Industrie Canada Industry Canada

COLLECTION DOCUMENTS DE TRAVAIL / WORKING PAPER SERIES

LES ENTRAVES INTERPROVINCIAUX AU COMMERCE DES PRODUITS ET SERVICES AU CANADA: DOCUMENT DE RÉFLEXION POUR LE COMPTE D'INDUSTRIE CANADA

John Whalley, Université Western Ontario

Document de travail 2007-08

Canada

La série Documents de travail de la Direction générale de l'analyse de la politique micro-économique se veut un moyen de diffuser les résultats des recherches issues des projets d'Industrie Canada dans le but de favoriser la discussion et la réception d'observations.

Les documents de travail sont diffusés dans la langue dans laquelle ils ont été écrits. Les opinions qui y sont exprimées sont celles des auteurs et n'engagent pas Industrie Canada ou le gouvernement fédéral. Le lecteur est prié de faire part de ses commentaires aux auteurs.

The Micro-Economic Policy Analysis Branch's Working Paper Series is intended as a means of diffusing research findings from Industry Canada projects for discussion and comment.

Working Papers are circulated in the language in which they were written. The papers reflect the views of the authors and no responsibility for them should be attributed to Industry Canada or the federal government. Comments on the papers are invited and may be sent directly to the authors.

Collection Documents de travail / Working Paper Series

LES ENTRAVES INTERPROVINCIALES AU COMMERCE DES PRODUITS ET SERVICES AU CANADA : DOCUMENT DE RÉFLEXION POUR LE COMPTE D'INDUSTRIE CANADA*

John Whalley, Université Western Ontario

Document de travail 2007-08

IC 60410

---

*Ce document de recherche est l'un des quatre documents préparés pour la table ronde présentée par Ressources humaines et Développement social Canada et Industrie Canada intitulée *Les défis et les occasions du commerce intérieur*, qui s'est déroulée à Ottawa le 30 mars 2007.

*This research paper is one of four prepared for the Human Resources and Social Development Canada-Industry Canada Roundtable on *Internal Trade: Opportunities and Challenges*, which was held in Ottawa on March 30, 2007.

Pour obtenir des exemplaires des documents publiés dans la collection des documents de travail, cliquer sur : http://www.ic.gc.ca/epic/site/eas-aes.nsf/fr/h_ra01967f.html ou s'addresser à :

Coordinatrice des publications
Analyse de la politique micro-économique
Industrie Canada
10e étage, tour Est
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél.: (613) 952-6411; Fax.: (613) 991-1261
Courriel: mepa.apme@ic.gc.ca

To obtain copies of documents published under the Working Paper Series, please visit: http://www.ic.gc.ca/epic/site/eas-aes.nsf/en/h_ra01967e.html or contact:

Publications Coordinator
Micro-Economic Policy and Analysis
Industry Canada
10th Floor, East Tower
235 Queen Street
Ottawa, Ontario K1A 0H5

Tel.: (613) 952-6411; Fax.: (613) 991-1261
E-mail: mepa.apme@ic.gc.ca

Sommaire

Le présent document de réflexion traite des flux de circulation interprovinciaux des produits et services au Canada. Il fait valoir la nécessité de situer les récentes préoccupations exacerbées quant à cet enjeu, au moyen notamment des enquêtes d'opinion du milieu des affaires, dans le contexte d'évaluations réalisées antérieurement dans les années 1980. Selon ces évaluations, il s'agissait d'une tempête dans un verre d'eau. Trois thèmes ressortent des travaux réalisés jusqu'à présent. Le premier se rapporte aux effets directs apparemment restreints des entraves interprovinciales sur le commerce. Le deuxième touche l'incidence des politiques fédérales adoptées dans les années 1970 et 1980 sur les flux de circulation commerciaux interprovinciaux, laquelle surpasse largement celle des entraves interprovinciales. Le troisième thème évoque les coûts apparemment importants qu'entraîne la réglementation, mais que celle-ci (exception faite du camionnage) diffère peu en termes explicites d'une province à l'autre. Par ailleurs, les travaux réalisés antérieurement ont permis de répertorier les entraves interprovinciales et de présenter les calculs empiriques à l'appui de l'hypothèse étayée, dimension qui semble absente des observations formulées récemment. Il s'agit désormais de mettre ces travaux à jour pour en évaluer la pertinence dans le contexte actuel. De plus, le présent document de réflexion passe en revue les situations vécues dans d'autres fédérations (comme l'Australie, le Brésil, les États-Unis et la Russie). Il commente également l'Accord sur le commerce intérieur de 1995 et l'entente conclue en 2006 entre l'Alberta et la Colombie-Britannique, dans l'optique d'approfondir des démarches plausibles visant à

rehausser l’incidence de ces conventions d’ici la prochaine décennie. Les principales lacunes au chapitre du savoir et priorités de la recherche ultérieure sont également mises en évidence.

1. Introduction et examen des enjeux

Le principal enjeu dont traite le présent document de réflexion se rapporte à l'incidence des entraves interprovinciales au Canada sur les flux de circulation des produits et services et la mesure à laquelle ces entraves sont contraignantes. Le peu de documentation à ce sujet laisse entrevoir deux pôles. Selon le premier pôle, cette incidence est contraignante. Ce pôle est exemplifié par un récent sondage COMPAS (2004) réalisé auprès de chefs d'entreprise. Ces derniers sont d'avis que les entraves interprovinciales au commerce nuisent tout autant que les entraves commerciales entre le Canada et les États-Unis, les entraves à la mobilité de la main-d'œuvre étant les plus dévastatrices et celles au commerce, les moins dévastatrices. Selon le deuxième pôle, cette incidence correspond à une tempête dans un verre d'eau. Ce pôle est exemplifié par les travaux des auteurs Whalley (1983 et 1996), Trela et Whalley (1986) et Boadway (1996). Ces derniers avancent que la portée des entraves est on ne peut plus restreinte. L'incidence qu'ils perçoivent est également fonction du modèle implicite employé, lequel peut atténuer encore davantage l'incidence défavorable. De toute évidence, il faut mettre à jour les travaux réalisés antérieurement pour ensuite approfondir l'étude des différences relevées.

Il semble ressortir de la documentation existante que seuls les travaux réalisés dans les années 1980 présentent un répertoire des entraves interprovinciales pertinentes. Les auteurs Trebilcock, Whalley, Rogerson et Ness (1983) répartissent leur répertoire selon les catégories suivantes : les politiques d'achats du gouvernement provincial (où la plupart des gouvernements provinciaux privilégient dans une certaine mesure les fournisseurs locaux); la réglementation sur les transports, particulièrement en ce qui touche la réglementation provinciale des taux et de l'entrée; l'enregistrement du matériel, les règlements sur les poids et mesures, les restrictions en matière de sécurité et les taxes sur le carburant dans le domaine du camionnage; les politiques

provinciales sur l'alcool; les politiques agricoles; les pratiques d'embauche préférentielles et contraintes du marché du travail; les contraintes du marché du capital. Il semble qu'un tel répertoire puisse encore s'appliquer dans l'ensemble actuellement, quoique certains détails aient changé.

Pour qu'il soit pertinent, l'examen de l'incidence doit également prendre en compte les tendances et l'ampleur des flux de circulation des produits et services dans le commerce interprovincial. Parmi les changements intervenus ces dernières années, il y a la croissance accélérée du commerce international par rapport au commerce interprovincial (rapport de 2:1 actuellement contre 1:1 en moyenne entre les provinces canadiennes dans les années 1980) de même que la croissance accélérée du commerce des services par rapport à celui des produits (à l'heure actuelle, les flux de circulation des services dans le commerce interprovincial sont presque identiques à ceux du commerce des produits). Sur le plan du commerce, tant interprovincial qu'international, l'Ontario affiche des surplus. Sur le plan du commerce interprovincial, le Québec et les provinces de l'arrière-pays dans l'ouest et l'est du Canada accusent un manque à gagner.

Les auteurs Whalley (1985 et 1996), Trela et Whalley (1986) et Boadway (1996) ont présenté des évaluations détaillées de l'incidence des entraves interprovinciales. Ces évaluations s'appuient sur des analyses standard de l'équilibre partiel ou général du coût des distorsions, suivies d'une évaluation de la mesure à laquelle les autres prises en compte que sont les économies d'échelle ou la structure, la dynamique et les effets de croissance du marché risquent d'amplifier les résultats. Ceux-ci dépendent de l'ampleur présumée des entraves, de leur étendue dans le commerce et des valeurs d'élasticité supposées. Toutefois, les calculs ayant trait aux années 1980 ne révèlent qu'une faible incidence sur les agrégats. Les auteurs avancent que les

effets de l'amplification imputables aux facteurs manquants ne sont que restreints. Les prétentions actuelles quant à l'importance de ces effets semblent s'appuyer sur des enquêtes d'opinion auprès de gens d'affaires.

L'auteur Whalley (1983) évalue également l'incidence des politiques fédérale sur les flux de circulation du commerce interprovincial à partir de données du milieu des années 1970. Il conclut que l'incidence de ces politiques surpasse largement celle des entraves interprovinciales. Les politiques en question se rapportent notamment à la tarification fédérale sur les importations (taux supérieur pour les fabricants), aux incitatifs fiscaux, aux incitatifs fiscaux relatifs à la fabrication (incitatifs de fabrication et de transformation en vigueur dans les années 1970) et au Programme énergétique national en vigueur à l'époque. De nos jours, pendant que cette tarification est de beaucoup inférieure, les incitatifs fiscaux et politiques énergétiques ont passablement changé, de sorte que le tableau d'ensemble sera différent. Cela dit, l'enjeu demeure. Il convient également de souligner que les estimations du coût de la réglementation – tant en ce qui concerne l'économie du Canada que celle des autres pays comme les États-Unis ou l'Australie – sont élevées (près de 10 % du PIB) et que la réglementation constitue un enjeu de taille, quel que soit l'ordre de gouvernement. Quoi qu'il en soit, ce qu'il faut retenir dans ce cas-ci, c'est la mesure à laquelle cette réglementation est source de discrimination entre fournisseurs provinciaux. Or, il ressort de la documentation à cet effet que, exception faite du camionnage, cette incidence est relativement restreinte.

Un autre enjeu porte sur l'existence ou pas d'un biais dans l'incidence du commerce interprovincial au sein des autres fédérations. Hélas, il ne semble pas exister de documentation qui quantifie l'incidence des entraves entre provinces ou États au chapitre du commerce dans les autres fédérations. Néanmoins, il existe de la documentation sur la forme que prennent certaines

de ces entraves et les récents changements apportés à cet effet. C'est ainsi qu'en Australie, une grande partie de la réglementation du secteur professionnel en 20 ans a été centralisée, passant des gouvernements des États au gouvernement fédéral. Dans le présent document, l'état de la situation au Brésil, en Russie et aux États-Unis est également abordé de façon succincte.

