

administratif vu la structure fiscale actuelle, mais elle pourrait entraîner une perte de revenus non négligeable. Une autre méthode consisterait à permettre aux producteurs de déduire la taxe de vente prélevée antérieurement sur les intrants. Cette solution est administrativement moins intéressante que la première, mais elle assurerait probablement un maximum de bénéfices aux producteurs en même temps qu'un minimum de perte de revenus. Plusieurs témoins ont proposé que le fardeau de la taxe sur les ventes soit supprimé par l'adoption d'une taxe à la valeur ajoutée (TVA) semblable à celle qu'utilisent certains pays européens pour venir en aide aux industriels; dans l'immédiat, une telle solution ne semble pas applicable au Canada. La principale difficulté tient à ce que le secteur des taxes de vente relève à la fois des administrations fédérale et provinciales. Cependant, étant donné qu'on va réexaminer les propositions formulées récemment par le ministre des Finances en vue de remplacer la taxe fédérale de vente sur la fabrication par une taxe sur les ventes en gros, le Comité recommande que l'on étudie sans tarder les propositions ci-dessus et les autres méthodes visant à réduire le déséquilibre fiscal qui frappe les producteurs.

(iv) *Impôt sur le revenu des personnes physiques et cotisations de sécurité sociale*

Plusieurs représentants d'entreprises canadiennes ont fait part dans leur témoignage des difficultés qu'éprouvait leur société à attirer de jeunes cadres au Canada du fait du régime fiscal comparativement beaucoup plus sévère. En fait, le fardeau moyen de l'impôt sur le revenu des personnes physiques est beaucoup plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Il existe une grande différence dans les niveaux d'imposition selon les États et les provinces, ce qui rend toute comparaison difficile. Cependant, en 1977, l'employé qui gagnait environ \$20,000 ou plus devait supporter des impôts plus élevés au Canada que dans la quasi-totalité des États américains, et si ce contribuable était marié tout en étant le seul soutien de famille, il était très sérieusement désavantagé par rapport à son homologue américain. Un jeune cadre gagnant environ \$30,000 tomberait dans cette catégorie. S'il passait d'un État faiblement imposé à une province à forte imposition, la différence d'imposition pourrait augmenter. En déménageant de l'État de New York (où les impôts sont élevés) pour s'installer dans la province de l'Alberta (où ils le sont moins), on pourrait économiser presque \$1,000 en impôt et en sécurité sociale; par contre, en quittant le Texas (où les impôts sont faibles) pour la Saskatchewan (où ils sont plus élevés), la charge fiscale additionnelle serait d'environ \$4,000. Le choix du Québec serait encore plus désavantageux. «L'exode des cerveaux» vers les États-Unis est directement lié à cette situation.

Il convient cependant de remarquer que le taux moyen d'imposition ne reflète pas intégralement la situation et les paiements de transfert peuvent pratiquement contrebalancer le fardeau plus lourd de l'impôt canadien sur le revenu. Les prestations perçues au titre des allocations familiales et de l'assurance hospitalière et médicale n'ont pas d'équivalent aux États-Unis. De plus, la combinaison de la sécurité de la vieillesse et des prestations du régime de retraite du Canada est susceptible d'assurer aux retraités des revenus supérieurs aux prestations de sécurité sociale du système américain. Naturellement la majorité de ces prestations ne présenteraient qu'un faible intérêt pour un cadre américain qui ne travaillerait que quelques années au Canada et ne seraient pas d'une importance capitale aux yeux de nombreux Canadiens entrepreneurs.