

Arrangements fiscaux particuliers pour les régions désignées

Raynald Joubarne

Volume 39, numéro 2, juillet–septembre 1963

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1002735ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1002735ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Joubarne, R. (1963). Arrangements fiscaux particuliers pour les régions désignées. *L'Actualité économique*, 39(2), 330–340.
<https://doi.org/10.7202/1002735ar>

espace homogène, à l'intérieur duquel les facteurs se meuvent librement, mais qui est cependant entaché, ici et là, de zones de dépression qu'il s'agit de traiter par des interventions *ad hoc* ; les problèmes de structure sont donc acceptés, ce qui est un pas en avant, mais ils sont cependant considérés comme suffisamment cantonnés dans quelques régions pour que l'on puisse s'en tenir à une politique libérale néo-keynésienne assortie de quelques mesures spécifiques sans liens entre elles. Nous sommes donc encore loin de l'action concertée qui nous serait nécessaire pour nous assurer, en longue période, une croissance stable. La « religion de la libre-entreprise » ou le simple esprit de routine dénoncé par Myrdal empêche que nous considérions objectivement les problèmes auxquels nous avons à faire face, bloque les mentalités et fige les structures.

Pierre HARVEY

Arrangements fiscaux particuliers pour les régions désignées

Mercredi le 16 octobre 1963, M. Walter-L. Gordon, ministre des Finances, proposant en deuxième lecture le Bill C-95, s'exprimait ainsi :

« Il est proposé que les *nouvelles* entreprises de fabrication ou de transformation situées dans une *région désignée de croissance moins rapide* soient exemptes de l'impôt pour une période de trois années si l'exploitation commerciale de la nouvelle entreprise a commencé à fonctionner dans la période de 24 mois à partir de la date d'entrée en vigueur du présent bill.

De telles entreprises pourront défalquer le coût de machines et d'outillage neuf en deux ans au minimum et celui de nouveaux immeubles en cinq ans et, pour ce faire, elles pourront attendre que soit expirée la période d'exemption de trois ans... »¹

Ce commentaire du ministre des Finances suscite chez le lecteur beaucoup de questions, mais nous croyons que le Bill C-95 lui-même, adopté en première lecture le 2 octobre 1963, permet de répondre aux plus importantes. « Nouvelle entreprise de fabrication ou de transformation » désigne une entreprise de fabrication ou de transformation dont les opérations de fabrication ou de transformation ont atteint un *volume commercial raisonnable*, au cours de la période de vingt-quatre mois qui s'est ouverte le jour de l'entrée en vigueur du présent article².

1. Débats de la Chambre des Communes, 16-10-63, p. 3822.

2. Bill C-95, 2-10-63, page 14.

Il ne reste plus alors qu'à déterminer sur ce premier point ce que la loi sous-entend par « volume commercial raisonnable ». Il semble que le ministre de l'Industrie ait toute la latitude voulue pour déterminer ce qu'est un volume raisonnable. En aucun endroit du texte de la loi il n'est fait mention en tout cas de barèmes servant à délimiter les bornes à l'intérieur desquelles les nouvelles entreprises doivent évoluer.

De son côté, l'expression « région désignée » a la signification que donne à ces mots la « Loi sur le ministère de l'Industrie »³. Voyons ce que dit cette loi :

Art. 2 c) « Région désignée » signifie tout district ou endroit au Canada que désigne le gouverneur en conseil conformément à l'article 9 ;

Art. 9 Le gouverneur en conseil peut constituer en région désignée, pour les objets de la présente loi, tout district ou endroit au Canada qui, selon les constatations faites, requiert des mesures spéciales destinées à permettre un développement économique ou une adaptation industrielle en raison du caractère et du volume exceptionnels du chômage dans cette région⁴.

Le problème n'est donc pas résolu par les textes ci-dessus : il nous faudrait disposer de critères concernant les expressions « selon les constatations faites » et « en raison du caractère et du volume exceptionnels du chômage dans cette région ». Ces critères ont été établis par M. G.M. Drury, ministre de l'Industrie et par M. A.J. MacEachen, ministre du Travail. Avant de porter notre attention sur les critères en question, rappelons cependant que les ministres se sont basés eux-mêmes sur la ligne de conduite de l'« A.R.D.A. », (Agence de développement régional).