Un autre enjeu se rapporte à l'incidence qu'auraient les frontières interprovinciales sur le commerce, même si ces frontières officielles sont peu nombreuses. Il est question dans le présent document de la documentation relative à l'effet d'une frontière nationale d'après l'auteur McCallum (1995). Ce dernier a démontré la grande incidence que comporte au Canada la frontière canado-américaine sur l'ampleur relative du commerce canado-américain par rapport au commerce interprovincial au Canada, même après correction de l'incidence de l'ampleur relative. Il ressort de ces recherches que les provinces canadiennes sont 20 fois plus susceptibles de commercer entre elles qu'avec les États américains. Cette situation semble non seulement témoigner de la faiblesse relative des frontières interprovinciales, mais également de l'incidence semblable que ces frontières semblent comporter, fussent-elles en réalité ouvertes. L'auteur Wolf (2000) a fait rapport de résultats qui s'inscrivent dans cette tangente au sein des États américains.

Sont également analysées dans le présent document les initiatives stratégiques possibles à l'avenir, dans l'optique d'atténuer l'incidence qui pourrait résulter des entraves interprovinciales. Il y est question des deux principales initiatives des dernières années, soit l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) de 1995 et le récent Accord sur le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d'œuvre (ACIMMO) conclu entre l'Alberta et la Colombie-Britannique. Tandis que l'ACI consiste en un rouage dans lequel interviennent des principes énoncés et l'échange d'engagements prévus, l'ACIMMO est un traité au sens large assorti d'exceptions (p. ex., le commerce de produits agricoles). L'un et l'autre témoignent de faiblesses dans leurs

procédures de solution de conflits. Parmi les démarches possibles en vue de raffermir ces procédures, il y a le consentement de part et d'autre à autoriser la retenue à la source des fonds fédéraux destinés aux parties déboutées ou l'élargissement de la couverture provinciale prévue dans les ententes conclues entre l'Alberta et la Colombie-Britannique. La faisabilité de chaque démarche est abordée.

En conclusion, le présent document souligne les priorités de recherche qui en résultent. Parmi celles-ci, il y a le besoin d'un répertoire mis à jour des entraves interprovinciales, une analyse approfondie des données les plus récentes sur les flux de circulation du commerce interprovincial, l'étude de démarches d'analyse dans l'optique d'une évaluation de l'incidence des entraves complexes (comme les restrictions sur les autorisations de mobilité) ainsi que les nouvelles initiatives quant aux options stratégiques dans le domaine.

2. Répertoires des entraves interprovinciales au commerce

Le concept d'entrave interprovinciale au commerce évoque toute forme d'obstruction (ou de distorsion) aux flux de circulation interprovinciaux des produits ou services, par suite de règlements, de lois ou de politiques adoptés par les gouvernements provinciaux. Ce concept est habituellement employé au sens large pour englober tant les incitatifs que les mesures restrictives des gouvernements provinciaux à l'endroit du commerce interprovincial. Ces éléments entrent habituellement dans les grandes catégories que sont les politiques d'achats des gouvernements provinciaux; les politiques agricoles, notamment les offices de commercialisation; les politiques provinciales sur l'alcool; la réglementation des transports; les politiques sur les ressources naturelles; l'incidence des différences dans les taux et assiettes d'imposition de la taxe au détail. Les chercheurs ont longtemps qualifié d'opaques un bon nombre de ces politiques et pratiques, ce qui complique l'évaluation de l'incidence de celles-ci.

Les travaux réalisés dans les années 1980 ont permis dans une certaine mesure de documenter ces politiques et pratiques dans le détail. Les chercheurs ont alors cerné plusieurs moyens par lesquels les gouvernements provinciaux accordaient un traitement préférentiel aux fournisseurs de leur province dans l'adjudication de contrats. L'un de ces moyens consistait à ajuster les exigences de rendement du contrat en fonction des capacités particulières aux producteurs locaux. Un autre moyen était de recourir à des listes de fournisseurs dans lesquelles les fournisseurs de l'extérieur de la province auraient peine à s'y inscrire. Les gouvernements pouvaient aussi préciser un avantage de tarification à l'endroit des soumissions de la province, de façon à les distinguer des soumissions hors province. Enfin, un moyen ultime dont disposaient les gouvernements était d'accorder un traitement préférentiel aux produits « à forte connotation provinciale ». Selon les auteurs Trela et Whalley (1986), l'application de ces moyens en Alberta,

à titre d'exemple, a comporté l'incidence nette suivante : plus de 90 % des produits et services achetés par le gouvernement de l'Alberta étaient issus de fournisseurs albertains.

Le tableau 1 permet de documenter dans le détail la forme prise par ces politiques dans les années 1980. Si dans cette forme les éléments susmentionnés interviennent, il y a variation d'une province à l'autre. En règle générale, ce sont dans les petites provinces que les politiques sont les plus préférentielles, phénomène qui s'inscrit aussi dans la tendance générale mondiale des petites économies à privilégier davantage le protectionnisme que les grandes économies.

Depuis les années 1980, la situation a changé passablement en ce qui touche les accords officiels, notamment depuis l'adoption en 1995 de l'ACI, lequel interdit les politiques favorisant les fournisseurs locaux pour permettre aux fournisseurs canadiens de présenter une soumission à tout contrat gouvernemental de plus de 25 000 $ au chapitre des produits et de plus de 100 000 $ à celui de la construction. Il faut également prendre en compte les achats du secteur « MUSH » (composé des municipalités, des universités, des collèges, des conseils scolaires et des hôpitaux). Le hic, c'est que le rouage de solution de conflits que comporte l'ACI est faible, au point où les infractions à cet accord se révèlent difficiles à rectifier. Les auteurs de l'analyse contemporaine font valoir à répétition qu'un bon nombre de ces procédures demeurent de facto en vigueur.

Tableau 1
Pratiques et politiques d'achats des provinces canadiennes dans les années 1980

Terre-Neuve Les politiques d'achats s'inscrivaient dans une démarche « à valeur ajoutée » afin de maximiser l'emploi à l'échelle locale dans le secteur de la main-d'œuvre et des matériaux. Une allocation d'excédents provinciale servait à évaluer le degré de présence de l'entreprise dans la province. Elle pouvait également accroître la préférence provinciale jusqu'à concurrence de 10 % de la valeur de la soumission.

Nouveau-Brunswick Les soumissions étaient évaluées selon leur coût et leur incidence sur l'emploi et l'économie de la province. L'établissement des sources d'achats se limitait aux fournisseurs du Nouveau-Brunswick dans la mesure où au moins trois fournisseurs locaux offraient leurs services.

Nouvelle-Écosse Les politiques adoptées visaient à maximaliser l'emploi au sein de la main-

d'œuvre et des marchés locaux. L'appel d'offres se limitait aux sources d'achats provinciales dans la mesure où trois fournisseurs de la province offraient leurs services. Ces fournisseurs pouvaient obtenir une prime de 10 %.

Île-du-Prince-Édouard Tandis que les soumissions publiques ne s'appliquaient qu'aux grands contrats, la documentation ne fait état d'aucun traitement préférentiel provincial destiné aux fournisseurs locaux dans les contrats de construction.

Provinces maritimes dans l'ensemble En vertu d'une entente conclue en 1981 entre les provinces Maritimes, la préférence était accordée dans l'ordre à la province, aux Maritimes, puis à l'ensemble du Canada.

Québec Les soumissions étaient accordées en fonction des éléments du coût ainsi que du contenu québécois et canadien. La demande de soumissions se limitait aux entreprises du Québec si les fournisseurs locaux pouvaient se livrer concurrence adéquatement ou si des objectifs stratégiques industriels étaient mis de l'avant. Dans les contrats de plus de 50 000 $, les entrepreneurs du Québec bénéficiaient d'un taux préférentiel de 10 %.

Ontario Le gouvernement accordait un taux préférentiel de 10 % aux contrats canadiens. Les entreprises de l'Ontario bénéficiaient d'un traitement préférentiel si leurs soumissions étaient concurrentielles.

Manitoba Une politique d'achats au Manitoba était en vigueur afin de maximaliser la « teneur manitobaine ». Si les préférences de tarification n'étaient pas établies, elles étaient toutefois accordées dans les petits contrats. Souvent, les contrats étaient répartis pour donner aux petites entreprises locales l'occasion de participer à l'appel d'offres.

Saskatchewan Dans les cas où les soumissions étaient à peu près semblables, les fournisseurs locaux obtenaient un traitement préférentiel. Il y avait également une gamme de rouages visant à favoriser le contenu local.

Alberta Dans les projets exigeant un permis, il était prévu de recourir le plus possible aux achats et services professionnels de l'Alberta. Dans les cas où les prix et la qualité des produits s'équivalaient, les fournisseurs locaux bénéficiaient d'un traitement préférentiel.

Colombie-Britannique Les fournisseurs locaux obtenaient une prime pouvant aller jusqu'à 10 %. Les décisions touchant les fournisseurs étaient fonction du coût, du chômage en région et de la vigueur globale du secteur.

Sources : Trela et Whalley (1986); Trebilcock, Whalley, Ness et Rogerson (1983)

Dans le domaine du commerce agricole, la gestion des offices de commercialisation agricole et des programmes de soutien à l'agriculture de même que le recours à des normes ou règlements restrictifs sur les produits ont eu dans l'ensemble une incidence sur les flux de circulation interprovinciaux des produits. C'est ainsi que les offices de commercialisation en

gestion de l'offre ont imposé des restrictions sur l'introduction de produits dans les marchés provinciaux, parfois en fonction d'une réglementation particulière dans l'étiquetage provincial. Pour leur part, les offices provinciaux ont pris des décisions touchant le lait de consommation frais et le tabac. Les programmes de soutien provinciaux ont varié d'une province à l'autre, au point de toucher la structure des coûts et, de ce fait, le commerce interprovincial. Ces programmes prenaient la forme d'aide directe (subsides en espèces, régimes de stabilisation et programmes d'aide) ou de soutien à la promotion.

Le défaut d'uniformité dans les normes des produits a souvent eu un effet discriminatoire sur les producteurs de l'extérieur de la province, au point de comporter une incidence sur le commerce interprovincial. Par exemple, tandis que le Québec et les provinces maritimes ont recours à l'échelle canadienne de catégorisation des pommes de terre, l'Ontario emploie sa propre échelle de catégorisation, laquelle admet des pommes de terre de dimension et à coût moindres que les consommateurs achetaient couramment. Au Québec, les lois linguistiques exigent que le français occupe la même place que l'anglais dans l'emballage des produits. En outre, tandis que le Québec exige que le beurre soit emballé dans un papier aluminium particulier, l'Ontario autorise à cette fin le papier sulfurisé.

