

des Finances, alors que le taux effectif d'imposition sur le revenu est inférieur de six points au Canada pour toutes les industries, il y est supérieur de 12 et 24 points respectivement pour les industries minière et forestière.

Les conflits de compétence entre les gouvernements fédéral et provinciaux en matière de fiscalité ont suscité un gros problème pour les industries primaires canadiennes, particulièrement ces dernières années pour l'industrie minière. Des témoins ont indiqué que le double fardeau fiscal nuisait considérablement à l'exploitation de nouvelles mines au Canada. M. Alfred Powis, de la Noranda, a déclaré que, dans ce secteur, les taxes dépassaient le double de celles qui s'appliquaient dans certaines régions des États-Unis. Il a fourni des exemples illustrant ce point pour des exploitations minières comparables situées en Colombie-Britannique, en Ontario et au Nevada. Cette situation commence heureusement à s'améliorer. La Colombie-Britannique et l'Ontario ont pris en 1977 et 1978 des mesures pour alléger le fardeau fiscal de l'industrie minière dans leur province. En avril 1978, le ministre des Finances a indiqué qu'il consultait les autorités provinciales en vue de reconsidérer l'imposition des industries minières. Malgré cela, la complexité et l'incertitude de la double imposition continuent à freiner la croissance du secteur des ressources naturelles.

De l'avis du Comité, il est tout à fait inadmissible que deux des secteurs les plus importants de l'industrie canadienne, soit les produits miniers et forestiers, soient ainsi entravés. **Le Comité recommande aux deux niveaux de gouvernement de réduire le fardeau fiscal qui pèse sur l'industrie minière et forestière dans les diverses provinces.**

(iii) *Impôts indirects*

L'une des différences structurelles les plus sensibles entre les fiscalités canadienne et américaine des entreprises concerne sans doute les impôts autres que les impôts sur le revenu des sociétés, et en particulier, les impôts indirects beaucoup plus lourds qui accablent l'industrie canadienne. M. R. D. Brown, de la société Price Waterhouse & Co., a expliqué que ces taxes occultes—taxes de vente sur le matériel et les approvisionnements, impôts sur le capital, taxes sur les commerces et les concessions—étaient appliquées aux entreprises, qu'elles aient réalisé des bénéfices ou non. La taxe générale de vente sur les produits fabriqués, dont le taux est de 12%, n'a pas d'équivalent aux États-Unis. M. Brown a jugé ces taxes inefficaces et a assimilé leurs effets à un fardeau imposé «au départ», à l'industrie canadienne. (I, 28:6) En réalité, ce fardeau fiscal peut annuler les avantages que représente le taux inférieur d'imposition des sociétés dont nous venons de parler.

Le budget d'avril 1978 semble avoir reconnu ce fardeau dans la mesure où il a proposé de financer 2 à 3% des réductions des taxes provinciales de vente au détail, mais cette mesure n'est que temporaire dans ses effets et vise à stimuler l'économie. Il faudrait une solution plus durable pour améliorer la compétitivité du Canada. Plusieurs possibilités ont été évoquées. Une exonération complète de la taxe fédérale de vente sur la fabrication et des taxes provinciales de vente pour une large gamme de biens apporterait certainement une amélioration, sans toutefois supprimer totalement le problème. Cette méthode n'engendrerait que peu de difficultés d'ordre