

Une économie plus dynamique

dans un Canada fort et prospère

Mike Harris & Preston Manning



2006

Les opinions exprimées dans ce document ne représentent pas nécessairement celles de l'Institut économique de Montréal ou des membres de son conseil d'administration.

La présente publication n'implique aucunement que l'Institut économique de Montréal ou des membres de son conseil d'administration souhaitent l'adoption ou le rejet d'un projet de loi, quel qu'il soit.

©2006, l'Institut Fraser. Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire un extrait quelconque de cet ouvrage, si ce n'est dans le cas de brèves citations au sein d'articles de critique ou de revues, sans avoir obtenu au préalable l'autorisation écrite de la Rédaction.

Les auteurs de cette étude ont travaillé indépendamment et leurs opinions sont donc les leurs et ne reflètent pas nécessairement les opinions des membres ou des administrateurs de l'Institut Fraser.

Responsable de la série : Fred McMahon

Directrice de la production des publications : Kristin McCahon

Coordination de la version française : Martin Masse

Design et composition : Lindsey Thomas Martin

Design de la couverture : Brian Creswick @ GoggleBox

Assistance éditoriale fournie par White Dog Creative Inc.

Date de parution : Novembre 2006

Imprimé et relié au Canada

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives Canada

Harris, Mike, 1945-

Une économie plus dynamique dans un Canada fort et prospère /

Mike Harris et Preston Manning.

Publ. en collab. avec : Institut économique de Montréal.

Traduction de : Building prosperity in a Canada strong and free.

Comprend des références bibliographiques.

ISBN 0-88975-211-7

1. Canada--Politique économique--21e siècle. 2. Canada--Politique et gouvernement--21e siècle I. Manning, Preston, 1942- II. Fraser Institute (Vancouver, C.-B.) III. Institut économique de Montréal IV. Titre.

JL65.H3514 2006

320.60971'09051

C2006-905448-7

TABLE DES MATIÈRES

Mike Harris	/	vi
Preston Manning	/	vii
Remerciements	/	viii
Résumé	/	1
1 Introduction : Viser le sommet	/	11
2 La liberté de prospérer : Redonner une place centrale à la liberté économique	/	17
3 Un État plus modeste : Rééquilibrer les rôles des secteurs public et privé	/	29
4 La solution du 33 % : Rééquilibrer les dépenses et les impôts	/	43
5 Être libre chez soi : Éliminer les barrières au commerce intérieur	/	63
6 La paperasse et ses coûts : Amoindrir la réglementation pour accroître la prospérité	/	77
7 Conclusion : La liberté économique profite à tous les Canadiens	/	91
Bibliographie	/	105

MIKE HARRIS

Mike Harris est né à Toronto en 1945 et a grandi à Callander et à North Bay en Ontario. Avant son élection à l'Assemblée législative de l'Ontario en 1981, Mike Harris a été enseignant, commissaire et président de commission scolaire, et a œuvré comme entrepreneur dans la région de Nipissing.

Le 8 juin 1995, Mike Harris devenait le vingt-deuxième premier ministre de l'Ontario après avoir remporté une victoire fracassante aux élections. Quatre ans plus tard, la population ontarienne réélisait Mike Harris et son équipe, faisant de lui le premier dirigeant de parti de la province à reconduire son équipe pour un deuxième mandat majoritaire en plus de trente ans.

Après avoir quitté la scène politique, M. Harris a joint les rangs du cabinet d'avocats Goodmans LLP en tant que conseiller d'affaires senior, où il joue le rôle de consultant auprès de diverses entreprises canadiennes. M. Harris siège aussi à plusieurs comités d'administration de sociétés, dont Magna International et Canaccord Capital Inc., en plus d'être président du conseil d'administration de Chartwell Seniors Housing REIT. Il fait aussi partie du comité consultatif de diverses sociétés telles que Aecon et Marsh Canada. En outre, M. Harris siège au conseil d'administration de la Fondation Tim Horton pour les enfants et du St. John's Rehabilitation Hospital.

Enfin, M. Harris est Senior Fellow à l'Institut Fraser, un organisme canadien réputé qui se spécialise dans la recherche et l'éducation économique et sociale.

PRESTON MANNING

Preston Manning a été député à la Chambre des communes de 1993 à 2001. Il a fondé deux partis politiques qui ont servi d'opposition officielle au Parlement, le Parti réformiste du Canada et l'Alliance réformiste conservatrice canadienne. M. Manning a aussi été porte-parole de son parti en matière de sciences et technologie et a agi à titre de chef de l'Opposition de 1997 à 2000.

Depuis sa retraite de la politique en 2002, M. Manning a publié un livre intitulé *Think Big* (éditeur McClelland & Stewart) qui décrit comment il s'est servi des outils et institutions démocratiques pour influencer le cours des débats au Canada. M. Manning a été Senior Fellow de la Canada West Foundation et *Distinguished Visitor* à l'Université de Calgary et à l'Université de Toronto. Il est présentement Senior Fellow de l'Institut Fraser et président du Manning Centre for Building Democracy.

M. Manning continue d'écrire, d'informer et de présenter des conférences sur des sujets tels la revitalisation de la démocratie en Occident, les relations canado-américaines, le renforcement des relations entre les communautés scientifique et politique, la mise en valeur des infrastructures de transport en Amérique du Nord, le renouvellement du fédéralisme canadien, la réglementation des percées dans le domaine de la génétique et la gestion des rapports entre la religion et la politique.

REMERCIEMENTS

Comme d'habitude, nous aimerions remercier plusieurs personnes. L'ex-directeur exécutif de l'Institut Fraser, Michael Walker, ainsi que l'actuel directeur exécutif, Mark Mullins, ont grandement contribué au lancement et à la direction de ce projet. Fred McMahon de l'Institut Fraser a encore une fois joué un rôle clé en tant que responsable de la série. Martin Masse, directeur de la recherche et des publications à l'Institut économique de Montréal, nous a généreusement fourni son expertise considérable et a coordonné la traduction du document.

Pour le chapitre sur le commerce intérieur, nous avons une dette spéciale envers le plus grand expert canadien de cette question, Robert Knox. M. Knox a été de 1986 à 1992 le plus haut fonctionnaire responsable de la politique sur le commerce intérieur au sein du gouvernement fédéral et a co-présidé le Comité fédéral-provincial des fonctionnaires chargés du commerce interprovincial. En tant que directeur général du Secrétariat du commerce intérieur de 1992 à 1995, il a coordonné les négociations qui ont mené à l'Accord sur le commerce intérieur.

Nous sommes aussi redevables envers les analystes de l'Institut Fraser Jason Clemens, Amela Karabegović, Milagros Palacios et Niels Veldhuis, ainsi qu'à Kristin McCahon, qui a mené à bien la production. Jean-Marie Clemenger, secrétaire et chercheur de Preston Manning, et Elaine Pritchard, adjointe de Mike Harris, ont fait un travail exemplaire pour garder ce projet sur les rails. La firme White Dog Creative Inc. nous a également fourni une aide utile sur le plan de la révision. Suzanne Walters, Dean Pelkey et Leah Costello de l'Institut Fraser, de même que Phil von Finckenstein, ont largement contribué à notre travail en s'occupant des communications et en organisant les événements reliés à la publication de la série.

Comme il se doit, nous assumons pleinement les opinions présentées ici. Même si nous avons consulté une multitude de gens, c'est nous qui avons, au final, établi les choix de politiques et l'analyse énoncés dans ce document.

UNE ÉCONOMIE PLUS DYNAMIQUE

RÉSUMÉ

OBJECTIF S'assurer que les Canadiens possèdent le plus haut niveau de liberté économique et de prospérité du monde.

MOYEN La liberté économique – donner aux citoyens l'occasion et les moyens de prendre davantage leurs propres décisions économiques – est une condition essentielle à un niveau élevé de prospérité. Les coutumes, les institutions, les lois, les politiques et les pratiques commerciales et gouvernementales qui limitent la liberté économique, limitent également la croissance et réduisent les perspectives de prospérité. Les études empiriques publiées dans les plus prestigieuses revues spécialisées approuvées par des pairs ont invariablement démontré que la liberté économique favorise les investissements, la prospérité, la concurrence et nombre d'autres résultats positifs.

Dans ce volume, nous étudions les contraintes à la liberté économique des Canadiens imposées par un niveau excessif de dépenses publiques et d'imposition, des barrières au commerce intérieur et la réglementation trop restrictive des entreprises. Dans tous ces domaines, nous constatons que la liberté économique des Canadiens est inutilement limitée et nous recommandons des façons d'amoinrir ces limites.

DÉPENSES PUBLIQUES ET FISCALITÉ

Des dépenses publiques et une imposition excessives restreignent la liberté économique des individus et des entreprises en réduisant leur revenu et en transférant le pouvoir de prise de décisions économiques dans les mains de politiciens et de fonctionnaires. Après avoir consulté certaines

des meilleures recherches du monde sur la taille optimale de l'État et de la structure d'imposition, nous offrons les conclusions et les recommandations suivantes.

OPTIMISER LA TAILLE DE L'ÉTAT

- 1 La taille de l'État peut être définie comme le niveau des dépenses publiques par rapport à la taille de l'économie, c'est-à-dire le pourcentage du produit intérieur brut (PIB) consommé par le secteur public. Il existe une taille « optimale » de l'État qui maximise la croissance économique et les résultats sociaux. En ce moment, les gouvernements au Canada consomment environ 39 % du PIB. Toutefois, des recherches très élaborées approuvées par des pairs sur la taille optimale de l'État indiquent que pour une économie comme celle du Canada, elle se situe dans une fourchette de 20 % à 35 % du PIB. Un secteur public canadien qui consommerait 33 % du PIB tomberait dans cette fourchette et serait bien plus près que le niveau actuel de 39 % du PIB du niveau optimal nécessaire pour accroître autant la prospérité que les résultats sociaux positifs. Nous concluons donc que le Canada devrait adopter ce niveau comme cible et proposons plus loin des mesures pour atteindre ce niveau d'ici six ans.
- 2 Nous recommandons particulièrement que tous les ordres de gouvernement au Canada limitent l'augmentation de leurs dépenses à 0,9 % par année pendant les cinq prochaines années. Cela réduira la taille de l'État au Canada à un tiers du PIB dès l'année fiscale 2011-2012 et retournera environ 388 milliards \$ qui auraient été dépensés par le gouvernement dans les poches des individus, des familles et des entreprises créatrices de richesse et d'emplois.

DIMINUER L'IMPOSITION

Il existe un coût et un avantage associés à chaque forme d'imposition. Les formes d'imposition ne sont pas toutes également efficaces pour générer des recettes et les réductions d'impôt ne sont pas toutes également effica-

ces pour stimuler la croissance. Des recherches à propos de l'efficacité de différents impôts et mesures de réduction d'impôts nous poussent à croire que la « combinaison » de réductions d'impôt recommandée ci-dessous serait la plus efficace pour stimuler la croissance économique canadienne.

RÉDUCTION DU FARDEAU FISCAL DES ENTREPRISES

- ✳ Accélérer l'élimination de toutes les taxes sur le capital des sociétés au Canada.
- ✳ Diminuer le taux d'imposition sur le revenu des sociétés. Le gouvernement fédéral devrait particulièrement réduire son taux de 21 % à 12 % d'ici les cinq prochaines années. Les provinces devraient réduire leur taux d'imposition sur le revenu des sociétés d'un minimum de 30 %, pour atteindre un taux cible de 8 %.
- ✳ Éliminer la surtaxe fédérale sur l'impôt sur le revenu des sociétés.
- ✳ Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient augmenter le montant de revenu admissible pour le taux d'imposition (préférentiel) des petites entreprises en ayant comme objectif d'éliminer éventuellement ce traitement préférentiel.
- ✳ Les cinq provinces qui appliquent encore leur taxe de vente provinciale aux intrants, la Colombie-Britannique, la Saskatchewan, le Manitoba, l'Ontario et l'Île-du-Prince-Édouard, devraient adopter des mesures pour exempter ces intrants. Les provinces devraient en particulier harmoniser leur taxe de vente provinciale avec la taxe sur les produits et services (TPS), qui exempte déjà les intrants.

IMPÔT SUR LE REVENU DES PARTICULIERS

- ✳ Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient s'orienter vers un taux unique d'imposition sur le revenu des particuliers.

- ✳ Pour les provinces qui conservent plusieurs taux d'imposition sur le revenu des particuliers, le seuil auquel les taux supérieurs s'appliquent devrait être haussé (un des problèmes qu'on voit présentement dans le système canadien d'imposition du revenu des particuliers est que les taux d'imposition moyens et supérieurs sont appliqués à un niveau de revenu relativement bas).

IMPÔTS SUR L'ÉPARGNE ET L'INVESTISSEMENT

- ✳ Éliminer tous les impôts sur les gains en capital. En tant qu'économie petite et ouverte qui a de la difficulté à attirer des investissements, il est crucial que le Canada en général mette en place et préserve un climat grandement propice à attirer des investissements.
- ✳ Maintenir des impôts concurrentiels sur les dividendes et les revenus d'intérêts. L'idéal serait de s'orienter vers un système intégré à taux unique.
- ✳ Éliminer les limites de contribution aux REÉR et aux régimes de pension agréés (RPA). La majorité des Canadiens épargnent uniquement dans des comptes à impôt différé comme les REÉR. Par conséquent, une plus grande flexibilité dans leur utilisation pourrait avoir des effets bénéfiques.
- ✳ Mettre en place des comptes d'épargne prépayés exempts d'impôt. Ces régimes sont essentiellement l'inverse des REÉR puisque l'impôt est prépayé, mais les gains sont exempts d'impôt, de même que tout retrait.

ÉLIMINER LES BARRIÈRES COMMERCIALES INTERPROVINCIALES

Le Canada ne peut atteindre l'objectif d'être chef de file dans la prospérité et la croissance économique sans une plus grande liberté de commercer et d'échanger *au sein de notre propre pays*. Malgré notre engagement envers le libre-échange, un nombre important de barrières commerciales inter-

provinciales restent en vigueur partout au Canada, coûtant des milliards à l'économie canadienne chaque année. Pour éventuellement retirer ces restrictions à la croissance économique et assurer le libre-échange au sein du Canada, nous faisons les recommandations suivantes.

**1 RECONNAISSANCE PAR TOUS LES GOUVERNEMENTS
PROVINCIAUX ET TERRITORIAUX ET PAR LE GOUVERNEMENT
FÉDÉRAL DU PRINCIPE D'UN MARCHÉ INTÉRIEUR OUVERT**

Les gouvernements accepteraient :

- ✳ d'établir des règles pour définir ce qu'on considère être une barrière commerciale;
- ✳ d'entreprendre le retrait ou la modification de toute mesure, politique ou pratique qui crée une barrière injustifiable;
- ✳ d'appuyer la création d'un Tribunal canadien du commerce intérieur quasi judiciaire pour appliquer les règles commerciales;
- ✳ de franchir les étapes législatives nécessaires pour s'assurer que ces règles puissent être appliquées.

2 INSTITUTION D'UN TRIBUNAL CANADIEN DU COMMERCE INTÉRIEUR

La raison d'être de ce tribunal serait d'appliquer les règles commerciales établies d'après le principe d'un marché intérieur ouvert. Il serait un tribunal permanent qui entendrait et agirait suite aux plaintes des individus, des entreprises et des gouvernements à propos de mesures étatiques qui pourraient être des barrières au commerce, à l'investissement ou à la mobilité des travailleurs.

3 INSTITUTION D'UN CONSEIL CANADIEN DU COMMERCE INTÉRIEUR

Le rôle du Conseil du commerce intérieur, qui devrait être composé de représentants ministériels, serait de superviser la performance des marchés intérieurs canadiens, d'identifier les problèmes et les obstacles ayant

besoin d'être résolu, y compris la négociation d'accords multilatéraux et bilatéraux pour résoudre ces problèmes. Le Conseil ferait un rapport public annuel aux gouvernements et au Conseil de la fédération.

4 CLARIFICATION DU POUVOIR FÉDÉRAL D'ABOLIR LES BARRIÈRES INTERPROVINCIALES

Dans la série *Un Canada fort et prospère*, nous avons énergiquement soutenu qu'Ottawa devrait respecter le partage des compétences dans la Constitution du Canada et arrêter de s'ingérer dans les domaines de compétence provinciale. D'un autre côté, en ce qui concerne le commerce intérieur, Ottawa a refusé de clarifier, d'utiliser ou d'élargir ses propres pouvoirs constitutionnels de retirer les barrières commerciales interprovinciales.

Nous recommandons un renvoi fédéral à la Cour suprême lui demandant de clarifier l'étendue du pouvoir commercial fédéral actuel (c'est-à-dire le pouvoir du gouvernement fédéral d'après la présente Constitution d'abolir les barrières commerciales interprovinciales).

ÉLIMINER LA RÉGLEMENTATION EXCESSIVE

La réglementation gouvernementale empêche les individus et les entreprises de prendre librement les décisions ou de conclure les accords qu'ils feraient autrement en l'absence de réglementation. Évidemment, une certaine réglementation de l'activité économique est nécessaire et bénéfique, mais une réglementation trop restrictive impose des coûts élevés aux consommateurs et aux entreprises et peut gravement limiter la croissance économique.

Après avoir étudié des recherches portant sur le fardeau réglementaire supporté par les entreprises canadiennes en comparaison avec leurs concurrents à l'échelle internationale, nous recommandons un changement fondamental de la façon dont le Canada adopte, administre et révise la réglementation. Ces changements révolutionneraient éventuellement le système réglementaire canadien, éliminant la réglementation inutile, réduisant le nombre de règlements néfastes en vigueur et garantissant une vie relativement courte pour les interventions réglementaires malavisées.

RECOMMANDATIONS

- ✳ Donner suite à l'Initiative de la réglementation intelligente lancée en 2005 par le gouvernement fédéral. L'objectif de cette initiative est d'améliorer l'efficacité de la réglementation au sein de tous les ordres de gouvernement en éliminant le chevauchement entre les agences et les juridictions et en mettant à jour les règles anciennes pour refléter de nouvelles réalités. Un des principes de l'Initiative de la réglementation intelligente est d'identifier les « meilleures pratiques » dans la réglementation tant au Canada qu'ailleurs dans le monde et d'encourager leur adoption généralisée.
- ✳ Exiger que les représentants élus, les fonctionnaires et les groupes d'intérêts qui proposent de nouveaux règlements soumettent une analyse bénéfice-coût détaillée, incluant une estimation des coûts de conformité de même que des coûts administratifs.
- ✳ Exiger que le Parlement et les législatures, ou leurs comités appropriés de surveillance de la réglementation, tiennent des sessions régulières consacrées à l'élimination de lois et à la déréglementation où la seule question au programme est d'abolir les lois et les règlements périmés, inutiles ou indûment restrictifs.
- ✳ Promulguer une disposition crépusculaire obligatoire avec chaque nouveau règlement et chaque régime réglementaire. Bien que des exercices de déréglementation puissent éliminer périodiquement la broussaille réglementaire, nous recommandons un système pour éviter l'accumulation de règlements à l'avenir. Tous les règlements adoptés ou renouvelés devraient automatiquement expirer dans cinq ans sauf si explicitement prolongés pour une période équivalente. Cela obligerait le gouvernement à réexaminer régulièrement son système réglementaire et à déterminer si chaque règle spécifique remplit encore un rôle utile. Chaque ordre de gouvernement, de même que chaque agence publique ayant une mission de surveillance réglementaire, devrait adopter cette exigence.

LES AVANTAGES DE LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE

Dans la dernière partie de cette étude, nous citons des études et des comparaisons internationales qui démontrent de façon convaincante qu'augmenter la liberté économique diminue le chômage, la pauvreté et les inégalités et favorise la croissance économique, le développement humain et les autres libertés partout dans le monde.

Mais quels sont les avantages pour les Canadiens? Qu'est-ce que peut signifier pour vous une augmentation palpable de la liberté économique dans ce pays? Rien de moins qu'une augmentation de votre revenu et de vos occasions d'emploi alors que vous participez à l'économie dont le rendement est le meilleur du monde; les avantages de services sociaux financièrement viables et une qualité de vie exemplaire pour vous, votre famille, votre communauté et votre pays.

La mise en place des recommandations de cette étude aurait pour effet d'augmenter votre liberté économique et celle de votre famille. Cet objectif est précieux à lui seul. Vous et votre famille et non des fonctionnaires et des politiciens devraient prendre vos décisions économiques. En conséquence, vous verriez votre prospérité s'accroître. Comme le démontrent des recherches poussées, en fin de compte, les individus et les familles s'occupent mieux d'eux-mêmes que ne le font les gouvernements. L'ingéniosité et le dynamisme des individus, des familles et des entreprises, lorsqu'ils sont libres économiquement, encouragent l'innovation, la richesse et la prospérité.

Peut-on en faire davantage pour accroître la liberté économique et les autres libertés chez nous et à l'étranger, pour appuyer la liberté de recherche scientifique et l'application de ses résultats au progrès économique, pour accroître la liberté et la capacité d'adaptation du marché du travail de même que du marché des capitaux et de l'échange, pour assurer une distribution plus étendue des moyens de création de richesse à un nombre croissant de personnes et pour garantir que la liberté économique ne soit pas achetée au prix de la dégradation environnementale? Bien sûr, restez à l'écoute!

Mais commençons par faire quelque chose que les Canadiens font très bien – rechercher sérieusement le bon « équilibre ». Quel équilibre entre les secteurs public et privé produira le meilleur rendement de l'économie canadienne? Quelle division d'efforts et de ressources parmi nos trois ordres de gouvernement offrira la paix, l'ordre et les services publics essentiels à notre qualité de vie au moindre coût et en répondant le mieux à nos désirs? Quel équilibre entre une liberté « parfaite » et les contraintes nécessaires à une société complexe générera le plus haut rendement économique, créateur de richesse et d'emplois?

Dans cette étude, nous avons offert nos meilleures réponses à ces questions ainsi que des propositions concrètes fondées sur ces réponses. Dépendamment de vos propres valeurs et de votre point de vue, vos réponses à ces questions et vos propositions concrètes peuvent différer des nôtres. Mais réunissons-nous dans une conversation nationale sérieuse à propos de ces questions dans les prochains mois, l'objectif étant d'obtenir le meilleur rendement économique du monde dans un Canada fort et prospère!

1 INTRODUCTION

VISER LE SOMMET

Notre objectif est clair et simple : nous souhaitons faire du Canada le meilleur endroit où vivre sur terre. Nous avons cherché dans toute la série Un Canada fort et prospère à souligner les moyens pratiques d'atteindre cet objectif.

L'objectif n'est pas trop ambitieux. Nous, les Canadiens, avons déjà accompli beaucoup. Cependant, les divers talents des gens et la générosité de la terre nous permettent d'en faire encore plus, de mettre en place rien de moins que le pays le mieux gouverné et le plus prospère au monde, où les citoyens jouissent de la plus grande qualité de vie qui soit. La récente élection d'un nouveau gouvernement fédéral nous offre une occasion rêvée et qui tombe à point de remédier à l'absence de vision en matière de politiques qui a freiné l'évolution du Canada depuis plus d'une décennie.

Le premier volume de la série Un Canada fort et prospère mettait en évidence une vision d'avenir pour le Canada. Les volumes suivants ont traduit cette vision en approches pratiques et éprouvées en matière de politiques. Le deuxième volume de la série insiste sur les moyens à adopter pour enrichir la vie des Canadiens en améliorant la prestation et le financement des soins de santé, de l'enseignement, des services de garde et de l'aide sociale. Le troisième volume propose des mesures visant à faire en sorte que les Canadiens vivent dans la fédération la mieux gouvernée, la plus démocratique et la plus à l'écoute de ses citoyens au monde.

Dans le présent volume, notre quatrième, nous cherchons à offrir aux Canadiens le meilleur rendement économique qui soit. Il constitue un complément essentiel à notre deuxième volume : on ne peut atteindre ou maintenir une qualité de vie supérieure sans un excellent rendement économique. De même, il complète notre troisième volume : tout comme

une démocratie à l'écoute des citoyens exige une solide liberté politique, un rendement économique de premier plan demande une liberté d'action et de choix économique de premier plan. La liberté politique et la liberté économique forment un tout indivisible.

LE RÉÉQUILIBRAGE : LA CLÉ DE LA PROSPÉRITÉ

Un des éléments distinctifs de l'identité canadienne est la recherche de l'« équilibre » – notre désir d'éviter les extrêmes et de choisir le juste milieu tant dans nos entreprises personnelles que nationales. Cependant, comme il a été souligné dans les volumes précédents, les politiques publiques et la façon dont elles sont mises en œuvre sont à l'origine de nombreux déséquilibres écrasants. Si nous voulons réaliser notre vision d'un Canada meilleur, nous devons corriger ces déséquilibres.

Dans le deuxième volume, *Au service des Canadiens dans un Canada fort et prospère*, nous nous sommes demandé : « Comment peut-on équilibrer efficacement les responsabilités et les ressources entre les trois ordres de gouvernement – fédéral, provincial et municipal? » Si cet équilibre est moins qu'optimal – si le secteur public du Canada, à quelque échelon que ce soit, offre un rendement inférieur à ce qu'il est capable d'offrir – les Canadiens en ont évidemment moins pour leur argent qu'ils ne le devraient. Par conséquent, cela nuit à l'efficacité de l'économie canadienne dans son ensemble.

Par exemple, en matière de prestation de services de santé, des services qui sont essentiels à notre qualité de vie, tous les autres pays industrialisés qui ont un régime d'assurance maladie universel (et de meilleurs résultats que nous) ont un « système à deux voies ». Le système à deux voies offre un équilibre efficace entre les fournisseurs publics et privés en matière de financement et de prestation de soins de la plus haute qualité. Au Canada, la *Loi canadienne sur la santé*, qui établit le monopole de l'État en matière de soins de santé, nous empêche de prendre les moyens pour atteindre cet équilibre, et encore moins d'y parvenir. En plus de restreindre la liberté de choix des Canadiens en matière de soins de santé, cette

loi fait en sorte que les résultats sont considérablement inférieurs à ceux des pays qui ont adopté une approche équilibrée.

L'un des objectifs clés pour faire du Canada un meilleur pays consiste à éliminer tous les obstacles qui nous empêchent d'atteindre un équilibre optimal entre le secteur public et le secteur privé en ce qui a trait à la prestation de services sociaux efficaces.

Comme nous le soutenons dans le présent volume, ce qui est vrai pour la santé des Canadiens l'est tout autant pour leur richesse. La clé menant à une amélioration importante de l'économie nationale consiste à établir un nouvel équilibre entre notre liberté de prendre nos propres décisions économiques et les limites imposées par le gouvernement. Il faut rétablir l'équilibre dans plusieurs domaines importants : entre la consommation et l'utilisation de la richesse nationale par le secteur public et par le secteur privé; entre le droit des Canadiens de faire du commerce avec d'autres Canadiens et les obstacles érigés par les gouvernements; et entre la liberté des Canadiens de faire des choix économiques et le désir du gouvernement de faire ces choix pour eux au moyen de mesures réglementaires. En somme, le nouvel équilibre doit restreindre l'interventionnisme de l'État afin de favoriser le facteur identifié de façon empirique comme celui qui contribue le plus à l'amélioration de la prospérité : la liberté économique des Canadiens.

Au chapitre deux, nous examinons ce concept essentiel de plus près. Nous comparons le niveau de liberté économique du Canada à celui de nos pairs et concurrents internationaux. Nous avons réuni une ample documentation pour démontrer comment une liberté économique accrue augmenterait de manière importante la prospérité et le mieux-être des Canadiens.

La liberté, bien entendu, est relative. À une extrémité de l'échiquier politique, on ne peut distinguer la liberté de l'anarchie. À l'autre extrémité, un gouvernement « obèse » consomme une trop grande partie de la richesse nationale, ce qui réduit la prospérité actuelle et future. Quelle est la proportion idéale? Au chapitre trois, nous nous penchons sur les recherches les plus avancées concernant la taille optimale de l'État. Les résultats sont sans équivoque : la taille du secteur public canadien est trop

importante par rapport au secteur producteur de richesse, le secteur privé. Par conséquent, nous proposons de fixer un nouveau ratio entre la taille du secteur public et celle du secteur privé, un ratio pondéré qui permettrait de libérer la capacité naturelle des Canadiens à accroître notre prospérité.

Afin d'atteindre ce nouvel équilibre qui permettrait d'accroître la prospérité, nous proposons au chapitre 4 une approche visant non seulement à ramener les dépenses publiques à un niveau approprié, mais également à promouvoir un rajustement des types d'imposition qui permettra au gouvernement de recueillir les fonds nécessaires pour assurer les services tout en compromettant le moins possible la prospérité nationale. Nous examinons l'efficacité de différents types d'imposition et nous proposons un programme étalonné de réduction et de réforme des impôts conçu pour laisser considérablement plus de richesse à la disposition des Canadiens. Nous illustrons comment on peut y arriver de manière à accroître, et non diminuer, la viabilité des services sociaux essentiels offerts par le gouvernement.