Au chapitre des politiques provinciales sur l'alcool, celles-ci ont souvent eu un effet discriminatoire à l'endroit des fournisseurs de l'extérieur de la province. Elles ont apporté aux producteurs locaux un soutien préférentiel par le biais de la publicité, de l'espace sur les rayons et des politiques d'inscription au catalogue et de fixation des prix. De plus, ces politiques ont restreint les achats privés de produits de l'extérieur de la province au moyen de quotas ou de la perception de taxes sur ces achats. Elles pouvaient également comporter des exigences particulières en matière d'emballage. Les auteurs Trela et Whalley (1986) ont relaté les

estimations des majorations au début des années 1980 sur les alcools au sein de la province et ceux de l'extérieur de la province au Canada atlantique (97 % contre 124 %), au Québec (94 % contre 105 %), en Ontario (58 % contre 105 %), au Manitoba et en Saskatchewan (80 % contre 87 %), en Alberta (24 % contre 89 %) et en Colombie-Britannique (50 % contre 110 %).

La réglementation sur les transports adoptée par les provinces a eu une incidence sur le commerce interprovincial par le biais de la réglementation sur le camionnage. Celle-ci a non seulement touché de façon différentielle la prestation des services de transport vers les provinces, mais également le prix des produits livrés qui englobe aussi les coûts de transport. Dans ce cas-ci, six composantes distinctes de la réglementation sur le camionnage étaient en cause, à savoir : la réglementation des tarifs et de l'entrée; les exigences d'enregistrement; la réglementation sur le poids et le volume; les restrictions en matière de sécurité; les pratiques d'application réglementaire; les taxes sur le carburant.

La réglementation des tarifs et de l'entrée fait intervenir des mesures de contrôle d'entrée, d'approbation de tarifs et de présentation de formulaires qui varient d'une province à l'autre. C'est ainsi qu'il y avait des différences d'une province à l'autre en ce qui touche l'organisme de réglementation de même que les exigences et le programme de présentation de formulaires. Pendant que certaines provinces ont adopté une réglementation sur le camionnage intraprovincial différente de celle sur le camionnage extraprovincial, les modalités du permis de conduire changeaient d'une province à l'autre. Dans les exigences d'enregistrement, il est stipulé que les camions circulant d'une province à l'autre doivent verser des droits d'enregistrement puis obtenir les plaques d'immatriculation de chacune des provinces. La réglementation sur le poids et le volume varie également d'une province à l'autre. C'est ainsi que dans les provinces des Prairies, là où les routes sont en piètre état, les restrictions de poids sont moindres que celles imposées en

Ontario ou au Québec; en revanche, les provinces des Prairies autorisaient une longueur de véhicule supérieure à celle admise au Canada central. Il en a résulté un défaut d'uniformité dans la réglementation, de sorte que les camionneurs ont dû verser des frais supplémentaires pour se conformer aux exigences de chacune des provinces par lesquelles ils passaient. Idem pour les restrictions en matière de sécurité : les provinces pouvaient restreindre l'entrée de camions en provenance d'une autre province par le biais de normes de sécurité dont la conformité se révélait coûteuse pour ces camions. Quoique les pratiques d'application réglementaire ne soient pas documentées, de nombreuses allégations font état d'une application plus sévère à l'endroit des camionneurs de l'extérieur de la province que de ceux de la province.

Dans le domaine des taxes de vente et sur le carburant, la plupart des provinces ont fondé l'évaluation des taxes sur le carburant que les camionneurs doivent verser en fonction de la consommation de carburant pour le kilométrage parcouru au sein de la province même. Tout paiement versé en trop par rapport à l'évaluation était ou bien remboursé, ou bien accordé sous forme de crédit. Au Québec, les camionneurs devaient utiliser ce crédit dans les 12 mois, ce qui constituait un incitatif à se déplacer davantage au Québec. En outre, chaque province établissait une taxe de vente à chaque camion franchissant ses frontières. Bien que l'entente canadienne interprovinciale sur la taxe de vente (ISTA) ait stipulé que les camionneurs ne versent des taxes de vente qu'à leur province de résidence, après quoi il y a répartition du montant entre les provinces selon le kilométrage véritablement parcouru dans chaque province, l'ISTA ne s'appliquait pas aux camionneurs qui passaient par les États-Unis, de sorte que ces derniers devaient verser des taxes de vente dans chacune des provinces qu'ils parcouraient. Cette situation a incité les camionneurs à s'en tenir ou bien au commerce interprovincial, ou bien au commerce international.

Les politiques sur les ressources naturelles ont eu une incidence multiple sur le commerce interprovincial des ressources naturelles. D'abord, les taxes ou redevances sur le revenu tiré des ressources naturelles ont incité une concentration des activités dans les provinces à faible taxation. Ensuite, diverses composantes favorisaient une transformation accrue des ressources dans les provinces, notamment les allocations de transformation, les incitatifs quant aux coûts d'exploration ou connexes ou les droits ou exigences supplémentaires sur les produits si ceux-ci étaient expédiés à l'état brut vers l'extérieur de la province. Les modalités s'appliquant aux baux accordés par les gouvernements provinciaux avaient souvent pour effet de restreindre l'entrée aux seuls résidents locaux ou d'exiger la transformation des ressources au sein de la province.

Au chapitre de la taxe de vente au détail, les provinces présentaient des différences quant au taux d'imposition et aux produits touchés. Les différences dans ce taux ont incité les consommateurs à s'adonner au magasinage outre-frontières, c.-à-d. faire des achats dans une province avoisinante où le taux d'imposition est faible. Compte tenu de la réalité géographique du Canada et de la similitude relative des taux d'imposition, cet enjeu ne s'appliquait concrètement qu'à l'Alberta, province qui fait exception à la règle. Dans la plupart des provinces, les consommateurs ne paient pas de taxes sur les aliments, le logement et, dans une certaine mesure, les vêtements et les chaussures. Selon certaines estimations, les exonérations fiscales sont telles qu'elles comptent pour la moitié des dépenses de consommation. Dans la mesure où les taxes de vente provinciales favorisaient une consommation accrue d'articles sans taxe, ce sont les provinces où le secteur de la fabrication était important qui écopaient le plus (p. ex., l'Ontario et le Québec).

Selon une croyance très répandue, bon nombre de ces politiques demeurent actuellement en vigueur comme elles l'étaient dans les années 1980, malgré l'adoption de l'ACI. Cependant,

le nombre actuel de mesures ne se compare en rien à celui du passé, d’où la nécessité en premier lieu de mettre à jour les répertoires des années 1980 soigneusement compilés et à facteur travail élevé. Ces répertoires, compilés selon un ratio de trois travailleurs à plein temps/six mois, témoignent d’un effort d’enquête soutenu au moyen de visites rendues aux organismes professionnels et sectoriels de même qu’aux agences gouvernementales. Puisqu’une partie de la documentation recueillie présente une valeur anecdotique, il faudra trier cette documentation avec soin.

3. Données sur les flux de circulation du commerce interprovincial

Dans toute évaluation de l'incidence des entraves interprovinciales au commerce sur les flux de circulation interprovinciaux des produits et services, il importe de procéder par étapes. D'abord, il faut recenser la documentation sur la forme que prennent ces entraves. Ensuite, il faut établir leur représentation en fonction d'une certaine structure d'analyse à employer dans une analyse hypothétique montrant l'incidence du retrait de ces entraves. Enfin, il faut déterminer les données et paramètres qui pourront servir dans l'étalonnage du modèle et l'analyse hypothétique. Il ressort de l'analyse dans les chapitres suivants que le type de modèle employé, les hypothèses sous-jacentes adoptées dans ce modèle et les valeurs des paramètres employées contribuent fortement à prédéterminer la conclusion quant à l'incidence des entraves. En ce qui touche les principaux paramètres, comme les élasticités de substitution entre les produits fournis à l'échelle interprovinciale, il n'existe pas d'estimations dans la documentation.

Sur le plan des données, le Canada semble un cas particulier parmi les fédérations, car il est possible d'obtenir des données détaillées sur le commerce interprovincial par produit ou par province. Tous les cinq ans, Statistique Canada compile ces données au moyen du Recensement de la production dans lequel est obtenue la localisation des usines et entreprises répondantes dans les provinces. Les données sur le commerce interprovincial sont ensuite recueillies à l'aide de renseignements distincts sur les expéditions, lesquels accompagnent les réponses au Recensement de la production.

Les tableaux 2, 3 et 4 font état des récentes données sur le commerce entre provinces qu'a obtenues Statistique Canada. Ces données témoignent des flux de circulation bilatéraux entre provinces, comme les flux de circulation du commerce international des provinces, ainsi que du manque à gagner des provinces dans le commerce interprovincial et international. Elles

révèlent la dépendance marquée des provinces à l'endroit des sources d'achats en leur sein, et leur dépendance croissante à l'endroit de sources d'achats internationales par rapport aux sources d'achats interprovinciales. Malgré des variations d'une province à l'autre, le ratio dans l'ensemble du Canada s'établissait en moyenne à près de 1:1 dans les années 1980 et à environ 2:1 en 2002, ce qui reflète la forte croissance du commerce canado-américain au fil des ans. À l'aide de schémas de ces ratios sur 25 ans, l'auteur Columbe (2003) décrit une courbe « en forme de L » dans une représentation graphique renversée au fil du temps, ce qui illustre la croissance rapide du commerce international par rapport au commerce interprovincial ces dernières années.

Le tableau 4 fait état du manque à gagner par province en 2002 dans le commerce interprovincial et international. Les données qui s'y trouvent révèlent que la plupart des provinces génèrent des surplus dans le commerce international, fait compatible avec le surplus commercial agrégé important que le Canada génère dans l'ensemble. Toutefois, au chapitre du commerce interprovincial, il n'y a que l'Ontario qui génère un surplus commercial pendant que l'ensemble des autres provinces accusent un manque à gagner, nommément la Colombie-Britannique.

Les données à ce chapitre ne révèlent ni la partie du commerce interprovincial qui subit l'incidence des entraves interprovinciales, ni l'état du commerce interprovincial en l'absence de telles entraves. Pour en savoir plus à ce sujet, il faut procéder à une certaine structure d'analyse afin de saisir l'effet de ces entraves, processus dont il sera question dans le chapitre suivant.

