55 p. 100 du marché canadien. Quelque 90 p. 100 de ces importations provenaient de la CEE, surtout de France, d'Italie et d'Espagne; ces derniers pays assuraient plus de 50 p. 100 de la production mondiale de vin et plus de 70 p. 100 des importations canadiennes. Les importations de vins américains représentent 4 p. 100 du marché. Les exportations de vins sont minimes, se chiffrant annuellement à environ 1 million de dollars.

Cette industrie est extrêmement réglementée tant au niveau fédéral que provincial. Les règlements influent sur l'organisation de l'industrie, les coûts de production, de même que sur les prix et les méthodes de commercialisation. Même s'il existe des établissements vinicoles dans 7 des 10 provinces, l'Ontario, la Colombie-Britannique et le Québec produisent ensemble près de 90 p. 100 des expéditions. Cette industrie emploie environ 1 400 personnes dans le secteur de la production; ajoutons que quelque 600 autres sont employées par les exploitations pour la vente au détail et la distribution, de même que dans les usines d'embouteillage de la Société des alcools du Québec; ces activités ne sont pas traitées dans ce profil.

En Ontario et en Colombie-Britannique, l'industrie vinicole est liée au secteur de la culture de la vigne et, à ce titre, dépend de la politique agricole. Les règlements provinciaux imposent aux entreprises des restrictions sur l'achat des matières premières à prix compétitifs et le choix des meilleures variétés de cépages. Les restrictions sur les mélanges actuellement en vigueur en Ontario et en Colombie-Britannique permettent aux viticulteurs d'acheter une proportion donnée de raisins, de concentrés ou de vins importés en fonction de la quantité de raisins canadiens qu'ils utilisent. A cela s'ajoutent des limites sur la proportion de matières importées et utilisées dans un produit donné. En Ontario, les entreprises transforment annuellement de 50 à 70 p. 100 des vendanges, le reste pouvant être vendu sous forme de jus ou de raisins frais ou acheté à titre d'excédent. En Colombie-Britannique, les entreprises vinicoles sont tenues d'acheter la totalité des vendanges, sauf quelque 5 p. 100 qui sont consommés frais ou transformés en jus. Les achats de raisins pour en faire du vin sont estimés à 26 millions de dollars.



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

Environ 1 000 viticulteurs, soit toute l'année soit de façon saisonnière, alimentent les entreprises vinicoles. Dans les autres provinces, cette industrie utilise surtout des jus, des raisins ou des concentrés importés pour fabriquer du vin, qui peuvent être mélangés à des vins importés en vrac avant d'être embouteillés pour le marché intérieur; les vins sont également importés en vrac pour être embouteillés sur place. C'est surtout le Québec qui se livre à cette activité.

Les règlements des régies provinciales des alcools sur l'inscription au catalogue, la distribution et la majoration des prix tendent à favoriser la vente des vins produits dans la province au détriment d'autres vins canadiens ou importés. Dans toutes les provinces, les vins sont uniquement vendus dans les magasins de la régie provinciale des alcools. Cependant, la Colombie-Britannique et l'Ontario possèdent des magasins de vins privés ne vendant que des vins fabriqués dans leur province. D'autre part, le Québec exige que les vins vendus dans les magasins d'alimentation soient embouteillés dans la province. Pour ces raisons, le marché des vins est très fragmenté dans chaque province, comptant un grand nombre d'entreprises servant des marchés restreints.

L'industrie vinicole est très concentrée; 4 entreprises accaparent plus de 70 p. 100 du marché des vins canadiens. Les Vins André Ltée et TG Bright and Co. Limited sont de propriété publique, tandis que Ridout Wines Limited, propriétaire de Château-Gai et de Casabello, est une filiale de la société canadienne John Labatt Limitée. Calona Wines Ltd. appartient à Heublein, la 2<sup>e</sup> grande société vinicole américaine. Au Canada, le gouvernement du Québec, par l'intermédiaire de ses installations d'embouteillage, est le 4<sup>e</sup> marchand de vins.

Il existe également un certain nombre de petits viticulteurs et de domaines vinicoles fabriquant des vins de qualité, habituellement à partir de leurs propres vignes, mais ils ne détiennent toutefois que de 3 à 4 p. 100 du marché canadien. La Colombie-Britannique définit comme « domaines vinicoles » les exploitations ne produisant pas plus de 136 380 L de vin annuellement. C'est la seule province qui applique une telle définition.