Le communiqué spécial du 9 septembre 1963 émis par C.C.H. (Commerce Clearing House), nous apporte quelques lumières sur les critères de classification des régions. Les régions « désignées » seront les endroits dans lesquels se trouvent les bureaux du Service national de Placement pourvu que :

a) au cours des huit dernières années, la région ait été classifiée comme étant une région de main-d'œuvre excédentaire pour au moins trois des six mois d'été (mai à octobre), et qu'elle ait connu une augmentation dans l'emploi de moins de la moitié de la moyenne nationale pour la période correspondante ; ou

b) au cours des huit dernières années, la région ait été classifiée comme étant une région de main-d'œuvre excédentaire pour au

3. Bill C-95, 2-10-63, page 13.

4. Bill C-74, 5-7-63, pages 1 et 3.

moins deux des six mois d'été (mai à octobre), et que l'embauche soit en régression pour la période correspondante ; ou

c) au cours des trois dernières années, elle ait été classifiée comme étant une région de main-d'œuvre excédentaire pour au moins trois des six mois d'été (mai à octobre), et que l'embauche soit en régression pour chacune de ces trois années.

d) Cependant, la région ne pourra être désignée si la moyenne mensuelle des enregistrements au bureau du Service national de Placement pour les trois mois : mai, juin, juillet, exprimés en pourcentage du total des employés rémunérés de la région,

(i) est moindre durant l'année courante que durant l'année précédente et moindre pendant l'année précédente que durant l'année précédant cette année, et

(ii) est moindre, pendant l'année courante que pendant l'année précédant l'année précédente, d'au moins 45 p.c. ; et sauf le cas où pour les trois mois : mai, juin, juillet, de l'année courante considérés comme un seul mois, la région aurait été classifiée comme une région de surplus « substantiel » de main-d'œuvre pour ce mois.

Les régions « désignées », en vertu des récentes modifications à la loi de l'impôt sur le revenu, sont ainsi réparties à travers le Canada : Terre-Neuve 1, Nouvelle-Écosse 7, Nouveau-Brunswick 5, Québec 13, Ontario 8, Alberta 1. Ce qui donne 35 régions désignées dont 14 étaient classifiées comme régions de main-d'œuvre excédentaire le 9 mars 1963 selon l'annexe K des « Règlements de l'impôt sur le revenu ».

Il est très important de mentionner que le Bill C-95 modifie l'article 71 de la loi de l'impôt sur le revenu. On soulève donc une fois de plus les problèmes des juridictions fédérale-provinciale. Le député A.D. Hales de la circonscription Wellington-Sud a porté ce point à l'attention de la Chambre des Communes le 16 octobre 1963 :

« ... On a passé outre à l'autonomie provinciale. Le ministre de l'Industrie lui-même l'a dit. En parlant au maire de Guelph, il a admis qu'on passait outre à la loi ontarienne qui ne permet pas de concession financière à l'industrie... »⁵

Maintenant que nous sommes fixés sur l'édition d'octobre 1963 des arrangements fiscaux pour les régions désignées, arrêtons-nous à examiner rapidement l'évolution historique de ces modifications fiscales.

5. Débats de la Chambre des Communes, 16-10-63, pages 3826-3827.

Les modifications présentées n'ont rien de tout à fait révolutionnaire. En effet, le 13 février 1951, le gouvernement fédéral accordait déjà des allocations spéciales de coût en capital à l'égard de la production de la défense (article 1106, des règlements de l'impôt, ratifié par le décret 816). Dans un climat de paix relative, de semblables allocations avaient perdu leur justification première. En 1960, cette politique d'allocations spéciales, reléguée aux oubliettes depuis quelques années, est de nouveau reprise, mais pour des motifs différents. Le 20 décembre 1960, M. Donald-M. Fleming, ministre des Finances, dans son exposé financier supplémentaire propose en effet d'augmenter les taux d'amortissement comme stimulant à l'industrialisation et ceci afin de combattre le chômage. Voyons ce que dit le ministre :

« ... Le contribuable pourra bénéficier de la double dépréciation à l'égard des dépenses d'équipement engagées la première année à ces fins, mais il pourra l'appliquer à son gré à l'une ou l'autre des trois premières années.