Tableau 2
Sources d'achats des produits et services par province, 1997
(en millions $)

	Provinces acheteuses				
Provenance	**T.-N.-L.**	**Î.-P.-É.**	**N.-É.**	**N.-B.**	**Qc**
Terre-Neuve-et-Labrador	14 591	29	168	107	339
Île-du-Prince-Édouard	46	3 645	117	179	132
Nouvelle-Écosse	484	249	28 786	907	798
Nouveau-Brunswick	335	254	996	22 010	1 746
Québec	1 085	271	1 615	2 067	251 925
Ontario	2 099	520	3 678	2 788	27 799
Manitoba	49	19	115	102	1 292
Saskatchewan	23	16	61	38	640
Alberta	183	33	219	174	2 493
Colombie-Britannique	108	24	191	190	1 774
Yukon					4
Territoires du Nord-Ouest	2		9	1	53
Total, imp. interprov.	4 414	1 414	7 170	6 554	37 075
Importations internat.	3 028	496	6 261	6 136	62 310
Demande totale	22 033	5 554	42 217	34 699	351 309
Ratio source d'achats prov./demande totale	0,6622	0,6563	0,6819	0,6343	0,7171
Ratio source d'achats interprov./demande totale	0,2003	0,2546	0,1698	0,1889	0,1055
Ratio intrants internat./demande totale	0,1374	0,0893	0,1483	0,1768	0,1774

Source : *Statistique Canada*

Tableau 2 (suite)

	Provinces acheteuses						
Provenance	**Ont.**	**Man.**	**Sask.**	**Alb.**	**C.-B.**	**Yn**	**T.N.-O.**
Terre-Neuve-et-Labrador	352	15	13	37	32	1	4
Île-du-Prince-Édouard	207	12	8	21	22	1	
Nouvelle-Écosse	1 127	75	64	225	241	3	26
Nouveau-Brunswick	1 656	52	33	94	87	2	3
Québec	22 795	1 272	1 100	3 541	3 436	41	208
Ontario	464 582	4 575	4 001	13 078	10 976	170	442
Manitoba	3 161	37 867	1 339	1 636	1 086	8	39
Saskatchewan	2 476	836	37 841	2 294	658	10	18
Alberta	9 113	2 142	3 586	148 082	6 506	92	339
Colombie-Britannique	4 069	756	1 050	5 843	160 877	159	182
Yukon	22	2	3	36	64	1 628	18
Territoires du Nord-Ouest	313	11	12	104	77	3	4 307
Total, imp. interprov.	45 273	9 749	11 209	26 909	23 190	490	1 280
Importations internat.	159 262	8 736	8 014	27 522	30 421	183	463
Demande totale	669 117	56 352	57 065	202 513	214 488	2 301	6 050
Ratio source d’achats prov./ demande totale	0,6943	0,6720	0,6631	0,7312	0,7501	0,7075	0,7119
Ratio source d’achats interprov./ demande totale	0,0677	0,1730	0,1964	0,1329	0,1081	0,2130	0,2116
Ratio intrants internat./demande totale	0,2380	0,1550	0,1404	0,1359	0,1418	0,0795	0,0765

Tableau 3
Sources d'achats des produits et services par province, 2002
(en millions $)

	Destinataires					
Expéditeurs	**C.-B.**	**Alberta**	**Sask.**	**Man.**	**Ontario**	**Québec**
Terre-Neuve-et-Labrador	48	65	21	19	1 139	972
Île-du-Prince-Édouard	16	24	6	18	257	153
Nouvelle-Écosse	212	347	98	99	1 778	1 064
Nouveau-Brunswick	148	171	59	82	1 323	2 327
Québec	4 128	4 442	1 160	1 458	30 869	330 292
Ontario	13 889	17 044	4 507	5 310	646 210	36 819
Manitoba	1 240	2 237	1 444	46 763	4 262	1 653
Saskatchewan	957	2 772	44 856	1 311	3 644	750
Alberta	8 483	208 207	4 986	3 326	12 699	3 790
C.-B.	193 282	8 787	1 250	1 059	6 519	2 652
Yukon	102	17	4	4	31	8
T.N.-O.	155	68	12	11	442	32
Nunavut	8	12	2	7	20	11
Total, imp. interprov.	29 396	35 986	13 548	12 703	62 986	50 231
Importations internat.	38 870	56 057	13 566	10 493	217 948	83 538
Demande totale	261 548	300 250	71 970	69 959	927 144	464 061
Ratio source d'achats prov./ demande totale	0,7390	0,6934	0,6233	0,6684	0,6970	0,7117
Ratio source d'achats interprov./ demande totale	0,1124	0,1199	0,1882	0,1816	0,0679	0,1082
Ratio intrants internat./ demande totale	0,1486	0,1867	0,1885	0,1500	0,2351	0,1800

Tableau 3 (suite)

	Destinataires							
Expéditeurs	**N.-B.**	**N.-É.**	**Î.-P.-É.**	**T.-N.-L.**	**Yn**	**T.N. -O.**	**Nt.**	**Export. interprov.**
Terre-Neuve-et-Labrador	673	525	40	18 918	1	7	5	3 514
Île-du-Prince-Édouard	226	162	4 972	64	1	1	1	930
Nouvelle-Écosse	1 211	37 660	347	763	5	30	11	5 965
Nouveau-Brunswick	28 124	1 213	407	500	6	16	5	6 256
Québec	2 597	1 938	277	1 217	41	215	120	48 497
Ontario	3 354	4 164	622	2 396	151	465	142	89 012
Manitoba	133	149	31	688	815	56	27	11 314
Saskatchewan	62	91	16	36	7	22	8	9 677
Alberta	253	461	47	334	115	449	133	35 078
Colombie-Britannique	199	293	51	148	189	201	45	21 395
Yukon	1	1	0	0	1 922	18	8	193
T.N.-O.	1	4	0	1	3	4 179	61	789
Nunavut	1	2	0	1	1	19	1 962	83
Total, imp. interprov.	8 709	9 003	1 839	5 528	533	1 449	566	
Importations internat.	9 341	8 679	1 022	6 254	161	947	193	
Demande totale	46 174	55 342	7 833	30 700	2 616	6 575	2 721	46 174
Ratio source d’achats prov./ demande totale	0,6091	0,6805	0,6348	0,6162	0,7347	0,6356	0,7211	0,6091
Ratio source d’achats interprov./ demande totale	0,1886	0,1627	0,2348	0,1801	0,2037	0,2204	0,2080	0,1886
Ratio intrants internat./ demande totale	0,2023	0,1568	0,1305	0,2037	0,0615	0,1440	0,0709	0,2023

Tableau 4
Manque à gagner dans le commerce interprovincial et international par province, 2002
(en millions $)

	Commerce international			Commerce interprovincial		
Province	**Exp.**	**Imp.**	**Bal. comm.**	**Exp.**	**Imp.**	**Bal. comm.**
Terre-Neuve-et-Labrador	6 254	4 826	+1 428	3 514	5 528	-2 014
Île-du-Prince-Édouard	1 022	825	+197	930	1 839	-909
Nouvelle-Écosse	6 679	8 579	-1 900	5 965	9 003	-3 038
Nouveau-Brunswick	9 341	9 074	+267	6 256	8 709	-2 453
Québec	85 358	79 466	+5 892	48 497	50 231	-1 734
Ontario	217 948	196 261	+21 687	89 012	62 986	+26 026
Manitoba	10 443	10 507	-64	11 314	12 703	-1 389
Saskatchewan	13 566	8 944	+4 622	9 677	13 548	-3 871
Alberta	56 057	40 296	+15 761	35 078	35 986	-908
Colombie-Britannique	38 870	36 389	+2 481	21 395	29 396	-8 001
Yukon	161	289	-128	193	533	-340
Territoires du Nord-Ouest	997	718	+279	789	1 449	-660
Nunavut	193	240	-47	83	566	-483

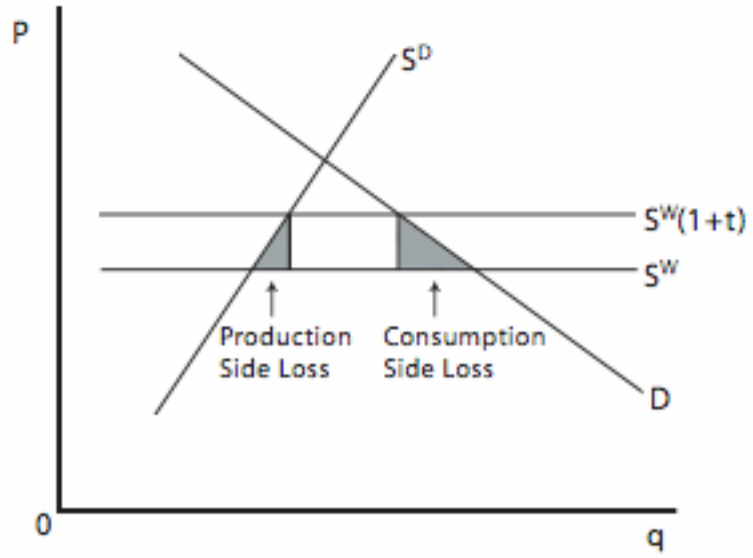
4. Évaluation de l’incidence des entraves interprovinciales au commerce

Le peu d’évaluations dans la documentation qui traitent de l’incidence des entraves interprovinciales sur le commerce s’appuient sur la documentation actuelle quant à l’incidence des tarifs sur le commerce international. Elles sont assorties d’une analyse sur la mesure à laquelle les effets manquants, entre autres les économies d’échelle ou les prises en compte de la croissance endogène, risquent d’amplifier l’incidence des entraves interprovinciales des prévisions du modèle. L’auteur Whalley (1983) présente quelques estimations d’équilibre partiel quant à l’incidence des entraves interprovinciales à partir des paramètres d’élasticité présumés et données de 1974 ainsi que d’estimations spéculatives d’équivalents d’entraves fondés sur la valeur. Pour leur part, les auteurs Trela et Whalley (1986) présentent d’autres estimations d’équilibre partiel approfondies et ultérieures, de même que certaines estimations connexes qui sont tirées d’un modèle d’équilibre général. De plus, les auteurs Whalley (1996) et Boadway présentent une analyse de la mesure à laquelle les divers facteurs manquants risquent d’amplifier l’incidence produite par le modèle.

L’analyse classique standard de l’incidence d’un tarif sur une petite économie ouverte sans influence sur les prix est exposée à la figure 1. Dans ce cas-ci, pour une seule marchandise, la fonction de la demande est à pente descendante, celle de l’offre intérieure est à pente ascendante pendant que celle de l’offre internationale témoigne d’une élasticité parfaite. Le tarif vient modifier la fonction de l’offre internationale, ce qui entraîne une substitution entre la consommation des produits protégés et des autres produits, de même qu’une substitution dans la production entre les deux sources d’offres. L’incidence du tarif entraîne une diminution des volumes commerciaux et une baisse du niveau de vie, phénomènes qu’illustrent les deux

triangles ombragés. Dans le présent cas, il est question du commerce international et interprovincial, d'où la variation dans l'analyse.