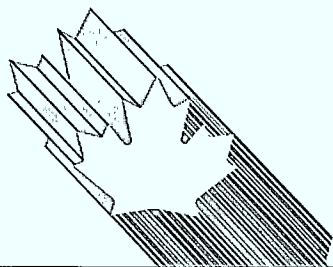
La piètre réputation des vins canadiens continue d'entraver les efforts de commercialisation. La qualité des vins canadiens s'est bien améliorée avec les années et de nombreux vins ont aujourd'hui remporté des prix dans des concours internationaux. Toutefois, le grand public ne s'est intéressé que très lentement à cette évolution et a tardé à reconnaître ce succès.

### Rendement

Depuis les années 70, la consommation de boissons alcoolisées n'a cessé de diminuer au Canada. Seule la consommation de vin per capita est en hausse, passant de 5,3 L en 1973 à 9,3 L en 1986. Dans les pays grands producteurs de vin, cette consommation est beaucoup plus élevée : plus de 73 L en Italie et de 78 L en France en 1986.

Les Canadiens ont tendance à abandonner les vins doux et ceux à taux élevé d'alcool au profit des vins de table moins alcoolisés. Les vins doux et fruités ont été longtemps le principal produit des viticulteurs canadiens, car les raisins du pays, surtout les variétés labrusca plus résistantes au gel, se prêtent mieux à la production de tels vins. En dépit des efforts des viticulteurs et des entreprises vinicoles pour adapter leurs produits aux goûts des consommateurs, le changement ne s'est fait que graduellement.

Aux termes des règlements provinciaux, une forte proportion des entreprises vinicoles canadiennes ne peut importer qu'une très petite partie des raisins dont elle a besoin. L'industrie s'est vue obligée d'utiliser d'autres espèces de raisins de moins bonne qualité et ce, jusqu'à ce que se répandent les variétés hybrides et vinifera, plus coûteuses, mais plus populaires. Au début des années 80, la préférence pour les vins blancs au détriment des rouges a entraîné un surplus de raisins noirs et de vins rouges, ainsi qu'une nouvelle rationalisation des vignobles. Les gouvernements fédéral et provinciaux ont offert une aide pour encourager l'adoption de nouvelles variétés de cépages.



Suivant la tendance du marché américain, cette industrie s'est lancée dans la production de boissons rafraîchissantes. Ces produits permettent d'utiliser les vins de moindre qualité, de même que les vins fabriqués avec d'autres sortes de fruits. Même si les boissons rafraîchissantes sont des produits à faible marge bénéficiaire, ils ont rapidement conquis de 5 à 6 p. 100 du marché et permettent aux entreprises vinicoles d'augmenter leur production et de diversifier leurs gammes de produits.

En 1987, on dénombrait au Canada 61 établissements vinicoles. Cet essor est lié à l'augmentation du nombre de domaines vinicoles qui sont de petite envergure et qui n'emploient qu'une faible proportion des travailleurs de ce secteur.

## **2. Forces et faiblesses**

### **Facteurs structurels**

L'expansion de cette industrie canadienne doit être replacée dans le contexte de la réglementation dans laquelle elle est enfermée.

L'approvisionnement en raisins de variétés et de qualité appropriées à des prix concurrentiels, la possibilité de fabrication de diverses sortes de vins pour mieux répondre à la demande des produits plus variés, des marques de qualité et, pour les vins bon marché, les économies d'échelle sont les principaux facteurs influant sur la compétitivité de cette industrie.

Jusqu'à récemment, seuls les cépages les plus robustes étaient cultivés au Canada, mais ils se prêtaient mal à la production des vins de table secs qui ont actuellement la cote. Même si certains viticulteurs se convertissent aux meilleures variétés d'hybrides et de vinifera, trop peu de ces espèces sont actuellement disponibles pour la production vinicole, car il faut en général 5 ans pour que les nouvelles vignes deviennent productives commercialement. Les viticulteurs ainsi que les entreprises vinicoles estiment qu'il faut au moins 15 ans pour mettre au point une nouvelle variété. Entre la moitié et les deux tiers des vignobles canadiens continuent de produire des variétés moins appropriées et de récolter de trop grandes quantités de raisins, créant régulièrement un surplus qui, malgré les programmes fédéraux-provinciaux visant à acheter la production excédentaire, est un problème pour ce secteur.