Après avoir déterminé l'ampleur optimale du rôle joué par le gouvernement dans l'atteinte de la plus grande prospérité nationale possible – et après avoir identifié les moyens pour encadrer ce rôle – les deux derniers chapitres du présent volume traitent des autres importantes restrictions imposées à la liberté économique des Canadiens.

Au chapitre 5, nous nous penchons sur la liberté des Canadiens de faire du commerce entre eux. Une fois de plus, la situation actuelle défavorise les Canadiens. Non seulement le gouvernement fédéral est intervenu dans nombre de domaines de compétence provinciale au fil des années, mais il a également omis d'assumer l'une de ses responsabilités premières, celle de protéger le droit des Canadiens de commercer librement entre eux, et ce, peu importe l'endroit où ils se trouvent au pays. Les provinces défendent les obstacles au commerce afin de protéger de puissants groupes d'intérêts au détriment de tous les Canadiens, y compris leurs propres citoyens. Il s'agit là d'un autre déséquilibre qui doit être corrigé pour que les Canadiens puissent atteindre la prospérité à laquelle ils aspirent.

Au chapitre 6, nous nous intéressons au fait que lorsque le gouvernement empiète sur la liberté économique des individus et des entreprises,

remettant les décisions entre les mains des bureaucrates et des politiciens au moyen de mesures réglementaires excessives, la prospérité en souffre. Bien entendu, si la taille optimale de l'État n'est pas l'absence d'État, il en va de même pour les réglementations qui sont nécessaires. Nous devons trouver un juste équilibre. Nous démontrons qu'au Canada, il n'y a pas d'équilibre. Nous mettons de l'avant une série de mesures visant à trouver un juste équilibre entre une réglementation pertinente et la liberté économique.

Il ne servirait à rien de chercher à rééquilibrer la fédération économique si les avantages n'étaient que purement théoriques. Nous terminons en identifiant les avantages économiques et non économiques qui découleront de l'accroissement de la liberté économique des Canadiens à la suite de la mise en œuvre des recommandations contenues dans la présente étude.

2 LA LIBERTÉ DE PROSPÉRER

REDONNER UNE PLACE CENTRALE À LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE

LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE

La liberté économique est la clé de la prospérité. Les études empiriques publiées dans les plus prestigieuses revues spécialisées approuvées par des pairs ont invariablement démontré que la liberté économique favorise les investissements, accroît la prospérité, renforce la concurrence et promeut nombre d'autres résultats sociaux positifs. Par contre, les coutumes, les institutions, les lois, les politiques et les pratiques commerciales et gouvernementales qui limitent la liberté économique, limitent également la croissance et réduisent les perspectives de prospérité¹.

Aucun pays où la liberté économique est insuffisante n'a été en mesure d'améliorer la vie matérielle de ses citoyens de manière constante. D'ailleurs, aucun de ces pays n'a pu mettre en place un régime démocratique stable qui respecte les autres libertés. On peut difficilement subdiviser la liberté.

Le Canada doit beaucoup à son niveau relativement élevé de liberté économique – y compris son régime démocratique stable et sa prospérité enviable. Le Canada se classe constamment parmi les dix pays jouissant de la plus grande liberté économique au monde, mesurée dans l'étude annuelle de l'Institut Fraser intitulée *Economic Freedom of the World* (voir encadré, L'INDICE ET L'ÉTUDE SUR LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE DE

¹ Consulter, par exemple, Easton et Walker, 1997; Farr, Lord, et Wolfenbarger, 1998; Grubel, 1998; et Gartzke, 2005. Pour un résumé de la littérature, consulter Doucouliagos et Ulubasoglu, 2006.

L'INSTITUT FRASER, pages 18–19). Cependant, il y a beaucoup de travail à faire pour passer de « bon » à « meilleur ». En effet, le Canada se classe dans la moitié inférieure des dix premiers pays en matière de liberté économique accordée aux individus et aux entreprises. Nous pouvons faire mieux.

Le Canada peut et doit chercher à offrir à ses citoyens le plus haut niveau de liberté économique au monde. Ce niveau de liberté constitue un préalable essentiel si l'on veut doter le pays du plus haut niveau de rendement économique et de la meilleure gouvernance démocratique au monde.

L'INDICE ET L'ÉTUDE SUR LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE DE L'INSTITUT FRASER

La liberté économique libère le dynamisme et l'ingéniosité des individus et a des conséquences positives partout dans l'économie. L'Indice de liberté économique, un projet innovateur mis au point par l'Institut Fraser et publié dans l'étude annuelle *Economic Freedom of the World*, a été conçu pour examiner objectivement la liberté qu'ont les individus, les familles et les entreprises de prendre leurs propres décisions économiques.

L'Indice de liberté économique mesure la liberté économique en utilisant 38 facteurs dans les cinq domaines clés suivants :

- ♣ Taille de l'État (dépenses, impôts et secteur public)
- ♣ Système juridique et protection des droits de propriété
- ♣ Accès à une monnaie stable
- ♣ Liberté de commercer au niveau international
- ♣ Réglementation du crédit, du travail et des entreprises.

L'Indice offre ainsi un portrait d'une économie et, quand les variables individuelles sont comparées à celles de concurrents, une recette pour l'amélioration des politiques. Douglass North, lauréat du prix Nobel, a dit de l'Indice de liberté économique qu'il constituait la meilleure description disponible de « marchés efficaces ».

LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE : EXIGENCES ET CONTRAINTES

La liberté économique signifie qu'il faut permettre aux citoyens de prendre davantage de décisions économiques eux-mêmes. Ce concept implique nécessairement un État dont l'intervention est limitée : les États obèses, ceux qui imposent trop lourdement ou qui substituent leur pouvoir décisionnel aux initiatives et aux choix des individus, représentent un important facteur limitatif de la liberté économique.

La liberté économique exige un État de droit incorruptible, une primauté du droit qui protège tant les personnes que les biens acquis légitimement, et qui s'applique également aux forts et aux faibles. Plus précisément : « Les individus jouissent de la liberté économique lorsque

L'élaboration de l'Indice remonte en 1984. Michael Walker, alors directeur général de l'Institut Fraser, conjointement avec Milton et Rose Friedman, a lancé le Projet de liberté économique pour améliorer la compréhension du concept de liberté économique, sa relation avec les libertés politiques et civiles et leur influence sur le rendement économique. Les premières recherches ont impliqué 60 des plus grands penseurs du monde, incluant plusieurs lauréats du prix Nobel. Dans les 22 années suivantes, d'importants économistes, politologues, philosophes et sociologues ont peaufiné tant la compréhension de la liberté économique que notre capacité de déterminer si elle existe ou non à un endroit donné. Ce projet sur la liberté économique demeure à l'avant-garde de la recherche contemporaine sur les facteurs entraînant la prospérité et rejoint un large public partout au monde.

Suite à l'étape de recherche du projet, l'étude *Economic Freedom of the World: 1975-1995* fut publiée en 1996. Depuis lors, l'Indice publié annuellement a été le sujet de plus de 200 articles universitaires et autres articles consacrés aux politiques publiques. Le Fonds monétaire international (FMI) a conclu dans sa plus récente étude annuelle *Perspectives de l'économie mondiale : Développement institutionnel* que le facteur le plus important du progrès économique est la qualité des institutions d'un pays. Le FMI a choisi l'indice publié par l'Institut Fraser dans *Economic Freedom of the World* comme l'une de ses mesures du développement institutionnel.

la propriété qu'ils acquièrent sans avoir recours à la force, la fraude ou le vol est protégée contre l'agression physique, et que les propriétaires sont libres de l'utiliser, de l'échanger ou de la donner tant que leurs actions ne violent pas les droits identiques des autres » (Gwartney, Lawson et Block, 1996). Là où l'État de droit est faible ou corrompu, la liberté économique n'est pas seulement limitée, elle existe à peine.

La liberté économique exige une monnaie stable. L'inflation est une forme d'expropriation silencieuse qui érode la valeur des salaires, de l'épargne et de la propriété. Lorsque l'inflation est non seulement forte, mais également volatile et imprévisible, les individus et les entreprises ne peuvent planifier pour l'avenir; par conséquent, cela les empêche d'exercer leur liberté économique. Une masse monétaire instable ou une politique monétaire changeante ou spoliatrice constituent également une entrave à la liberté économique.

La liberté économique s'exprime par la liberté de faire du commerce, au sens large : acheter, vendre, échanger et faire circuler des ressources, des biens, des services et de l'information librement au-delà des frontières nationales ou internationales et conclure des contrats relativement à ces transactions. Les restrictions au commerce, qu'elles soient nationales ou internationales, contraignent de façon importante l'exercice de la liberté économique.

La liberté économique exige que la réglementation gouvernementale du crédit, du travail et des entreprises soit réduite au minimum. Le gouvernement ne fait pas que restreindre les échanges nationaux et internationaux, il élabore également des règlements qui restreignent le droit d'obtenir du crédit, d'embaucher qui vous voulez ou de travailler pour qui vous voulez, ou d'exploiter librement une entreprise commerciale. Ce type de réglementation excessive est une autre entrave à la liberté économique.

Plus important encore, la liberté économique ne se scinde pas facilement. Les pays qui respectent la liberté économique dans un domaine particulier, mais la limitent dans d'autres, ne jouissent pas de ses énormes avantages. Les conditions et les politiques qui accroissent la liberté économique doivent être considérées dans leur ensemble, comme un tout. Afin qu'ils atteignent le plein niveau de prospérité dont ils sont capables, les Canadiens ont besoin du plus haut niveau de liberté économique global.

LA MESURE DE LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE DES CANADIENS

Les Canadiens ont raison d'être fiers de leur liberté politique. Mais qu'en est-il de notre bilan en matière de liberté économique? L'étude annuelle de l'Institut Fraser consacrée à la liberté économique dans le monde mesure ce facteur tout aussi important selon 38 variables distinctes dans cinq domaines différents. Le Tableau 2.1 (pages 22–23) résume les plus récents résultats de cette évaluation, indiquant le rang global du Canada comparativement aux autres pays membres de l'OCDE, de même que les économies non membres de l'OCDE que sont Hong Kong et Singapour. Les résultats sont sans équivoque : sur une échelle où la première place est l'objectif visé, le rendement du Canada doit s'améliorer dans l'intérêt de tous les Canadiens.

1 LA TAILLE DE L'ÉTAT

Le Canada, sur 32 économies étudiées, se classe au 10^e rang en ce qui a trait à la taille de l'État. Le Canada possède le 11^e taux marginal d'impôt sur le revenu le plus élevé et la proportion de notre économie consommée par le secteur public place le Canada plus près du bas de l'échelle que du haut, soit 22^e sur 32. En d'autres mots, le Canada est loin d'être premier de classe. En fait, notre taux d'imposition est relativement élevé comparativement aux autres pays développés, ce qui réduit inutilement la liberté économique des Canadiens ainsi que leur capacité de prendre leurs propres décisions économiques et remet le pouvoir décisionnel entre les mains des politiciens et des bureaucrates.

Notre secteur public démesuré, par rapport à celui de nos principaux concurrents et partenaires commerciaux, entrave sérieusement notre capacité d'atteindre un niveau élevé de rendement économique. Si nous voulons atteindre le niveau de vie auquel nous aspirons, nous devons libérer une plus grande partie de notre économie afin de créer davantage de prospérité. Nous allons devoir trouver un équilibre entre les secteurs public et privé sans détériorer les services sociaux. L'analyse et les recommandations du chapitre 3 et 4 décrivent les mesures que nous pouvons adopter afin d'atteindre cet objectif essentiel.

TABLEAU 2.1 : LA POSITION DU CANADA SUR LE PLAN DE LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE

1 Taille de l'État			2 Système juridique & droits de propriété			3 Monnaie stable		
Cote	Rang		Cote	Rang		Cote	Rang	
9,1	1	Hong Kong	9,2	1	Danemark	9,8	1	Suède
8,2	2	Singapour	9,0	2	Pays-Bas	9,7	2	États-Unis
8,1	3	Mexique	8,9	3	Nouvelle-Zélande	9,7	2	Irlande
7,6	4	États-Unis	8,9	3	Islande	9,7	2	Finlande
7,4	5	Suisse	8,9	3	Royaume-Uni	9,7	2	Grèce
7,3	6	Turquie	8,8	6	Finlande	9,7	2	Suisse
6,7	7	Islande	8,8	6	Allemagne	9,6	7	Danemark
6,7	7	Nouvelle-Zélande	8,8	6	Irlande	9,6	7	Espagne
6,7	7	Royaume-Uni	8,8	6	Australie	9,6	7	Autriche
6,6	10	Canada	8,7	10	Suisse	9,6	7	Luxembourg
6,6	10	Japon	8,7	10	Autriche	9,6	7	Belgique
6,5	12	Corée du Sud	8,7	10	Norvège	9,6	7	France
6,4	13	Irlande	8,7	10	Luxembourg	9,6	7	Singapour
6,1	14	Australie	8,4	14	Canada	9,6	7	Canada
6,0	15	Grèce	8,1	15	Singapour	9,6	7	Italie
6,0	15	Portugal	8,1	15	Suède	9,6	7	Japon
5,8	17	Pologne	7,8	17	États-Unis	9,6	7	Pays-Bas
5,8	17	Allemagne	7,7	18	France	9,6	7	Nouvelle-Zélande
5,6	19	Italie	7,6	19	Belgique	9,6	7	Allemagne
5,3	20	Hongrie	7,6	19	Portugal	9,5	20	Portugal
5,2	21	Espagne	7,5	21	Japon	9,5	20	Corée du Sud
5,2	21	Autriche	7,5	21	Hong Kong	9,5	20	Hongrie
5,0	23	Luxembourg	6,6	23	Rép. tchèque	9,4	23	Royaume-Uni
4,9	24	Finlande	6,4	24	Hongrie	9,3	24	Australie
4,9	24	Slovaquie	6,4	24	Espagne	9,2	25	Hong Kong
4,8	26	Pays-Bas	6,3	26	Corée du Sud	9,2	25	Pologne
4,7	27	France	5,8	27	Italie	9,0	27	Norvège
4,6	28	Norvège	5,8	27	Slovaquie	9,0	27	Rép. tchèque
4,4	29	Rép. tchèque	5,8	27	Pologne	9,0	27	Islande
4,3	30	Belgique	5,6	30	Grèce	8,8	30	Slovaquie
4,2	31	Danemark	5,2	31	Turquie	7,9	31	Mexique
4,0	32	Suède	4,5	32	Mexique	5,1	32	Turquie

Source : Gwartney et Lawson, 2006. Veuillez noter que ces données valent pour 2004.

COMPARÉE À CELLE DES AUTRES PAYS DE L'OCDE, HONG KONG, ET SINGAPOUR

4 Liberté de commercer au niveau international			5 Réglementation			Indice global		
Cote	Rang		Cote	Rang		Cote	Rang	
9,5	1	Hong Kong	8,5	1	Islande	8,7	1	Hong Kong
9,3	2	Singapour	8,3	2	Hong Kong	8,5	2	Singapour
8,8	3	Luxembourg	8,0	3	États-Unis	8,2	3	Nouvelle-Zélande
8,6	4	Irlande	7,9	4	Nouvelle-Zélande	8,2	3	Suisse
8,5	5	Belgique	7,8	5	Canada	8,2	3	États-Unis
8,4	6	Slovaquie	7,7	6	Suisse	8,1	6	Irlande
8,4	6	Pays-Bas	7,7	6	Australie	8,1	6	Royaume-Uni
8,3	8	Hongrie	7,6	8	Royaume-Uni	8,0	8	Canada
8,3	8	Autriche	7,6	8	Singapour	7,9	9	Islande
8,3	8	Rép. tchèque	7,3	10	Hongrie	7,9	9	Luxembourg
8,2	11	Allemagne	7,3	10	Luxembourg	7,8	11	Australie
8,0	12	Nouvelle-Zélande	7,2	12	Danemark	7,7	12	Autriche
8,0	12	Suède	7,2	12	Finlande	7,7	12	Finlande
8,0	12	Espagne	7,0	14	Irlande	7,7	12	Pays-Bas
7,9	15	Danemark	7,0	14	Pays-Bas	7,6	15	Danemark
7,9	15	Finlande	7,0	14	Japon	7,6	15	Allemagne
7,9	15	Royaume-Uni	6,8	17	Slovaquie	7,5	17	Japon
7,8	18	Canada	6,7	18	Norvège	7,4	18	Hongrie
7,8	18	France	6,7	18	Espagne	7,4	18	Portugal
7,7	20	Suisse	6,7	18	France	7,3	20	Belgique
7,7	20	Portugal	6,7	18	Autriche	7,3	20	France
7,6	22	États-Unis	6,7	18	Suède	7,3	20	Suède
7,5	23	Italie	6,5	23	Portugal	7,2	23	Norvège
7,3	24	Australie	6,5	23	Belgique	7,2	23	Espagne
7,2	25	Mexique	6,4	25	Rép. tchèque	7,1	25	Corée du Sud
7,2	25	Corée du Sud	6,2	26	Italie	6,9	26	Rép. tchèque
7,2	25	Grèce	5,9	27	Pologne	6,9	26	Italie
7,1	28	Norvège	5,8	28	Corée du Sud	6,9	26	Slovaquie
7,0	29	Pologne	5,8	28	Allemagne	6,8	29	Grèce
7,0	29	Turquie	5,7	30	Grèce	6,7	30	Pologne
6,7	31	Japon	5,5	31	Mexique	6,6	31	Mexique
6,4	32	Islande	5,3	32	Turquie	6,0	32	Turquie

2 LE SYSTÈME JURIDIQUE ET LA PROTECTION DES DROITS DE PROPRIÉTÉ

Un système juridique impartial et des droits de propriété garantis sont des conditions essentielles à la liberté économique. Cependant, le rang du Canada dans ce domaine crucial ne cesse de chuter de manière alarmante. Tout récemment, en 2000, le Canada occupait le cinquième rang en matière d'institutions juridiques et de protection des droits de propriété, à égalité avec l'Autriche, la Suisse et le Royaume-Uni, avec une note de 9,3 sur 10. En 2004, le Canada a glissé au quatorzième rang avec une note de 8,4.

En raison de l'absence d'ingérence militaire dans la vie politique, du respect de la loi et du maintien de l'ordre, le Canada a reçu une note parfaite les deux années; tout comme bon nombre de pays développés. Cependant, le Canada s'est classé seizième en ce qui a trait à la protection de la propriété intellectuelle, alors qu'il était douzième en 2004. La note du Canada est passée de 8,0 en 2000 à 7,5 en 2004.

Selon deux autres sous-indices, notre pays a connu une forte régression au classement. En 2000, l'indépendance de l'appareil judiciaire a engendré une note de 9,2 sur 10, ce qui nous valait le sixième rang, à égalité avec la Nouvelle-Zélande; quatre ans plus tard, cette note passait à 7,6 et le Canada glissait au quinzième rang. En matière d'impartialité des tribunaux, nous avons obtenu une note de 9,2 en 2000, plaçant le Canada à quadruple égalité avec l'Allemagne, l'Irlande et la Nouvelle-Zélande. En 2004, notre note passait à 6,9, nous plaçant à égalité avec la France au 18^e rang. Ces deux résultats sont extrêmement troublants.

Le présent document porte sur les politiques économiques. Une analyse détaillée de notre système juridique demanderait une étude distincte. Néanmoins, l'intégrité et l'efficacité globale de notre système juridique sont essentielles non seulement à notre bien-être économique, mais également à bien d'autres aspects de nos vies. Le recul du Canada dans ce domaine devrait soulever l'inquiétude au pays. Nous demandons qu'une enquête approfondie soit tenue afin de découvrir pourquoi la réputation du système juridique canadien ne cesse de chuter.

3 L'ACCÈS À UNE MONNAIE STABLE

Le Canada a résolu (du moins pour le moment) un grave problème qui menaçait notre sécurité économique, c'est-à-dire l'inflation qui causait l'érosion de la valeur de la monnaie. Le Canada est à égalité avec plusieurs pays en septième place en ce qui a trait à la qualité de la monnaie avec une note de 9,6 sur 10. C'est le meilleur résultat obtenu par le Canada dans tous les domaines mesurés dans l'indice, par plus d'un point. De plus, l'écart de 0,2 point qui nous sépare du meneur, la Suède, est le résultat qui nous rapproche le plus de la position de tête dans quelque domaine de la liberté économique que ce soit.

Nous approuvons et nous appuyons l'orientation générale en matière monétaire que suit le Canada afin de préserver la stabilité de sa monnaie et, par conséquent, nous ne formulons aucune recommandation dans ce domaine. Toutefois, il faut noter que notre bon rendement en ce qui a trait à la stabilité de la monnaie n'est pas exceptionnel : presque tous les autres pays développés ont obtenu des résultats presque aussi bons que celui du Canada. En bref, la compétence du Canada dans ce domaine, bien qu'importante, ne lui confère aucun avantage particulier sur nos principaux concurrents.

4 LA LIBERTÉ DE COMMERCER À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE

En tant que pays commerçant dont la prospérité économique est étroitement liée au commerce international, la note du Canada dans ce domaine est particulièrement décevante. Nous nous classons continuellement près du 20^e rang parmi les pays de l'OCDE, en plus de Hong Kong et Singapour. C'est un bilan peu impressionnant dans une liste de 32 territoires.

Cette année, le Canada est à égalité avec la France au 18^e rang en ce qui a trait à la liberté de commercer, avec une note de 7,8 sur 10. Il s'agit d'une diminution de 0,5 point et de six places depuis 2000, année où le Canada était à égalité avec le Danemark, l'Espagne et la Suède au douzième rang, récoltant 8,3 points.

Les possibilités de commerce du Canada sont considérables. À une époque où les coûts du transport international sont relativement peu élevés, nous nous trouvons entre les deux grands marchés de l'Europe et de l'Asie. Nous partageons également une frontière ouverte avec la plus grande puissance économique au monde, celle des États-Unis. Les Canadiens devraient être les chefs de file mondiaux en ce qui concerne la liberté de commercer à l'échelle internationale. Au lieu de cela, notre rang au classement au cours des quatre dernières années est médiocre – et ne cesse de décliner.

Le problème principal du Canada dans ce domaine, malgré notre engagement à l'égard de la libéralisation du commerce, est une série d'obstacles tarifaires élevés et variables. Les barrières tarifaires du Canada nous placent au 19^e rang à l'échelle internationale, à égalité avec la Nouvelle-Zélande. Nos barrières réglementaires au commerce sont aussi relativement élevées, nous plaçant au quinzième rang à égalité avec les États-Unis, la Slovaquie et la Hongrie.

Un prochain volume de la série *Un Canada fort et prospère* fournira des idées concrètes pour améliorer les échanges internationaux canadiens dans le cadre d'un programme visant à faire du pays un plus dynamique chef de file sur la scène internationale. Nous aborderons dans le présent volume un aspect du commerce qui n'est pas directement mesuré dans l'indice de liberté économique, mais qui a néanmoins de l'importance pour une grande fédération comme la nôtre où l'on trouve des économies régionales distinctes et de nombreuses frontières provinciales : il s'agit des restrictions au commerce intérieur. Le Canada ne peut obtenir la meilleure croissance économique au monde sans d'abord libéraliser davantage les échanges commerciaux au sein même du pays.

5 LA RÉGLEMENTATION DU CRÉDIT, DU TRAVAIL ET DES ENTREPRISES

La réglementation gouvernementale excessive des activités économiques constitue un autre facteur limitatif important du rendement économique. Le rang du Canada, mesuré selon l'indice de liberté économique, en fait

une équipe de deuxième division. Parmi les pays de l'OCDE, en plus de Hong Kong et Singapour, le Canada se classe quinzième derrière la Suède, la Belgique et l'Italie en ce qui a trait au temps que les gens d'affaires doivent passer avec les fonctionnaires afin de franchir les obstacles réglementaires. Il s'agit de temps qu'ils ne peuvent consacrer à bâtir leur entreprise et à créer des emplois.

Ce qui est plus bouleversant encore, c'est le piètre résultat du Canada en matière de « paiements irréguliers » nécessaires pour obtenir une approbation réglementaire – en d'autres mots, la corruption. Le Canada, en ce concerne ce sous-indice, partage la 18^e place, dans la moitié inférieure des pays étudiés. Il s'agit du pire résultat parmi les pays qui possèdent un héritage économique « anglo-saxon ».

Puisque les données concernant les paiements irréguliers proviennent d'un sondage, on manque de renseignements sur les sources du problème. Une analyse approfondie de la perception internationale quant à l'obligation des gens d'affaires canadiens d'avoir à faire des paiements irréguliers dépasse le cadre de la présente étude. Une fois de plus, notre piètre résultat soulève de l'inquiétude. Une étude plus approfondie est de rigueur.

CONCLUSION

Dans le présent chapitre, nous avons exposé l'importance de la liberté économique et nous avons mesuré sa portée au Canada par rapport à d'autres pays. Dans le groupe de pays avec lesquels nous sommes le plus directement en concurrence, nous n'obtenons qu'un résultat moyen.

Nous croyons que les Canadiens méritent une liberté économique semblable à celle des pays en tête du classement. Dans les quatre chapitres suivants, nous étudions nos principales lacunes en détail, et nous identifions des mesures que le Canada pourrait adopter afin d'assurer la liberté économique nécessaire pour atteindre un niveau de prospérité de premier plan.

3 UN ÉTAT PLUS MODESTE

RÉÉQUILIBRER LES RÔLES DES SECTEURS

PUBLIC ET PRIVÉ

L'AMPLEUR DES DÉPENSES PUBLIQUES A UNE INCIDENCE IMPORTANTE

La taille de l'État, définie comme le niveau des dépenses publiques par rapport à la taille de l'économie, a une incidence sur la capacité du Canada d'atteindre des taux élevés de croissance économique et de progrès social.

La plupart des Canadiens considèrent le gouvernement comme une force positive dans l'économie. Rares sont ceux qui ne souhaitent aucune intervention gouvernementale. Par contre, la plupart des Canadiens s'entendent pour dire que la taille de l'État peut devenir démesurée. En fait, l'histoire a démontré que les économies contrôlées entièrement par l'État ne sont pas propices au mieux-être économique et social. Entre les deux extrêmes, soit l'absence d'intervention gouvernementale et une économie entièrement contrôlée par l'État, se trouve un point où la croissance économique et la prospérité sont maximisées; c'est ce que les économistes appellent la taille optimale de l'État.

Le concept de taille optimale de l'État soulève plusieurs questions : comment pouvons-nous savoir quelle est sa taille optimale ou « parfaite » en ce qui a trait à la maximisation de la croissance économique et du progrès social? Quelle est la taille de l'État au Canada? Ses dépenses sont-elles à un niveau optimal? Si elles ne le sont pas, comment pouvons-nous atteindre ce niveau optimal? Nous allons tenter de répondre à ces questions dans les paragraphes qui suivent.

Le niveau de dépenses d'un pays constitue, bien entendu, un compromis politique. La plupart des pays sont composés de citoyens aux préférences différentes. Certains électeurs préfèrent que les dépenses gouverne-

mentales soient réduites au minimum, tandis que d'autres favorisent une plus grande intervention de l'État. Toutefois, peu importe le degré d'intervention de l'État, nous croyons que les Canadiens s'entendent à vouloir profiter du plus haut niveau de progrès économique et social possible.

À cette fin, nous réaffirmons l'observation que nous avons faite dans le premier volume de la série *Un Canada fort et prospère* : il faut tenir un débat libre, objectif et animé sur la taille idéale de l'État au Canada (Harris et Manning, 2005). De plus, ce débat doit être mené sur la base de données empiriques fiables.

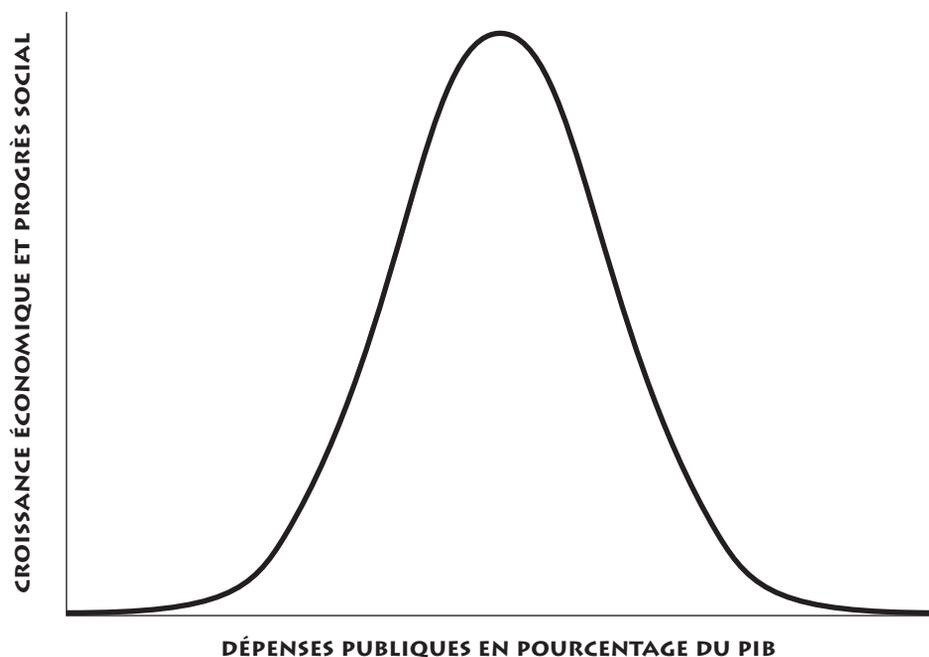
1 LA TAILLE OPTIMALE DE L'ÉTAT

Les économistes utilisent généralement un « U » inversé pour expliquer la notion de la taille optimale de l'État. À la Figure 3.1, l'axe vertical représente le taux de croissance économique, ou toute autre valeur socio-économique que nous cherchons à maximiser. L'axe horizontal représente le niveau de dépenses publiques en pourcentage du produit intérieur brut (PIB), c'est-à-dire la valeur de tous les biens et services produits par une économie.