Figure 1
Analyse d'équilibre partiel de l'incidence d'un tarif national sur le commerce international

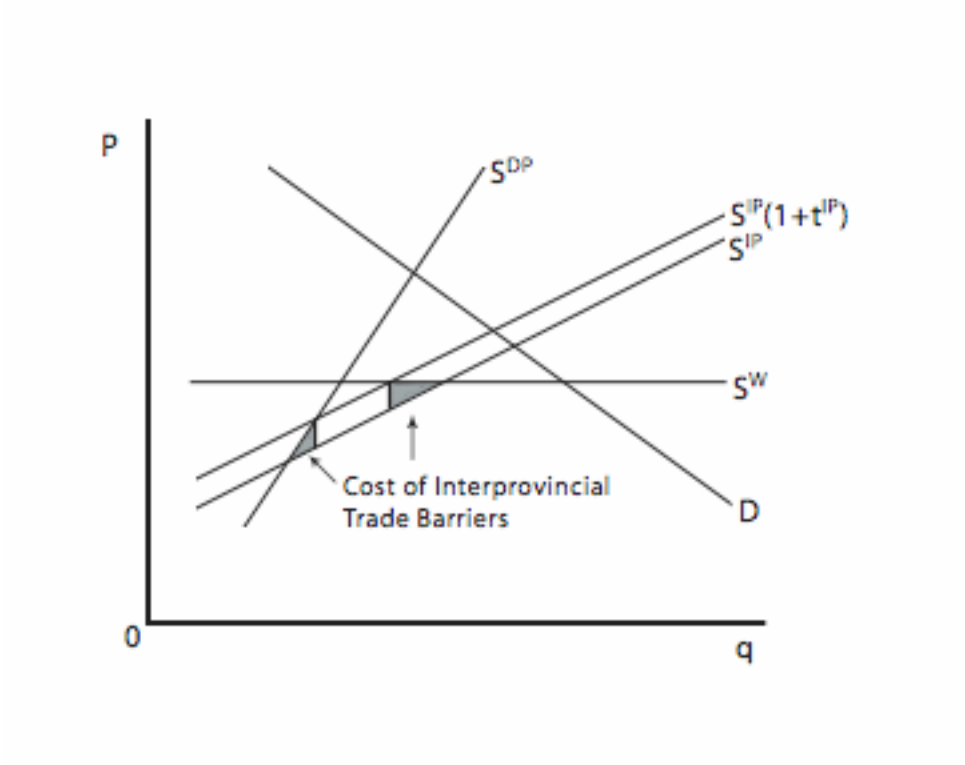


Recul à la production Recul à la consommation

Dans ce cas-ci, à l'exemple de la figure 2, si la source marginale de l'offre vers le marché intérieur se trouve à l'échelle internationale, l'incidence des entraves interprovinciales au commerce entraîneront une hausse à la production intérieure et à l'offre internationale, sans que le prix d'achat du produit ne soit touché. La perte qui résultera des entraves interprovinciales est illustrée par deux zones distinctes entre les fonctions de l'offre. C'est ainsi que les entraves interprovinciales et les entraves internationales ont pour effet de stimuler le commerce international et le commerce interprovincial, respectivement. L'ordre de grandeur de ces deux

incidences dépend des élasticités relatives des fonctions respectives de l'offre. Si celles-ci sont semblable, les incidences peuvent être considérables.

Figure 2
Analyse d'équilibre partiel de l'incidence
des entraves interprovinciales au commerce



Coût des entraves interprovinciales
au commerce

Par le biais de cette méthode, l'auteur Whalley (1983) présente certains calculs révélateurs sur l'incidence des entraves interprovinciales au commerce. S'il est fortement présumé que les entraves touchent l'ensemble du commerce interprovincial à un taux équivalent de 10 % fondé sur la valeur et que le coefficient d'élasticité de la demande s'établit à 0,5 pour chaque province, l'estimation des coûts correspond à 0,13 % du PIB; si le coefficient d'élasticité correspond à 1,0, l'estimation des coûts s'établira à 0,22 % du PIB. Les auteurs Trela et Whalley (1986) présentent les estimations de l'incidence d'équilibre partiel pour chacune des entraves à

partir des données de 1981. Ils en arrivent à des incidences agrégées encore inférieures à celles de Whalley (1983), les incidences les plus marquées provenant des politiques provinciales sur l'alcool, puis des politiques d'achats.

L'analyse d'équilibre général de l'incidence des tarifs diverge des analyses d'équilibre partiel : elle permet de saisir cette incidence sur l'ensemble des marchés de l'économie, tant au chapitre des importations que des exportations. La figure 3 donne un exemple de l'incidence, dans une petite économie ouverte sans influence sur les prix, d'un tarif national sur l'exportation d'un produit et l'importation d'un autre produit. Dans ce cas-ci, l'économie présente un ensemble de production convexe dont la limite de possibilités de production est concave par rapport au point d'origine. L'incidence du tarif dans l'économie entraîne une distorsion des prix sur le commerce international, ce qui abaisse le volume du commerce et impose des coûts aux secteurs de la demande de la production de l'économie.

Les auteurs Trela et Whalley (1987) font état d'estimations de l'incidence des entraves interprovinciales au commerce par le biais d'une méthode d'équilibre général. Ils ont construit un modèle type de produits différenciés (Armington) qu'ils ont calibré en fonction d'un ensemble de données microconstantes de 1981 ayant trait à six régions du Canada (le Canada atlantique; le Québec; l'Ontario; le Manitoba et la Saskatchewan; l'Alberta; la Colombie-Britannique) et comportant des niveaux variables d'agrégation des marchandises (variation à 6 marchandises et à 13 marchandises). Ils ont recours à des fonctions d'élasticité de substitution constante (ESC) en ce qui touche la demande et la production, puis ils y intègrent la production intermédiaire. Le commerce à l'étranger entre dans la catégorie du commerce extérieur. Les estimations dont ils font état (tableau 5-26, p. 172) sont même inférieures aux estimations d'équilibre partiel susmentionnées, à moins de 0,05 % du PIB.

Les auteurs Whalley (1996) et Boadway (1996) commentent par la suite la probabilité d'une amplification substantielle de ces estimations causée par les effets manquants que sont notamment les économies d'échelle, la propagation – à laquelle la documentation sur la croissance endogène accorde une place importante – et la dynamique. Tous deux en viennent à la conclusion que les effets d'amplification seront vraisemblablement minimes et qu'ils pourront même, dans les cas extrêmes, atténuer l'incidence. Ils font valoir que l'effet de ces entraves sur les produits est restreint, qu'il se limite surtout aux politiques relatives à l'agriculture, à l'alcool et aux achats gouvernementaux, de telle sorte que l'incidence des enjeux d'économies d'échelle et d'investissement dynamique sur le secteur de la fabrication sera vraisemblablement restreinte. De plus, les deux auteurs mettent de l'avant certains points de vue implicites tirés de la documentation sur la croissance endogène (voir Young (1991)) qui expliquent pourquoi les effets externes non internalisés peuvent procurer des gains en situation de protection internationale ou interprovinciale.

Pour leur part, les tenants du point de vue opposé s'appuient sur des résultats de sondage et données anecdotiques de cas particuliers. Dans l'ensemble, ils supposent que la réglementation entraîne des coûts substantiels et que les gouvernements provinciaux jouent un rôle prépondérant à ce chapitre. Les résultats d'un sondage Compass (2004) témoignent de ce point de vue. Les répondants à ce sondage étaient des chefs d'entreprise (soit les directeurs généraux de petites et de grandes entreprises au Canada en septembre 2004). Parmi les questions posées : « La gravité des entraves interprovinciales dans l'ensemble suscite des débats. Pour autant que vous sachiez, les entraves interprovinciales sont-elles a) bien pires que les entraves au commerce canado-américain; b) plus ou moins pires; c) à peu près équivalentes; d) sensiblement moins pires;

e) nettement moins pires; f) ne sais pas ». Les répondants ont approuvé ces énoncés dans les proportions suivantes : a) 10 %; b) 22 %; c) 22 %; d) 23 %; e) 16 %; f) 6 %.

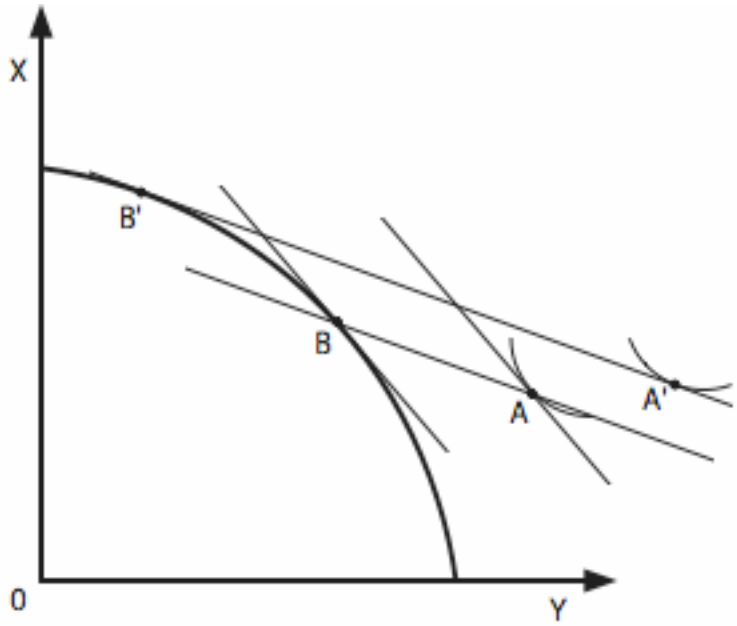
De plus, ces répondants croyaient dur comme fer que les entraves à la mobilité de la main-d'œuvre étaient les plus dommageables pendant que celles au commerce de l'alcool étaient les moins dommageables. Ces opinions transparaissent dans les récents témoignages de divers comités parlementaires.

Si les estimations du coût de la réglementation au Canada sont peu nombreuses et peu fréquentes, celles-ci semblent cohérentes avec les études sur les autres pays et sont considérables. L'auteur Milhar (1996) évalue le coût de la réglementation au Canada à 12 % du PIB. Il est arrivé à ce résultat au moyen d'un ratio présumé entre coûts de conformité privée et dépenses aux programmes de réglementation, après quoi il a extrapolé les coûts réglementaires nationaux des budgets administratifs des gouvernements fédéral et provinciaux. Les estimations connexes en ce qui concerne l'Australie (Industry Commission (1995)) placent le coût de la réglementation à 9 %-19 % du PIB, tandis que les auteurs Hopkins (1992) et Winston (1993) situent ce coût aux États-Unis à 7,2 %-9,5 % du PIB. Il s'agit d'estimations considérablement supérieures à celles susmentionnées ou aux entraves interprovinciales au commerce. Toutefois, il est impossible d'établir avec certitude dans quelle mesure ces coûts se rapportent directement aux distorsions du commerce interprovincial. Selon toute vraisemblance, le camionnage constitue le principal secteur à cet égard et de tels coûts se rapportent strictement à ce secteur.