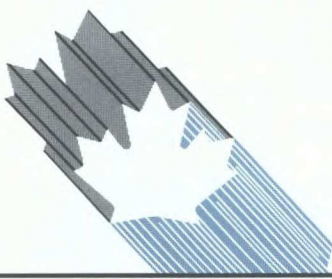
Les variétés cultivées au Canada sont, à quelques exceptions près, plus coûteuses que les espèces importées. Toutefois, les variétés vinifera, utilisées dans la fabrication de vins de marque, sont offertes à des prix voisins des variétés californiennes.

Les variétés généralement utilisées pour les vins de table à bas et moyens prix coûtent près de 50 p. 100 plus cher que les mêmes variétés utilisées par les producteurs californiens. Cette différence de prix est partiellement attribuable au climat canadien et aux règlements provinciaux empêchant les entreprises vinicoles d'importer leurs matières premières, ce qui a conduit à renforcer le rôle des offices de commercialisation du raisin dans l'établissement des prix. Dans les provinces qui ne limitent pas l'utilisation d'ingrédients importés, les producteurs achètent à l'étranger des raisins, des jus ou des vins moins coûteux.

Il existe actuellement une surproduction de vin à l'échelle internationale, ce qui exerce une pression à la baisse sur les prix. Cet excédent est dû à divers facteurs, dont les subventions accordées aux viticulteurs de la CEE, contribuant ainsi à maintenir un niveau élevé de production de raisins alors que la demande européenne de vins décline, ainsi que le rendement accru des vignobles et d'excellentes récoltes plusieurs années de suite. Dans la CEE, l'excédent est distillé pour produire de l'alcool servant à d'autres fins. La quantité de vin ainsi utilisée est importante et elle correspondait au cinquième de la production de la CEE.

Les économies d'échelle sont plus importantes dans la production de vins bon marché que dans celle des vins de qualité supérieure. Les réglementations provinciales actuelles empêchent les plus grandes entreprises canadiennes ayant des établissements dans plusieurs régions de rationaliser leurs activités et de profiter d'économies d'échelle, rendant la productivité de cette industrie canadienne inférieure à celle des entreprises vinicoles américaines. Il semble toutefois qu'au Canada et aux États-Unis les salaires et les frais d'emballage soient à peu près les mêmes. Les petits viticulteurs canadiens ou les domaines vinicoles fabriquant des vins de qualité jouissent d'économies d'échelle comparables à celles de leurs homologues américains.

Outre la possibilité de s'approvisionner en raisins à meilleur prix, les négociants en vins européens et américains profitent également d'un avantage commercial découlant de leur réputation bien établie et de leurs produits de marque. Les appellations reconnues dénotant le type ou les particularités des divers vins, associées à des régions géographiques, sont un important facteur de commercialisation des produits. Pour les vins canadiens, un tel système d'appellations reconnues n'existe pas.



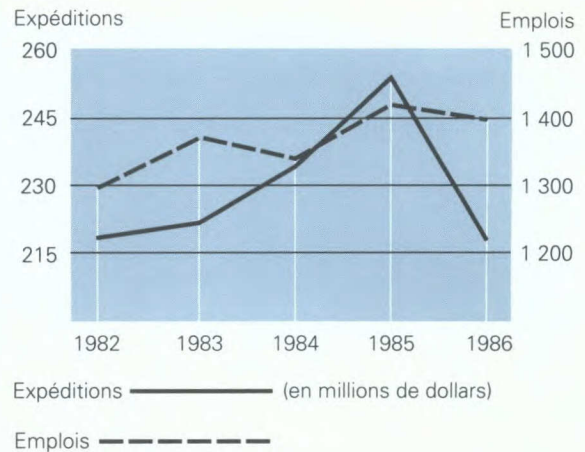
L'industrie canadienne du vin a constamment amélioré ses produits et livre surtout concurrence, du point de vue du volume, sur le marché des vins de table à bas et moyens prix. Le coût de production généralement plus élevé des vins canadiens est compensé, à la vente au détail, par la politique de majorations différentielles. De plus, certaines provinces permettent la vente au détail des vins canadiens à l'exploitation même et d'autres permettent d'accéder à un réseau de distribution plus étendu que celui des vins importés dans les magasins appartenant à l'entreprise ou dans les magasins titulaires de licences ou les épiceries, lorsqu'il s'agit du Québec.

