

positions soulève ses propres problèmes, chacune partage également certains attributs généraux et soulève certaines questions fondamentales en matière de politique économique et fiscale.

La préoccupation motivant les suggestions de stimulants fiscaux à l'exportation s'explique en partie du fait que notre régime fiscal ne contient à peu près aucun stimulant direct à l'exportation, contrairement à ce qui se passe dans d'autres pays. Ce point de vue soulève deux problèmes. Premièrement, la question n'est pas tant de savoir si le Canada devrait faire autant ou plus que les autres pays que de voir si les avantages d'une telle politique en dépassent les coûts. Il n'y a rien de mal à ce que le Canada profite d'importations à plus faibles coûts rendus possibles par des stimulants étrangers, bien que ce point de vue ne soit pas souvent apprécié des producteurs, même si ceux-ci bénéficient sensiblement de facteurs de production à moindres coûts. Deuxièmement, il faut reconnaître que si le régime canadien ne contient pas beaucoup de stimulants directs à l'exportation, il comporte néanmoins d'importants stimulants généraux en matière d'impôt sur le revenu des sociétés. Il est certain que si les États-Unis réussissent à rendre leur régime DISC (Domestic International Sales Corporation) compatible avec les règles du GATT, le gouvernement canadien devra sérieusement étudier ses incidences sur les exportateurs canadiens.

Nombre des comparaisons entre régimes fiscaux se concentrent sur une ou deux dispositions prises isolément. De même, la demande de stimulants fiscaux à l'exportation repose souvent sur le fait que d'autres pays, et notamment les membres de la CE, prélèvent des impôts plus indirects qui sont remboursés à l'exportation, alors que le Canada lève un important impôt sur le revenu des sociétés. Toutefois, l'utilisation que nous faisons des impôts indirects, y compris la taxe de vente fédérale applicable au fabricant et la taxe provinciale de vente au détail, se compare à l'utilisation qui en est faite dans les pays européens. De plus, il existe un lien ténu entre le recours aux impôts directs et les balances commerciales. De fait, si les réductions de l'impôt des sociétés ne modifiaient pas les prix de vente (ce qui est fort possible), le remplacement de ces impôts par des taxes sur la valeur ajoutée (TVA) ou sur les ventes n'améliorerait pas les balances commerciales et pourrait facilement les détériorer, l'inflation intérieure accrue se répercutant sur une structure de coûts et de prix généralement plus élevés.

Les différences internationales qui existent quant au niveau global des taux d'imposition et à la structure tarifaire applicable dans certains cas peuvent avoir un important effet sur la croissance, les mouvements de capitaux et la capacité qu'ont les entreprises canadiennes d'approvisionner les marchés internationaux à des prix concurrentiels. Toute grande différence à cet égard pourrait également influencer sur la capacité du Canada d'attirer des compétences techniques et professionnelles spécifiques. Le commerce international compose chez nous une bien plus large partie du PNB que ce n'est le cas chez nombre de nos partenaires commerciaux, et plus particulièrement les États-Unis. La charge fiscale d'une orientation du régime d'imposition en faveur d'une aide plus directe à l'exportation serait donc relativement plus lourde chez nous qu'ailleurs. Le Canada ne peut non plus se permettre de se lancer dans une surenchère des subventions à l'exportation. De plus, l'utilisation des recettes fiscales pour promouvoir les exportations suppose un choix politique de ne pas les utiliser à d'autres fins, comme des fins de développement régional ou social. Enfin, il y a