L'auteur Whalley (1973) expose un thème pertinent à la présente analyse : l'incidence des politiques du gouvernement fédéral sur les flux de circulation du commerce interprovincial – du moins dans les années 1970 et 1980 – surpasse de beaucoup celle des entraves interprovinciales au commerce. Afin de prendre en compte l'incidence du tarif fédéral, Whalley

s’appuie sur les taux supérieurs du secteur de la fabrication, les incitatifs fiscaux des sociétés à l’endroit de la fabrication (l’ancien incitatif relatif à la fabrication et à la transformation) et le Programme énergétique national, en vigueur à l’époque. Bien que ces deux derniers points aient été supprimés et que les tarifs aient été considérablement réduits, il reste à savoir si la même classification demeure pertinente à l’heure actuelle.

Figure 3
Analyse d’équilibre général de l’incidence d’un tarif



A – point de consommation avec tarif
B – point de production avec tarif
A' – point de consommation sans tarif
B' – point de production sans tarif

5. Situation vécue dans les autres fédérations

À la connaissance de l'auteur du présent document, il n'existe pas d'estimations de l'incidence des entraves infranationales au commerce sur le degré du commerce infranational et sa composition dans les autres fédérations. En ce qui concerne l'Australie, les États-Unis, la Russie et le Brésil, plusieurs des principaux enjeux propres au contexte canadien ne semblent pas s'y manifester. C'est ainsi que dans ces fédérations, il n'existe ni société d'État régissant la vente d'alcool, ni office de commercialisation agricole à l'échelle infranationale. La réglementation du camionnage à cette échelle ne semble pas constituer non plus un enjeu. S'il existe dans ces fédérations des politiques d'approvisionnement à l'échelle de l'État ou des provinces, aucune étude ne traite de leur incidence sur le commerce interprovincial.

En ce qui concerne la Russie et le Brésil, l'analyse des enjeux interprovinciaux est dominée par les ententes sur la taxe de vente, plus particulièrement la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Le Brésil compte parmi les premiers pays à avoir adopté une TVA et le processus d'adoption s'est considérablement démarqué de celui qui a suivi dans les pays d'Europe (consulter Varsano (1999)). À l'heure actuelle, la TVA témoigne d'une limite constitutionnelle imposée aux États du Brésil quant au recours à une seule taxe. Depuis 1967, ces États ont perçu la TVA pour ensuite distribuer les recettes aux administrations municipales. Les services (à l'exception des télécommunications et du transport inter-États ou international) ne sont pas assujettis à la TVA mais bien à une taxe municipale distincte. La TVA imposée à l'échelle des États compte pour le quart des revenus fiscaux du Brésil.

À l'époque de son instauration en 1967, les responsables ont fait abstraction des contraintes juridiques posées à l'autonomie des États en ce qui touche l'assiette fiscale pour ensuite instaurer une gamme d'exemptions servant à attirer l'implantation d'usines dans les

États. Dans la structure juridique de la taxe se trouve un principe d'origine restreinte (c.-à-d. l'imposition de taxes en fonction de la consommation (destinataire), mais conformément à un principe d'origine (le producteur) dans le commerce inter-États). Bon nombre sont d'avis que ce principe favorise les riches États exportateurs nets au détriment des États pauvres et qu'il suscite une répartition des revenus jugée inéquitable. La résolution visait une baisse des taux d'imposition dans le commerce frontalier inter-États. Il en a résulté dans l'ensemble un défaut d'uniformité dans les taux d'imposition et l'assiette fiscale d'un État à l'autre, des coûts de conformité élevés ainsi qu'une fréquence élevée de l'évasion fiscale.

En Russie, l'adoption de la TVA est toute récente. La démarche privilégiée diffère toutefois de celle du Canada et du Brésil (consulter Bird et Gendron (2001)) : une TVA centrale est perçue, puis les recettes sont partagées entre les gouvernements infranationaux. L'enjeu fondamental consiste alors en la répartition des recettes en question.

Aux États-Unis, les États s'appuient sur les taxes de vente au détail, lesquelles – à l'exemple des taxes sur la consommation – permettent d'éluder la question des taxes inter-États dans les exportations. Une partie de la documentation (Wolf (2001)) fait état d'un biais intérieur substantiel dans les structures commerciales internes et inter-États aux États-Unis. Toutefois, il ne semble pas y avoir de corrélation nette entre la mesure (si mesure il y a) à laquelle ce phénomène se manifeste et les contraintes au commerce inter-États (même si des dispositions d'ordre constitutionnel entraînent des restrictions d'ordre commercial).

En Australie, l'imposition à l'échelle des États se limite aux cotisations sociales, de sorte que l'imposition d'une TVA ne suscite pas d'enjeux fiscaux liés aux exportations. La situation des États en Australie témoigne d'une centralisation accrue de la fédération. C'est ainsi que la

réglementation du secteur professionnel en Australie est désormais l'apanage d'organismes du gouvernement fédéral plutôt que des États.

Le peu de documentation qui existe ne semble pas d'une grande pertinence directe par rapport au contexte canadien. Il en ressort toutefois que les entraves interprovinciales au commerce semblent constituer des enjeux dont l'incidence au Canada est plus grave que dans d'autres fédérations.

6. L’incidence des frontières sur le commerce interprovincial

Un autre enjeu se rapporte aux entraves interprovinciales : l’existence de frontières provinciales – fussent-elles ouvertes – comporte-t-elle une incidence directe sur la circulation du commerce interprovincial? Cet enjeu prend une place fondamentale dans la documentation récente sur le commerce international à propos de l’incidence des frontières. Il est à se demander si cet enjeu est également pertinent au commerce interrégional.

L’incidence des frontières est une composante qui peut se manifester soit dans les données observées ou dans la solution d’un modèle hypothétique. Cette composante est habituellement associée à l’article de l’auteur McCallum (1995), dans lequel ce dernier applique un modèle gravitationnel au commerce international et interprovincial des provinces canadiennes pour ensuite démontrer que, même après correction de la distance, l’incidence de la frontière canadienne demeure importante sur la structure des échanges entre le Canada et les États-Unis. Cette réalité s’avère malgré la faiblesse des tarifs dans les deux pays. Par cet article, l’auteur cherchait à réfuter dans la documentation les affirmations antérieures selon lesquelles l’intégration économique d’après-guerre des pays de l’OCDE avait fait disparaître concrètement l’incidence des frontières sur le comportement.

L’incidence des frontières peut désigner des données ou des résultats de modèle. Afin d’exprimer cette incidence sous forme de résultat de modèle, il faut apparemment recourir à un modèle assorti d’un certain biais régional et dans lequel sont privilégiés les produits intérieurs par rapport aux produits étrangers. Afin que l’incidence des frontières se manifeste, il faut à tout le moins faire appel à un modèle structurel composé de deux régions intérieures et d’un pays étranger. Dans un biais intérieur classique, les préférences jouent en faveur des produits intérieurs par rapport aux produits étrangers, de sorte qu’un modèle à structure régionale n’est

pas nécessaire dans ce cas-ci. S'il se trouve un biais intérieur et un biais régional, chacun de ces biais agira apparemment en toute autonomie.

L'incidence des frontières est habituellement évaluée par un multiplicateur tiré de la régression d'un modèle gravitationnel. Le coefficient estimé d'une variable nominale régionale peut servir à calculer la probabilité la plus forte de commerce interrégional plutôt qu'extrafrontalier.

D'autres auteurs calculent l'incidence des frontières d'une autre façon. C'est ainsi que les auteurs Head et Ries (2001) calculent cette incidence au moyen de l'expression $\sqrt{\frac{x}{1-x}\frac{x^*}{1-x^*}}$, dans laquelle x et x^* correspondent respectivement aux proportions de produits intérieurs et étrangers sous forme de marchandises.

Dans l'article de l'auteur McCallum (1995) et la documentation subséquente sur le modèle gravitationnel, l'incidence des frontières est calculée au moyen du coefficient de régression d'une variable nominale des frontières dans une équation gravitationnelle. L'auteur précise l'équation estimative de x_{ij} à titre de logarithme de l'envoi des produits allant de la région i à la région j de la formule

$$x_{ij} = a + by_i + cy_j + d\text{dist}_y + e\text{NOMINALE}_{ij} + u_{ij} \qquad (1)$$

dans laquelle y_j correspond au logarithme du produit intérieur brut dans j, dist_{ij} équivaut au logarithme de la distance entre la région i et la région j, NOMINALE_{ij} forme la variable

nominale égale à 1 si les régions *i* et *j* se trouvent dans le même pays (sans quoi elle correspond à 0) et u_{ij} constitue un terme d'erreur[1].

L'auteur emploie les données relatives au revenu de dix provinces canadiennes et aux envois de celles-ci vers les 30 États américains les plus importants en 1988, de même que les données sur la circulation du commerce bilatéral entre provinces canadiennes, pour en arriver à l'estimation (1). Il compare ensuite le commerce réel au commerce sans frontières des prévisions, une fois la variable nominale retirée. En moyenne, le modèle gravitationnel prévoit qu'une fois combinés, les commerces interne et international du Canada devraient reposer en très forte partie sur un axe nord-sud. La présence d'une frontière entre le Canada et les États-Unis comporte l'incidence suivante : le commerce entre deux provinces canadiennes est en moyenne 20 fois supérieur à celui entre une province canadienne et un État américain. Dans l'article de McCallum et les études subséquentes, ce multiplicateur correspond à l'incidence des frontières. À titre d'exemple, les résultats de McCallum semblent indiquer que les exportations de la Colombie-Britannique vers le Texas devraient augmenter de 50 % dans un monde sans frontières par rapport aux exportations vers l'Ontario, tandis qu'elles correspondent dans les faits au 11e des exportations. Cependant, l'auteur ne présente aucun modèle comportemental structurel à l'appui de sa régression, pendant que sa définition du concept d'incidence des frontières se limite au coefficient de régression de la variable nominale régionale.

[1] Bien que les exportations constituent habituellement la variable dépendante dans les modèles gravitationnels, ces modèles peuvent également s'appliquer aux importations et au commerce bilatéral combiné. Dans le recours au modèle gravitationnel afin d'évaluer l'incidence des frontières de cette façon, la symétrie constitue un postulat fondamental : les exportations par la région *i* vers la région *j* correspondront aux exportations par la région *j* vers la région *i*. Si le postulat de la symétrie n'est pas avéré, l'incidence des frontières tirée d'un modèle gravitationnel sur les exportations divergera de l'incidence des frontières sur le plan des importations.

D’autres études parues ultérieurement font appel au modèle gravitationnel, comme celle de l’auteur Helliwell (1998), dans laquelle ce dernier avance que l’incidence de la frontière entre le Canada et les États-Unis recule depuis la mise en place de l’Accord de libre-échange (ALE) canado-américain. En revanche, presque toutes les études appuient la notion selon laquelle l’effet de la frontière entre le Canada et les États-Unis demeure solide (Helliwell (1996 et 1998); Anderson et Smith (1999); Anderson et van Wincoop (2003); Hillberry (2002); Balistreri et Hillberry (2005); Wall (2000)). Les auteurs Engel et Rogers (1996) constatent des similitudes dans l’incidence de la frontière après examen de la fluctuation des prix de produits semblables vendus dans différentes villes des États-Unis et du Canada. En outre, plusieurs études portent à croire que l’incidence de la frontière est semblable dans l’UE (Head et Mayer (2002)), l’OCDE (Wei (1996); Evans (2003)), voire les États-Unis après comparaison des données d’envoi d’un État à l’autre et au sein des États (Wolf (2000); Hillberry et Hummels (2003)).