La forme de la courbe s'explique plus facilement à l'aide d'une simple analogie (Walker, 1997). Essayons d'imaginer les dépenses publiques comme un facteur de production, comme l'utilisation de l'engrais en agriculture. La première utilisation d'engrais sur un lopin terre accroît sa production. À mesure qu'on ajoute de l'engrais, la production continue de s'accroître, mais à un taux décroissant. Arrive un moment où la quantité d'engrais utilisé est optimale : toute augmentation ou diminution entraînera une réduction de la production. Tôt ou tard, si l'on utilise plus d'engrais qu'il n'en faut, l'excédent empoisonnera le champ et plus rien n'y poussera.

De même, s'il n'y a aucune intervention de l'État dans l'économie, le niveau de services publics de base est insuffisant pour soutenir la prospérité : la croissance économique et le progrès social sont faibles. Les dépenses publiques initiales tendent à financer des services qui favorisent la liberté économique : la préservation d'un système juridique, la protection

FIGURE 3.1 : TAILLE OPTIMALE DE L'ÉTAT



des personnes et de la propriété, une monnaie stable, les infrastructures de transport essentielles et l'éducation de base. Ces éléments entraînent une plus grande croissance économique et de plus grands progrès sociaux. À mesure que la taille de l'État augmente, le taux de croissance et de progrès augmente également, quoique plus lentement. Au sommet du « U » inversé, les dépenses publiques sont optimales : au-delà de ce point, davantage de dépenses publiques réduiront le taux de croissance économique et risquent de faire obstacle au progrès social au lieu de le favoriser. Les recettes fiscales qui servent à couvrir les surplus de dépenses publiques seraient plus productives si on les laissait entre les mains des personnes et des entreprises afin qu'elles les dépensent ou qu'elles les investissent comme bon leur semble¹.

¹ La composition des dépenses gouvernementales a aussi de l'importance : par exemple, les dépenses qui permettent de garantir l'accès au système judiciaire et d'assurer son efficacité, et celles qui sont consacrées à la protection des biens et des personnes, ont une grande efficacité. Les subventions aux entreprises et autres octrois du genre risquent de ne pas être efficaces.

2 LA TAILLE DE L'ÉTAT ET LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

Voilà pour la théorie. Mais où se trouve donc le sommet de la courbe? Un nombre croissant d'études empiriques concernant l'incidence des dépenses publiques sur la croissance économique fait la lumière sur le sujet.

Les études portent généralement sur les États-Unis. Par exemple, Richard Vedder et Lowell Gallaway (1998) ont produit une étude sur la taille de l'État aux États-Unis et son incidence sur la croissance économique pour le compte du Comité économique mixte du Congrès des États-Unis (Joint Economic Committee of the US Congress). Selon l'une de leurs nombreuses conclusions, la réduction modérée de la taille de l'État fédéral entre 1991 et 1997 a entraîné une augmentation de la croissance économique. Ils sont arrivés à la conclusion qu'une réduction plus poussée serait génératrice de croissance (Vedder et Gallaway, 1998). Selon ces chercheurs, la réduction de la taille de l'État fédéral américain à 17,45 % du PIB entraînerait un accroissement appréciable et permanent du PIB.

Gerald Scully de l'Université du Texas (Dallas) a analysé des données historiques réparties sur six décennies afin de découvrir à quel niveau l'ensemble du fardeau fiscal avait maximisé le taux de croissance aux États-Unis. Utilisant les données recueillies entre 1929 et 1989, Scully est arrivé à la conclusion que le taux d'imposition qui maximisait la croissance se situait entre 21,5 % et 22,9 % du produit national brut (Scully, 1995).

La taille de l'État au Canada a fait l'objet de deux études. Les économistes Herbert Grubel et Johnny C.P. Chao ont comparé la taille de l'État canadien aux taux de croissance économique entre 1929 et 1996. Ils ont conclu que la croissance économique était maximisée lorsque les gouvernements consommaient environ 34 % du PIB (Chao et Grubel, 1998). Adoptant une méthodologie différente, William Mackness a examiné les dépenses et la croissance entre 1926 et 1996; il est arrivé à la conclusion que la croissance était plus importante lorsque les dépenses totales du gouvernement se situaient entre 20 % et 30 % du PIB (Mackness, 1999).

En plus de ces études portant sur un seul pays, nombre de chercheurs ont analysé des données provenant de différents pays. Par exemple, Robert Barro, économiste à l'Université Harvard, a analysé une vaste

gamme de facteurs pour tenter de déterminer leurs conséquences sur la croissance économique dans différents pays. En excluant des dépenses l'investissement consacré aux services tels que l'éducation et la défense, il a découvert « une association négative importante » entre la proportion de l'économie d'un pays représentée par les dépenses publiques et la croissance du PIB (Barro 1991, p. 430).

Gerald Scully a étudié la relation entre les taux d'imposition, les recettes fiscales et la croissance économique de 103 pays. Il a découvert, en général, que la croissance économique était maximisée lorsque les gouvernements n'utilisaient pas plus de 19,3 % du PIB (Scully, 1991).

Stefan Folster et Magnus Henrekson (2001) ont examiné les effets de la croissance sur l'imposition et sur les dépenses des gouvernements dans les pays « riches » et ils ont à nouveau découvert une relation négative importante. En fait, ils ont pu conclure que pour chaque augmentation de 10 % de la consommation du PIB par l'État, la croissance économique chutait de 0,7 à 0,8 point de pourcentage (Folster et Henrekson, 2001).

Tout récemment, Afonso, Schucknecht et Tanzi (2005) ont analysé le rendement et l'efficacité du secteur public de 23 pays industrialisés. Ils ont découvert que « les pays qui ont un secteur public de petite taille affichent le « meilleur » rendement économique ». Lorsque les dépenses du gouvernement dépassent 30 % du PIB, la croissance économique diminue. Étonnamment, les chercheurs ont également conclu que « les dépenses des gouvernements de grande taille pouvaient être réduites de 35 % pour atteindre un [rendement du secteur public] semblable » (Afonso, Schucknecht, et Tanzi, 2005, p. 337).

3 LA TAILLE DE L'ÉTAT ET LE PROGRÈS SOCIAL

Les études susmentionnées confirment que des dépenses gouvernementales plus élevées n'entraînent pas nécessairement une plus grande croissance économique. En réalité, le fait de dépenser au-delà du niveau optimal réduit la croissance économique. Toutefois, bon nombre de personnes soutiennent que les sociétés renoncent à une petite part de croissance

économique afin de réaliser de plus grands progrès sociaux. Cependant, les études empiriques n'indiquent aucune corrélation entre les deux.

Bien entendu, le « progrès social » n'a pas la même signification pour tout le monde. Cependant, Gerald Scully a réalisé une étude importante dans laquelle il a cherché à regrouper différentes opinions en analysant seize indicateurs de 112 pays dont l'alphabétisation, la mortalité infantile, l'espérance de vie, la consommation calorique, l'accès aux soins de santé, les infrastructures, la liberté politique, les droits civils et la liberté économique. À partir des données de 1995, Scully a comparé les pays dont les dépenses gouvernementales étaient inférieures à 40 % du PIB et ceux dont les dépenses étaient supérieures à 50 % du PIB; ses résultats indiquent peu ou pas de différence sur les résultats sociaux (Scully, 2000). En fait, pour la moyenne des pays avancés, les résultats de Scully n'indiquent aucun progrès significatif par rapport aux seize indicateurs sociaux lorsque les dépenses gouvernementales dépassent 18,6 % du PIB (Scully, 2000). Il existe toutefois des variations entre les pays. Par exemple, le taux auquel les dépenses du gouvernement cessent de produire tout avantage marginal est de 19,5 % du PIB au Canada.

De même, Vito Tanzi et Ludger Schuknecht ont étudié le progrès social dans dix-sept pays industrialisés. Ils notent également que les pays dont les dépenses publiques dépassent 50 % du PIB n'affichent pas un rendement significativement supérieur à ceux dont les dépenses sont inférieures à 40 %. En fait, non seulement les pays qui ont de « gros États » ne progressent-ils pas aussi rapidement que ceux qui ont de petits États, mais les pays qui ont un État de taille moyenne (dont les dépenses se situent entre 40 % et 50 % du PIB) n'ont pas fait mieux (Tanzi, 1995; Tanzi et Schuknecht, 1997a, 1997b, 1998a, 1998b).

4 UN ÉTAT DE « TAILLE IDÉALE » POUR LE CANADA

En nous appuyant sur ces recherches indépendantes, nous arrivons à la conclusion qu'il existe bien une taille « optimale » pour l'État au-delà de laquelle toute augmentation ou diminution des dépenses réduit la croissance économique. De plus, les données démontrent dans une large mesure que

la taille « optimale » se situe au bas de l'échelle et non en haut. Ainsi, les gouvernements de petite taille qui continuent d'offrir les services publics essentiels réalisent des progrès sociaux semblables ou supérieurs à ceux des gouvernements de grande taille ou de taille moyenne.

Les études susmentionnées indiquent que le niveau optimal de dépenses publiques se situe vraisemblablement entre 20 % et 35 % du PIB. Bien que ce « niveau optimal » varie d'un pays à l'autre et qu'il varie même avec le temps, les estimations indiquent que la taille optimale de l'État au Canada se situe au haut de cette fourchette.

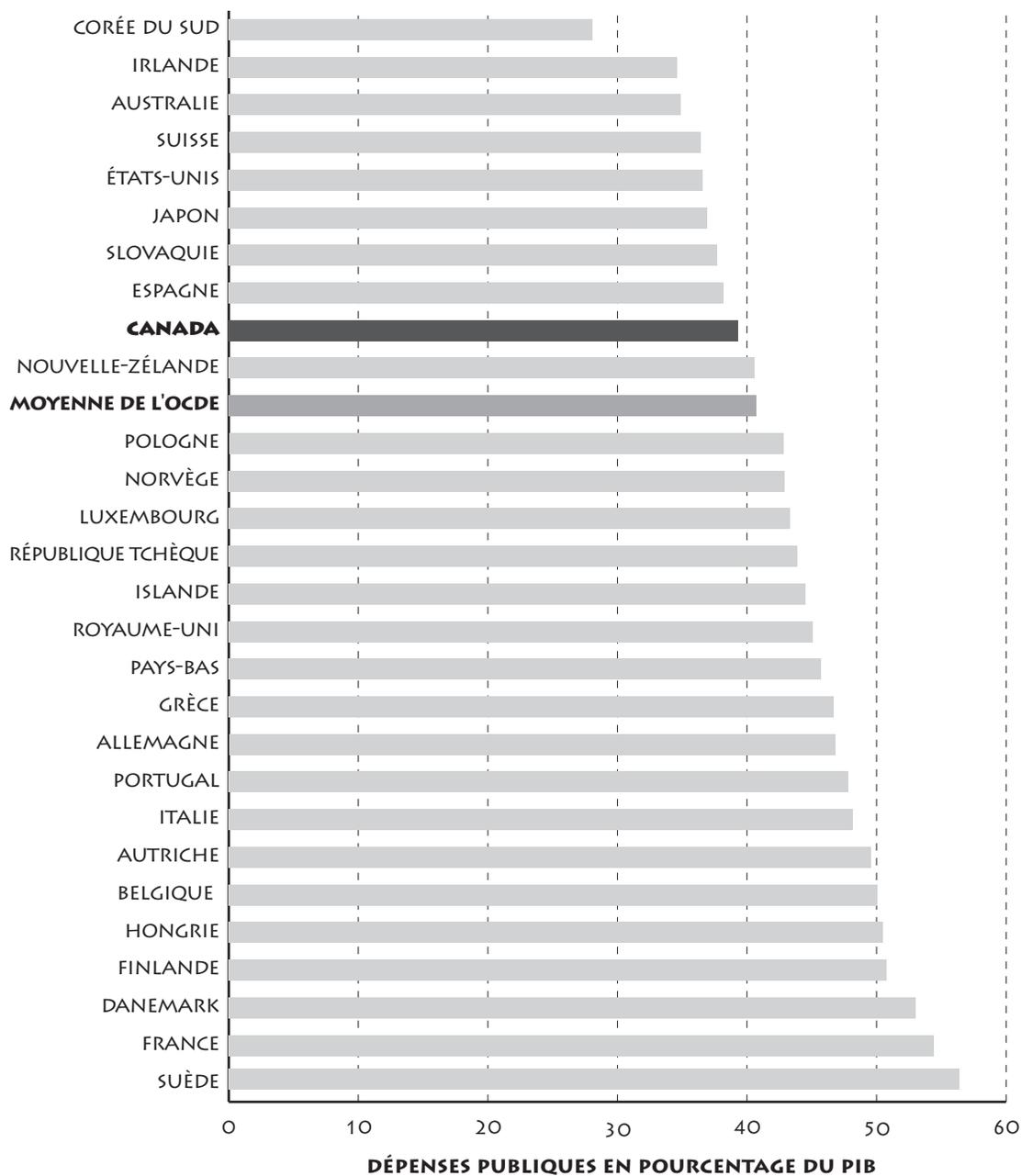
LES DÉPENSES PUBLIQUES AU CANADA PAR RAPPORT À CELLES DES PAYS CONCURRENTS

L'OCDE estime que le Canada a dépensé 39,3 % de son PIB en 2005. La Figure 3.2 classe ce pourcentage parmi celui de 27 autres pays industrialisés. La comparaison révèle que le Canada se classe au neuvième rang des États de plus petite taille, et dépense légèrement moins que la moyenne de 40,7 % du PIB établie par l'OCDE.

Toutefois, les dépenses publiques au Canada sont plus élevées que chez de son principal partenaire commercial, les États-Unis, où elles n'atteignent que 36,6 % du PIB. De même, le secteur public du Canada est sensiblement plus important que celui de l'Australie (34,9 %), dont l'économie partage de nombreux points communs avec celle du Canada. L'Irlande (34,6 %) et le Japon (36,9 %) sont deux autres comparaisons à souligner.

La Figure 3.3 présente les dépenses publiques au Canada et aux États-Unis dans une perspective historique. Elle révèle que la taille de l'État canadien n'a pas toujours été aussi importante qu'elle l'est devenue aujourd'hui. De 1930 à 1965, à l'exception de la période couverte par la Deuxième Guerre mondiale, les dépenses du gouvernement se situaient entre 20 % et 30 % du PIB. Fait intéressant, la taille des États canadien et américain étaient pratiquement la même pendant cette période, en termes de pourcentage du PIB.

À partir de 1965, toutefois, le Canada a connu une augmentation spectaculaire de la taille de son État, et cette augmentation s'est poursuivie au cours de 27 années suivantes, créant un écart important par rapport

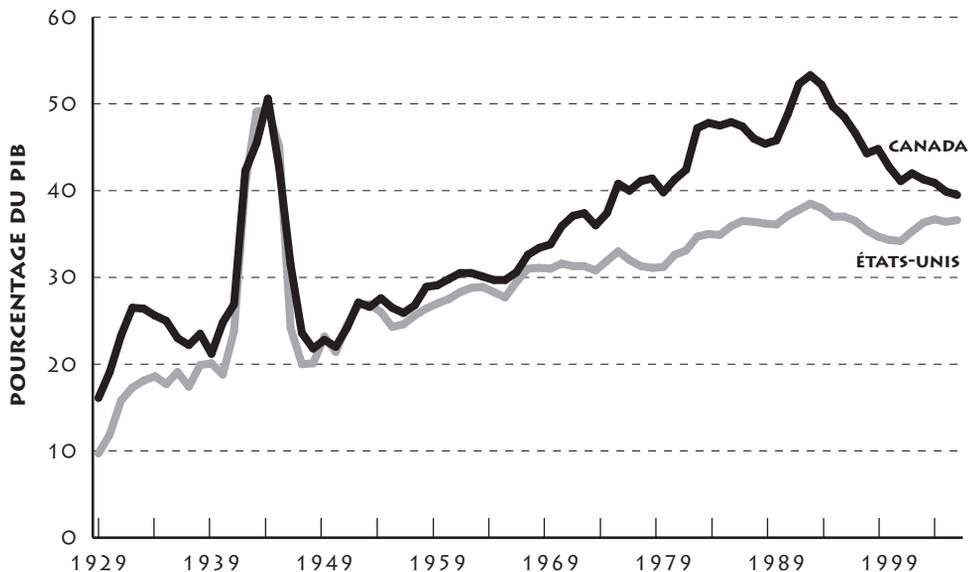
FIGURE 3.2 : DÉPENSES PUBLIQUES EN POURCENTAGE DU PIB, 2005

Source : Organisation de coopération et de développement économiques, 2006.

aux États-Unis. En 1992, cet écart avait atteint 14,8 points de pourcentage, et le secteur public du Canada consommait 38,5 % plus de son PIB que celui des États-Unis. Depuis, le Canada a réduit la taille de son État, de 53,3 % à 39,3 % du PIB; l'écart avec les États-Unis a rétréci, mais il existe toujours.

La comparaison la plus importante toutefois n'est pas celle entre la taille de l'État canadien et celle des autres pays, ou même sur le plan historique, mais plus avec les évaluations empiriques de ce qui constituerait pour nous un État de taille optimale. Selon les études susmentionnées, cette taille optimale correspondrait à une fourchette de 20 % à 35 % du PIB. Si l'on considère que la partie supérieure de cette fourchette représente un chiffre optimal plutôt prudent, le gouvernement du Canada d'aujourd'hui serait d'au moins 13 % plus gros qu'il ne le faut pour maximiser la croissance économique et le progrès social.

FIGURE 3.3 : DÉPENSES PUBLIQUES EN POURCENTAGE DU PIB AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS, 1929-2005



Sources : Organisation de coopération et de développement économiques, 2006; US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, 2006.

LES AVANTAGES DE RÉDUIRE LA TAILLE DE L'ÉTAT

La tendance à l'accroissement de la taille de l'État à partir des années 60 n'est pas unique au Canada. En effet, à partir de 1960 jusqu'au milieu des années 1980, les dépenses publiques en pourcentage du PIB ont augmenté de façon spectaculaire dans la plupart des pays industrialisés (Tanzi, 2005). En fait, elles ont poursuivi leur croissance jusque dans les années 1990, bien que plus lentement. Toutefois, une étude récente publiée par le Fonds monétaire international (Schuknecht et Tanzi, 2005) conclut que la taille de l'État de la plupart des pays industrialisés a cessé de croître entre 1982 et 2002. Bon nombre d'entre eux ont même commencé à diminuer de façon spectaculaire. Cette étude, en particulier, nous fournit des preuves solides de ce qu'il advient des économies et des sociétés lorsque le gouvernement réduit ses dépenses.

Schuknecht et Tanzi ont établi que la plupart des pays de l'OCDE avaient réduit la taille de leur État entre 1982 et 2002. Par exemple, les dépenses publiques en proportion du PIB en Irlande avaient diminué de 16,4 points en 2002 depuis son sommet de 1982. La part du PIB consacrée aux dépenses publiques au Canada est passée d'un plafond de 52,8 % en 1992 à 41,4 % dix ans plus tard, soit une diminution de 11,4 points. En tout, six pays ont réduit leurs dépenses publiques de plus de 10 % du PIB. Six autres ont réduit leurs dépenses de 5 à 10 % du PIB (Schuknecht et Tanzi, 2005).

Tanzi et Schuknecht ont classé ces pays en deux groupes généraux : celui des réformateurs « ambitieux » et celui des réformateurs « timides ». Ils ont considéré que les pays étaient « ambitieux » si la réduction de leurs dépenses publiques dépassait 5 % du PIB. Ils ont aussi qualifié les pays d'acteurs « précoces » (pays dont les dépenses avaient atteint un sommet au début et au milieu des années 1980) et d'acteurs « tardifs » (pays dont les dépenses ont continué d'augmenter jusqu'au début et au milieu des années 1990). Le Canada faisait partie des réformateurs « ambitieux », mais « tardifs »; nos dépenses publiques ont atteint à leur sommet 52,8 % du PIB en 1992, et ont diminué jusqu'à 41,4 % en 2002.

Skuknecht et Tanzi ont ensuite examiné l'incidence de la réduction des dépenses publiques sur un ensemble d'indicateurs. Contrairement aux craintes de plusieurs, le ralentissement de la croissance économique n'était pas du nombre. Bien au contraire, la croissance économique s'est améliorée dans la plupart des cas après les réformes. De plus, la croissance économique a augmenté deux fois plus rapidement parmi les réformateurs ambitieux comparativement aux réformateurs timides. L'emploi affichait des résultats similaires, et là encore, les réformateurs ambitieux ont eu plus de succès que les pays timides. À l'examen des indicateurs socio-économiques, les auteurs ont découvert que les effets négatifs sur la répartition du revenu découlant de la réduction des dépenses publiques étaient faibles et qu'ils étaient, dans les faits, largement atténués par des taux de croissance plus élevés et des dépenses publiques mieux ciblées.

Dans une autre étude importante, « Public Sector Efficiency : An International Comparison » (Afonso, Schuknecht et Tanzi, 2005), les auteurs ont mesuré le rendement et l'efficacité des secteurs publics de 23 pays industrialisés en 1990 et 2000. Les auteurs ont calculé des indices pour deux indicateurs : le rendement du secteur public et l'efficacité du secteur public. Pour le premier de ces indicateurs, les auteurs ont fait appel à sept sous-indicateurs touchant les résultats de l'administration, de l'éducation, de la santé, des infrastructures ainsi que la répartition du revenu, un indicateur de stabilité économique et un autre pour le rendement économique. Ils ont découvert des « différences notables mais pas très grandes entre les pays quant à la performance du secteur public » (Afonso, Schuknecht et Tanzi, 2005, p. 326). En général, les « petits » États (dépensant moins de 40 % du PIB) affichaient un rendement meilleur par rapport à cet indice que les États de taille « moyenne » (40 à 50 % du PIB) ou les États de « grande » taille (ceux qui consomment plus de la moitié du PIB du pays).

Le rendement du secteur public du Canada en 2000 était le même que celui des États-Unis : les deux pays se partageaient le douzième rang parmi les 23 pays à l'étude. Le score des deux pays était également légèrement au-dessus de la moyenne du groupe.

Les auteurs ont ensuite tenu compte des dépenses publiques en proportion du PIB pour calculer le coût imputable au rendement mesuré de leur secteur public. Se basant à la fois sur le total des dépenses et sur les dépenses visant un but spécifique (biens et services, éducation, santé, investissement public), ils ont produit leur deuxième indice, celui de l'efficacité du secteur public. C'est ici que les auteurs ont découvert les différences les plus marquées. Le Canada, par exemple, arrive au dixième rang parmi les 23 pays à l'étude en ce qui a trait à l'efficacité de son secteur public, à peine au-dessus de la moyenne, mais beaucoup plus bas que les États-Unis, qui se classent au cinquième rang. Ici encore, les « petits États » s'en tirent mieux en ce qui a trait à l'efficacité du secteur public que les États de taille « moyenne ou de « grande » taille.

Enfin, les auteurs ont mesuré la « tendance au gaspillage » dans les dépenses publiques. Dans la foulée des autres conclusions, les États de petite taille avaient beaucoup moins tendance au gaspillage que les autres. Pour ce calcul, le Canada arrivait au douzième rang, avec une efficacité des intrants de 0,75 – ce qui signifie que le secteur public du Canada pourrait atteindre le même rendement en ne dépensant que 75 % de ce qu'il dépense actuellement.

CONCLUSION

Selon Tanzi et Sckuknecht, les États de plus petite taille offrent généralement un meilleur rendement que les États de taille moyenne et de grande taille. Leurs observations indiquent que le secteur public du Canada pourrait atteindre le même rendement en dépensant beaucoup moins.

En 2005, les gouvernements fédéral et provinciaux et les administrations municipales du Canada ont consommé 39,3 % de notre revenu national, selon les estimations de l'OCDE. Bien que cela nous place au neuvième rang des États de plus petite taille parmi 28 pays industrialisés, notre État demeure proportionnellement plus gros que celui des États-Unis, de l'Australie, de l'Irlande et du Japon. Plus encore, il dépasse largement le niveau qui maximise la croissance économique et le progrès social.

Des réductions marquées des dépenses publiques en proportion du PIB dans de nombreux pays de l'OCDE ont permis d'améliorer de façon importante les indicateurs de rendement sur le plan de la fiscalité, de l'économie, du développement humain et institutionnel. Nous concluons que les Canadiens bénéficieraient sur le plan économique et social d'un rééquilibrage de la taille de notre secteur public jusqu'à un niveau optimal. Dans le prochain chapitre, nous recommanderons des modifications à apporter aux dépenses publiques et à la fiscalité conçues pour accroître la prospérité des Canadiens en optimisant la taille du secteur public.

LES DONNÉES UTILISÉES POUR ÉVALUER LES DÉPENSES PUBLIQUES DANS LES CHAPITRES 3 ET 4

Pour éviter la confusion, il est essentiel de noter une distinction importante entre la source des données auxquelles nous référons dans les chapitres 3 et 4. Dans le chapitre 3, nous avons utilisé des données provenant principalement de l'OCDE pour effectuer des comparaisons internationales. Le chapitre 4 traite principalement du Canada seulement. Par conséquent, nous utilisons des données tirées du Système de gestion financière de Statistique Canada pour évaluer les dépenses de 2006-2007 à 2011-2012 plus précisément.

Cela résulte en une évaluation quelque peu différente de la taille de l'État que ce qui apparaissait précédemment. En 2005-2006, la dernière année pour laquelle des données de Statistique Canada sont disponibles, les gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux du Canada ont dépensé un total combiné de 546,9 milliards \$. Cela s'élève à 40,0 % du PIB (comparativement au chiffre de 39,3 % apparaissant dans le chapitre 3).

Comme fondement de notre analyse dans le chapitre 4, nous évaluons aussi un niveau de croissance « actuel » des dépenses gouvernementales de 2006-2007 à 2011-2012. Cette évaluation est fondée sur des données de Statistique Canada pour 2005-2006 et suppose qu'aucune modification majeure dans les dépenses n'aura lieu. En particulier, nous présumons que les dépenses fédérales augmenteront au même rythme de croissance que de 2005-2006 à 2007-2008, tel que fourni par le ministère des Finances du Canada (Ministère des Finances du Canada, 2006). La croissance des dépenses gouvernementales provinciales et municipales jusqu'en 2011-2012 est évaluée en utilisant le taux de croissance moyen des cinq dernières années.

D'après nos calculs, les dépenses combinées des gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux s'élèvent à 575,0 milliards \$ en 2006-2007 et vont augmenter jusqu'à 734,5 milliards \$ en 2011-2012. D'après cette évaluation, on s'attend à ce que la taille de l'État soit de 40,4 % du PIB à la fin de cette période de cinq ans (2011-2012).

4 LA SOLUTION DU 33 %

RÉÉQUILIBRER LES DÉPENSES ET LES IMPÔTS

COMMENT OPTIMISER LA TAILLE DE L'ÉTAT AU CANADA

Il est évident que les gouvernements au Canada dépensent une part considérablement supérieure de notre PIB à ce qui est nécessaire à la maximisation de la croissance économique et du progrès social. Selon les estimations à propos du Canada, les dépenses optimales se situent entre 20 % et 35 % du PIB. Actuellement, nos gouvernements dépensent plus de 39 % du PIB (voir encadré, *DONNÉES UTILISÉES POUR ÉVALUER LES DÉPENSES PUBLIQUES DANS LES CHAPITRES 3 ET 4*, page 42). Dans le premier volume de la série *Un Canada fort et prospère*, nous recommandions que le gouvernement limite ses dépenses à environ 33 % du PIB – un tiers de l'économie, ce qui concorde en gros avec la taille optimale estimée par Herbert Grubel et Johnny C.P. Chao (Chao et Grubel, 1998).

Les ajustements à apporter pour parvenir à un État de taille optimale ne seront pas nécessairement déchirants. Il faut constamment garder à l'esprit que l'objectif principal de ces ajustements consiste à donner aux Canadiens le plus haut niveau de vie et la meilleure qualité de vie au monde.