#### Facteurs liés au commerce

Les tarifs sur les vins sont peu élevés et n'ont guère d'influence sur le commerce. Les tarifs imposés par le Canada sont de 20 ¢ CAN le gallon pour les vins plats, tandis que les États-Unis imposent un tarif de 37,5 à 62,5 ¢ US le gallon, soit de 45,4 à 75,6 ¢ CAN selon un taux de change de 1,21 \$ CAN pour 1 \$ US. Pour les vins mousseux, le tarif canadien est de 4 \$ CAN la douzaine de bouteilles, soit environ 2 \$ CAN le gallon, tandis que les tarifs américains sont de 1,17 \$ US ou 1,42 \$ CAN le gallon.

Les règlements canadiens sur l'inscription au catalogue, la distribution et l'établissement des prix des boissons alcoolisées influent plus sur le commerce que les tarifs et sont une importante source d'irritation pour les partenaires commerciaux du Canada. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis comporte plusieurs changements importants visant à favoriser l'accès des vins américains au marché canadien. Toutefois, il reste à régler la plainte officielle déposée par la CEE et maintenue par un rapport du comité du GATT, en octobre 1987, à savoir que ces règlements ne concordaient pas avec les règles du commerce international.

Aux termes de l'Accord, les vins américains seront considérés de la même façon que les vins canadiens à des fins d'inscription au catalogue et de distribution, c'est-à-dire que les vins américains ne seront pas traités moins favorablement que les produits canadiens. Un tribunal administratif sera également institué pour examiner les cas de contestation d'inscription au catalogue. Les écarts de majoration des produits de prix supérieur, justifiés par les frais de service, seront réduits de 25 p. 100 à la date d'entrée en vigueur de l'Accord, et à nouveau réduits de 25 p. 100, 365 jours plus tard. Le reste sera éliminé par étapes égales sur les 5 années suivantes.

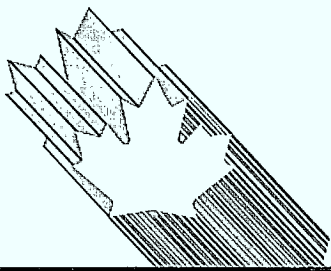


L'Accord prévoit en outre ce qui suit : le Québec peut continuer d'exiger la mise en bouteille dans la province du vin vendu dans les magasins d'alimentation, à condition qu'il y ait d'autres points de vente, pour les vins américains, comme les magasins de la Société des alcools; les magasins privés de vin de la Colombie-Britannique et de l'Ontario resteront en activité selon les règlements actuels; l'inscription au catalogue actuelle des domaines vinicoles de la Colombie-Britannique sera retenue; les régies des alcools des États américains, qui sont l'équivalent des régies provinciales au Canada, seront aussi tenues de considérer les vins canadiens de la même façon que les vins américains; les tarifs américains et canadiens seront éliminés par étapes égales sur 10 ans. Notons que l'Accord n'exige pas l'élimination des barrières internes au commerce du vin ni des règlements provinciaux touchant le contenu local.

Au sujet du différend soumis au GATT dont il a déjà été question, le conseil du GATT a adopté le rapport de son comité et le Canada s'est engagé à rendre compte au conseil d'ici la fin de 1988 des mesures prises pour se conformer aux directives du GATT. Étant donné que la CEE domine le marché canadien des vins importés, la nature de ces mesures ainsi que la date de leur entrée en vigueur seront d'une grande importance pour cette industrie qui essaie de conserver sa place.

#### Facteurs technologiques

La fabrication du vin est une technique traditionnelle, arrivée à maturité. Même si le procédé de base de la fermentation demeure inchangé, cette industrie tend à adopter les techniques de pointe pour le matériel et pour les méthodes. Bien des négociants en vins canadiens ont été formés dans les centres les plus réputés d'Europe et de Californie. Cette industrie canadienne est aussi avancée à ce chapitre que ses concurrentes, bien qu'elle ne soit arrivée que récemment sur le marché des vins de table secs.