C’est ainsi que la documentation tend à signaler une incidence des frontières – fussent-elles très ouvertes – dans l’économie, tant à l’échelle nationale que régionale. En ce sens, cette donne est également pertinente au débat sur les entraves interprovinciales au commerce au Canada. La croissance relative marquée du commerce international au Canada par rapport au commerce interprovincial ces dernières années peut expliquer l’affaiblissement relatif de cette incidence à l’échelle provinciale, ou l’affaissement relatif des entraves internationales au commerce par rapport aux entraves interprovinciales. Il reste cependant à tirer au clair dans quelle mesure l’adoption de politiques peut atténuer l’incidence des frontières à l’échelle interprovinciale, abstraction faite des frontières ouvertes.

7. L’Accord sur le commerce intérieur (ACI) et l’entente conclue entre l’Alberta et la Colombie-Britannique

Depuis les années 1980, deux grandes initiatives stratégiques ont été adoptées dans l’optique d’atténuer l’incidence des entraves interprovinciales au commerce. D’une part, il y a eu l’Accord sur le commerce intérieur (ACI) de 1995, rouage qui s’apparente au GATT et, d’autre part, l’entente conclue il y a quelques années entre l’Alberta et la Colombie-Britannique. Si de par sa structure juridique l’ACI comporte une portée considérable, ses rouages relativement faibles au chapitre du règlement des différends ont suscité bien des doutes quant à son incidence dans l’ensemble.

L’ACI adopté en 1995 précise les grands principes à appliquer dans le recours aux mesures, notamment la non-discrimination, le droit d’entrer dans les marchés des provinces ou d’en sortir, l’absence d’entraves au commerce dans l’adoption de nouvelles politiques provinciales, la nécessité de justifier par des « objectifs légitimes » les dérogations à ces principes (comme la protection du consommateur, la protection environnementale, la santé et la sécurité de la population), la conciliation puis l’élimination des entraves attribuables aux différences dans les normes, ainsi qu’un processus de publication et d’avis axé sur la transparence.

L’ACI comporte ensuite 12 chapitres sectoriels. Le chapitre des marchés publics a pour objet de mettre fin aux obstacles que constituent notamment les préférences locales en matière de prix et les modalités partiales dans les contrats. Le chapitre sur l’investissement restreint les exigences de résidence, la nécessité de recourir au contenu local, ainsi que les exigences d’achats et de source d’achats en milieu local. Le chapitre sur la mobilité de la main-d’œuvre restreint les exigences en matière de résidence et met en place des procédures de reconnaissance des

qualifications professionnelles et de conciliation des normes professionnelles. Le chapitre sur les mesures et normes en matière de consommation attache de l'importance à la conciliation des mesures et des normes (droits exigés pour les permis et la réglementation, retrait de l'exigence de présence locale pour fins d'agrément, harmonisation de l'étiquetage). Le chapitre sur les produits agricoles engage les ministres provinciaux à passer en revue leurs politiques agricoles en fonction d'un moratoire sur les nouvelles restrictions au commerce, notamment les mesures sanitaires et phytosanitaires. Le chapitre sur les boissons alcooliques prend position en faveur d'une abrogation graduelle des entraves au commerce du vin et de la bière. Le chapitre sur la transformation des ressources naturelles empêche l'imposition de nouvelles entraves dans la transformation des produits forestiers, de la pêche ainsi que des ressources minières. Le chapitre sur les communications privilégie l'établissement d'un marché unique en communications ainsi que l'adoption de dispositions de non-discrimination dans les télécommunications. Le chapitre sur les transports tend vers l'harmonisation dans l'octroi de permis et l'inspection en matière de camionnage. Enfin, le chapitre sur la protection de l'environnement véhicule l'idée que les objectifs environnementaux forment des objectifs stratégiques légitimes pour les gouvernements provinciaux.

Par ailleurs, les dispositions institutionnelles de l'ACI font intervenir un Comité du commerce intérieur (CCI) à l'échelle ministérielle, un Secrétariat situé à Winnipeg, et le règlement des différends en fonction des procédures du CCI. Bien que le principal rouage de mise en œuvre des constatations du CCI consiste en la pression publique, les mesures de rétorsion avalisées par le CCI peuvent servir en guise de dernier recours.

Si l'ACI semble de prime abord complet et d'une grande portée, il en va hélas tout autrement dans les faits. Il convient de à signaler que le rouage de résolution des différends dans

l'ACI est vague et manque de vigueur; le retrait de concessions équivalentes qu'il faut intervenir n'a rien de comparable au GATT ou à l'OMC puisque les tarifs consolidés ne sont alors pas à l'enjeu. En outre, il existe d'importantes exceptions considérables. Sur le plan de l'agriculture, l'engagement se limite à la poursuite des négociations et le transport n'engage qu'une progression partielle vers des normes nationales. En ce qui touche le règlement des différends jusqu'à présent, de trois à quatre groupes de travail par année font rapport, après quoi leurs constatations prennent seulement la forme de recommandations à portée limitée.

En revanche, l'Accord sur le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d'œuvre (ACIMMO) conclu en 2006 entre l'Alberta et la Colombie-Britannique est d'une portée supérieure à l'ACI. L'ACIMMO permet de grouper une série de protocoles d'ententes particuliers établis depuis 2003 entre l'Alberta et la Colombie-Britannique par l'apport d'un ensemble d'engagements obligatoires bilatéraux. Il s'agit d'ici avril 2009 : de simplifier l'enregistrement des entreprises et les exigences de déclaration afin que les entreprises enregistrées dans une province le soient automatiquement dans l'autre; de rehausser la mobilité bilatérale de la main-d'œuvre par la reconnaissance des certificats professionnels des travailleurs dans les deux provinces; de donner un accès bilatéral ouvert et non discriminatoire dans les marchés publics; de renforcer le processus de règlement des différends. Bien qu'il reste à préciser dans le détail le mode de fonctionnement des rouages du règlement des différends, les groupes de travail auront le pouvoir d'adopter des règles obligatoires, pendant que les particuliers ou sociétés de la Colombie-Britannique ou de l'Alberta pourront déposer des plaintes, procédure qui ne sera plus l'apanage des gouvernements. De plus, si l'indemnisation monétaire s'établit au plus à 5 millions de dollars, le même litige pourra faire l'objet de nombreux recours.

Il reste à voir quelle sera la véritable incidence de l'ACIMMO sur le commerce bilatéral entre l'Alberta et la Colombie-Britannique. D'une part, les sceptiques affirment que l'ACIMMO consiste essentiellement en une prescription qui nécessitera deux autres années de négociation, lesquelles se dérouleront surtout en parallèle des négociations aux termes de l'ACI quant à la mobilité de la main-d'œuvre. D'autre part, les partisans de l'ACIMMO feront valoir qu'il s'agit d'une évolution radicale des plus nécessaires par rapport à l'ACI, notamment en ce qui touche le règlement des différends.

L'ACIMMO conclu entre l'Alberta et la Colombie-Britannique a fait l'objet d'une récente étude par le Conference Board du Canada (CBDC) (2005) entreprise pour le compte du ministère du Développement économique de la Colombie-Britannique. Pour ce faire, le CBDC a mené un sondage auprès des industries et organismes gouvernementaux quant à leur évaluation de l'incidence vraisemblable de l'ACIMMO puis s'est servi des réponses à ce sondage afin d'en prévoir l'incidence économique. Des 24 organismes sollicités (soit 11 organismes gouvernementaux et 13 du secteur privé), seuls dix ont répondu (six ministères et quatre organismes du secteur privé).

Les répondants à l'enquête devaient attribuer une cote à l'incidence qu'aura l'ACIMMO selon une échelle allant de +3 à -3 (dans sa forme entière) tant en ce qui concerne l'ensemble de l'accord que ses dispositions sur la transparence ainsi que les normes et règlements qu'il comporte. Le CBDC a interprété les résultats comme suit : +3 signifiait que l'incidence de l'ACIMMO serait supérieure à 10 % du PIB; +2 correspondait à une incidence de 5 % à 10 %; +1, à une incidence de 0 % à 5 % du PIB; 0, à une incidence négligeable; -1, à une incidence allant de 0 % à -5 % du PIB; -2, à une incidence de -5 % à -10 % du PIB; -3, à une incidence supérieure à -10 % du PIB. Il faut toutefois préciser que les répondants au sondage attribuaient

leur cote en fonction du barème suivant : +3, un avantage considérable, +2, un certain avantage, +1, un avantage restreint, pendant que les cotes -1, -2 et -3 désignaient respectivement une difficulté restreinte, certaine et importante.

Outre l'incidence d'ensemble de l'ACIMMO, les répondants devaient évaluer l'incidence détaillée sur 11 secteurs (l'agriculture; le secteur primaire; les services publics; la construction; la fabrication; le commerce de gros et de détail; le transport et l'entreposage; les finances, l'assurance et l'immobilier; la santé et l'éducation; les services commerciaux) et dans 7 régions de la Colombie-Britannique (île de Vancouver; Lower Mainland; Thompson-Okanagan; Kootenay; Cariboo; côte nord et Nechako; nord-est).

D'après le CBDC, pendant que les quatre réponses à l'enquête des organismes du secteur privé semblaient « très favorables », celles des ministères ont varié. Il ressort des réponses défavorables que de bonnes raisons justifient la différence des normes, que les entreprises à l'échelle locale risquaient de subir des pertes aux mains des entreprises de l'Alberta et que l'ACIMMO n'admet pas l'autonomie des provinces dans la gestion économique. À l'inverse, il ressort des réponses favorables que l'ACIMMO présente l'avantage atténuer les entraves, notamment dans le secteur agricole et alimentaire, et qu'il contribue à améliorer le contexte des affaires et de l'investissement. Les répondants du secteur privé ont insisté sur l'importance que prend l'ACIMMO dans la conciliation des normes et de la réglementation entre les provinces, de façon à accroître la mobilité de la main-d'œuvre. Les résultats du sondage témoignent d'une cote d'incidence globale sur la Colombie-Britannique dans l'ensemble de 1,889, d'une cote d'incidence sur les secteurs allant de 0,8 à 2 ainsi que d'une cote d'incidence sur les régions allant de 1,25 à 2,5.