Dans certaines régions, des conditions économiques qui changent ont créé une certaine mesure de chômage chronique qui exige des dispositions spéciales... »⁶

Les fins que le ministre envisageait alors étaient les suivantes : a) l'implantation de nouvelles industries dans les régions désignées de main-d'œuvre excédentaire, b) la recherche scientifique, c) la fabrication de produits nouveaux pour le Canada.

Le décret C.P. 1961-326 du vendredi 3 mars 1961 modifiait les règlements de l'impôt sur le revenu par l'addition de l'article 1108 — « Allocations supplémentaires à l'égard de nouveaux produits ». Le contribuable peut, au maximum, réclamer en plus de l'amortissement normal un autre montant égal à celui-ci pourvu qu'il remplisse certaines conditions. Les principales conditions à remplir sont : a) fabriquer un produit nouveau, b) être localisé dans une région « désignée », c) avoir acquis l'outillage pour lequel il est réclamé une allocation supplémentaire durant la période déterminée par le ministre.

Le jeudi 20 avril 1961, le ministre publiait pour la première fois l'annexe K, déterminant la localisation des régions de main-d'œuvre excédentaire. Cette première liste de régions désignées était assez brève. Il ne s'y trouvait qu'une région : Cornwall. Cette annexe K ne tarda cependant pas à s'allonger. Au 15 juin 1961, on comptait en tout huit

6. Débats de la Chambre des Communes, 20-12-60, pages 1095-96.

régions désignées ainsi réparties : Ontario 3, Nouveau-Brunswick 2, Nouvelle-Écosse 3.

Le mardi 20 juin 1961 est une autre date marquante de la politique des allocations supplémentaires prônée par le ministre des Finances, M. Donald-M. Fleming. Dans son exposé financier annuel accompagnant le budget fédéral il proposait de nouvelles allocations supplémentaires à l'égard du rééquipement et de la modernisation industrielle.

« ... Le gouvernement a décidé, disait le ministre, d'aider l'entreprise, à cet égard, (financement de nouvelles installations) en accordant un dégrèvement au titre du rééquipement et de la modernisation.

Cet encouragement spécial prendra la forme d'un accroissement de 50 pour cent, pour la première année, dans le taux du dégrèvement au titre des frais d'établissement applicables aux nouveaux biens acquis à partir de ce soir jusqu'au 31 mars 1963, et destinés à être utilisés au Canada. »⁷

Le décret C.P. 1961-1170 du mercredi 16 août 1961 confirme ces modifications par l'addition de l'article 1109, aux règlements de l'impôt sur le revenu. L'article 1109 en question s'intitule « Allocation de rééquipement et de modernisation ». Il est à remarquer que cet article 1109 ne fait que s'ajouter à l'article 1108, sans pour autant avoir un effet cumulatif d'une part, et sans qu'il y soit question de région « désignée » d'autre part.

Après étude des modifications proposées par le Bill C-95 et des mesures adoptées en 1961 et codifiées dans les règlements de l'impôt sur le revenu sous les articles 1108 et 1109, quelles conclusions pouvons-nous tirer ?

Il y a évidemment le problème toujours actuel du chômage que l'on cherche à résoudre. Pour résoudre ce problème, le gouvernement central veut créer de nouveaux emplois en facilitant l'industrialisation pour fins de productions nouvelles, la modernisation de l'appareil industriel et l'installation de nouvelles entreprises. Pour inciter les entrepreneurs à s'aligner sur la politique du gouvernement, ce dernier a choisi, parmi tous les instruments à sa disposition, la fiscalité et la création de régions dites « désignées ». Cette politique soulève certains problèmes d'envergure qui compromettent gravement l'efficacité de tout cet effort. Arrêtons-nous à quelques-uns de ces problèmes.

7. Débats de la Chambre des Communes, 20-6-61, page 6895.

L'instrument fiscal mis en branle par le gouvernement d'Ottawa n'aura d'abord toute son efficacité que dans la mesure où les gouvernements provinciaux entrèrent dans le jeu. Ici intervient l'autonomie des provinces, comme l'a signalé le député de Wellington-Sud (Ontario), A.D. Hales, cité plus haut. Les entreprises établies dans des provinces jouissant de rabais n'auront leur pleine mesure d'allocations supplémentaires de coût en capital ou d'exemption d'impôt sur le revenu, que dans les cas où les provinces concernées adapteront elles-mêmes leur politique fiscale à celle du gouvernement fédéral.