Nous souhaitons maintenant mettre en évidence la nature et le contenu des politiques qui nous permettront de progresser vers cet objectif. Les changements recommandés doivent s'appliquer tant aux dépenses qu'au régime fiscal. Nous avons ciblé l'exercice financier 2011-2012 pour réaliser les ajustements nécessaires – un horizon de cinq ans. Nous recommandons que la modération requise pour atteindre cet objectif soit appliquée à tous les ordres de gouvernement.

Nous notons également que le *taux* d'imposition global, tel qu'exprimé dans la part de l'économie nationale qui revient au gouvernement, ne constitue qu'un élément de l'ensemble. Le type d'impôts utilisé pour recueillir cette part a également de l'importance. Par conséquent, nous examinons la structure des recettes publiques au Canada et nous proposons que les réductions correspondent avec un rééquilibrage de l'imposition en faveur de sources de revenu qui, selon nous, seraient plus efficaces.

LIMITER LES DÉPENSES PUBLIQUES ET RÉDUIRE LES IMPÔTS

L'objectif exposé ci-dessus consiste à rééquilibrer la division de l'économie du Canada afin que davantage de ressources restent entre les mains des entreprises privées et des particuliers, qu'ils pourront dépenser ou investir comme bon leur semble. Cet objectif va dans le sens contraire des données récentes, selon lesquelles les recettes du gouvernement n'ont cessé d'augmenter à tous les niveaux, malgré un nombre important de réductions du taux d'imposition. Les recettes totales du Canada n'ont jamais été aussi élevées; elles s'élèvent à plus d'un demi-billion de dollars. Heureusement, l'économie relativement dynamique de la dernière décennie a fait en sorte que les recettes représentent une part de moins en moins importante du PIB. Toutefois, il faudra plus d'efforts pour réduire la taille de l'État de façon permanente et ainsi accroître la part du PIB qui revient au secteur privé.

Plus précisément, la réalisation de notre objectif exige une véritable réduction de la croissance des dépenses publiques jumelée à une croissance économique soutenue. Les dépenses publiques ne doivent pas diminuer en termes absolus, mais leur croissance doit être ralentie.

Différentes solutions s'offrent aux gouvernements afin qu'ils réduisent l'ensemble de leurs dépenses à 33 % du PIB, mais elles demandent certaines contraintes mesurables en ce qui ce trait aux dépenses publiques. Par exemple, les gouvernements pourraient réduire énergiquement les dépenses dès la première année (2007-2008) de notre hori-

zon de cinq ans dans le but d'atteindre l'objectif de 33 % immédiatement. Par ailleurs, ils pourraient atteindre l'objectif progressivement sur toute la période de cinq ans.

Nous recommandons cette dernière stratégie. Plus précisément, nous proposons que la réduction de la croissance des dépenses consolidées des gouvernements fédéral, provinciaux et des administrations municipales soit limitée à 0,9 % au cours des cinq prochaines années¹. Dans ce scénario, les dépenses publiques passeraient de 575 milliards \$ en 2006-2007 à 599,9 milliards \$ en 2011-2012.

Le Tableau 4.1 illustre la taille de l'État entre 2006-2007 et 2011-2012 selon deux scénarios différents : la croissance des dépenses fondée sur le niveau actuel et la croissance des dépenses fondée sur la réduction à 0,9 % par année. Il est intéressant de noter la différence entre le niveau de dépenses publiques atteint selon le niveau actuel et celui atteint en fonction de la réduction. La différence passe de 23,9 milliards \$ 2007-2008 à 134,7 milliards \$ en 2011-2012. Au cours de la période de cinq ans, l'écart cumulatif s'élève à 388,2 milliards \$. En d'autres mots, la réduction de la taille de l'État à 33 % du PIB d'ici 2011-2012 retournerait 388 milliards \$ de dépenses publiques dans les poches des individus, des familles et des entreprises créatrices de richesse et d'emplois.

UN EXAMEN DE LA STRUCTURE DES RECETTES PUBLIQUES

L'ajustement proposé fait passer plus d'un tiers de billion de dollars des mains des bureaucrates et des politiciens au secteur privé sur une période de cinq ans. La manière d'y parvenir est également importante. Une réduction

¹ Dans le premier volume de la série Un Canada fort et prospère nous avons estimé que les dépenses publiques devaient être limitées à une augmentation de 1,6 %. Le taux réduit de croissance établi par les nouvelles estimations est le résultat d'une augmentation récente considérable des dépenses du gouvernement fédéral et de plusieurs provinces.

de la taille de l'État d'une telle ampleur offre une occasion extraordinaire non seulement de réduire les taux d'imposition, mais aussi de réformer le régime fiscal.

Afin d'identifier la combinaison la plus efficace de modifications fiscales, nous examinerons d'abord comment les recettes publiques sont réparties actuellement entre les paliers de gouvernement fédéral, provincial et municipal – en termes absolus et en proportion du revenu national. Nous

TABLEAU 4.1 : LIMITER LA TAILLE DE L'ÉTAT AU CANADA

	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	Total
(1) Taille de l'État : augmentation au rythme actuel							
<i>Dépenses totales</i> <i>(millions de dollars)</i>	575 012	603 759	634 020	665 845	699 311	734 524	3 912 471
<i>% du PIB</i>	39,6%	39,8%	39,9%	40,1%	40,3%	40,4%	
(2) Taille de l'État : augmentation à un rythme limité							
<i>Dépenses totales</i> <i>(millions de dollars)</i>		579 900	584 829	589 800	594 813	599 869	2 949 212
<i>% du PIB</i>		38,2%	36,8%	35,5%	34,2%	33,0%	
Écart de dépenses : (1) – (2)							
		23 859	49 191	76 045	104 497	134 654	388 246

Sources : Statistique Canada, Division des institutions publiques, 2006; Ministère des Finances du Canada, 2006.

Note : Pour calculer un niveau de référence pour les dépenses globales fédérales, provinciales et municipales de 2006-2007 à 2011-2012, nous utilisons le rythme d'augmentation actuel. Les dépenses du gouvernement fédéral sont estimées en utilisant les taux de croissance fournis par le Ministère des Finances du Canada (Budget 2006) et les dépenses des gouvernements provinciaux et municipaux sont estimées en utilisant le taux de croissance moyen des dépenses de 2000-2001 à 2005-2006. En d'autres mots, le fondement de notre analyse présume que les dépenses fédérales s'accroîtront au rythme prévu par les propres estimations du gouvernement fédéral et que les gouvernements provinciaux et municipaux augmenteront leurs dépenses au taux moyen des cinq dernières années.

aborderons ensuite la nature de la fiscalité au Canada et nous examinerons la documentation concernant les types d'impôts qui nuisent le moins à la croissance économique. Nous comparerons également la composition des recettes fiscales du Canada à celles de nos principaux concurrents. Cette analyse établira le contexte des recommandations qui suivront.

1 LES TAUX PAR RAPPORT AUX RECETTES : LE COÛT TOUJOURS CROISSANT DE L'ÉTAT

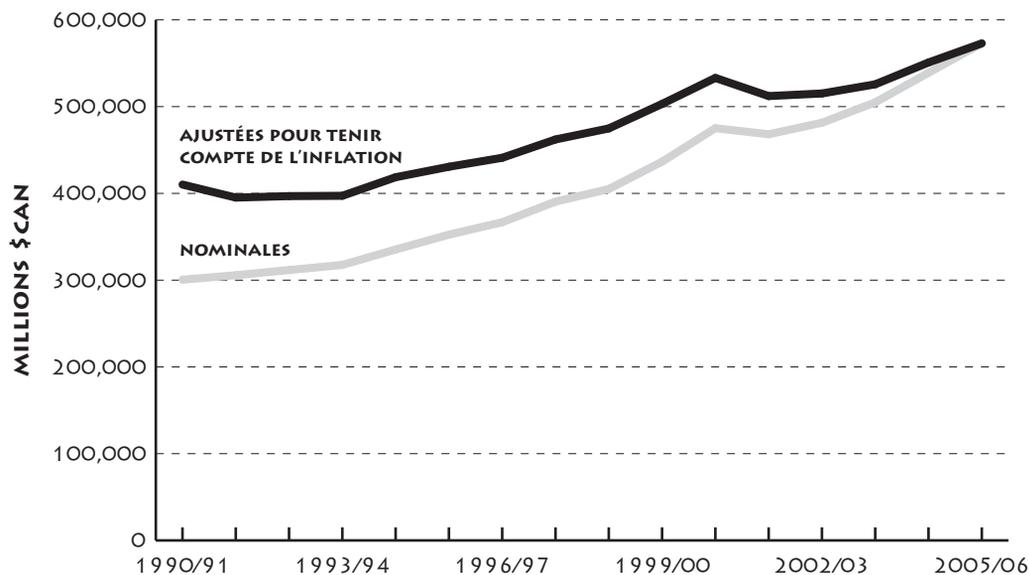
Les réductions d'impôts ont fait l'objet de nombreuses discussions et ont été abondamment promises au Canada au cours des dernières années. L'engagement du gouvernement fédéral précédent à réduire les impôts de 100 milliards de dollars, combiné aux réductions majeures en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique, a donné l'impression que les impôts avaient effectivement été réduits au Canada. En termes absolus, cette impression est fautive. Bien que les taux d'imposition ont diminué de manière importante tant au niveau fédéral que provincial, les recettes ont atteint un niveau record.

La Figure 4.1 illustre la croissance des recettes totales pour l'ensemble des ordres de gouvernement depuis l'année fiscale 1990-1991². Les recettes sont exprimées en termes nominaux et en termes constants (réels). De toute évidence, malgré les mesures d'allégement fiscal adoptées par les différents niveaux de gouvernement, les recettes ont maintenu leur tendance à la hausse. Les recettes publiques totales ont augmenté en moyenne de 4,4 % par année sur une base nominale pour atteindre 572,9 milliards de dollars en 2005-2006.

La Figure 4.2 répartit la croissance globale des recettes publiques sur la même période entre les paliers fédéral, provincial et municipal. Les recettes du Régime de pension du Canada, qui sont composées principalement de cotisations obligatoires, apparaissent séparément. Manifestement,

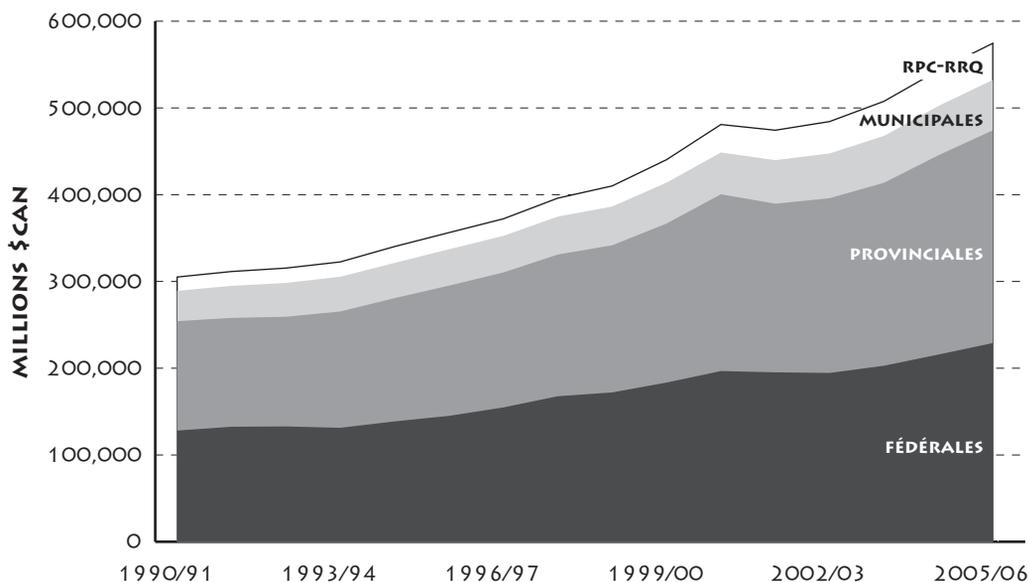
² Les chiffres des recettes sont consolidés et ils comprennent le montant du Régime de pension du Canada (RPC) et du Régime des rentes du Québec (RRQ).

FIGURE 4.1 : RECETTES TOTALES FÉDÉRALES, PROVINCIALES ET MUNICIPALES (NOMINALES ET AJUSTÉES POUR TENIR COMPTE DE L'INFLATION), 1990/91-2005/06



Sources : Statistique Canada, Division des institutions publiques, 2003, 2004, 2005, 2006; Institut Fraser.

FIGURE 4.2 : RECETTES NOMINALES PAR ORDRE DE GOUVERNEMENT, 1990/91-2005/06

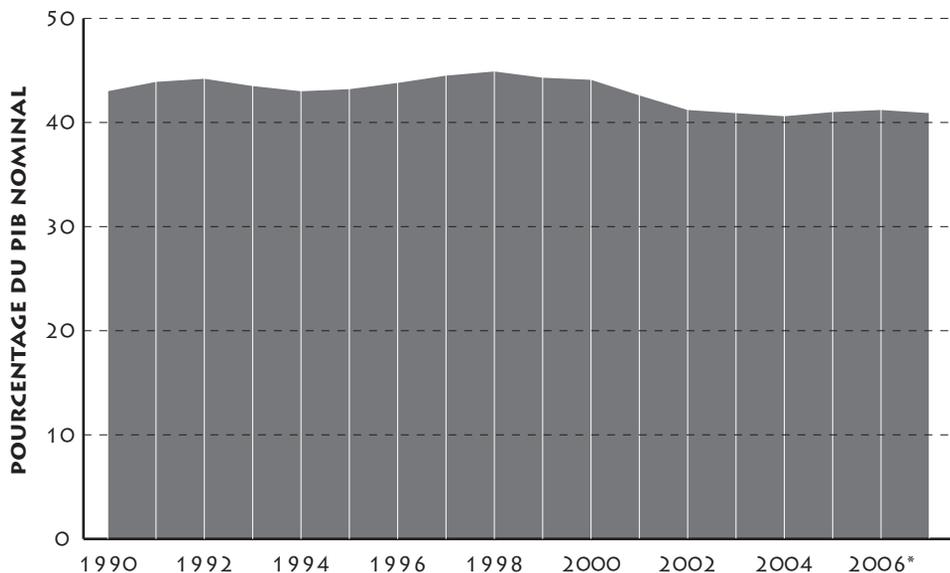


Sources : Statistique Canada, Division des institutions publiques, 2003, 2004, 2005, 2006; Institut Fraser.

très peu de choses ont changé. En 1990-1991, le gouvernement fédéral a perçu 42,0 % des recettes fiscales totales (47,2 % incluant les recettes du RPC et du RRQ). Les gouvernements des provinces ont perçu 41,3 %. Les administrations municipales ont perçu seulement 11,5 %. En 2005-2006, le gouvernement fédéral a perçu une part légèrement inférieure, 39,9 %, quoique la part perçue s'élevait tout de même à 47,2 % en incluant le RPC et le RRQ. Les gouvernements provinciaux ont perçu une part légèrement plus élevée, 42,7 %, en grande partie au détriment des administrations municipales dont la part a chuté à 10,1 %.

Cependant, ce n'est pas l'augmentation des sommes perçues, mais la part de l'économie (PIB) prélevée par le gouvernement qui constitue la donnée la plus significative. La Figure 4.3 montre les recettes totales du gouvernement exprimées en pourcentage du PIB nominal entre 1990 et 2007. Bien que les recettes aient augmenté tant en termes nominaux

FIGURE 4.3 : RECETTES PUBLIQUES TOTALES (RECETTES FISCALES ET AUTRES) EN POURCENTAGE DU PIB NOMINAL, 1990-2007



Source : Organisation de coopération et de développement économiques, 2006.

Note : Les chiffres pour 2006 et 2007 sont des prévisions.

qu'en termes constants au cours de cette période, la croissance constante³ s'est traduite en fin de compte par une réduction de la part de l'économie dépensée par le gouvernement. Plus précisément, les recettes publiques totales exprimées en pourcentage du PIB ont atteint un sommet de 44,9 % en 1998. Elles ont diminué depuis pour atteindre une part approximative de 41,0 % du PIB en 2005, ce qui représente une diminution de 3,9 points de pourcentage⁴. Toutefois, cette diminution s'explique par une forte croissance économique et non par une réduction des recettes publiques.

2 TOUS LES DOLLARS NE SE RESSEMBLENT PAS : LES DIFFÉRENTS IMPÔTS

Il n'y a pas que le fardeau fiscal qui nuit à la prospérité du Canada. La structure du fardeau fiscal, également appelée le « composition des recettes fiscales », est tout aussi importante. Les formes d'imposition ne sont pas toutes également efficaces; de même, les différentes formes de réduction d'impôt ne stimulent pas toutes la croissance d'une manière également efficace.

Chaque forme d'imposition suppose des coûts économiques qui modifient le comportement des particuliers et des entreprises. L'impôt sur le revenu de placement (intérêts, dividendes et gains en capital) par exemple, diminue le taux de rendement après impôt; ce qui se traduit par une diminution de l'épargne ou des investissements qui seraient réalisés autrement. Dans la même veine, l'impôt sur le capital (l'impôt sur les profits et le capital des sociétés) réduit le taux d'accumulation du capital, ce qui signifie qu'il y a moins de ressources disponibles à investir. Les taxes de vente modifient les décisions en matière de consommation. L'impôt

-
- 3 Entre 1990 et 2005, le PIB réel a crû à un rythme annuel moyen de 2,6 %. Depuis 2000, le PIB réel connaît une croissance annuelle de 3,0 %.
- 4 Cela représente une diminution de 8,7 % des recettes publiques totales en tant que pourcentage du PIB. Il est important de noter que le Canada dans son ensemble est passé d'une position de déficit de 5,8 % du PIB en 1990 à un surplus de 1,7 % du PIB en 2005 (OCDE, 2006).

sur le revenu de travail réduit le salaire réel, ce qui a comme effet de décourager les salariés et de réduire l'effort consenti et le nombre d'heures travaillées. Les travaux de recherche ont toujours montré que les impôts applicables aux investissements ou à l'épargne a un coût beaucoup plus élevé sur l'économie que les taxes de vente, les taxes sur le revenu d'emploi ou l'impôt sur le revenu des particuliers⁵.

Ces écarts signifient que les différentes formes de réduction d'impôt produisent des effets inégaux. Le ministère des Finances du Canada, par exemple, a récemment calculé le « gain de bien-être » - l'augmentation du bien-être économique - qui découlerait de chaque dollar de réduction des différentes formes d'imposition (Baylor et Beauséjour, 2004)⁶. La différence est remarquable, comme on peut le voir au Tableau 4.2. Chaque réduction d'un dollar de l'impôt sur le revenu de placement des particuliers (dividendes, gains en capital et revenu d'intérêts) compensée par une augmentation globale des recettes fiscales de un dollar a engendré un gain de bien-être de 1,30 \$. À l'autre extrémité de l'échelle, une réduction d'un dollar de taxes à la consommation, compensée de la même façon, a engendré un bénéfice plus modeste de 0,10 \$⁷.

De même, le coût économique de la hausse des recettes fiscales d'un dollar provenant d'une forme d'imposition peut être différent de la hausse des recettes fiscales provenant d'une autre forme d'imposition. La plupart des études sur le sujet quantifient cette différence comme le « coût d'efficacité

5 Pour plus d'information sur les conséquences et les coûts des impôts sur le capital, consulter Auerbach, 1983 et 1996; Beaulieu *et al.*, 2004; Chirinko et Meyer, 1997; Chirinko *et al.*, 1999; Cummins *et al.*, 1996; Fazzari *et al.*, 1988; Goolsbee, 1998, 2004a, 2004b; Razin et Yuen, 1996.

6 Les avantages des différentes formes de réduction d'impôt ont été calculés en supposant que toute perte de revenu serait compensée par une augmentation globale des recettes fiscales sans effet de distorsion.

7 Plusieurs autres études ont examiné les coûts économiques de types spécifiques d'imposition aux États-Unis : Feldstein, 1999; Gravelle, 2004, 1989; Gravelle et Kotlikoff, 1993; Cai et Gokhale, 1997; Lui et Rettenmaier, 2004; et Holtz-Eakin et Marples, 2001a, 2001b. Pour un résumé de ces études, consulter US GAO, 2005.

TABLEAU 4.2 : GAINS ÉCONOMIQUES DÉCOULANT DE CERTAINES RÉDUCTIONS D'IMPÔT¹

Déduction pour amortissement fiscal	1,40 \$ ²
Taxe de vente sur les biens d'équipement	1,30 \$
Impôt sur les gains en capital	1,30 \$
Taxe sur le capital	0,90 \$
Impôt sur le revenu des sociétés	0,40 \$
Impôt (moyen) sur le revenu des particuliers	0,30 \$
Impôts sur la masse salariale	0,20 \$
Taxes à la consommation	0,10 \$

Source : Baylor et Beauséjour, 2004.

Note 1 : Les pertes de revenu sont présumées être récupérées par l'imposition générale. Les gains économiques sont calculés en tant que gain de bien-être économique par dollar de réduction d'impôt.

Note 2 : L'estimation d'une augmentation de déduction pour amortissement fiscal est applicable uniquement pour les nouveaux investissements. Augmenter la déduction pour amortissement fiscal n'est pas une réduction d'impôt en tant que tel, mais plutôt une augmentation d'une déduction réduisant l'impôt sur le revenu des sociétés.

marginale » (CEM) d'une mesure fiscale. Les estimations concernant le CEM des impôts canadiens, fondées sur une étude du ministère des Finances, sont présentées au tableau 4.3⁸. L'impôt des sociétés comporte un CEM (1,55 \$) beaucoup plus élevé que d'autres, tels que la taxe de vente (0,17 \$) et les impôts sur la masse salariale (0,27 \$). Dans le cadre des deux études, on a conclu que la taxe de vente et les impôts sur la masse salariale imposent un coût économique moindre que les impôts applicables aux placements ou à l'épargne.

- 8 Parmi les calculs les plus cités des coûts d'efficacité marginale, on compte ceux de Dale Jorgensen, professeur de Harvard, et de son collègue Kun-Young Yun (1991). Les estimations de Jorgensen et Yun du coût d'efficacité marginale de cotisations précises indiquent une différence importante du coût économique des différentes cotisations. Plus précisément, ils ont montré que l'impôt des sociétés (0,84 \$) imposait un coût beaucoup plus élevé que d'autres types d'imposition efficaces comme la taxe de vente (0,26 \$). En d'autres mots, il coûte 0,26 \$ à l'économie pour aller chercher un dollar de revenu au moyen des taxes à la consommation et 0,84 \$ pour aller chercher un dollar au moyen de l'impôt des sociétés.

TABLEAU 4.3 : ESTIMATION DES COÛTS D'EFFICACITÉ MARGINALE (CEM) POUR CERTAINS IMPÔTS CANADIENS

	CEM (\$ CAN)
Impôt sur le revenu des sociétés	1,55 \$
Impôt sur le revenu des particuliers	0,56 \$
Impôt sur la masse salariale	0,27 \$
Taxe à la consommation	0,17 \$

Source : OCDE, 1997.

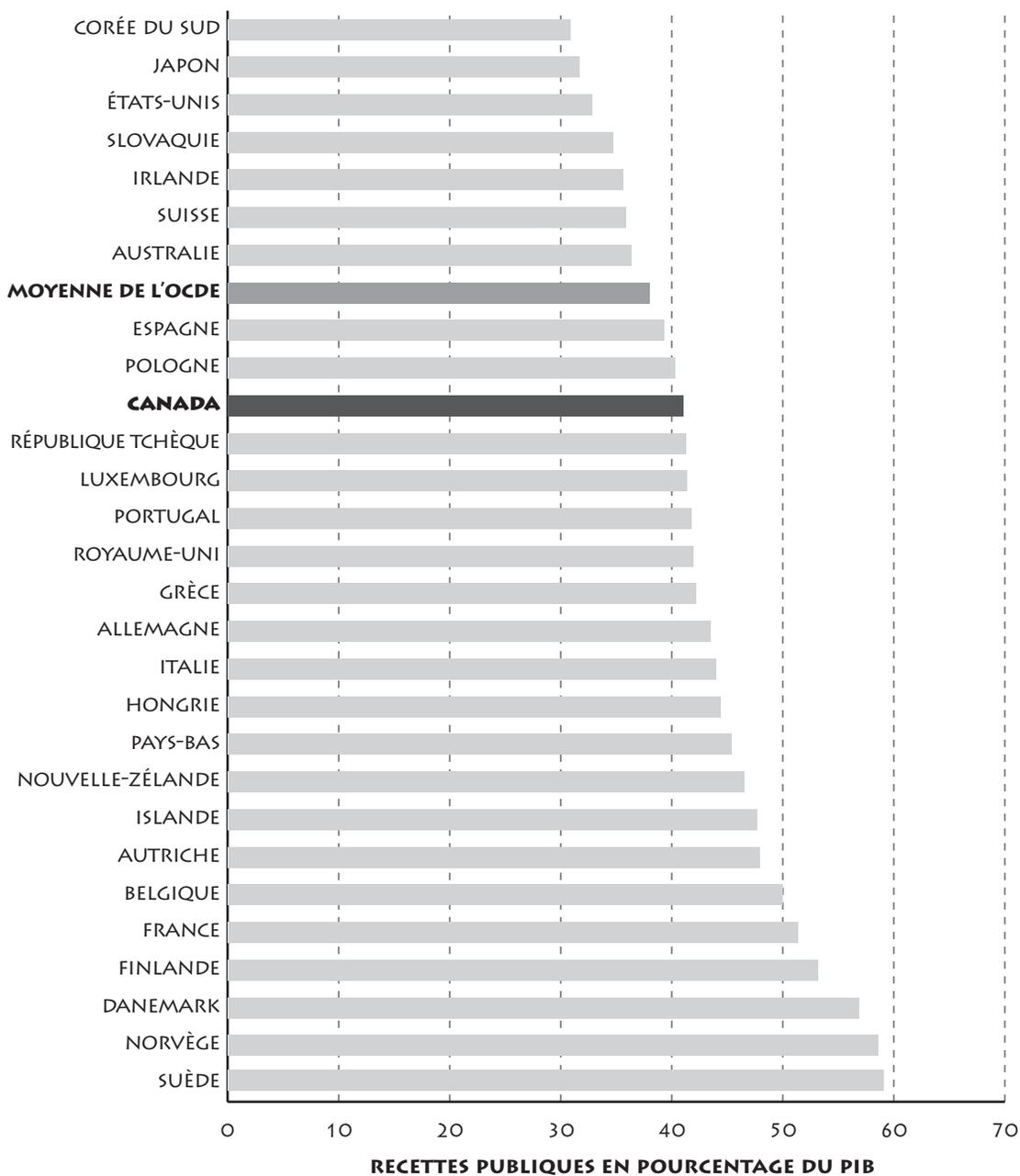
3 LA COMPOSITION DES RECETTES FISCALES DU CANADA COMPARÉE À CELLE DE NOS PRINCIPAUX CONCURRENTS

Selon le plus récent ensemble de données de l'OCDE, la part de l'économie du Canada utilisée par l'État arrive dans la moyenne inférieure des pays membres de l'OCDE : 10^e sur 28 (Figure 4.4). Cependant, à 41 % du PIB, les recettes publiques du Canada sont plus élevées que la moyenne de 38 % pour les pays membres de l'OCDE, qui est composé des États les plus industrialisés au monde⁹. Les recettes du Canada sont de loin plus élevées que celles de notre plus important partenaire commercial, les États-Unis (32,8 %).

En plus de prélever plus d'impôts que la moyenne des membres de l'OCDE en général, le Canada est le pays qui dépend le plus de la forme d'imposition la plus nuisible à l'économie. Le Tableau 4.4 détaille les recettes fiscales, en pourcentage du total, de différents pays industrialisés provenant de cinq différentes formes d'impôt : revenu et profit, sécurité sociale, masse salariale, propriété foncière, biens et services et autres impôts. La comparaison révèle que le Canada est le quatrième plus grand utilisateur du type d'impôt le plus nuisible, celui sur les revenus et profits. Quarante-six pour cent des recettes fiscales totales des différents ordres de gouvernement au Canada provenaient de ce type d'impôt dommageable en 2003, soit un tiers de plus que la moyenne de 34,4 % pour les pays membres de l'OCDE.

9 Bien que les gouvernements au Canada dépensent 39,3 % du PIB, les recettes publiques s'élèvent à 41 % du PIB.

FIGURE 4.4 : RECETTES PUBLIQUES GLOBALES EN PROPORTION DU PIB NOMINAL, 2006



Source : Organisation de coopération et de développement économiques, 2006.