Le CBDC a ensuite évalué les cotes du sondage en fonction de sa propre grille d'interprétation quant à l'incidence vraisemblable de l'ACIMMO sur les secteurs en particulier et les régions en fonction de tableaux croisés selon la région et le secteur. Dans cette grille d'interprétation, les cotes attribuées vont de 0 à 2 puis sont assorties d'un commentaire détaillé sur l'incidence potentielle selon la région. La pondération des cotes par région selon les proportions de l'emploi en Colombie-Britannique a donné une note d'incidence globale en Colombie-Britannique de 0,76 %, soit une incidence potentielle de 3,8 % du PIB (0,76 * 5 %) en fonction de la grille d'interprétation du CBDC. Cette donne s'est traduite par un gain potentiel de 4,8 milliards de dollars en Colombie-Britannique en 2004; le CBDC a affirmé que ce gain correspondait à 78 000 nouveaux emplois, en fonction d'une production moyenne par travailleur d'environ 62 000 $.

L'étude du CBDC prête manifestement le flan à de nombreuses critiques sur le plan de la méthodologie employée. Puisque les non-répondants peuvent être majoritairement défavorables à l'ACIMMO, il existe donc un biais dans la sélection de l'échantillon. De plus, l'affectation de cotes par rapport au changement du PIB – laquelle n'a pas été transmise aux répondants – ainsi que la conversion des cotes des répondants en cotes selon la région, l'emploi et le changement au PIB sont de nature subjective. En outre, dans la conversion du changement prévu au PIB en gains d'emploi, il est présumé que tous les travailleurs sont identiques, alors que les effets marginaux et moyens différeront le plus souvent.

Cela dit, l'étude du CBDC établit très clairement les procédures et fait rapport dûment des éléments de subjectivité qui entrent dans l'évaluation. Sa conclusion définitive quant à une incidence potentielle significative contraste nettement avec les évaluations par modélisation de l'incidence des entraves interprovinciales faites dans les années 1980 et les efforts déployés à

cette époque dans l’établissement de répertoires de mesures touchant la circulation interprovinciale.

8. Mot de la fin, lacunes dans les connaissances et nouvelles initiatives stratégiques

En conclusion, deux pôles semblent ressortir de la question des entraves interprovinciales au commerce au Canada. D'une part, certains jugent que l'hypothèse selon laquelle ces entraves comportent une incidence importante sur le commerce interprovincial constitue une fabulation, car la portée de ces entraves est limitée : elles ne bloquent aucunement les flux de circulation de la plupart des produits et de certains services et sont de nature restreinte. D'autre part, certains estiment que l'économie du Canada est morcelée dans un enchevêtrement de règlements provinciaux (ou municipaux). Si les entraves répertoriées sont peu nombreuses, les généralisations à tous crins semblent légion. Il convient de situer ces pôles dans le contexte d'études antérieures, selon lesquelles l'incidence qui résulte des politiques du gouvernement fédéral (lesquelles ont depuis changé) sur le commerce interprovincial contrebalance celle des entraves interprovinciales, ainsi que d'études qui tendent à indiquer d'importants coûts de réglementation à chaque ordre de gouvernement au Canada, malgré la réglementation différentielle à laquelle sont assujettis les fournisseurs provinciaux et de l'extérieur. Il faut procéder à une mise à jour vigilante des répertoires du passé – même s'il s'agit d'un long travail fastidieux – et réévaluer la pertinence des études antérieures.

Quoi qu'il en soit, les lacunes à combler dans les connaissances ne se rapportent pas seulement aux répertoires des entraves, mais également au besoin de se doter de structures d'analyse permettant un examen minutieux de ces entraves. L'harmonisation par rapport à la reconnaissance mutuelle constitue un exemple typique de cet état de choses. Le caractère complexe des différents niveaux de réglementation dans le camionnage (notamment les taux, l'entrée et la sortie, le poids ou la longueur) en constitue un autre. Impossible de représenter

adéquatement ces entraves selon une formule fondée sur la valeur, car celle-ci risque de donner une observation des plus trompeuses sur l'incidence. La formule employée dans l'analyse des entraves interprovinciales est également importante. S'il est présumé que chaque province fait partie intégrante d'un grand marché économique mondial, il est alors sous-entendu que les entraves interprovinciales ne comportent aucune incidence sur les consommateurs et ne font que créer une distorsion des moyens de production; à l'inverse, si on opte pour une modélisation dans laquelle le Canada constitue une économie fermée (choix qui peut se révéler judicieux dans certains services), l'incidence se fait alors sentir dans les prix à la consommation.

Qui plus est, il subsiste des lacunes dans les connaissances quant aux orientations possibles à prendre sur le plan stratégique. Dans quelle mesure l'étendue de l'entente conclue entre l'Alberta et la Colombie-Britannique à toutes les provinces pourrait-elle fonctionner? Est-ce possible de raffermir les rouages de règlement des différends dans l'ACI en fonction des lignes directrices de l'entente conclue entre l'Alberta et la Colombie-Britannique? Est-il possible d'aller plus loin pour autoriser la conclusion d'ententes mutuelles en ce qui concerne la retenue à la source du financement fédéral destinée aux provinces prises en défaut de conformité aux engagements? Y a-t-il des rouages de transparence qui conviennent davantage que la publication et les avis, comme les études mandatées d'évaluations d'incidences pour accompagner les plaintes?

Voilà des lacunes qu'il faudra désormais s'évertuer à combler.

Références

Alberta (2006), « Alberta and BC break down barriers to create single large market », communiqué, gouvernement de l'Alberta.

Anderson, J.E. et E. van Wincoop (2003), « Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle », dans *American Economic Review*, vol. 93, n° 1, p. 170-192.

Anderson, M.A. et S. L. S. Smith (1999), « Do National Borders Really Matter? Canada-US Regional Trade Reconsidered », dans *Review of International Economics*, vol. 7, n° 2, p. 219-227.

Balistreri W.J. et R.H. Hillberry (2005), « Structural Estimation and the Border Puzzle », Mimeo, Université de Melbourne.

Bird, R.M. et P.-P. Gendron (2001), « VAT in Federal States: International Experience and Emerging Possibilities », (mimeo).

Boadway, R. (1996), « Comment on Whalley », dans P. Howitt (éd.), *The Implications of Knowledge Based Growth for Macro Economic Policies*.

Columbe, S. (2003), « Le commerce international, le commerce interprovincial et la croissance des provinces canadiennes », document de travail n° 40, Industrie Canada.

Compas (2004), « Interprovincial Trade Barriers : Seriously Damaging to the Economy and Standard of Living and Almost as Harmful as Canada-US Trade Barriers », BDO Dunwoody/Chamber Weekly CEO / Barriers Leader Poll, paru dans *The Financial Post*, 13 sept. 2004.

Conference Board du Canada (2005), « An Impact Assessment of the BC/Alberta Trade, Investment and Labour Mobility Agreement », document rédigé pour le compte du ministre du Développement économique de la Colombie-Britannique, septembre.

Engel, C. et J.H. Rogers (1996), « How Wide Is the Border? », dans *American Economic Review*, vol. 86, n° 5, p. 1112-1125.

Evans, C. L. (2003), « The Economic Significance of National Border Effects », *American Economic Review*, vol. 93, n° 4, p. 1292-1312.

Head K. et T. Mayer (2002), « Illusory Border Effects: Distance Mis-measurement Inflates Estimation of Home Bias in Trade », Mimeo, Université de la Colombie-Britannique.

Helliwell, J.F. (1996), « Do National Boundaries Matter for Quebec's Trade? », dans *Canadian Journal of Economics*, vol. 29, n° 3, p. 507-522.

Helliwell, J.F. (1998), *How Much Do National Borders Matter?*, Washington DC, Brookings Institution Press.

Hillberry, R.H. (2002), « Aggregation Bias, Compositional Change, and the Border Effect », dans *Canadian Journal of Economics*, vol. 35, n° 3, p. 517-530.

Hillberry, R.H. et D. Hummels (2003), « Intra-National Home Bias: Some Explanations », dans *Review of Economics and Statistics*, vol. 85, n° 4, p. 1089-1092.

Hopkins, T.D. (1992), « Costs of Regulation: Filling the Gap », document rédigé pour le compte du Regulatory Information Services Centre, Washington D.C.

Industry Commission (1995), « The Growth and Revenue Implications of Hilmer and Related Reforms », rapport de la Industry Commission présenté au Council of Australian Government, Canberra.

McCallum, J. (1995), « National Border Matters: Canada-US Regional Trade Patterns », dans *American Economic Review*, vol. 85, n° 3, p. 615-623.

Mihar, F. (1996), « Regulatory Overkill: The Costs of Regulation in Canada », Institut Frazer, Vancouver.

Trebilcock M.J., J. Whalley, C. Rogerson et I. Ness (1983), « Provincially Induced Barriers to Trade: A Survey », dans R. Prichard, M. Trebilcock, T.J. Courchene et J. Whalley (éd.), *Federalism and the Economic Union*, presses de l'Université de Toronto, p. 243-351.

Varsano, R. (1999), « Subnational Taxation and treatment of Interstate Trade in Brazil: Problem and a Proposed Solution », (mimeo).

Wall, H.J. (2000), « Gravity Model Specification and the Effects of the Canada-U.S. Border », document de travail 2000-024A, Federal Reserve Bank of St. Louis

Wei, S.J. (1996), « Intra-national versus commerce international : How Stubborn Are Nations in Global Integration », document de travail n° 5531.

Western Centre for Economic Research (2000), « Alberta Non Tariff Trade Barriers Study », Faculté d'administration, Université de l'Alberta.

Whalley, J. (1983), « The Impact of Federal Policies on Interprovincial Activity », dans R. Prichard, M. Trebilcock, T.J. Courchene et J. Whalley (éd.), Federalism and the Economic Union, presses de l'Université de Toronto, p. 201-242.

Whalley, J. (1996), « Interprovincial Barriers to Trade and Endogenous Growth Considerations », dans P. Howitt (éd.), *The Implications of Knowledge Based Growth for Macro Economic Policies*, 1996, presses de l'Université de Calgary.

Whalley, J. (*et al.*) (1983), « Induced Distortions of Interprovincial Activity: An Overview of Issues », dans R. Prichard, M. Trebilcock, T.J. Courchene et J. Whalley (éd.), Federalism and the Economic Union, presses de l'Université de Toronto, p. 161-200

Whalley, J. et I. Trela (1986), *Les dimensions régionales de la Confédération*, vol. 68 des documents de recherche de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, presses de l'Université de Toronto, 1986.

Winston, C. (1993), « Economic Deregulation: Days of Reckoning for Microeconomists », dans *Journal of Economic Literature*, vol. 31, p. 1263-1289.

Wolf, H.C. (2000), « Intra-National Home Bias in Trade », dans *Review of Economics and Statistics*, vol. 82, n° 4, p. 555-563.

Young, A. (1991), « Learning by Doing and the Dynamic Effects of International Trade », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106 (1991), p. 369-405.