Prenons le cas du Québec pour illustrer cette difficulté. En vertu du Bill C-95, une nouvelle entreprise établie dans une région de croissance lente pourrait être exemptée d'impôt durant trente-six mois. Ottawa accorde aux entreprises du Québec un rabais de 10 p.c. sur le taux d'imposition et la province impose à son tour au taux de 12 p.c. Ainsi le taux effectif d'imposition passe successivement de 50 p.c. à 40 p.c. puis à 52 p.c. pour des revenus imposables supérieurs à 35,000 dollars. Si le Québec n'adapte pas sa politique aux modifications du Bill C-95, l'entreprise concernée sera exempte d'impôt fédéral mais devra quand même payer l'impôt provincial, soit 12 p.c. de son revenu imposable. Il en sera de même pour les entreprises établies en Ontario. L'efficacité de la mesure fédérale est donc réduite par l'existence d'un impôt provincial, à moins que la province concernée ne renonce elle-même à une certaine tranche de revenu fiscal.

Sur un autre plan, la coopération des deux niveaux de gouvernement est encore plus nécessaire. Il se peut qu'une province décide en effet de développer une région donnée en l'orientant dans tel secteur, tandis que le fédéral décide d'orienter cette même région dans un sens tout à fait différent. Ceci nous amène à un deuxième problème d'importance. Est-ce qu'une *région désignée* correspond à une *région économique* ?

Une région « désignée » à cause de sa main-d'œuvre excédentaire ou à cause de sa croissance lente est délimitée géographiquement par l'aire géographique desservie par un bureau local de la Commission d'assurance-chômage. Le Québec est sous ce rapport divisé en soixante-cinq régions tandis qu'il y a au plus dix régions économiques significatives si on découpe les régions selon les aptitudes naturelles locales ou les conditions sociales.

Le principal désavantage de cette assimilation de définitions réside dans le risque d'amener le gouvernement à élaborer des politiques d'industrialisation pour des régions qui n'ont pas les aptitudes requises pour ce type de développement. La proposition qui a été faite d'établir un chantier maritime à Causapsca, municipalité gaspésienne située loin à l'intérieur des terres, est le prototype du plan saugrenu auquel on peut arriver lorsqu'on ne tient pas compte des réalités économiques de la région : on a proposé d'installer un chantier maritime à cet endroit parce que Causapsca est une région « désignée » à cause de sa croissance lente.

Les régions sont « désignées » sur la base des demandes d'emplois formulées au bureau local du « Service national de Placement ». Ces compilations ne veulent pas nécessairement dire qu'il y a beaucoup de chômage ou que les choses vont de mal en pis dans la région en question et ceci pour deux raisons. Dans les enregistrements d'abord, il peut y avoir des individus qui désirent changer de travail et des individus venant de l'extérieur qui désirent trouver de l'emploi dans cette région. Ces circonstances entraînent un gonflement des données dont on se sert pour mesurer le chômage. Cette particularité des statistiques du « Service de placement » a été souvent signalée. Attachons-nous donc à analyser le second aspect du problème, celui de la mobilité de la main-d'œuvre.

Une thèse veut que les travailleurs soient très peu mobiles. Ce qui est probablement vrai en conditions normales. Si les conditions deviennent anormales, que se produit-il ? Le travailleur ayant perdu son emploi ne demeurera sur place que s'il espère retourner au travail ou trouver un nouvel emploi à plus ou moins brève échéance. Si cette situation ne semble pas vouloir se réaliser, le travailleur ira demander du travail dans une région de son choix. Il peut ainsi être appelé à se choisir un autre lieu de travail, si les offres d'emploi dans la région initiale ne lui assurent pas un revenu suffisant ou la stabilité nécessaire pour faire face à ses charges familiales.