TABLEAU 4.4 : RECETTES, SOUS FORME DE POURCENTAGE DU TOTAL, PRÉLEVÉES GRÂCE À DIFFÉRENTS IMPÔTS (2003)

	Revenu et profit	Sécurité sociale	Masse salariale	Propriété foncière	Produits et services	Autre
Pologne	18,2	41,4	0,6	4,0	35,8	—
Slovaquie	22,3	39,6	—	1,8	36,2	0,0
France	23,2	37,7	2,5	7,3	25,5	3,6
Grèce	23,3	36,1	—	4,5	35,8	0,0
Turquie	23,7	20,8	—	3,2	49,5	2,9
Portugal	24,5	31,7	—	4,1	36,7	2,8
Hongrie	24,8	30,5	2,5	2,2	39,4	0,7
Rép. tchèque	25,3	43,6	—	1,4	29,7	0,0
Pays-Bas	25,5	36,3	—	5,2	31,8	0,5
Mexique	26,5	16,9	1,8	1,6	52,5	0,7
Allemagne	27,4	40,5	—	2,4	29,4	0,0
Corée du Sud	28,0	19,5	0,2	11,8	37,1	3,3
Espagne	28,2	35,3	—	7,5	28,2	0,5
Autriche	29,7	33,7	6,2	1,3	28,2	0,7
Japon	30,6	38,5	—	10,3	20,3	0,3
Italie	30,9	29,5	—	8,0	25,7	6,0
Moyenne OCDE	34,4	26,1	0,9	5,6	32,1	0,8
Luxembourg	36,3	27,9	—	7,5	28,1	0,1
Suède	36,3	29,1	4,9	3,1	26,3	0,3
Royaume-Uni	36,5	18,5	—	11,8	32,7	—
Finlande	38,7	26,7	—	2,3	32,0	0,1
Belgique	39,0	31,8	—	3,3	24,6	0,1
Irlande	39,3	14,8	0,6	6,5	38,4	—
Suisse	42,9	25,5	—	8,3	23,3	—
États-Unis	43,3	26,4	—	12,1	18,2	—
Norvège	43,3	22,9	—	2,5	31,2	—
Islande	44,3	8,6	—	5,9	41,0	0,2
Canada	46,0	15,4	2,1	10,0	26,1	0,4
Australie	55,2	—	5,6	9,5	29,7	—
Nouvelle-Zélande	59,6	—	—	5,2	35,2	—
Danemark	59,9	2,5	0,4	3,8	33,0	0,0

Source : Organisation de coopération et de développement économiques, 2005.

Note : Il est possible que l'addition des colonnes dépasse 100 % puisque les nombres ont été arrondis.

Parallèlement, le Canada compte peu sur les types d'impôt les plus efficaces tels que les taxes à la consommation (mentionné au Tableau 4.4 sous le nom de « taxes sur les produits et services »). En 2003, les recettes fiscales au Canada provenant d'impôts à la consommation efficaces ne représentaient que 26,1 % comparativement à la moyenne de 32,1 % pour l'OCDE.

RECOMMANDATIONS

Les observations qui précèdent sont sans équivoque. La différence sur les conséquences économiques des différents types d'impôt est remarquable : jusqu'à 1,20 \$ en gain de bien-être économique pour chaque dollar de réduction d'impôt, selon le type. Parallèlement, le Canada se démarque considérablement de ses pairs de l'OCDE puisqu'il compte de façon disproportionnée sur les types d'impôts les moins efficaces.

De toute évidence, les Canadiens peuvent choisir de faire mieux. Comme nous le faisons remarquer au début du présent chapitre, le Canada a la possibilité d'améliorer considérablement son rendement économique en modifiant son régime fiscal de deux façons. La première consiste à profiter de la prospérité accrue découlant du rééquilibrage de notre économie dans le sens d'une participation gouvernementale plus optimale par d'importantes réductions du taux général d'imposition. La deuxième consiste à réaliser cet objectif en réduisant d'abord et avant tous les types d'impôts qui nuisent le plus à la croissance économique. Par conséquent, nous formulons les recommandations suivantes.

LA TAILLE DE L'ÉTAT

Nous proposons que la croissance des dépenses consolidées des gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux soit limitée à 0,9 % par an au cours des cinq prochaines années. D'après ce scénario, les dépenses publiques passeraient de 575,0 milliards \$ en 2006-2007 à 599,9 milliards de \$ en 2011-2012.

ALLÈGEMENTS FISCAUX POUR LES ENTREPRISES

Le régime fiscal des entreprises, au sens large, est celui qui doit le plus profiter de réductions au Canada¹⁰. Ces prélèvements, plus que tout autre, empêchent les Canadiens de réaliser leur potentiel économique¹¹. Parmi les solutions, on compte les suivantes :

- 1 accélérer l'élimination complète de la taxe sur le capital des sociétés¹². Il s'agit dans une bonne part d'une question de compétence provinciale puisque le gouvernement fédéral s'est déjà engagé à éliminer rapidement la taxe sur le capital;
 - 2 réduire l'impôt sur le profit des sociétés. Le gouvernement fédéral devrait, en particulier, réduire le taux d'imposition de 21,0 % à 12,0 % au cours des cinq prochaines années¹³. Les provinces sont encouragées à réduire leurs
-
- 10 Pour une discussion approfondie de l'impôt des sociétés et des motifs jouant en faveur de sa réduction, consulter Veldhuis et Clemens, 2006.
 - 11 L'éminent économiste Jack Mintz, spécialiste de la fiscalité, qui a dirigé l'influent Comité technique de la fiscalité des entreprises, a déterminé que le Canada a le deuxième taux le plus élevé d'imposition réel sur l'investissement en capital parmi les pays industrialisés (Mintz *et al.*, 2005).
 - 12 Dans une étude récente (Veldhuis et Clemens, 2006), les auteurs ont estimé que le Canada allait prélever 3,9 milliards \$ en taxes sur le capital des sociétés en 2006-2007. Le coût total de l'élimination de cette taxe sur le capital au cours des cinq prochaines années est estimé à 12 milliards \$.
 - 13 On estime que la réduction de l'impôt sur le profit des sociétés coûtera 28,8 milliards \$ au cours des cinq prochaines années (Veldhuis et Clemens, 2006). On estime également que les réductions provinciales coûteront environ 18,3 milliards \$ au cours de la même période (Veldhuis et Clemens, 2006). Veldhuis et Clemens (2006) proposent certaines mesures (telles que supprimer les échappatoires fiscales préférentielles) afin de réduire le coût *net* des allègements fiscaux proposés. Les économies annuelles réalisées grâce à ces propositions sont évaluées à 6,2 milliards \$ en 2005-2006 seulement.

taux d'imposition d'au moins 30 % et à viser un taux cible de 8 %. Le coût des réductions variera considérablement d'une province à l'autre puisque certaines (notamment la Colombie-Britannique, l'Alberta et la Saskatchewan) s'approchent déjà de cet objectif;

- 3 éliminer immédiatement la surtaxe fédérale sur l'impôt des sociétés¹⁴. Cette relique de l'époque des déficits des années 1980 et 1990 n'a plus aucune utilité. Au contraire, en augmentant l'imposition globale du capital, la surtaxe est extrêmement coûteuse et inefficace;
- 4 les gouvernements fédéral et provinciaux devraient accroître le montant du revenu admissible au taux d'imposition préférentiel des petites entreprises. Avec le temps, cet avantage préférentiel devrait être éliminé, non pas en haussant le taux d'imposition des petites entreprises, mais en réduisant le taux général d'imposition du revenu des sociétés¹⁵;
- 5 les cinq provinces qui appliquent toujours la taxe de vente sur les intrants d'entreprise, la Colombie-Britannique, la Saskatchewan, le Manitoba, l'Ontario et l'Île-du-Prince-Édouard, devraient mettre immédiatement fin à cette pratique. Ces provinces sont encouragées à harmoniser leur taxe de vente provinciale à la taxe sur les produits et services (TPS), qui exempte déjà les intrants d'entreprise. Cette solution offre un double avantage puisqu'elle réduit la quantité de formalités administratives exigées des entreprises afin de percevoir et de verser la taxes de ventes. Les provinces qui mettent en œuvre les exemptions sans harmoniser leur

14 Le budget fédéral de 2006 proposait l'élimination complète de la surtaxe sur l'impôt des sociétés d'ici 2008.

15 Pour plus d'information sur le taux d'imposition des petites entreprises et les problèmes liés aux fortes augmentations marginales qui font en sorte que les firmes perdent leur admissibilité aux taux inférieurs, consulter Hendricks *et al.*, 1997 et Clemens et Veldhuis, 2005.

taxe ne profiteront pas de la réduction des coûts administratifs et de conformité, et risquent même d'augmenter ces derniers¹⁶.

ALLÈGEMENT DE L'IMPÔT SUR LE REVENU DES PARTICULIERS

Après l'impôt sur le revenu des entreprises, la source des recettes fiscales qui doit ensuite profiter d'une réduction est l'impôt sur le revenu des particuliers. Les taux d'imposition sur le revenu des particuliers au Canada sont généralement élevés et le niveau de revenu auquel ils sont appliqués sont relativement bas. Des réductions substantielles aux taux d'imposition sur le revenu des tranches d'imposition supérieures permettraient de tirer parti du dynamisme des travailleurs, des propriétaires d'entreprises et des entrepreneurs partout au pays. Nous proposons les mesures suivantes :

- 1 les gouvernements fédéral et provinciaux devraient suivre l'exemple de l'Alberta en adoptant un taux d'imposition unique sur le revenu des particuliers. Éliminer les obstacles au travail, à l'épargne, à l'investissement et à l'esprit d'entreprise inhérents aux taux d'imposition qui augmentent avec le revenu, encouragerait les activités productives et augmenterait l'efficacité de l'économie canadienne;
- 2 dans le cas des provinces qui conservent plusieurs taux d'imposition, il est crucial que le seuil auquel les taux supérieurs s'appliquent soit haussé. Un des problèmes du régime actuel d'impôt sur le revenu des particuliers au Canada est que les taux d'imposition des tranches moyennes et supérieures s'appliquent à des niveaux de revenu relativement bas.

ALLÈGEMENT DE L'IMPÔT SUR L'ÉPARGNE ET SUR L'INVESTISSEMENT

Un bon nombre de modifications, susceptibles de profiter à l'économie du Canada sans sacrifier des sommes considérables des recettes publiques,

16 Pour une excellente discussion portant sur ce problème, consulter Veldhuis, 2006.

pourraient être apportées en matière d'impôt sur l'épargne et sur l'investissement. Les modifications comprennent entre autre :

- 1 l'élimination de l'impôt sur les gains en capital¹⁷. En tant que petite économie ouverte qui lutte pour obtenir des investissements, il est essentiel que le Canada mette sur pied et maintienne un climat d'investissement très intéressant. L'élimination des prélèvements sur les gains en capital supprimerait, d'une part, un des types d'imposition les plus coûteux pour l'économie, et d'autre part, enverrait un message clair aux investisseurs potentiels quant aux conditions favorables au développement et à l'investissement;
- 2 maintenir l'impôt sur les revenus de placement à un taux concurrentiel. La solution idéale consisterait à adopter un régime intégré d'imposition à taux unique¹⁸. Sans cette réforme fondamentale, il est essentiel que le Canada et les provinces s'assurent que le traitement fiscal appliqué aux revenus d'épargne, de dividendes et d'intérêts demeure fortement concurrentiel à l'échelle internationale, et plus particulièrement à l'égard des États-Unis;
- 3 l'élimination du plafond de cotisation aux REÉR et au RPA. La majorité des Canadiens placent leurs épargnes exclusivement dans des comptes d'impôt différé comme les REÉR. Une plus grande souplesse quant à leur utilisation engendrerait des avantages économiques;
- 4 la mise sur pied de régimes d'épargne à impôt prépayé. Essentiellement, ces régimes sont l'inverse des REÉR, puisque l'impôt est prépayé, alors que les revenus sont exempts d'impôt, de même que les retraits¹⁹.

17 Pour plus d'information concernant les avantages d'éliminer l'impôt sur les gains en capital, consulter Grubel, 2000, 2001, 2003.

18 Pour plus d'information concernant l'impôt unique intégré, consulter Emes et Clemens, 2001 et Hall et Rabushka, 1995.

19 Pour plus d'information, consulter Kesselman et Poschmann, 2001.

CONCLUSION

La taille du secteur public du Canada est manifestement plus grande que le point optimal, identifié au chapitre 3, qui maximiserait le rendement économique et le progrès social de notre pays. Dans le présent chapitre, nous avons identifié un objectif précis dans le but de ramener la taille de l'État près du point optimal d'un tiers du PIB du Canada.

Les politiques que nous avons recommandées sont conçues pour atteindre cet objectif de manière pratique et progressive, limitant ainsi la croissance des dépenses publiques à moins de 0,9 % par année pendant cinq ans. Cela peut et doit être réalisé en réduisant les impôts qui pénalisent le plus le travail, l'épargne, l'investissement et l'esprit d'entreprise. Ces mesures auront comme effet de faire passer plus d'un tiers de billion de dollars des mains des bureaucrates et des politiciens à celles des familles, des travailleurs, des consommateurs et des entreprises.

Qu'est-ce que cela signifie pour le Canadien moyen? Tout simplement ceci : une augmentation des revenus et des possibilités d'emploi découlant de leur participation à l'économie la plus performante au monde; les avantages que procurent des services sociaux viables sur le plan financier; et une meilleure qualité de vie, pour vous et pour votre famille.

5 ÊTRE LIBRE CHEZ SOI

ÉLIMINER LES BARRIÈRES AU COMMERCE INTERPROVINCIAL

La liberté de travailler, de commercer et de faire des affaires avec qui il nous plaît est un élément central de la liberté économique. C'est un élément essentiel de notre objectif de réaliser la plus grande prospérité et la plus grande qualité de vie possible pour tous les Canadiens.

Dans un prochain volume de la série, *Un Canada fort et prospère*, qui traitera des façons de renforcer le leadership du Canada sur la scène mondiale, nous offrirons des suggestions concrètes pour améliorer la position du pays en matière de commerce international. Cependant, nous attirons ici l'attention sur un type de restriction au commerce dont les effets ne sont pas mesurés explicitement par l'indice publié dans l'étude consacrée à la liberté économique dans le monde, mais qui, néanmoins, impose des coûts bien réels à une grande fédération comme le Canada, avec nos économies régionales distinctes et nos nombreuses frontières provinciales, c'est-à-dire les obstacles au commerce intérieur.

Le Canada ne peut réaliser son objectif de devenir le chef de file mondial en matière de prospérité et de croissance économique sans accorder une liberté accrue de faire du commerce au sein même du pays. En d'autres mots, le Canada doit se doter d'un marché intérieur ouvert, performant et prévisible afin d'améliorer sa productivité dans un espace de plus en plus mondialisé. Cela aurait des avantages accessoires : l'augmentation de l'ouverture commerciale intérieure renforcerait de manière importante l'intégrité de la fédération en tant que véritable union économique.

Une analyse du triste état de balkanisation du marché intérieur canadien, fragmenté par des obstacles tenaces au commerce interprovincial, est présentée ci-dessous. Cet exposé mène à des recommandations pour supprimer les obstacles et libéraliser le marché intérieur.

LE CONTEXTE : LES RESTRICTIONS HÉRITÉES DU PASSÉ

La « Politique nationale » de Sir John A. Macdonald a créé un environnement économique qui, sous une forme ou sous une autre, a dominé le Canada pendant 80 ans – jusqu’après la Deuxième Guerre mondiale. Cette politique a permis aux entreprises canadiennes de se développer derrière de fortes barrières tarifaires. Elle a eu comme effet immédiat d’encourager le développement d’un secteur manufacturier à coûts élevés, situé presque exclusivement en Ontario et au Québec.

Cependant, cette politique a eu d’autres conséquences négatives. Elle a fait en sorte de décourager la transformation des ressources naturelles au Canada, puisque la production de fabricants inefficaces et bénéficiant d’une protection douanière était rarement en mesure de concurrencer les produits étrangers. Elle protégeait certains agriculteurs au moyen de programmes de « gestion de l’offre »; ces derniers ont dressé des obstacles au commerce intérieur et ont engendré une production inefficace que l’on doit encore protéger. Pour les Canadiens, ces politiques se sont traduites par des prix élevés, de bas salaires, moins de choix pour les consommateurs et une productivité lourdement handicapée.

Le Canada n’a pas été le seul pays à adopter cette stratégie protectionniste. D’autres pays ont emboîté le pas, y compris les États-Unis. C’est une stratégie qui a permis à nos gouvernements d’ignorer les conséquences de leurs choix politiques sur l’efficacité du marché intérieur et sur notre compétitivité globale (Hart, 2004, p. 8; Statistique Canada, 2002, Introduction, p. 3).

Heureusement, au cours des dernières années, les gouvernements à Ottawa ont délaissé cette pensée stratégique du XIX^e siècle – mais seulement en partie. Cette pensée demeure solidement ancrée au sein des gouvernements provinciaux. Cette situation a été rendue possible malgré l’intention manifeste des Pères de la Confédération. L’article 121 de la Constitution canadienne interdit l’érection de barrières tarifaires au commerce au sein même du Canada. Toutefois, en raison d’une grave omission, l’article ne prévoit aucun mécanisme pour supprimer les barrières non

tarifaires¹. De plus, l'article 121 ne couvre pas le commerce des services ou la propriété intellectuelle.

Le gouvernement fédéral détient l'autorité constitutionnelle pour réglementer certains aspects clés du commerce interprovincial. Il utilise son autorité en ce qui à trait aux médicaments, certains éléments du commerce des produits agricoles et alimentaires et l'étiquetage des produits échangés entre les provinces. Malgré cette autorité, le gouvernement fédéral ne peut porter atteinte au droit des provinces de réglementer des activités qui relèvent de leurs compétences constitutionnelles. Les gouvernements des provinces, par exemple, détiennent l'autorité constitutionnelle (partagée parfois avec le gouvernement fédéral) d'établir des règlements concernant les travailleurs, les normes de construction, l'environnement, les produits agricoles et alimentaires vendus à l'intérieur de leurs frontières, les entreprises, la finance et les valeurs mobilières, l'éducation et les boissons alcoolisées.

Depuis près de 130 ans, les gouvernements des provinces ont exercé leur droit de maintenir des barrières au commerce, à l'investissement et à la mobilité de la main-d'œuvre entre les provinces, et ce, au nom de la protection des intérêts locaux et provinciaux. Il en résulte un méli-mélo de mesures et de normes qui créent des barrières non tarifaires tenaces, mais quasi invisibles, au sein du marché intérieur canadien, et il n'existe aucune incitation efficace ni aucun mécanisme pour les supprimer. Comme l'a laissé entendre un observateur : « [...] les obstacles au commerce interprovincial créent un nœud enchevêtré et coûteux de chasses gardées. Ce nœud étrangle lentement mais sûrement les artères économiques du Canada, provoque des pertes de production, de revenu et d'emplois pour les Canadiens » (Parsons, 1994, p. 2).

Trois pratiques en particulier engendrent les obstacles au commerce intérieur : **1.** les règles discriminatoires, telles que les préférences fondées sur la résidence provinciale; **2.** les différentes normes ou règles qui, par

1 « Tous articles du crû, de la provenance ou manufacture d'aucune des provinces, seront, à dater de l'union, admis en franchise dans chacune des autres provinces ». (*Loi constitutionnelle de 1867, Article 121*).

exemple, demandent des compétences différentes pour un travail identique; et 3. les pratiques administratives inéquitables, telles que l'obligation d'embaucher des travailleurs locaux.

Ces obstacles pénalisent autant les consommateurs que les producteurs. Les coûts additionnels sont assumés par les consommateurs, tandis que les producteurs vendent moins à cause des prix élevés. Les obstacles diminuent la capacité des entreprises canadiennes de faire du commerce dans d'autres provinces et diminuent leur compétitivité internationale. Il en résulte une économie moins performante que celle dont nous pourrions profiter. Les coûts qu'ils imposent à l'économie canadienne sont difficiles à évaluer. Quels que soient les coûts réels pour les Canadiens, ils s'élèvent à des milliards de dollars par année².

UN REGARD VERS L'EXTÉRIEUR : LA MODIFICATION DES STRUCTURES DU COMMERCE INTERNATIONAL ET NATIONAL

Nombre d'études et de commissions au cours des années ont déterminé que les obstacles au commerce interprovincial constituaient une entrave importante à l'économie canadienne. La Commission Rowell-Sirois les a considérés comme un problème en 1940³, tout comme la Commission Macdonald en 1985⁴. Au cours des négociations constitutionnelles de 1980 et

-
- 2 Consulter Beaulieu, Gaisford et Higginson, 2003, qui passe en revue la littérature sur les coûts.
 - 3 « Le cœur du problème réside dans le fait que les plus simples exigences provinciales en matière d'autonomie [...] impliquent le recours à des compétences susceptibles d'entraîner de l'abus [...] Le problème consiste à prévenir ou limiter les abus sans porter atteinte aux compétences légitimes et mêmes nécessaires » (Commission royale des relations entre le Dominion du Canada et les provinces, 1940).
 - 4 « Le fédéralisme justifie les différences entre les provinces en fonction des préférences locales [...] la nécessité de tenir compte des différences [...] doit être évaluée

celles de 1990, les différents gouvernements du Canada ont tenté en vain de s'entendre sur des mesures visant à libéraliser le marché intérieur.

Dès 1990 toutefois, les structures de l'ensemble du commerce canadien ont commencé à changer de manière importante. Les tarifs qui avaient protégé le marché intérieur du Canada pendant des années, les reliques de la vieille Politique nationale, disparaissaient. Cela était particulièrement vrai quant au commerce au sein de l'Amérique du Nord en raison de l'Accord commercial Canada-États-Unis (ACCEU) et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Mais elles ont également été le résultat de la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). À mesure que les obstacles au commerce international s'envolaient, les obstacles internes qui réduisaient la productivité et la compétitivité de l'économie nationale devenaient parallèlement plus importants.

Les transformations commerciales qui ont suivi ont été importantes. En 1990, les exportations interprovinciales et internationales du Canada étaient presque identiques en volume. En 1995, les exportations interprovinciales comptaient pour seulement 62 % des exportations internationales, et elles avaient encore chuté davantage en 2000 à 44 %. Il y a eu un certain retour du pendule en 2005, lorsque les exportations interprovinciales ont atteint 53 % des exportations à l'étranger.

Considérées sous un autre angle, les exportations à l'étranger totalisaient 26,1 % du PIB en 1989 et les exportations interprovinciales 22,1 %. En 1997, les exportations à l'étranger totalisaient 40,2 % du PIB en 1989 et les exportations interprovinciales 19,7 %. En 1995, elles totalisaient 37 % et 20 % respectivement⁵.

par rapport à l'objectif de réaliser un gain provenant du commerce » (Commission royale sur l'union économique et les perspectives d'avenir au Canada [Commission Macdonald], Ministère des Approvisionnements et Services Canada, 1985, vol. 3, p. 135-140).

5 On trouve des analyses comparatives du commerce international et intérieur dans diverses études publiées par Statistique Canada, y compris Statistique Canada, 1998; 2000; 2002; 2004.

Les exportations à l'étranger se sont accrues sous l'impulsion de coûts inférieurs de la main-d'œuvre canadienne comparativement à ceux des États-Unis, des tarifs réduits aux États-Unis et de l'appétit des Américains pour les produits importés (Grady et Macmillan, 1998, p. 26). La part décroissante des exportations interprovinciales en fonction du PIB est le résultat de tarifs moins élevés (qui encouragent les importations de l'étranger), d'une croissance moins rapide du marché canadien que celui des États-Unis et des hausses relativement modestes du prix des biens échangés entre les provinces.

Le commerce interprovincial demeure une réalité plus régionale que nationale au Canada. Le commerce est concentré autour des quatre régions : les provinces atlantiques, y compris Terre-Neuve et Labrador; le centre du Canada, qui comprend le Québec et l'Ontario; les provinces de l'Ouest; et le Nord (Statistique Canada, 2002, p. 10). À l'échelle nationale, les provinces et les territoires compris dans ces groupes font du commerce principalement entre eux. La distance compte; c'est avec les provinces de l'Ouest que la région de l'Atlantique réalise le moins d'échanges et vice versa.

Malgré les grandes distances géographiques et les barrières non tarifaires internes, le commerce interprovincial demeure un élément important de l'économie canadienne. Des études réalisées au cours des années 1990 ont établi que les frontières réduisent les échanges entre les pays de manière plus considérable que ce à quoi l'on pourrait s'attendre en raison uniquement des obstacles officiels. Cela s'explique par le fait qu'il est plus coûteux et plus difficile de faire du commerce à l'étranger, surtout lorsque les partenaires commerciaux se connaissent mal, que de faire du commerce au pays, où les partenaires sont plus susceptibles de partager des valeurs, des connaissances et des conditions communes (Helliwell et McCallum, 1995; Helliwell, 2002; McCallum, 1995). Le commerce international contribue davantage à l'économie du Canada que jamais auparavant. Il pourrait y contribuer encore plus si notre économie intérieure était plus productive et performante.

DES ESPOIRS ANÉANTIS : LES EFFORTS POUR LIBÉRALISER LE MARCHÉ INTÉRIEUR DU CANADA

L'Accord de Charlottetown visant à modifier la Constitution, accepté à l'unanimité par les gouvernements du Canada le 28 août 1992, engageait les assemblées législatives à supprimer les obstacles à la libre circulation des personnes, des biens, des services et des capitaux⁶. L'Accord a été défait par référendum le 26 octobre 1992.

Ayant échoué à résoudre la question au moyen de changements constitutionnels, le gouvernement du Canada s'est tourné vers des moyens non constitutionnels (Knox, 1998). En décembre 1992, les ministres fédéral, provinciaux et des territoires se sont entendus pour négocier une entente globale visant à « promouvoir un marché intérieur ouvert, performant et stable, propice à la création d'emplois, à la croissance économique et à la stabilité économique à long terme ». On avait proposé de « réduire et éliminer, dans la mesure du possible, les obstacles à la libre circulation des personnes, des produits, des services et des investissements à l'intérieur du Canada » ([Comité sur le commerce intérieur], 1995), « Préambule », p. 1). Les premiers ministres ont ratifié l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) le 18 juillet 1994. L'Accord est entré en vigueur le 1^{er} juillet 1995.

L'ACI comprend des règles générales qui établissent des principes raisonnables qui sont à la base d'un marché intérieur ouvert. Malheureusement, elles ne s'appliquent qu'à des secteurs précis et sont ponctuées d'exigences,

6 « *La réduction des barrières au commerce intérieur*. Pour instaurer une union économique véritable, il ne s'agit pas simplement de proscrire les barrières tarifaires qui restreignent la circulation des biens entre les provinces, mais il faut également réduire les plus possible [sic] les entraves à la libre circulation intérieure des personnes, des biens, des services et des capitaux. Une nouvelle disposition refléterait l'engagement des gouvernements à l'égard de cet objectif. Les premiers ministres ont convenu de discuter de la meilleure façon de mettre en œuvre ces principes d'un marché commun intérieur plus fort. » (Bureau du Conseil privé du Canada (Affaires intergouvernementales), 2001).

d'exclusions et d'exceptions. En vertu de l'Accord, les différends sont soumis à un processus de règlement compliqué, long et, en fin de compte, non exécutoire. L'ACI a changé certaines choses. Mais les gouvernements ont négligé bon nombre des obligations de l'accord, particulièrement celles conçues pour étendre son champ d'application. Dix ans après son entrée en vigueur, il s'est avéré inefficace. Le gouvernement, sous la direction du Conseil de la fédération, en fait actuellement l'examen et la révision⁷.

Plusieurs provinces tentent également de supprimer les barrières intérieures au commerce entre elles au moyen d'ententes bilatérales. Par exemple, le 28 avril 2006, les premiers ministres de la Colombie-Britannique et de l'Alberta ont ratifié l'Accord sur le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d'œuvre (Ministère du Développement économique de la Colombie-Britannique, 2006). Ce pacte représente un grand pas en avant par rapport à l'ACI. Il est inclusif; c'est-à-dire que tous les types d'échange sont inclus, à moins d'être spécifiquement identifié comme exception. Il ne compte qu'un ensemble de règles et de principes qui s'appliquent à toutes les mesures gouvernementales relatives au commerce, à l'investissement ou à la mobilité de la main-d'œuvre. Il est relativement simple et accessible. De plus, il est pourvu d'un processus de règlement des différends plus simple, plus court et plus accessible que celui de l'ACI, et, en cas de non-respect d'un jugement, il y a des conséquences.

Bien que l'Accord sur le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d'œuvre Alberta-Colombie-Britannique constitue une amélioration par rapport à l'ACI, il n'est pas encore parfait. Les deux provinces ont identifié de nombreuses exclusions, même si bon nombre d'entre elles sont temporaires et qu'elles sont sujettes à des examens ponctuels. Bien que son processus de règlement soit plus simple que celui de l'ACI, cela ne signifie pas nécessairement qu'une personne ou qu'une entreprise qui a subi des préjudices à cause d'une barrière non tarifaire puisse y avoir recours plus facilement; la sanction maximale de 5 millions \$ n'est pas assez élevée pour prévenir l'érection de toutes les barrières non tarifaires.

7 Le Conseil a été mis sur pied en décembre 2003 et il est composé des chefs de gouvernement de toutes les provinces et de tous les territoires du Canada.