### **3. Évolution de l'environnement**

La hausse de la consommation canadienne de vins, de même que les possibilités d'expansion, offrent d'intéressantes perspectives pour l'augmentation des ventes de vins au Canada. Cependant, l'ouverture du marché intérieur aux importations fera ressortir les faiblesses structurelles de cette industrie.

Les grandes entreprises vinicoles devront rationaliser leurs activités pour abaisser leurs coûts de production, ce qui pourrait entraîner des pertes d'emplois. Elles s'orienteront probablement davantage vers l'embouteillage et le mélange de vins importés pour le marché des vins de table à bas prix. Ces changements seront toutefois limités par certains règlements provinciaux faisant obstacle au commerce interprovincial du vin ou touchant le contenu canadien et les mélanges. La possibilité pour cette industrie de s'adapter à cette nouvelle situation dépendra de l'élimination de ces barrières et du rythme auquel ces changements seront apportés. Toutefois, le Comité des ministres sur le commerce intérieur tente actuellement de parvenir à une entente en vue de supprimer les barrières interprovinciales sur les boissons alcoolisées.

Les viticulteurs feront eux aussi face à des difficultés résultant de la surproduction actuelle, de la perte de leur marché pour les variétés moins adéquates et de pressions à la baisse sur les prix. Jusqu'ici, les politiques provinciales favorisaient autant que possible l'utilisation de raisins canadiens. À l'avenir, les entreprises vinicoles pourront probablement choisir plus facilement leurs sources d'approvisionnement en fonction du climat commercial.

Les viticulteurs et les entreprises vinicoles chercheront à cultiver des cépages de meilleure qualité et à produire de meilleurs vins. Les efforts se poursuivront pour faire reconnaître partout dans le monde les vins canadiens, de même que les appellations des régions vinicoles et les variétés de cépages canadiens.

La solution par le GATT du différend déjà mentionné facilitera l'accès au marché canadien sur le marché international des vins sur une base multinationale. Il devrait en résulter une augmentation des exportations de la CEE, causant un grave préjudice à l'industrie vinicole canadienne, compte tenu de la présence déjà importante des vins de la CEE au Canada.

À la suite de l'Accord, les vins américains devraient également élargir leur part du marché canadien. L'industrie vinicole américaine augmentera probablement ses exportations de vins bon marché au Canada. Il est difficile de prévoir si cette augmentation se fera aux dépens des vins européens ou des vins canadiens. De toute façon, cette industrie canadienne devra faire face à l'érosion de sa part du marché.

### **4. Évaluation de la compétitivité**

L'industrie vinicole canadienne est très réglementée. À moins de changements au régime actuel, surtout au chapitre des barrières au commerce intérieur et des règlements quant au contenu des mélanges, il est peu probable que le secteur du vin à bas prix soit compétitif dans un marché libéralisé.

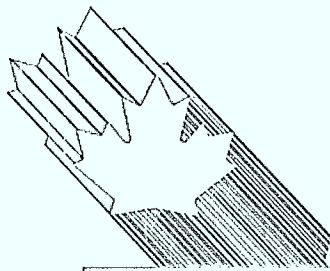
Cependant, le secteur québécois de cette industrie, qui repose surtout sur la fabrication de mélanges et l'embouteillage de vins importés, est compétitif et devrait le rester, parce qu'il a librement accès à ses sources d'approvisionnement et peut vendre ses produits dans les magasins d'alimentation.

Les petites entreprises et les domaines vinicoles se sont taillé une place sur le marché intérieur et la plupart sont compétitifs dans le secteur des vins à prix moyens et élevés. L'élimination des barrières interprovinciales pourrait leur ouvrir de meilleures perspectives sur le marché intérieur. Il est possible que ce créneau ne soit pas touché par la décision du GATT ou par l'Accord de libre-échange, parce que la concurrence accrue des importations devrait porter principalement sur les vins à bas et moyens prix.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services  
et des biens de consommation  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Objet : Entreprises vinicoles  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2934