On ne tient pas compte de cette mobilité de la main-d'œuvre dans la compilation des enregistrements aux bureaux locaux du « Service national de Placement », en alléguant que ces déplacements sont minimes. Le fait que l'individu doive se présenter régulièrement au bureau local n'est pas une indication qu'il habite la région que dessert ce bureau. Certains bureaux de la commission d'assurance-chômage étant très voi-

sins, il en résulte des distorsions dans les statistiques des enregistrements. Ainsi, les villes de Saint-Jérôme et de Sainte-Thérèse sont distantes de 20 milles environ dans l'espace, soit une distance d'environ 25 à 30 minutes dans le temps. Il en est de même des bureaux de Grand-Mère et Shawinigan, la distance de 6 milles séparant ces deux bureaux pouvant être franchie en dix minutes. La liste d'exemples pourrait s'allonger sensiblement pourvu qu'on veuille bien se donner la peine de considérer les quelques 260 bureaux du « Service national de Placement ».

En présentant le Bill C-95, le ministre des Finances affirmait que ce projet de loi avait été préparé non seulement pour combattre le chômage à court terme mais surtout pour donner une structure industrielle à des régions de croissance lente. Connaissant les possibilités industrielles de ces régions de croissance lente, il est possible d'affirmer que ce projet de loi ne combattra pas le chômage dans ces régions, du moins pour l'immédiat. Dans ces régions, on ne produit que des biens peu utilisés dans l'établissement d'une industrie. L'entreprise pourra se procurer, à l'intérieur de la région, les portes et châssis mais devra importer tous les autres matériaux : blocs de ciment, briques, charpentes d'acier, outillage, etc. Somme toute, l'établissement d'une entreprise dans une région économiquement faible, loin de stimuler cette région dans l'immédiat, profite aux régions prospères. Les effets à long terme que l'on espérait seront atteints dans la mesure où effectivement il y aura établissement de nouvelles entreprises employant une part relativement élevée de main-d'œuvre dans la région désignée.

Pour illustrer ce point de vue, considérons deux industries dont la fonction de production en valeur se présenterait comme suit :

Entre-prises	Coût total de production	Coût de la matière première	Coût de la main-d'œuvre	Coût du capital (amortissement)
A	100	20	5	75
B	100	20	70	10

Il est clair qu'une politique d'amortissements favoriserait les entreprises du type A. Il nous faudra toutefois quatorze entreprises du type A pour employer la même quantité de main-d'œuvre qu'une seule entreprise de type B. En 1963, le ministre semble avoir voulu contourner cette difficulté en accordant une exemption pure et simple d'impôt pour une période de trente-six mois. Mais lorsqu'on veut combattre

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

le chômage, il faut faire appel à une politique qui agisse surtout sur les entreprises du type B. Il n'est donc pas certain que l'on puisse stimuler l'embauche par une politique d'amortissements supplémentaires à long terme.

Il semble aussi que le gouvernement fédéral associe, dans ses concepts de croissance, l'augmentation de la production ou du nombre d'entreprises à l'augmentation de l'emploi. Mais il faut tenir compte de la substitution possible du capital pour la main-d'œuvre. Les entreprises tendent à se rapprocher des structures de coûts de l'entreprise du type A, pour diverses raisons : productivité plus grande, indépendance vis-à-vis des travailleurs, etc. Des avantages fiscaux aux entreprises en place favoriseront cette substitution. L'implantation d'une entreprise nouvelle à la faveur de certains avantages fiscaux ne se soldera peut-être pas alors par une augmentation sensible de l'emploi.

Le tableau suivant nous permet de donner un certain contenu quantitatif au doute précédent :

Villes et provinces		Nombre d'industries		Pourcentage des salaires dans la valeur de la production manufacturière	
		1962	1952	1962	1952
Grand Vancouver	C.B.	1,975	1,660	19	25
Burnaby	C.B.	119	44	25	24
New Westminster	C.B.	175	98	18	18
Prince Rupert	C.B.	26	24	31	75
Regina	Sask.	185	138	18	14
Saskatoon	Sask.	153	81	15	10
Weyburn	Sask.	16	10	26	40
		1961	1951	1961	1951
Edmonton	Alberta	470	319	17	17
Lethbridge	Alberta	65	46	19	18
Medicine Hat	Alberta	25	9	9	11
Red Lake	Nord-ouest Ontario	12	10	32	33
Géraldton	Nord-ouest Ontario	5	2	15	17
Beardmore	Nord-ouest Ontario	2	4	22	32

Ces données sont tirées de *Trade and Commerce* de Winnipeg. Pour saisir complètement le problème, il faudrait pouvoir déterminer la nature des nouvelles entreprises, l'importance des hausses de salaires. On peut néanmoins affirmer que l'augmentation du nombre d'industries

ne modifie pas nécessairement la structure de l'emploi d'une façon favorable aux travailleurs.