Les obstacles intérieurs au commerce, à l'investissement et à la mobilité de la main-d'œuvre limitent toujours la productivité et la compétitivité du marché intérieur canadien. Les initiatives décrites ci-dessus et certaines études récentes (voir encadré, UN CAS DE SCLÉROSE DES INSTITUTIONS, page 76, qui contient une liste partielle), ont servi à clarifier le problème. Elles pointent également vers certaines conclusions et certaines mesures correctives réalistes.

CONCLUSION

Les efforts passés et présents visant à libéraliser le commerce intérieur au Canada, et les études mentionnées ci-dessus, nous invitent à tirer les conclusions suivantes :

- ✳ Le Canada possède un marché intérieur ouvert et sain qui donne d'assez bons résultats, malgré notre économie relativement petite et notre territoire passablement grand.
- ✳ Bien que notre marché intérieur soit ouvert et sain, il n'est pas aussi ouvert ni aussi souple qu'il devrait l'être. Cela s'explique par les barrières non tarifaires importantes et complexes qui se dressent entre les provinces qui sont les conséquences de l'organisation fédérale, ainsi que l'héritage de plus de 100 ans de politiques protectionnistes en matière de commerce.
- ✳ Ces obstacles ne sont pas uniformes, mais plutôt un mélange de mesures différentes. Certains sont conçus pour protéger des intérêts locaux ou particuliers. Certains sont le résultat des différences relatives aux normes et aux règlements entre les administrations. D'autres résultent des mesures protectionnistes et de pratiques administratives qui se chevauchent, tant à l'échelle fédérale que provinciale.
- ✳ Certains obstacles sont manifestes, tandis que d'autres sont presque invisibles, enracinés dans des pratiques interprovinciales de longue date

et acceptées. Plusieurs d'entre eux semblent insolubles, protégés par une culture de droits acquis et par une tradition qui consiste à utiliser l'autorité constitutionnelle unilatéralement, plutôt que coopérativement. Il est possible que ces attitudes soient enracinées dans la méfiance et les différences régionales historiques.

- ✦ Ces obstacles, peu importe leurs caractéristiques, nuisent toujours à la productivité et à la compétitivité économique du Canada. Ils limitent la capacité de nos entreprises de s'adapter rapidement et de manière créative à l'évolution des conditions économiques mondiales, ainsi qu'aux besoins de nos principaux partenaires commerciaux, en particulier les États-Unis.
- ✦ Le Canada ne possède pas les moyens constitutionnels pour supprimer les obstacles au commerce interprovincial. Constitutionnellement, rien n'oblige le gouvernement du Canada à utiliser son autorité de manière à ne pas engendrer de tels obstacles ou à éviter de compromettre l'intégrité et la productivité de l'économie nationale. Deux tentatives visant à renforcer l'union économique et à s'attaquer aux barrières non tarifaires, en 1980 et en 1990, ont échoué.
- ✦ Des initiatives non constitutionnelles visant à éliminer les obstacles au commerce intérieur, notamment l'Accord sur le commerce intérieur de 1995, et les efforts en cours visant à établir un cadre quelconque de réglementation des titres, ont eu des résultats très limités.
- ✦ L'Accord sur le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d'œuvre entre l'Alberta et la Colombie-Britannique constitue un pas dans la bonne direction. Mais, lors des négociations futures de telles ententes :
 - ✦ aucune mesure susceptible de faire obstacle au commerce intérieur ne devrait être exclue;
 - ✦ toute mesure qui constitue un obstacle devrait être modifiée ou éliminée à moins que l'on puisse démontrer qu'elle soit indispensable à une politique publique essentielle, et qu'elle satisfasse cet objectif de manière à nuire le moins possible au commerce; et

- ✦ les sanctions relatives au maintien d'obstacles interdits, établies par le tribunal mis sur pied en vertu de l'entente, ne doivent pas être limitées et doivent demeurer en vigueur jusqu'à ce que les obstacles soient abolis.

RECOMMANDATIONS

L'abolition des obstacles coûteux et non productifs au commerce intérieur augmenterait de manière importante la performance et la compétitivité de l'économie canadienne, tant à l'échelle nationale qu'internationale. À cette fin, nous proposons les mesures suivantes.

1 *L'acceptation officielle par l'ensemble des gouvernements des provinces et des territoires et par le gouvernement fédéral du principe d'un marché intérieur ouvert*

L'objectif visé par cette acceptation consiste à établir que tous les gouvernements du Canada consentent à ce que les mesures qu'ils adopteront ne fassent pas obstacle au commerce, à l'investissement et à la mobilité de la main-d'œuvre. Les gouvernements s'engageraient à :

- ✦ établir des règles pour définir ce qui pourrait constituer un obstacle; ces règles pourraient être similaires à celles contenues dans l'ACI;
- ✦ établir en quelles circonstances une mesure représentant un obstacle au commerce peut être autorisée; la disposition concernant les « objectifs légitimes » contenue dans l'ACI pourrait servir de modèle;
- ✦ supprimer ou modifier toute mesure, politique ou pratique qui dresse un obstacle non justifié;
- ✦ appuyer la création d'un tribunal administratif du commerce intérieur pour faire respecter les règles commerciales précédentes;
- ✦ s'engager à prendre les mesures législatives nécessaires pour s'assurer que les règles commerciales soient appliquées en fonction des mesures en vigueur dans leur champ de compétence.

2 *L'institution d'un Tribunal canadien du commerce intérieur*

L'objectif du Tribunal consisterait à faire appliquer les règles établies en vertu du principe d'un marché intérieur ouvert. Il s'agirait d'un tribunal permanent qui entendrait les plaintes des individus, des entreprises ou des gouvernements concernant des mesures qui font obstacle au commerce, à l'investissement ou à la mobilité de la main-d'œuvre.

On présume que les gouvernements continueront à participer à des accords multilatéraux et bilatéraux sur des questions comme l'approvisionnement du secteur public. Le Tribunal pourrait également offrir un mécanisme de règlement des différends dans le cadre des ententes.

Idéalement, un organisme existant, tel que le Tribunal canadien du commerce extérieur, pourrait remplir le rôle de Tribunal du commerce intérieur. L'autorité fédérale de légiférer en matière de commerce interprovincial est susceptible de fournir un fondement juridique pour justifier la création du tribunal. Sinon, il faut établir le Tribunal sous les auspices de Conseil de la fédération.

3 *La mise sur pied d'un Conseil canadien du commerce intérieur*

L'objectif du Conseil du commerce intérieur consisterait à proposer un forum consultatif et politique concernant les questions non régies par l'accord global mentionné à la recommandation 1 ci-dessus. À ce titre, il devrait être composé de représentants ministériels provenant de tous les gouvernements.

Les entraves au commerce ne seront pas toutes susceptibles d'être contestées devant le Tribunal du commerce intérieur. Les questions comme la passation des marchés publics, l'enregistrement des entreprises et les obligations d'information ont une incidence sur le marché intérieur, mais elles nécessiteront une entente spécifique distincte pour les résoudre. Il en va de même pour bon nombre de régimes de réglementation qu'il vaut mieux résoudre à l'aide d'une entente plutôt que devant un groupe spécial.

Le rôle du Conseil du commerce intérieur consisterait à surveiller le rendement du marché intérieur du Canada, à identifier les problèmes et les obstacles qui doivent être résolus, à promouvoir les initiatives telles

que les ententes multilatérales et bilatérales et à résoudre ces problèmes. Le Conseil remettrait des rapports publics annuels aux gouvernements et au Conseil de la fédération.

4 *L'analyse des pouvoirs constitutionnels du Parlement fédéral en matière de commerce intérieur*

Tout au long de la série *Un Canada fort et prospère*, nous avons énergiquement soutenu qu'Ottawa devrait respecter le partage des compétences établi dans la Constitution canadienne et devait cesser d'intervenir dans les champs de compétence provinciale. En matière de commerce intérieur par contre, Ottawa a refusé d'avoir recours à ses pouvoirs constitutionnels, qui sont certes nébuleux, pour abolir les obstacles au commerce interprovincial.

Malheureusement, l'utilisation de ces pouvoirs soulève une question plus difficile qu'il n'y semble. Peu de barrières au commerce sont élevées explicitement pour faire obstacle au commerce, même si c'était le but poursuivi. Elles prennent plutôt l'apparence d'une mesure de protection des consommateurs ou d'un autre pouvoir provincial quelconque. Le fait de supprimer ces obstacles risque d'être perçu comme de l'ingérence dans les champs de compétence provinciale.

Nous recommandons que le gouvernement fédéral soumette un renvoi à la Cour suprême lui demandant de préciser, d'une part, l'étendue du pouvoir du Parlement fédéral en matière de commerce (c'est-à-dire, son pouvoir en vertu de la présente Constitution de supprimer les obstacles au commerce interprovincial) et, d'autre part, quels types d'amendement seraient requis, si nécessaire, pour accorder ce pouvoir au Parlement fédéral.

UN CAS DE SCLÉROSE DES INSTITUTIONS

ÉTUDES SUR LE COMMERCE INTÉRIEUR AU CANADA

Association des comptables généraux accrédités du Canada, *Making Trade Dispute Resolution in Canada Work : Certified General Accountants' Experience with Canada's Agreement on Internal Trade*, avril 2006.

Beaulieu, Eugene, Jim Gaisford et Jim Higginson, *Interprovincial Trade Barriers in Canada : How Far Have We Come? Where Should We Go?*, The Van Horne Institute, 2003.

COMPAS, *Inter-Provincial Trade Barriers : Seriously Damaging to the Economy and Standard of Living and Almost as Harmful as Canada-U.S. Trade Barriers*, Sondage hebdomadaire des chefs d'entreprises BDO Dunwoody/Chamber dans le *Financial Post*, pour publication le 13 septembre 2004.

Chambre de commerce du Canada, *Obstacles au libre commerce au Canada : une étude des barrières au commerce intérieur*, novembre 2004.

Darby, Paul, Kip Beckman, Yves St-Maurice et Dan Lemaire, *Death by a Thousand Paper Cuts : The Effect of Barriers to Competition on Canadian Productivity*, Conference Board du Canada, 2006.

Organisation de coopération et de développement économiques [OCDE], *Étude économique du Canada*, 2006, Synthèses, juin 2006.

Dodge, David, « Les forces économiques mondiales et la nécessité d'un ajustement », Discours prononcé par David Dodge, gouverneur de la Banque du Canada, devant la Chambre de commerce du Montréal métropolitain et la Fédération des chambres de commerce du Québec, 21 juin 2006.

6 LA PAPERASSE ET SES COÛTS

AMOINDRIR LA RÉGLEMENTATION POUR ACCROÎTRE LA PROSPÉRITÉ

Un message central du présent volume de la série *Un Canada fort et prospère* est que la liberté économique est le moyen le plus efficace que nous connaissons d'accroître la prospérité. Là où la liberté économique est réprimée, le sont aussi la prospérité, le progrès social et la qualité de vie. Comme nous l'avons expliqué dans le chapitre 2, un excès de réglementation constitue une contrainte importante à la liberté économique et, par conséquent, au rendement économique du Canada. Si nous voulons réussir à mettre en place l'économie présentant le meilleur rendement du monde, nous devons nous occuper de ce fardeau et l'alléger.

La réglementation est définie comme l'imposition par le gouvernement de règles visant à modifier les comportements économiques (Jones et Graf, 2001, p. 7). Ces règles peuvent être imposées aux individus, aux entreprises et aux syndicats, à des activités ou à des marchés. Elles sont appliquées par la menace ou l'imposition de pénalités. En plus de leur objectif de modifier les comportements, de telles règles entraînent inévitablement des coûts pour ceux qui sont concernés, coûts qui sont en fin de compte défrayés par les consommateurs et les contribuables.

On ne peut suffisamment souligner l'effet de la réglementation sur la compétitivité des entreprises. La réglementation façonne constamment l'environnement dans lequel les entreprises évoluent. Elle influence la décision d'un entrepreneur de mettre sur pied une entreprise, la taille de l'entreprise et comment elle est exploitée. La réglementation influence aussi la rapidité avec laquelle les entreprises réussissent à s'adapter aux changements du marché et aux nouvelles possibilités. En bref, elle a une incidence décisive sur la capacité des entreprises d'innover et d'être concurrentielles dans un marché mondial en constante évolution.

Mesurer l'effet de la réglementation sur l'activité économique est complètement différent – et plus ardu – que de déterminer l'effet de la fiscalité et des dépenses publiques (Jones et Graf, 2001, p. 3). Ces dernières activités sont bien visibles, habituellement inscrites dans des comptes publics et sujettes à un examen approfondi de la part d'adversaires politiques, des médias et des citoyens en général (Jones, 2002, p. 9). La réglementation est moins visible; elle est généralement bien moins sujette à la surveillance et à la responsabilité. L'effet économique de l'activité réglementaire est aussi beaucoup plus difficile à déterminer; la seule partie facilement accessible est l'effet des coûts administratifs de l'application (Jones et Graf, 2001, p. 3). Néanmoins, il est important de faire cet effort. Comme le démontre la prochaine section, les résultats sont éclairants.

LES COÛTS DE LA RÉGLEMENTATION

La réglementation impose deux sortes de coûts aux entreprises et à la société : les coûts directs et indirects (Jones et Graf, 2001, p. 3-4).

COÛTS DIRECTS

Les coûts réglementaires directs peuvent eux-mêmes être divisés en coûts administratifs et en coûts de conformité. Les coûts administratifs sont ceux que les agences gouvernementales encourent lors de la supervision et de l'application de la réglementation. Ces coûts figurent dans les budgets gouvernementaux et sont la seule partie de l'empreinte réglementaire qui est visible et facilement mesurée (Jones et Graf, 2001, p. 3).

Les seconds – et plus significatifs – coûts directs de la réglementation découlent de la nécessité de se conformer aux règles. Ces coûts sont encourus par les entreprises et les individus afin de respecter la réglementation. Malheureusement, les gouvernements ne sont obligés ni d'évaluer ces coûts ni d'en faire un compte-rendu. Certains appellent ces genres de coûts une « imposition cachée » (Jones et Graf, 2001, p. 3) puisqu'ils ont l'effet d'un impôt additionnel supporté par les entreprises.

L'Institut Fraser a tenté de mesurer les deux composantes des coûts réglementaires au Canada. Jones et Graf (2001, p. 4) ont évalué que les Canadiens dépensent environ 103 milliards \$ par année, ou 13 700 \$ par famille de quatre personnes, pour se conformer à la réglementation. Cela représente un fardeau d'« imposition cachée » d'environ 43 % de ce qu'une telle famille moyenne paie déjà en impôts officiels. En d'autres mots, à cause de la réglementation gouvernementale, le fardeau fiscal réel d'une famille moyenne est en fait 43 % plus élevé que ce qu'il semble être¹. L'évaluation des coûts de conformité par Jones et Graf (2001) a été fondée sur des recherches précédentes de Weidenbaum et DeFina (1976), qui ont découvert que pour chaque dollar dépensé par le gouvernement pour administrer la réglementation, le secteur privé dépense de 17 \$ à 20 \$ pour s'y conformer.

COÛTS INDIRECTS

Les coûts indirects désignent le prix payé par les individus et les entreprises alors qu'ils modifient les choix qu'ils feraient autrement de façon libre, dans le but de s'adapter aux exigences réglementaires. Les coûts indirects incluent les profits auxquels une entreprise doit renoncer lorsque la réglementation la force à retarder la mise en marché d'un produit (dans l'objectif, par exemple, d'obtenir l'approbation gouvernementale d'un médicament). Ils comprennent le coût de modifier un produit pour répondre à une obligation réglementaire (comme lorsque les exigences d'étiquetage sont modifiées). La réglementation impose des coûts additionnels inquantifiables quand elle empêche les individus d'agir librement selon leurs propres préférences lorsqu'ils choisissent certains produits ou services (Jones et Graf, 2001, p. 4). Ces coûts indirects se multiplient lorsque des exigences excessives pour obtenir des permis, licences et approbations réglementaires entravent l'innovation, retardent le développement et réduisent autant la productivité que la flexibilité concurrentielle.

1 Les chiffres de cette section proviennent de Jones et Graf, 2001, complétés avec des données non publiées de l'Institut Fraser pour le Jour de libération fiscale, 1997.

Bien sûr, le niveau optimal de réglementation n'est pas zéro. Certains règlements, comme ceux qui protègent directement les personnes, la propriété et l'inviolabilité des contrats apportent des avantages importants. Distinguer entre la « bonne » et la « mauvaise » réglementation – c'est-à-dire déterminer quelle réglementation produit un rapport bénéfice-coût positif – est au cœur d'une réforme réglementaire efficace.

Le défi est le même que nous avons rencontré précédemment lorsque nous étudions la taille de l'État : trouver le juste milieu entre des choix économiques libres et une réglementation qui apporte véritablement un bénéfice net. Comme avec la taille « optimale » de l'État, le juste milieu est essentiel pour réussir à obtenir le meilleur rendement économique et la meilleure qualité de vie pour les Canadiens.

La détermination du rapport bénéfice-coût pour chaque catégorie de réglementation dépasse le champ de cette étude, à plus forte raison pour la multitude de règles spécifiques en vigueur au Canada. Ce que nous proposons plutôt est d'examiner le fardeau réglementaire global des citoyens canadiens et de leurs entreprises en comparaison avec ce qui est imposé à leurs concurrents dans d'autres pays de l'OCDE, à Singapour et à Hong Kong. En tant que mandataires de cette tâche, nous allons étudier la réglementation qui influence la mise sur pied, l'exploitation et la fermeture d'une entreprise, ainsi que les droits de propriété qui sont le fondement de toutes les entreprises.

NOTRE POSITION À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE

Nos données pour cette enquête proviennent de deux sources :

- ✦ *Le Global Competitiveness Report*, publié annuellement par le Forum économique mondial². Ces données sont fondées sur un sondage effectué auprès de décideurs du monde des affaires dans chaque pays.

² Veuillez noter que les données du Forum économique mondial utilisées dans cette section ont été prises dans Gwartney et Lawson (2006).

- ✦ La base de données *Doingbusiness : Benchmarking Business Regulations*, récemment créée par la Banque mondiale (2005), qui mesure les exigences réelles que les entreprises doivent respecter dans divers pays ainsi que les coûts qui y sont associées.

GLOBAL COMPETITIVENESS REPORT

Le *Global Competitiveness Report* classe les pays étudiés selon plusieurs indicateurs, incluant les trois aspects suivants de la réglementation des entreprises.

- 1 Fardeau réglementaire :** le fardeau imposé par les exigences telles que les permis, la réglementation et les déclarations de renseignements.
- 2 Temps accaparé par les organismes gouvernementaux :** un indice évalué par des cadres supérieurs qui déterminent, sur une échelle de 1 à 7, s'ils doivent passer des périodes de temps considérables à traiter avec des organismes gouvernementaux.
- 3 Paiements irréguliers :** une idée de la mesure dans laquelle des paiements irréguliers (pot-de-vin, commission occulte, etc.) doivent être effectués pour qu'une entreprise obtienne des nécessités telles que des permis d'exportation, des licences, l'échange de monnaie étrangère, un avis de cotisation, une protection policière ou des approbations d'emprunt.

Comme on peut le voir dans le Tableau 6.1 :

- 1** Douze pays imposent aux entreprises un fardeau administratif plus léger que le Canada. Le Canada se classe treizième (ex æquo avec le Japon et le Portugal) sur cette échelle, parmi 32 pays (30 de l'OCDE plus Hong Kong et Singapour).
- 2** Dans 14 pays, les cadres supérieurs passent moins de temps à traiter avec des organismes gouvernementaux qu'ils ne le font au Canada.

TABLEAU 6.1 : RÉGLEMENTATION DES ENTREPRISES

	Fardeau réglementaire		Temps accaparé par des organismes gouvernementaux		Paiements irréguliers	
	Cote	Rang	Cote	Rang	Cote	Rang
Allemagne	2,7	28	5,0	25	6,1	13
Australie	3,0	20	5,3	21	6,3	7
Autriche	3,3	16	5,9	9	6,2	10
Belgique	2,2	31	5,9	9	5,4	24
Canada	3,4	13	5,6	15	6,0	17
Corée du Sud	3,8	6	5,0	25	4,9	26
Danemark	4,0	5	5,2	22	6,4	5
Espagne	3,5	10	5,4	18	5,6	22
États-Unis	3,6	9	5,2	22	6,1	13
Finlande	4,5	3	6,8	1	6,5	3
France	2,8	23	5,4	18	5,9	20
Grèce	2,8	23	4,9	27	4,7	29
Hong Kong, Chine	4,8	2	4,3	29	5,9	20
Hongrie	2,9	22	6,8	1	5,4	24
Irlande	3,8	6	6,0	8	6,1	13
Islande	4,4	4	6,4	4	6,7	1
Italie	2,1	32	5,8	13	5,5	23
Japon	3,4	13	6,4	4	6,2	10
Luxembourg	3,3	16	6,2	7	6,3	7
Mexique	2,5	30	2,8	32	4,4	30
Norvège	3,5	10	5,6	16	6,4	5
Nouvelle-Zélande	3,2	18	5,5	17	6,7	1
Pays-Bas	3,1	19	4,5	28	6,0	17
Pologne	2,7	28	5,2	22	4,3	31
Portugal	3,4	13	3,8	31	6,0	17
Rép. tchèque	2,8	23	6,3	6	4,8	27
Royaume-Uni	3,0	20	5,8	13	6,3	7
Singapour	5,4	1	5,9	9	6,5	3
Slovaquie	2,8	23	5,4	18	4,8	27
Suède	3,5	10	6,5	3	6,2	10
Suisse	3,8	6	5,9	9	6,1	13
Turquie	2,8	23	3,9	30	4,3	31

Source : Gwartney et Lawson, 2006.

Note : La cote est sur une échelle de 1 à 7; un chiffre plus élevé indique moins de réglementation. Le rang est sur 32 pays.

- 3 En ce qui a trait à des demandes de paiements irréguliers comme conditions d'approbations réglementaires – une pratique arbitraire qui génère de l'incertitude et ouvre la porte à la corruption – le Canada se classe dix-septième (ex æquo avec les Pays-Bas et le Portugal) en 2004. En d'autres mots, les paiements irréguliers sont perçus comme moins fréquents dans 16 autres pays.

DOINGBUSINESS : BENCHMARKING BUSINESS REGULATIONS

Les données dans *Doingbusiness : Benchmarking Business Regulations* se concentrent sur trois aspects spécifiques de la réglementation : les exigences pour mettre sur pied une entreprise, celles pour fermer une entreprise et celles pour obtenir des licences. Chacun de ceux-ci est divisé en d'autres composantes (Tableau 6.2).

La catégorie de la « mise sur pied d'une entreprise » mesure les exigences générales pour mettre sur pied une entreprise dans chaque pays : le nombre de procédures, leur coût, le temps requis pour les compléter et le capital minimum exigé. Le Canada se classe premier, laissant entendre que le Canada, de tous les pays de l'OCDE, est l'endroit où il est le plus facile de mettre sur pied une entreprise. Il faut seulement trois jours pour compléter deux des principales procédures requises et il en coûte moins de 1 % du revenu moyen par habitant pour mettre sur pied une entreprise au Canada.

La catégorie de la « fermeture d'entreprise » mesure autant le coût que le temps requis pour fermer une entreprise et le taux de recouvrement une fois qu'une entreprise fait faillite. Ici, le Canada se classe quatrième parmi 31 pays (OCDE plus Hong Kong et Singapour). Il n'y a que le Japon (premier), Singapour (deuxième) et la Norvège (troisième) qui s'en sortent mieux. Ces données montrent qu'il faut près de dix mois et 4 % de la valeur de l'entreprise pour fermer une entreprise au Canada. En comparaison, il faut un peu plus de sept mois et 4 % du patrimoine pour fermer une entreprise au Japon. Il faut un peu plus de temps pour fermer une entreprise à Singapour (dix mois) et en Norvège (11 mois), mais cela y est moins coûteux (1 % du patrimoine). Les pays de l'OCDE où il est le plus difficile de fermer une entreprise sont la République tchèque et la Turquie, où cela prend neuf ans et six ans respectivement.

TABLEAU 6.2 : METTRE SUR PIED ET FERMER UNE ENTREPRISE ET S'OCCUPER

	Mettre sur pied une entreprise				
	Procédures (nombre)	Temps (jours)	Coût (% du revenu per capita)	Capital min., (% du revenu per capita)	Rang (sur 31)
Australie	2	2	1,9	0,0	2
Autriche	9	29	5,7	61,5	22
Belgique	4	34	11,1	13,5	16
Canada	2	3	0,9	0,0	1
Rép. tchèque	10	40	9,5	39,0	24
Danemark	3	5	0,0	47,0	11
Finlande	3	14	1,2	28,0	12
France	7	8	1,2	0,0	9
Allemagne	9	24	4,7	47,6	20
Grèce	15	38	24,6	121,4	31
Hong Kong, Chine	5	11	3,4	0,0	6
Hongrie	6	38	22,4	79,6	23
Islande	5	5	2,9	17,1	10
Irlande	4	24	5,3	0,0	8
Italie	9	13	15,7	10,8	18
Japon	11	31	10,7	75,3	25
Corée	12	22	15,2	308,8	29
Mexique	9	58	15,6	13,9	26
Pays-Bas	7	11	13,0	64,6	17
Nouvelle-Zélande	2	12	0,2	0,0	4
Norvège	4	13	2,7	27,0	13
Pologne	10	31	22,2	220,1	28
Portugal	11	54	13,4	39,4	30
Singapour	6	6	1,1	0,0	5
Slovaquie	9	25	5,1	41,0	21
Espagne	10	47	16,5	15,7	27
Suède	3	16	0,7	35,0	14
Suisse	6	20	8,7	31,3	15
Turquie	8	9	27,7	20,9	19
Royaume-Uni	6	18	0,7	0,0	7
États-Unis	5	5	0,5	0,0	3

Source : Banque mondiale, 2005.

Note 1 : Le Luxembourg a été exclu.

Note 2 : Pour des détails expliquant comment le rang est déterminé, voir « Ease of doing business : an appendix »

DES PERMIS

Fermer une entreprise				S'occuper des permis			
Temps (années)	Coût (% du patrimoine)	Taux de recouvrement (cents par dollar)	Rang (sur 31)	Procédures (nombre)	Temps (jours)	Coût (% du revenu par habitant)	Rang (sur 31)
1,0	8,0	80,0	13	16	121	12,3	6
1,1	18,0	73,4	18	14	195	81,6	20
0,9	4,0	86,7	8	15	184	64,1	18
0,8	4,0	90,1	4	15	87	123,0	12
9,2	14,0	17,9	30	31	245	16,1	26
3,3	9,0	63,0	22	7	70	71,3	3
0,9	4,0	89,1	5	17	56	76,2	10
1,9	9,0	47,7	24	10	185	78,3	13
1,2	8,0	53,0	23	11	165	82,8	11
2,0	9,0	46,0	26	17	176	71,9	21
1,1	9,0	81,2	12	22	230	38,5	25
2,0	14,0	35,8	29	25	213	279,1	29
1,0	4,0	81,7	10	20	124	16,8	16
0,4	9,0	88,0	6	10	181	23,6	8
1,2	22,0	40,0	27	17	284	147,3	27
0,6	4,0	92,7	1	11	87	19,7	2
1,5	4,0	81,7	11	14	60	232,6	14
1,8	18,0	64,1	20	12	222	159,0	22
1,7	1,0	86,7	7	18	184	142,7	24
2,0	4,0	71,0	19	7	65	29,3	1
0,9	1,0	91,1	3	13	97	53,9	5
1,4	22,0	64,0	21	25	322	83,1	30
2,0	9,0	74,7	17	20	327	57,7	28
0,8	1,0	91,4	2	11	129	24,0	4
4,8	18,0	38,6	28	13	272	18,0	19
1,0	14,0	77,9	14	12	277	77,1	23
2,0	9,0	74,9	16	8	116	119,6	7
3,0	4,0	46,9	25	15	152	59,2	15
5,9	7,0	7,2	31	32	232	368,7	31
1,0	6,0	85,3	9	19	115	70,2	17
2,0	7,0	76,3	15	19	70	16,9	9

à <http://www.doingbusiness.org/Documents/C.%20Appendix_ease%20of%20doing%20business.pdf>.

Le Canada obtient toutefois de mauvais résultats pour ce qui est des « exigences de licences ». Lorsqu'on compare le temps et les dépenses requises pour acquérir toutes les licences et les permis nécessaires pour construire un entrepôt, le Canada se classe douzième parmi 31 pays (OCDE plus Hong Kong et Singapour). Il faut noter que le cas étudié pour le Canada fut celui de Toronto, où on a déterminé qu'il faut 87 jours en moyenne pour compléter les 15 procédures nécessaires, à un coût de 123 % du revenu personnel – c'est-à-dire, le revenu moyen de chaque personne au pays. La réalité peut être différente ailleurs au Canada.