PRINCIPALES STATISTIQUES\*

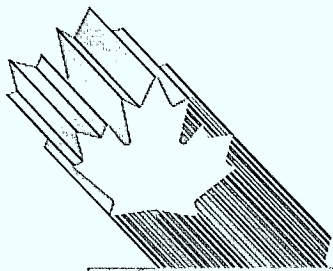
CTI 1141 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	33	33	34	39	46	50
Emplois	1 239	1 298	1 379	1 339	1 421	1 400
Expéditions**	65	219	222	235	256	218
Expéditions***	393	1 156	1 136	1 196	n.d.	n.d.
Investissements**	n.d.	11,9	12,7	15,4	16,1	15,2
Bénéfices après impôts** (en % des revenus)	4,0 6,2	15,9 7,9	18,1 7,8	16,9 6,8	16,1 6,3	n.d. n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations**	—	1	1	1	1	1
Expéditions intérieures**	65	218	221	234	255	216
Importations**	65	189	164	226	210	263
Marché intérieur**	130	407	385	460	465	479
Exportations (en % des expéditions)	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
Importations (en % du marché intérieur)	50,1	46,6	42,6	49,0	45,2	54,9
Source des importations (en %)			É.-U.	CEE	Asie	Autres
		1982	8	79	—	13
		1983	7	87	—	6
		1984	5	84	—	11
		1985	4	93	—	3
		1986	4	93	—	3
Destination des exportations (en %)			É.-U.	CEE	Asie	Autres
		1982	72	8	—	20
		1983	67	9	2	22
		1984	65	17	2	16
		1985	77	11	7	5
		1986	86	6	6	2



**RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années**

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	6	26	35	10	23
Emplois (en %)	n.d.	18	49	n.d.	23
Expéditions (en %)	n.d.	21	42	n.d.	27

**PRINCIPALES SOCIÉTÉS**

Nom	Propriété	Emplacement
TG and Bright Co. Limited	canadienne	partout au Canada
Les Vins Andrès Ltée	canadienne	partout au Canada
Ridout Wines Limited	canadienne	Ontario et Colombie-Britannique
Calona Wines Ltd.	américaine	Colombie-Britannique

\* Ces chiffres ne comprennent pas les activités de la Société des alcools du Québec.

\*\* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

\*\*\* Les quantités indiquées sont exprimées en milliers d'hectolitres.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.

# Bureaux régionaux



## Terre-Neuve

Parsons Building  
 90, avenue O'Leary  
 C.P. 8950  
 ST. JOHN'S (Terre-Neuve)  
 A1B 3R9  
 Tél. : (709) 772-4053

## Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall  
 134, rue Kent  
 bureau 400  
 C.P. 1115  
 CHARLOTTETOWN  
 (Île-du-Prince-Édouard)  
 C1A 7M8  
 Tél. : (902) 566-7400

## Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water  
 C.P. 940, succ. M  
 HALIFAX  
 (Nouvelle-Écosse)  
 B3J 2V9  
 Tél. : (902) 426-2018

## Nouveau-Brunswick

770, rue Main  
 C.P. 1210  
 MONCTON  
 (Nouveau-Brunswick)  
 E1C 8P9  
 Tél. : (506) 857-6400

## Québec

Tour de la Bourse  
 800, place Victoria  
 bureau 3800  
 C.P. 247  
 MONTRÉAL (Québec)  
 H4Z 1E8  
 Tél. : (514) 283-8185

## Ontario

Dominion Public Building  
 1, rue Front ouest  
 4<sup>e</sup> étage  
 TORONTO (Ontario)  
 M5J 1A4  
 Tél. : (416) 973-5000

## Manitoba

## Colombie-Britannique

Scotia Tower  
 9<sup>e</sup> étage, bureau 900  
 C.P. 11610  
 650, rue Georgia ouest  
 VANCOUVER  
 (Colombie-Britannique)  
 V6B 5H8  
 Tél. : (604) 666-0434

## Yukon

108, rue Lambert  
 bureau 301  
 WHITEHORSE (Yukon)  
 Y1A 1Z2  
 Tél. : (403) 668-4655

## Territoires du Nord-Ouest

				Building
				100
				IFE
				J Nord-Ouest)
				20-8568

QUEEN HD 9505 . C3 I5 W4 1988  
 Canada. Industry, Science and  
 Wineries : Industry profile

*Pour obtenir des exemplaires  
 de ce profil, s'adresser au :*

*Centre des entreprises  
 Direction générale des  
 communications  
 Industrie, Sciences et  
 Technologie Canada  
 235, rue Queen  
 OTTAWA (Ontario)  
 K1A 0H5*

Tél. : (613) 995-5771