La ville de Beardmore dans le nord-ouest de l'Ontario est un exemple assez significatif. Le nombre d'industries a diminué de 50 p.c., la part de la main-d'œuvre est passée de 32 p.c. à 22 p.c., pourtant la valeur de la production manufacturière a augmenté de 900,000 dollars à 1,500,000 dollars entre 1951 et 1961. Ceci veut donc dire que les industries se sont mécanisées pour réduire au minimum la quantité de main-d'œuvre nécessaire. Malgré une baisse du nombre d'industries, la valeur de la production a augmenté de 66 p.c., tandis que la main-d'œuvre n'a connu une hausse que de 15 p.c.. On peut également constater que, d'une façon générale, les augmentations de la valeur de la production et de la main-d'œuvre ne sont pas plus proportionnelles que dans le cas de l'augmentation du nombre d'industries.

Si une politique favorisant, à court terme, l'achat d'outillage ou l'établissement d'industries nouvelles stimule l'activité et l'emploi dans certaines régions, il est loin d'être certain que cette politique soit, à long terme, la solution au problème du chômage. Le tableau précédent nous permet d'avoir une idée assez juste des tendances de la structure des coûts des nouvelles entreprises ; de plus en plus d'outillage et de moins en moins de main-d'œuvre. Pour employer une poignée de travailleurs, il faut un nombre assez impressionnant d'entreprises de toutes tailles.

Il est un point fondamental qu'il serait bon de soulever. Pour être classifiée dans les régions à croissance lente, une région doit, en plus d'autres conditions, avoir été classifiée au cours des huit dernières années comme région de main-d'œuvre excédentaire (ou dans certains cas au cours des trois dernières années). Que faut-il penser alors des régions où il n'y a jamais eu d'emplois disponibles ? On délaisse systématiquement les régions où l'individu est propriétaire, qui de sa barque de pêche, qui de son lopin de terre. Ces gens ne s'enregistrent pas au « Service national de Placement » parce qu'ils savent fort bien que dans la région il n'y a pas d'emploi disponible. Dans beaucoup de cas, ces gens s'accommodent des bénéfices des services sociaux plutôt que de recourir aux prestations d'assurance-chômage.

La politique agricole d'installation de fermiers pourrait servir d'exemple. Après avoir investi des millions pour développer certaines régions agricoles, on s'est rendu compte que le sol et les conditions cli-

matiques n'étaient pas propices à la culture. Il faut se demander sérieusement si, du point de vue industriel, on n'est pas en face d'un problème semblable. Il se pourrait que les industries dans certaines régions périssent parce que ce ne sont pas des régions industrielles, tout comme certaines régions ne sont pas des régions agricoles.

On en revient au problème de la vocation naturelle des régions économiques. Il faudrait établir des critères en fonction de cette vocation et non en fonction de ce qui s'y est passé de bon ou de mauvais. On peut obtenir des résultats heureux à court terme tout en compromettant l'avenir. C'est le cas fréquent des entreprises de coupe de bois qui rasant complètement les forêts. Tout comme dans le cas de l'agriculture, on aurait peut-être avantage à déplacer la population plutôt que les entreprises industrielles.

Passons en dernier lieu à la localisation géographique des régions de main-d'œuvre excédentaire et des régions de croissance lente. Les allocations supplémentaires de coût en capital s'appliquent à cinquante et une régions en tout. Trois seulement de ces régions se trouvent à l'ouest du lac Huron, soient deux régions en Alberta et une au Manitoba. Les quarante-huit autres régions sont ainsi réparties : Ontario 10, Québec 21, Terre-Neuve 2, Nouvelle-Écosse 8, Nouveau-Brunswick 7. La Colombie-Britannique, la Saskatchewan et l'Île-du-Prince-Édouard ne sont pas touchées par cette politique. Il faudrait se demander si cette simple constatation n'a pas un sens particulier qui nous amènerait à rejeter cette politique d'allocations fiscales pour adopter des modes d'action beaucoup plus directs : financement du commerce extérieur, financement direct d'entreprises, création de parcs industriels bien aménagés, politiques d'achats de la part des corps publics, etc.

Raynald JOUBARNE.