QUAND TROP NE VAUT PAS MIEUX QUE PAS ASSEZ : LES AVANTAGES D'UNE RÉGLEMENTATION PLUS LÉGÈRE

Autant les coûts directs qu'indirects de la réglementation rendent les entreprises moins efficaces et donc moins concurrentielles. Une réglementation trop restrictive rend la tâche plus difficile lorsqu'il faut réaffecter le capital et la main-d'œuvre en temps opportun pour répondre habilement aux changements du marché. Dans tous les cas ces coûts sont en fin de compte défrayés par les consommateurs, par l'entremise de prix plus élevés, ou par les employés qui perdent leur emploi lorsque leurs employeurs doivent fermer boutique.

D'un autre côté, la recherche empirique démontre qu'amoindrir la réglementation des entreprises mène à plus d'investissements d'affaires et à une plus grande productivité globale. Nicoletti et Scarpetta (2003), par exemple, ont étudié l'effet de la réglementation sur le secteur manufacturier et sur celui des services dans 18 pays de l'OCDE pendant les deux dernières décennies. Ils ont découvert qu'abaisser les barrières à l'entrée – telles que les licences restrictives, les limites imposées aux entreprises étrangères, le fardeau administratif et les barrières tarifaires et non tarifaires – conduisait à des gains de productivité. En effet, ils ont découvert que si certains pays européens abaissaient leurs barrières élevées à l'entrée dans le secteur des services au niveau moyen de l'OCDE pendant une période de dix ans,

ils pouvaient s'attendre à voir une augmentation des facteurs globaux de productivité dans ce secteur de 0,1 à 0,2 point de pourcentage.

Alesina *et al.* (2005) ont étudié les barrières à l'entrée dans sept industries des secteurs des services publics, du transport et des télécommunications de 21 pays de l'OCDE de 1975 à 1998. Ils ont découvert qu'abaisser les barrières à l'entrée conduit à un plus haut niveau d'investissement à long terme.

Bassanini et Ernst (2002) ont enquêté sur l'effet de la réglementation et des barrières commerciales non-tarifaires sur l'innovation dans 18 industries manufacturières, en utilisant des données de 18 pays de l'OCDE. Ils ont découvert que les barrières non-tarifaires et la réglementation défavorisant les entreprises étrangères avaient toutes deux une corrélation négative avec la recherche et le développement. D'un autre côté, « des droits de propriété intellectuelle mieux protégés [étaient] positivement associés à une intensité plus grande de R-D » (2002, p. 6).

Dans le pire des cas, le coût de se conformer à la réglementation excessive peut atteindre un niveau où l'entreprise a avantage à soudoyer des fonctionnaires afin d'éviter ses obligations ou d'évoluer dans un marché noir. Djankov *et al.* (2002) ont découvert exactement ceci lorsqu'ils ont examiné la réglementation des jeunes entreprises dans 85 pays en 1999. Après avoir vérifié le nombre de procédures et de formulaires, le temps et le coût requis pour exploiter une entreprise légalement, ils ont découvert que les pays avec un fardeau réglementaire plus lourd se caractérisaient aussi par un plus haut niveau de corruption et une économie officieuse plus étendue³.

Sur la base de ces études et du rang du Canada comparativement à ses concurrents de l'OCDE selon le Forum économique mondial et la Banque mondiale, nous devons conclure que :

- ✳ Comparativement aux autres pays industrialisés, il y a seulement deux catégories de réglementation des entreprises où le Canada se classe parmi les meilleurs : les exigences afin de mettre sur pied et de fermer une entreprise.

3 Ils ont aussi découvert qu'un niveau plus élevé de réglementation d'entrée n'est pas associée avec des produits de meilleure qualité, un niveau de pollution plus faible ou de meilleurs résultats de santé.

- ✦ Si le Canada se classe treizième quant au fardeau réglementaire, dix-septième quant aux demandes de paiements irréguliers et un lamentable quinzième quant au temps accaparé par les rencontres avec des bureaucrates, il y a évidemment autant place à l'amélioration qu'un besoin urgent d'une réforme importante dans chacun de ces domaines.
- ✦ Amoindrir la réglementation est essentiel afin de placer les entreprises canadiennes dans une meilleure position pour concurrencer celles dans les autres pays industrialisés.

RECOMMANDATIONS

Le Canada doit défricher la jungle réglementaire qui entrave présentement notre capacité d'innover, de s'adapter, de rechercher de nouveaux marchés pour nos produits et d'atteindre l'objectif réaliste d'être premier au monde quant à la prospérité et la qualité de vie. Par conséquent, nous préconisons un changement fondamental de la façon dont le Canada adopte, administre et abroge la réglementation des entreprises. Nous recommandons en particulier les mesures suivantes.

1 *Donner suite à l'Initiative de la réglementation intelligente*

En mars 2005, le Gouvernement du Canada a lancé l'Initiative de la réglementation intelligente [SMART Regulation Initiative] (Bureau du Conseil privé du Canada, 2006). Le mot anglais « smart » (*intelligent*) est un acronyme pour Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste et en Temps opportun. L'objectif de cette initiative est d'améliorer l'efficacité de la réglementation au sein de tous les ordres de gouvernement en éliminant le chevauchement entre les agences et les juridictions et en mettant à jour les règles anciennes pour refléter de nouvelles réalités. Un principe clé était d'identifier les « meilleures pratiques » dans la réglementation tant au Canada qu'ailleurs dans le monde et d'encourager leur adoption généralisée. On devrait agir conformément à l'Initiative de la réglementation intelligente et la maintenir.

- 2 *Exiger que les représentants élus, les fonctionnaires et les groupes d'intérêts qui proposent de nouveaux règlements soumettent une analyse bénéfice-coût détaillée, incluant une estimation des coûts de conformité de même que des coûts administratifs.*
- 3 *Exiger que le Parlement et les législatures, ou leurs comités appropriés, tiennent des sessions régulières consacrées à l'élimination de lois et à la déréglementation, où la seule question au programme est d'abolir les lois et les règlements périmés, inutiles ou indûment restrictifs.*
- 4 *Promulguer une disposition crépusculaire obligatoire avec chaque nouveau règlement.*

Tous les règlements adoptés ou renouvelés devraient automatiquement expirer dans cinq ans sauf si explicitement prolongés pour une période équivalente. Cela obligerait le gouvernement à réexaminer régulièrement son système réglementaire et à déterminer si chaque règle spécifique remplit encore un rôle utile. Chaque ordre de gouvernement, de même que chaque agence publique ayant une mission de surveillance réglementaire, devrait adopter cette exigence.

7 CONCLUSION

LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE PROFITE

À TOUS LES CANADIENS

Certains lecteurs peuvent avoir conclu que les pages précédentes ne s'adressent qu'à ceux qui sont déjà « riches » : les particuliers à revenu élevé, les propriétaires d'entreprises, ceux possédant beaucoup de capital ou de biens. Nous espérons que les pages restantes de ce volume de la série *Un Canada fort et prospère* vont les convaincre du contraire. L'économie, après tout, appartient à chacun de nous. Le Canada est le plus fort quand tous les Canadiens prospèrent. Comme le démontrent les explications qui suivent, cela se produit lorsque nous jouissons tous du plus haut niveau de liberté, tant économique que civile et politique.

L'équilibre est une valeur canadienne fondamentale. Quel équilibre entre les secteurs public et privé produira le meilleur rendement de l'économie canadienne, dont tous nos emplois, nos revenus, nos niveaux de vie dépendent? Quelle division d'efforts et de ressources parmi nos trois ordres de gouvernement offrira la paix, l'ordre et les services publics essentiels à notre qualité de vie au moindre coût et en répondant le mieux à nos désirs? Quel équilibre entre une liberté « parfaite » et les contraintes nécessaires à une société complexe générera le plus haut rendement économique, créateur de richesse et d'emplois?

Dépendamment de vos propres valeurs et de votre point de vue, vos réponses à ces questions peuvent différer des nôtres. Votre solution pour atteindre de meilleurs équilibres peut différer de la nôtre également. Mais réunissons-nous dans une conversation nationale sérieuse à propos de ces questions parce que tous seront d'accord, nous l'espérons, pour affirmer que les bénéfices potentiels découlant de la découverte des « bonnes » réponses sont tellement immenses que nous devrions faire l'effort de déterminer et de mettre en œuvre n'importe quelle politique qui les transformera en réalité.

Nous avons soutenu dans ce texte que trouver l'équilibre « optimal » entre les secteurs public et privé du Canada ne nous donnera pas seulement plus pour l'argent de nos impôts, en termes de services améliorés à moindre coût, mais aussi une plus grande croissance économique avec davantage d'emplois et des emplois de meilleure qualité. Retirer les barrières qui continuent d'entraver nos échanges avec les autres Canadiens, renforcer la primauté du droit et les droits de propriété, amoindrir la réglementation inutile et le temps passé à se débattre contre la bureaucratie sont des mesures qui vont améliorer notre capacité de prospérer dans une économie mondiale de plus en plus concurrentielle.

Mais nous sommes d'accord sur le fait que ces gains seront insignifiants pour la grande majorité des Canadiens s'ils ne profitent qu'à une poignée de personnes. Pour cette raison, nous concluons ce volume en insistant sur des preuves solides qu'une plus grande liberté économique conduit à une amélioration substantielle du bien-être de chaque citoyen, et ce de plusieurs façons.

LES AVANTAGES DE LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE

Les recherches sur la liberté économique sont peut-être récentes, mais sa pratique est aussi ancienne que l'histoire humaine et aussi commune que le marché du coin. Les rouages de la liberté économique sont facilement compréhensibles. Il devrait être aussi facile de comprendre pourquoi nous devrions tous souhaiter le plus haut niveau de liberté économique pour les Canadiens.

Toute transaction librement conclue doit profiter aux deux parties. Toute transaction qui ne répond pas à ce critère serait sûrement rejetée par la partie qu'elle désavantage. Cette vérité simple a des conséquences partout dans l'économie. Les consommateurs qui sont libres de choisir seront fortement attirés par une meilleure qualité et un meilleur prix. Un producteur dans une économie concurrentielle doit constamment s'améliorer sur ces deux points ou innover avec de nouveaux produits. Un producteur qui ne le fait pas va simplement donner des clients à ses concurren-

rents qui le font. Des milliards de transactions mutuellement profitables surviennent chaque jour d'après ce principe, faisant tourner la roue qui encourage une productivité, une créativité et une richesse accrue partout dans le monde.

Inversement, toute restriction – de l'imposition confiscatoire à des limites coercitives aux choix – qui empêchent les gens de conclure des transactions mutuellement profitables freine ces trois résultats désirables.

Il n'est pas surprenant que de nombreux articles bien documentés dans les revues évaluées par des pairs les plus respectées ont confirmé que la liberté économique encourage la croissance économique et la prospérité, que l'étude porte sur des pays partout dans le monde ou des États et des provinces de l'Amérique du Nord (par exemple, Easton et Walker, 1997; Karabegović et McMahon, 2005).

Il est important de reconnaître, toutefois, que les bénéfices de la liberté économique ne sont pas seulement matériels. La liberté économique ne peut être séparée de l'exercice des autres libertés. Quand un gouvernement peut déterminer la capacité qu'ont les citoyens individuels de se nourrir, de s'habiller, de se loger ou d'éduquer leurs familles ou eux-mêmes, de décider s'ils peuvent occuper un emploi ou mettre sur pied une entreprise, avec qui ils peuvent conclure une transaction ou signer un contrat, ce gouvernement possède tout le pouvoir dont il a besoin pour supprimer également les autres libertés. Quand la liberté économique est absente ou déficiente, les gens doivent dépendre des faveurs de l'État pour leur sécurité et leur progrès, et même pour leur subsistance. La liberté économique amène l'indépendance du gagne-pain, donnant aux citoyens le pouvoir d'insister sur les autres libertés.

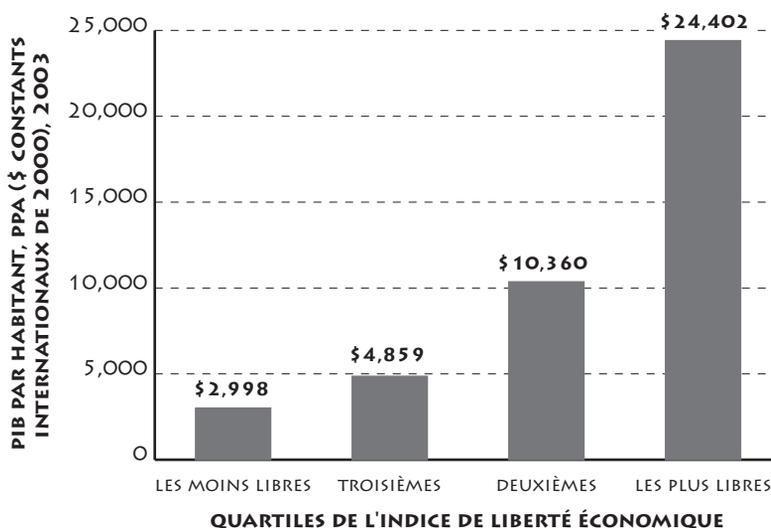
Cette relation organique entre la liberté économique, la démocratie et l'exercice des autres libertés a aussi été confirmée par la recherche empirique (Griswold, 2004; Dawson, 1998). Les figures et les commentaires suivants, fondés sur l'Indice de liberté économique publié dans *Economic Freedom of the World : 2006 Annual Report* (Gwartney et Lawson, 2006) – documentent la contribution importante de la liberté économique à la prospérité, à la diminution de la pauvreté et des inégalités ainsi qu'à l'exercice des autres libertés.

Ces bénéfices sont tellement précieux pour les Canadiens et pour d'autres partout dans le monde que nous devrions faire tout ce qui est en notre pouvoir pour identifier les choix de politiques publiques qui les révéleront et agir en conséquence.

LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE FAVORISE LA PROSPÉRITÉ ET LA CROISSANCE

Dans la Figure 7.1, les 130 pays inclus dans *Economic Freedom of the World : 2006 Annual Report* ont été séparés en quatre groupes (quartiles) d'après leur niveau de liberté économique. Comme on peut le voir, les pays qui jouissent de la plus grande liberté économique ont de loin le PIB le plus élevé par habitant de même que la plus forte croissance du PIB. Ceux qui ont le moins de liberté économique connaissent la prospérité la plus faible et la moins forte croissance économique.

FIGURE 7.1 : LIBERTÉ ÉCONOMIQUE ET PROSPÉRITÉ



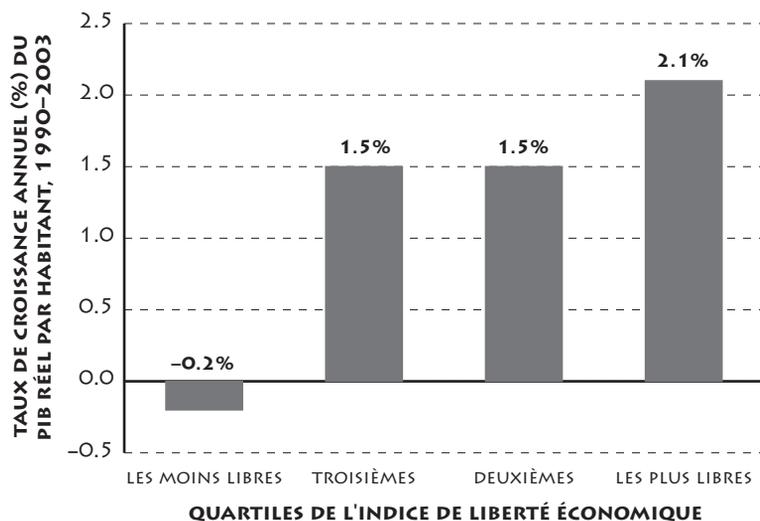
Source : *Economic Freedom of the World: 2006 Annual Report*.

Note : Les chiffres sont en dollars constants de 2000 ajustés selon la parité de pouvoir d'achat.

Mais la liberté économique encourage-t-elle vraiment la croissance économique? Ou est-ce que certains pays étaient déjà riches pour des raisons historiques et que la liberté économique a suivi la prospérité plutôt que le contraire? Est-il possible que la planification économique centralisée – avec des restrictions à la liberté économique imposées par l’État – soit plus favorable à la croissance que la liberté économique?

La Figure 7.2 se passe de commentaires. Il est particulièrement frappant de voir que les pays les moins libres (dans le quatrième quartile), que leur économie soit dirigée de façon centralisée ou non, sont présentement en régression – c’est-à-dire qu’ils deviennent plus pauvres. Parallèlement, les pays les plus libres d’aujourd’hui, peu importe leur héritage économique, continuent de jouir d’une croissance économique soutenue. Certains endroits caractérisés par un haut niveau de prospérité de nos jours, par exemple la Corée du Sud et l’Irlande, étaient très pauvres avant d’adopter des politiques qui ont significativement augmenté le niveau de vie de leur population.

FIGURE 7.2 : LIBERTÉ ÉCONOMIQUE ET CROISSANCE



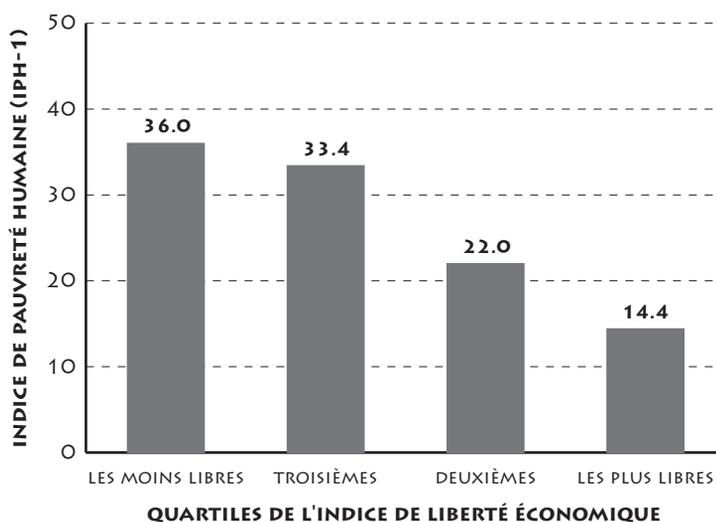
Source: *Economic Freedom of the World: 2006 Annual Report*.

LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE DIMINUE LA PAUVRETÉ

Ceux qui s'opposent à des marchés plus libres ou à la liberté d'entreprise prétendent souvent que cela crée de la richesse pour quelques-uns et de la pauvreté et de la répression pour la plupart. Pour vérifier cette hypothèse, nous avons d'abord examiné l'Indice de pauvreté humaine des Nations Unies pour les pays en voie de développement. Cet indice établit une cote de pauvreté pour chaque pays d'après 1. la probabilité à la naissance de ne pas survivre jusqu'à l'âge de 40 ans; 2. le taux d'analphabétisme chez les adultes; 3. la proportion de la population sans accès à un réseau d'eau potable; 4. le pourcentage d'enfants qui souffrent d'insuffisance pondérale. Il est important de garder à l'esprit que, selon cette formule, une cote plus basse signifie moins de pauvreté, c'est-à-dire davantage de prospérité.

Nous avons ensuite comparé ces cotes de pauvreté avec le rang des mêmes pays selon l'Indice de liberté économique. Quelles sont nos découvertes? Les pays qui possèdent le moins de liberté économique ont aussi les pires résultats sur l'Indice de pauvreté humaine (voir Figure 7.3).

FIGURE 7.3 : LIBERTÉ ÉCONOMIQUE ET PAUVRETÉ TELLE QUE MESURÉE PAR L'INDICE DE PAUVRETÉ HUMAINE DES NATIONS UNIES



Source: *Economic Freedom of the World: 2006 Annual Report*.

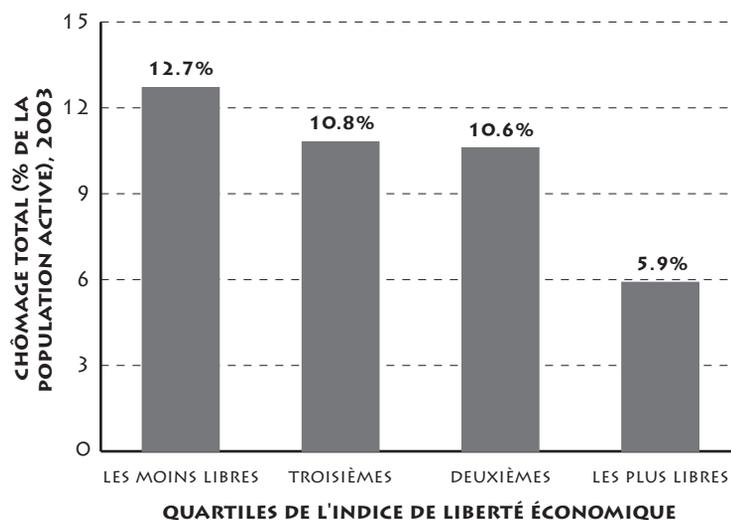
LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE ET LE CHÔMAGE

Un autre indice de la pauvreté est la capacité (ou l'incapacité) de trouver du travail. La Figure 7.4 compare le niveau de liberté économique des pays du monde à la prévalence du chômage. La relation est claire : plus de liberté économique, moins de personnes au chômage. Cela s'explique par le fait que dans les endroits où les citoyens jouissent de la liberté économique, les gouvernements n'entravent pas les accords, y compris les contrats de travail, librement conclus et que la liberté économique libère l'énergie et l'ingéniosité créatrices d'emplois.

LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE ET LES INÉGALITÉS

Même si la marée montante soulève tous les bateaux, on peut croire qu'elle soulève les plus riches plus que les plus pauvres, agrandissant ainsi les inégalités. Mais, en réalité, la portion de la richesse d'un pays qu'obtiennent

FIGURE 7.4 : LIBERTÉ ÉCONOMIQUE ET CHÔMAGE



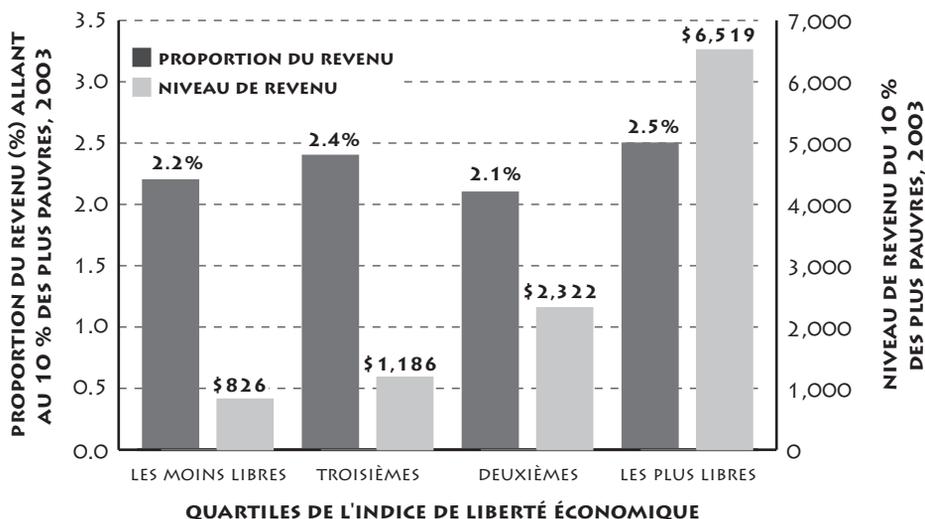
Source: *Economic Freedom of the World: 2006 Annual Report*.

les plus pauvres est généralement la même peu importe le niveau de liberté économique et d'ouverture des marchés, et est d'ailleurs légèrement plus élevée dans les pays « les plus libres » comparativement aux « moins libres » (Sala-i-Martin, 2002). Toutefois, la prospérité bien plus grande des pays possédant davantage de liberté économique signifie que la même portion du gâteau économique dans ces pays entraîne des revenus réels bien plus élevés pour les pauvres (Figure 7.5).

LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE FAVORISE LES AUTRES LIBERTÉS

D'autres preuves empiriques confirment la relation entre la liberté économique et les autres droits et libertés importants selon nos valeurs démocratiques. Pour le démontrer, nous avons comparé la liberté économique des pays par quartile, cette fois avec deux indices développés par Freedom House, une organisation non-gouvernementale indépendante qui a étu-

FIGURE 7.5 : LIBERTÉ ÉCONOMIQUE ET INÉGALITÉS



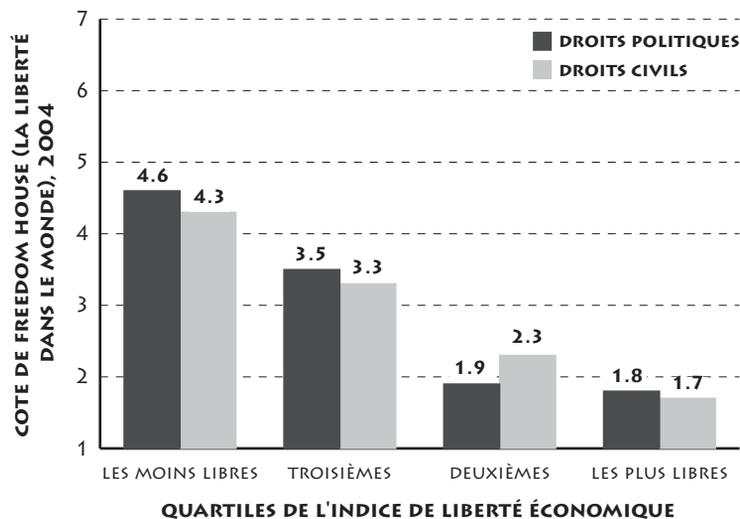
Source : *Economic Freedom of the World: 2006 Annual Report*.

dié et soutenu les libertés démocratiques pendant plus d'un-demi siècle (Figure 7.6). Le premier indice de Freedom House classe les droits politiques, le deuxième les droits civils. Les deux indices utilisent une échelle de 1 à 7 et une cote plus élevée signifie moins de droits et libertés.

À nouveau, une plus grande liberté économique est indéniablement associée avec un résultat plus élevé autant sur le plan des droits politiques que civils. En effet, aucun pays sans liberté économique n'a jamais maintenu des libertés politiques et civiles stables. On peut aussi soutenir qu'aucun endroit qui a adopté la liberté économique n'a pas réussi à évoluer vers la liberté politique, sauf à Singapour et à Hong Kong; et le jury délibère encore à leur propos.

Quand un gouvernement a le pouvoir de déterminer la capacité des individus à se nourrir, à s'habiller, à se loger, à éduquer leur famille ou à occuper un emploi et à recevoir une promotion, et le pouvoir de restreindre

FIGURE 7.6 : LIBERTÉ ÉCONOMIQUE ET AUTRES LIBERTÉS



Note : Les droits civils et politiques sont mesurés sur une échelle de 1 à 7: 1 = plus haut niveau de droits politiques/civils; 7 = plus bas niveau de droits politiques/civils.

Source : *Economic Freedom of the World: 2006 Annual Report*.

leur capacité d'améliorer leur sort d'autres façons, il possède tous les outils dont il a besoin pour supprimer la démocratie et les autres libertés, du moins jusqu'à ce que la vie devienne intolérable et que l'on doive recourir à la violence.

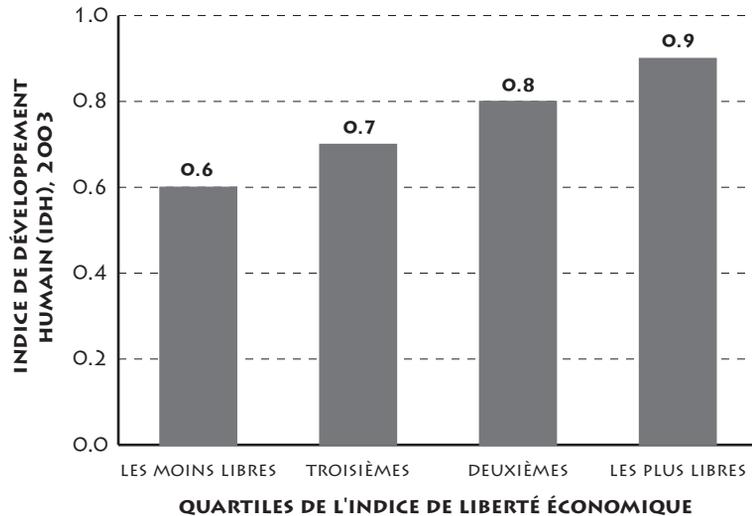
La liberté économique libère les individus de la dépendance envers le gouvernement en produisant d'autres centres de pouvoir comme les individus indépendants, les entreprises et les syndicats. Des études empiriques démontrent la relation entre la liberté économique, les autres libertés et la démocratie.

Une autre comparaison résume de plusieurs façons les avantages de la liberté économique. L'Organisation des Nations Unies publie chaque année son Indice de développement humain (IDH) comme mesure globale d'une série d'indices de liberté, de bien-être économique et de progrès social. Comment ce classement se compare-t-il avec l'indice de liberté économique? La Figure 7.7 se passe de commentaires.

CONCLUSION

Peut-on en dire et en faire davantage pour donner au Canada le meilleur rendement économique du monde comme fondement de la meilleure qualité de vie du monde? Bien sûr! Nous reconnaissons qu'« améliorer le rendement économique » du Canada doit vouloir dire plus que simplement augmenter la production de biens et services par habitant. Si la préservation de l'environnement est une dimension fondamentale de la qualité de vie – comme nous croyons qu'elle est – alors le rendement économique doit être amélioré de manières compatibles avec l'environnement, et non aux dépens de l'environnement et des prochaines générations. Savoir comment accomplir cet exploit – réconcilier un engagement sincère envers la préservation de l'environnement avec une approche du développement économique fondée sur le libre marché – est un défi immense, mais un défi qui doit être relevé dans un avenir proche. Une partie importante de l'effort requis consistera à harnacher les mécanismes du marché eux-mêmes pour répondre aux demandes de préservation de l'environnement.

FIGURE 7.7 : LIBERTÉ ÉCONOMIQUE ET INDICE DE DÉVELOPPEMENT HUMAIN DES NATIONS UNIES



Note : L'Indice de développement humain (IDH) des Nations Unies est mesuré sur une échelle de 0 à 1. 0 = le moins développé; 1 = le plus développé.

Source: *Economic Freedom of the World: 2006 Annual Report*.

De plus, nous reconnaissons l'importance capitale de libérer le marché du travail pour optimiser le rendement économique du Canada. Cela est particulièrement nécessaire pour répondre au défi que présentent les graves pénuries de main-d'œuvre dans des secteurs clés de notre économie et pour remplacer les emplois de la vieille économie, le secteur manufacturier, avec de nouveaux emplois dans l'économie du savoir de l'avenir. Comment accomplir ceci est un autre défi immense, mais, encore une fois, un défi qui doit être relevé dans un avenir proche¹.

¹ Des recherches considérables ont été entreprises dans ce domaine par le Centre d'étude du marché du travail de l'Institut Fraser. Sa publication la plus récente est *An Empirical Comparison of Labour Relations Laws in Canada and the United States* (Godin et al., 2006).

Bien que ce volume se soit concentré sur le soutien et le renforcement de la liberté au chapitre des activités économiques, nous reconnaissons aussi l'importance de soutenir la liberté sur le plan de la recherche scientifique et de l'application de ses résultats pour l'amélioration de notre économie et de nos services sociaux. Comment accomplir ceci – le développement d'un cadre de politiques publiques adapté au XXI^e siècle et d'incitations fondées sur le marché pour le soutien et l'application de la science, la technologie et l'innovation – est encore une fois un défi immense qui doit être relevé dans un avenir proche.

Nous reconnaissons aussi (tel que souligné dans le volume 1 de cette série) que la liberté économique n'est qu'un côté de la médaille. L'autre côté de la médaille est l'acceptation des responsabilités et des obligations qui accompagnent l'exercice de cette liberté. Comment assurer ceci – l'équilibre entre l'expansion de la liberté d'entreprise, de commerce, du travail, de la recherche scientifique et l'exercice de la responsabilité – est un autre défi immense qui doit être relevé dans un avenir proche.

Dans ce volume, toutefois, l'accent a été mis sur l'augmentation de la liberté économique comme étant la chose la plus importante que nous pouvons faire pour offrir aux Canadiens le plus haut niveau de vie et la meilleure qualité de vie du monde, et pour offrir de solides fondations à la poursuite d'autres buts et d'autres rêves.

Nous encourageons particulièrement nos concitoyens canadiens à reconnaître que la liberté dont nous parlons est indivisible. La liberté économique ne peut être séparée de la liberté de conscience et de religion, de la liberté d'expression et de culture, d'une presse libre, de recherches scientifiques sans entraves, de la liberté d'association et de la liberté politique. Ceux qui sont indifférents à une perte de liberté sous un aspect pourraient vite découvrir des pertes sous d'autres aspects qui les préoccuperont davantage. Et ceux qui sont indifférents à la perte de liberté de leur voisin pourraient à leur tour voir leur propre liberté menacée. On a dit avec raison que la bataille pour la liberté n'est jamais gagnée et qu'elle est seulement préservée par une vigilance constante.

Les événements démontrent quotidiennement aux Canadiens que le niveau de nos propres libertés – y compris notre liberté économique –

est relié à celles dont jouissent, ou qu'on refuse, aux autres peuples ailleurs dans un monde de plus en plus interdépendant. Le Canada a quant à lui un important rôle à jouer dans la défense et le développement de la liberté au niveau international. Nous aurons plus à dire sur ce sujet dans le prochain volume de la série Un Canada fort et prospère.

Peut-on en faire plus pour s'assurer que chacun jouisse davantage des bénéfices de la liberté économique, que le développement de la liberté économique au niveau international au moyen d'un commerce libéralisé contribue plus significativement à la réduction de la pauvreté et des inégalités dans les pays en voie de développement? Oui, certainement! Mais cela ne peut être accompli en augmentant l'« aide » étrangère comme elle est présentement conçue ou par n'importe quel autre tentative de redistribuer la richesse des économies plus libres aux économies moins libres. Cela peut seulement s'accomplir à l'aide d'une meilleure distribution des moyens de créer la richesse en premier lieu, en répandant la liberté économique elle-même. Cela signifie un accès plus étendu aux éléments de base de la liberté économique : les droits de propriété, l'accès au capital (y compris le capital intellectuel) et l'accès aux marchés. Vous en saurez plus dans notre prochain volume.

Ici, nous concluons en retournant à notre point de départ. Notre simple objectif est de faire de notre propre pays, le Canada, le meilleur endroit où vivre sur la planète. Les mesures que nous recommandons pour accroître notre liberté économique sont les pas les plus certains que nous pouvons faire pour atteindre ce but. Si nous agissons en conséquence, elles auront certainement pour effet d'enrichir et de maintenir un Canada réellement fort et prospère.

BIBLIOGRAPHIE

Afonso, Antonio, Ledger Schuknecht et Vito Tanzi, « Public Sector Efficiency : An International Comparison », *Public Choice* 123, 2005, p. 321–47.

Agence du revenu du Canada, *Votre prestation fiscale canadienne pour enfants (T4114)*, 2006. <<http://www.cra-arc.gc.ca/F/pub/tg/t4114/>>.

Alesina, Alberto, Silvia Ardagna, Roberto Perotti et Fabio Schiantarelli, « Fiscal Policy, Profits, and Investment », *American Economic Review* 92, 3, juin 2002, p. 571–89.

Alesina, Alberto, Giuseppe Nicoletti, Silvia Ardagna et Fabio Schiantarelli, « Regulation and Investment », *Journal of the European Economic Association* 3, 4, juin 2005, p. 791–825.

Association des comptables généraux accrédités du Canada, *Making Trade Dispute Resolution in Canada Work : Certified General Accountants' Experience with Canada's Agreement on Internal Trade*, avril 2006.

Auerbach, Alan J., « Tax Reform, Capital Allocation, Efficiency, and Growth », dans Henry Aaron et William Gale (dir.), *Economic Effects of Fundamental Tax Reform*, Brookings Institution Press, 1996.

Auerbach, Alan J., « Taxation, Corporate Financial Policy and the Cost of Capital », *Journal of Economic Literature* 21, 1983, p. 905–40.

Banque mondiale, *Doingbusiness : Benchmarking Business Regulations*, 2005 [base de données]. <<http://www.doingbusiness.org/>>.

Barro, Robert, « Economic Growth in a Cross Section of Countries », *Quarterly Journal of Economics* 106, 2, mai 1991, p. 407–43.

Barro, Robert, « Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth », *Journal of Political Economy* 98, 5, 1990, p. S103–S125.

Bassanini, Andrea et Ekkehard Ernst, *Institutions du marché du travail, réglementation du marché des produits et innovation : évidence en coupe transversale*, Document de travail 316 du Département des affaires économiques, Organisation de coopération et de développement économiques, 2002.

Baylor, Maximilian et Louis Beauséjour, *Taxation and Economic Efficiency : Results from a Canadian CGE Model*, Document de travail du Ministère des Finances du Canada, 2004.

Beaulieu, Eugene, Jim Gaisford et Jim Higginson, *Interprovincial Trade Barriers In Canada : How Far Have We Come? Where Should We Go?*, The Van Horne Institute, 2003.

Beaulieu, Eugene, Kenneth J. McKenzie, Jimmy Stephane Vu et Jean-Francois Wen, *Effective Tax Rates and the Formation of Manufacturing Enterprises in Canada*, Institut Fraser, janvier 2004. <<http://www.fraserinstitute.ca/shared/readmore.asp?sNav=pb&id=638>>.

Becsi, Zsolt, « Do State and Local Taxes Affect Relative State Growth? », *Economic Review* 81, 2, mars/avril 1996, p. 18–36.

Benson, Bruce et Ronald Johnson, « The Lagged Impact of State and Local Taxes on Economic Activity and Political Behaviour », *Economic Inquiry* 24, juillet 1986, p. 389–401.

Berggren, Niclas, « Economic Freedom and Equality : Friends or Foes? », *Public Choice* 100, 3/4, septembre 1999, p. 203–23.

Bureau du Conseil privé du Canada (Affaires intergouvernementales), *L'Accord de Charlottetown résumé (texte non officiel)*, 2001. <http://www.pco-bcp.gc.ca/aia/default.asp?Language=F&page=consfile&sub=thehistoryofconstitution&doc=charlottetown_f.htm>.

Bureau du Conseil privé du Canada, *Directive du gouvernement sur les activités de réglementation*, 2006. <<http://www.regulation.gc.ca/default.asp?Language=F&Page=thegovernmentdirectiveon>>.

Cai, Jinyong et Jagadeesh Gokhale, « The Welfare Loss from a Capital Income Tax », *Federal Reserve Bank of Cleveland Economic Review* 33, 1, 1997, p. 2–10.

Chambre de commerce du Canada, *Obstacles au libre commerce au Canada : une étude des barrières au commerce intérieur*, novembre 2004.

Chao, Johnny C.P. et Herbert Grubel, « Optimal Level of Spending and Taxation in Canada », dans Herbert Grubel (dir.), *How to Use the Fiscal Surplus : What is the Optimal Size of Government?*, Institut Fraser, 1998, p. 53–68.

Chirinko, Robert, Steven M. Fazzari et Andrew P. Meyer, « How Responsive Is Business Capital Formation to Its User Cost? An Exploration with Micro Data », *Journal of Public Economics* 74, 1999, p. 53–80.

Chirinko, Robert et Andrew Meyer, « The User Cost of Capital and Investment Spending : Implications for Canadian Firms », dans Paul J. N. Halpern (dir.), *Financing Growth in Canada*, University of Calgary Press, 1997, p. 17–69.

Clemens, Jason et Niels Veldhuis, *Growing Small Businesses in Canada : Removing the Tax Barrier*, *Studies in Entrepreneurship & Markets* 1, Institut Fraser, décembre 2005.

Clemens, Jason, Joel Emes et Rodger Scott, *The Corporate Capital Tax : Canada's Most Damaging Tax*, Public Policy Sources 56, Institut Fraser, avril 2002.

Commission royale d'enquête sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada [Commission Macdonald], *Rapport sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*, Ministère des Approvisionnements et Services Canada, 1985.

Commission royale d'enquête sur les relations fédérales-provinciales [Commission Rowell-Sirois], *Rapport de la Commission royale d'enquête sur les relations fédérales-provinciales*, Imprimeur du Roi, 1940.

[Comité du commerce intérieur], *Accord sur le commerce intérieur*, 1995.
<http://www.intrasec.mb.ca/index_fr/ait.htm>.

COMPAS, *Inter-Provincial Trade Barriers : Seriously Damaging to the Economy and Standard of Living and Almost as Harmful as Canada-U.S. Trade Barriers*, Sondage hebdomadaire des chefs d'entreprises BDO Dunwoody/Chamber dans le *Financial Post*, pour publication le 13 septembre 2004.

Cummins, Jason, Kevin Hassett et Glen Hubbard, « Tax Reforms and Investment : A Cross-country Comparison », *Journal of Public Economics* 62, 1-2, 1996, p. 237-73.

Darby, Paul, Kip Beckman, Yves St-Maurice et Dan Lemaire, *Death by a Thousand Paper Cuts : The Effect of Barriers to Competition on Canadian Productivity*, Conference Board du Canada, 2006.

Dawson, John W., « Institutions, Investment, and Growth : New Cross-Country and Panel Data Evidence », *Economic Inquiry* 36, octobre 1998, p. 603-19.

Djankov, Simeon, Rafael La Porta, Florencio Lepez-de-Silanes et Andrei Shleifer, « The Regulation of Entry », *Quarterly Journal of Economics* 117, 1, février 2002, p. 1-37.

Dodge, David, « Les forces économiques mondiales et la nécessité d'un ajustement », *Discours prononcé par David Dodge, gouverneur de la Banque du Canada, devant la Chambre de commerce du Montréal métropolitain et la Fédération des chambres de commerce du Québec*, 21 juin 2006.

Doucouliafos, Chris et Mehmet Ali Ulubasoglu, « Economic Freedom and Economic Growth : Does Specification Make a Difference? », *European Journal of Political Economy* 22, 1, 2006, p. 60–81.

Easton, Steven T. et Michael A. Walker, « Income, Growth, and Economic Freedom », *American Economic Review* 87, 2, mai 1997, p. 328–32.

Emes, Joel et Dexter Samida, « Canada's Tax on Economic Growth » (Texte non publié), Institut Fraser, 1997.

Emes, Joel et Jason Clemens, *Flat Tax : Principles and Issues*, Critical Issues Bulletins, Institut Fraser, avril 2001.

Farr, W. Ken, Richard A. Lord et J. Larry Wolfenbarger, « Economic Freedom, Political Freedom and Economic Well-Being : A Causality Analysis », *Cato Journal* 18, 2, automne 1998, p. 247–62.

Fazzari, Steven, R. Glenn Hubbard et Bruce Petersen, « Investment, Financing Decisions, and Tax Policy », *American Economic Review* 78, 2, 1988, p. 200–05.

Feldstein, Martin, « Tax Avoidance and the Deadweight Loss of the Income Tax », *Review of Economics and Statistics* 81, 4, 1999, p. 674–80.

Folster, Stefan et Magnus Henrekson, « Growth Effects of Government Expenditure and Taxation in Rich Countries », *European Economic Review* 45, 2001, p. 1501–20.

Fonds monétaire international, *Perspectives de l'économie mondiale : Développement institutionnel*, septembre 2005. <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/fra/weo0905f.pdf>>.

- Gartzke, Eric, « Economic Freedom and Peace », dans James Gwartney et Robert Lawson, *Economic Freedom of the World : 2005 Annual Report*, Institut Fraser, 2005, p. 29-44.
- Godin, Keith, Milagros Palacios, Jason Clemens, Niels Veldhuis et Amela Karabegović, *An Empirical Comparison of Labour Relations Laws in Canada and the United States*, Studies in Labour Markets 2, Institut Fraser, 2006.
- Goolsbee, Austan, « Investment Tax Incentives, Prices, and the Supply of Capital Goods », *Quarterly Journal of Economics* 93, 1, 1998, p. 121-48.
- Goolsbee, Austan, « Taxes and the Quality of Capital », *Journal of Public Economics* 88, 2004a, p. 519-43.
- Goolsbee, Austan, « The Impact of the Corporate Income Tax : Evidence from State Organizational Form Data », *Journal of Public Economics* 88, 2004b, p. 2283-99.
- Grady, Patrick et Kathleen Macmillan, « Why Is Interprovincial Trade Down and International Trade Up? », *Canadian Business Economics*, novembre 1998, p. 26-35.
- Gravelle, Jane, « Differential Taxation of Capital Income : Another Look at the 1986 Tax Reform Act », *National Tax Journal* 42, 4, 1989, p. 441-63.
- Gravelle, Jane, « The Corporate Tax : Where Has It Been and Where Is It Going? », *National Tax Journal* 57, 4, 2004, p. 903-23.
- Gravelle, Jane et Laurence Kotlikoff, « Corporate Tax Incidence and Inefficiency when Corporate and Noncorporate Goods Are Close Substitutes », *Economic Inquiry* 31, 4, 1993, p. 501-16.
- Grier, Kevin et Gordon Tullock, « An Empirical Analysis of Cross-national Economic Growth, 1951-80 », *Journal of Monetary Economics* 24, 1989, p. 259-76.

Griswold, Daniel T., *Trading Tyranny for Freedom : How Open Markets Till the Soil for Democracy*, Trade Policy Analysis 26, Cato Institute, janvier 2004.

Grossman, Philip, « Government and Economic Growth : A Non-Linear Relationship », *Public Choice* 56, 1988, p. 193–200.

Grubel, Herbert G., « Economic Freedom and Human Welfare : Some Empirical Findings », *Cato Journal* 18, 2, automne 1998, p. 287–304.

Grubel, Herbert G., *Unlocking Canadian Capital : The Case for Capital Gains Tax Reform*, Institut Fraser, 2000.

Grubel, Herbert G. (dir.), *International Evidence on the Effects of Having No Capital Gains Taxes*, Institut Fraser, 2001.

Grubel, Herbert G. (dir.), *Tax Reform in Canada : Our Path to Greater Prosperity*, Institut Fraser, 2003.

Gwartney, James, Randall Holcombe et Robert Lawson, « The Scope of Government and the Wealth of Nations », *Cato Journal* 18, 2, automne 1998, p. 163–90.

Gwartney, James et Robert Lawson, *Economic Freedom of the World : 2006 Annual Report*. Institut Fraser, 2006. <<http://www.freetheworld.com>>.

Gwartney, James, Robert Lawson et Walter Block, *Economic Freedom of the World : 1975–1995*. Institut Fraser, 1996. <<http://www.freetheworld.com>>.

Hall, Robert E. et Alvin Rabushka, *The Flat Tax*, Hoover Institution Press, 1995.

Harris, Mike et Preston Manning, *Un Canada fort et prospère*, Institut Fraser et Institut économique de Montréal, 2005.

Hart, Michael, « Lessons from Canada's History as a Trading Nation », *Fraser Forum*, juin 2004, p. 6–8.

Helliwell, John F., *Globalization and Well-Being*, UBC Press, 2002.

Helliwell, John F. et John McCallum, « National Borders Still Matter for Trade », *Options politiques* 16, 1995, p. 44-48.

Helms, L. Jay, « The Effect of State and Local Taxes on Economic Growth : A Time Series-Cross Section Approach », *Review of Economics and Statistics* 67, 4, 1985, p. 574-82.

Hendricks, Kenneth, Raphael Amit et Diana Whistler, *La fiscalité des petites et moyennes entreprises au Canada*, Document de travail 97-11, Rédigé pour le Comité technique de la fiscalité des entreprises, Ministère des Finances du Canada, 1997.

Holtz-Eakin, Douglas et Donald Marples, *Distortion Costs of Taxing Wealth Accumulation : Income versus Estate Taxes*, Document de travail 8261, National Bureau of Economic Research, 2001a.

Holtz-Eakin, Douglas et Donald Marples, *Estate Taxes, Labour Supply, and Economic Efficiency*, Center for Policy Research Special Report, American Council for Capital Formation, 2001b.

Jones, Laura, « Measuring the Regulatory Burden : The First Step Towards Accountability », *Fraser Forum*, 9, janvier 2002, p. 15.

Jones, Laura et Stephen Graf, *Canada's Regulatory Burden. How Many Regulations? At What Cost?*, Fraser Forum Special Issue, août 2001.

Jorgensen, Dale W. et Kun-Young Yun, « The Excess Burden of Taxation in the United States », *Journal of Accounting and Finance* 6, 1991, p. 487-508.

Karabegović, Amela et Fred McMahon, *Economic Freedom of North America : 2005 Annual Report*, Institut Fraser, 2005.

Karabegović, Amela et Jason Clemens, « Ending Child Labour – Bans Aren't the Solution », *Fraser Forum*, mars 2005, p. 25–26.

Kesselman, Jonathan et Finn Poschmann, *A New Option for Retirement Savings : Tax-Prepaid Savings Plans*, Institut CD Howe, 2001.

King, R.G. et S. Rebelo, « Public Policy and Economic Growth : Developing Neoclassical Implications », *Journal of Political Economy* 98, 5, 1990, p. 126–50.

Knox, Robert, « Economic Integration in Canada through the Agreement on Internal Trade », dans Harvey Lazar (dir.), *Canada : The State of the Federation 1997 – Non constitutional Renewal*, Institut des relations intergouvernementales (Université Queen's), McGill-Queen's University Press, 1998, p. 137–67.

Liu, Liqun et Andrew Rettenmaier, « The Excess Burden of the Social Security Tax », *Public Finance Review* 32, 6, 2004, p. 631–50.

Mackness, William, *Canadian Public Spending : The Case for Smaller More Efficient Government*, Public Policy Source 13, Institut Fraser, 1999.

Mbaku, John Mukum (dir.), *Preparing Africa for the Twenty-First Century : Strategies for Peaceful Co-existence and Sustainable Development*, Ashgate, 1999.

McCallum, John, « National Borders Matter : Canada-US Regional Trade Patterns », *American Economic Review* 3, 1995, p. 615–23.

Ministère des Finances de la Colombie-Britannique, *Budget and Fiscal Plan 2005/06*, Gouvernement de la Colombie-Britannique, 2005a.

Ministère des Finances de la Colombie-Britannique, *September Update : Budget and Fiscal Plan 2005/06*, Gouvernement de la Colombie-Britannique, 2005b.

Ministère des Finances du Canada, *Budget 2004*, Gouvernement du Canada, 2004a.

Ministère des Finances du Canada, *Budget 2005*, Gouvernement du Canada, 2005a.

Ministère des Finances du Canada, *Dépenses fiscales et évaluations 2004*, Gouvernement du Canada, 2004b. <http://www.fin.gc.ca/tocf/2004/taxexp04_f.html>.

Ministère des Finances du Canada, *Le plan budgétaire de 2006*, Gouvernement du Canada, 2006.

Ministère des Finances du Canada, *Mise à jour économique et financière 2005*, Gouvernement du Canada, 2005b.

Ministère des Ressources humaines et du Développement social du Canada, *Statistiques de la sécurité sociale Canada et provinces, 1978-1979 à 2002-2003*, Gouvernement du Canada, 2006. <<http://www.dsc.gc.ca/fr/sm/ps/dsc/polsoc/tableau/page00.shtml>>. Mises à jour suite à une demande spéciale.

Ministère du Développement économique de la Colombie-Britannique, *Trade, Investment and Labour Mobility Agreement between British Columbia and Alberta*, Gouvernement de la Colombie-Britannique, 2006. <http://www.gov.bc.ca/ecdev/down/BC-AB_TILMA_Agreement-signed.pdf>.

Mintz, Jack M., Duanjie Chen, Yvan Guillemette et Finn Poschmann, *The 2005 Tax Competitiveness Report : Unleashing the Canadian Tiger*, Institut CD Howe, 2005.

Nicoletti, Giuseppe et Stefano Scarpetta, « Regulation, Productivity and Growth : OECD Evidence », *Economic Policy* 18, 36, avril 2003, p. 9-72.

Organisation de coopération et de développement économiques [OCDE], *Étude économique du Canada*, 1997.

Organisation de coopération et de développement économiques [OCDE], *Perspectives économiques de l'OCDE No. 79*, mai 2006.

Organisation de coopération et de développement économiques [OCDE], *Statistiques des recettes publiques 1965-2004*, 2005.

Parsons, Graham, *Internal Trade and Economic Cooperation : Down to the Wire on an Internal Trade Agreement*, Canada West Foundation, 1994.

Peden, Edgar, « Productivity in the United States and its Relationship to Government Activity : An Analysis of 57 Years, 1929–1986 », *Public Choice* 69, 1991, p. 153–73.

Peden, Edgar et Michael Bradley, « Government Size, Productivity, and Economic Growth : The Post-War Experience », *Public Choice* 61, 1989, p. 229–45.

Porter, E. Michael, Klaus Schwab, Xavier Sala-i-Martin et Augusto Lopez-Claros, *Global Competitiveness Report 2004–2005*, Forum économique mondial, 2004. <<http://www.palgrave.com/products/Catalogue.aspx?is=1403949131>>.

Razin, Assaf et Chin-Wa Yuen, « Capital Income Taxation and Long-Run Growth : New Perspectives », *Journal of Public Economics* 59, 1996, p. 239–63.

Sala-i-Martin, Xavier, « The Disturbing “Rise” of Global Income Inequality », Document de travail No. 8904 du *National Bureau of Economic Research*, avril 2002. <<http://papers.nber.org/papers/w8904>>.

Schuknecht, Ludger et Vito Tanzi, *Reforming Public Expenditure in Industrialised Countries : Are There Trade-Offs?*, Document de travail No. 435, Banque centrale européenne, février 2005.

Scully, Gerald W., *Measuring the Burden of High Taxes*, Policy Report 215, National Center for Policy Analysis, 1998.

Scully, Gerald W., *Public Spending and Social Progress*, Policy Report 232, National Center for Policy Analysis, 2000.

Scully, Gerald W., *Tax Rates, Tax Revenues and Economic Growth*, Policy Report 98, National Center for Policy Analysis, 1991.

Scully, Gerald W., « The “Growth Tax” in the United States », *Public Choice* 85, 1995, p. 71–80.

Scully, Gerald W., « The Size of the State, Economic Growth and the Efficient Utilization of National Resources », *Public Choice* 63, 1989, p. 149–64.

Scully, Gerald W., *What Is the Optimal Size of Government in the United States?*, Policy Report 188, National Center for Policy Analysis, 1994.

Statistique Canada, *Commerce interprovincial au Canada, 1984–1996*, février 1998.

Statistique Canada, *Commerce interprovincial et international au Canada, 1992–1998*, juin 2000.

Statistique Canada, *Structures des échanges provinciaux*, octobre 2002.

Statistique Canada, *La performance des exportations interprovinciales et internationales des provinces et territoires depuis 1992*, mars 2004.

Statistique Canada, *Comptes économiques provinciaux*, 2006.

Statistique Canada (Division des institutions publiques), *Système de gestion financière*, 2003.

Statistique Canada (Division des institutions publiques), *Système de gestion financière*, 2004.

Statistique Canada (Division des institutions publiques), *Système de gestion financière*, 2005.

Statistique Canada (Division des institutions publiques), *Système de gestion financière*, 2006.

Tanzi, Vito, *Government Role and the Efficiency of Policy Instruments*, Document de travail du FMI, Fonds monétaire international, 1995.

Tanzi, Vito, « The Economic Role of the State in the 21st Century », *Cato Journal* 25, 3, automne 2005, p. 617–38.

Tanzi, Vito et Ludger Schuknecht, « Can Small Governments Secure Economic and Social Well-Being? », dans Herbert Grubel (dir.), *How to Use the Fiscal Surplus : What is the Optimal Size of Government?*, Institut Fraser, 1998a, p. 69–92.

Tanzi, Vito et Ludger Schuknecht, « Reconsidering the Fiscal Role of Government : The International Perspective », *American Economic Review* 87, 1997a, p. 164–68.

Tanzi, Vito et Ludger Schuknecht, « Reforming Government : An Overview of the Recent Experience », *European Journal of Political Economy* 13, 1997b, p. 395–417.

Tanzi, Vito et Ludger Schuknecht, « The Growth of Government and the Reform of the State in Industrial Countries », dans Andres Solimano (dir.), *Social Inequality*, Michigan University Press, 1998b.

Treff, Karin et David B. Perry, *Finances of the Nation*, 2000, Association canadienne d'études fiscales, 2001.

Treff, Karin et David B. Perry, *Finances of the Nation*, 2001, Association canadienne d'études fiscales, 2002.

Treff, Karin et David B. Perry, *Finances of the Nation*, 2005, Association canadienne d'études fiscales, 2006.

US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, 2006.
Différentes séries de données. <<http://www.bea.gov/>>.

US Government Accountability Office [US GAO], *Tax Policy : Summary of Estimates of the Costs of the Federal Tax System*, 2005.

Vedder, Richard K., *Economic Impact of Government Spending : A 50-State Analysis*, Policy Report 178, National Center for Policy Analysis, 1993.

Vedder, Richard K. et Lowell E. Gallaway, « Government Size and Economic Growth », Dissertation rédigée pour le Joint Economic Committee du Congrès des États-Unis, 1998.

Veldhuis, Niels, « Presentation to The British Columbia Provincial Sales Tax Review Panel, January 19, 2006 », Institut Fraser, 2006. Disponible sur demande.

Veldhuis, Niels et Jason Clemens, *Productivity, Prosperity, and Business Taxes*, Studies in Economic Prosperity 3, Institut Fraser, janvier 2006.

Walker, Michael A., « Is There an Ideal Size of Government and What Is It? », Présentation au Congrès annuel de la Friedrich Naumann Stiftung, 1997.

Weidenbaum, Murray L. et Robert DeFina, *The Cost of Federal Regulation of Economic Activity*, Competitive Enterprise Institute, 1976.