



Éléna Choquette

Doctorante, Université de la Colombie-Britannique
Coordonnatrice, Observatoire des fédérations
Université de Montréal

Jean-François Godbout

Professeur agrégé, département de science politique
Directeur, Observatoire des fédérations
Université de Montréal

Fédéralisme et concurrence interjuridictionnelle

Il est bien connu que les États souverains entrent en concurrence les uns contre les autres pour attirer les investisseurs et stopper l'exode des capitaux qui fructifient à l'intérieur de leurs frontières. Cette compétition est parfois plus virulente au sein même des fédérations, qui abritent un certain nombre de gouvernements sous-nationaux. Elle peut être d'autant plus féroce que les capitaux et les individus sont plus mobiles à l'intérieur d'un même État fédéral qu'entre différents pays (Harrison, 2005). Après avoir évalué la performance économique des fédérations par rapport à celle des États unitaires (voir [Infolettre du 9 octobre 2014](#)), l'Observatoire des fédérations se penche cette semaine sur une autre question critique pour l'avenir économique des fédérations : la concurrence interjuridictionnelle au sein les fédérations favorise-t-elle ou compromet-elle leurs perspectives économiques ?

Plusieurs politologues sont d'avis que la compétition économique dans une fédération est saine et profite à la fois aux résidents des différents États constituants et aux entreprises qui y sont installées. Selon Tiebout (1956), cette concurrence est bénéfique en ce qui a trait à l'offre de services publics et au seuil d'imposition des corporations et des particuliers lorsqu'un certain nombre de conditions sont remplies. Tiebout stipule notamment que les citoyens d'une fédération doivent être mobiles, que ces États doivent être autonomes et capables d'adopter différentes politiques économiques et que l'information s'y rapportant doit circuler librement. Dans ces conditions, les habitants ont l'option de s'établir et de choisir les programmes économiques qui correspondent le mieux à leurs préférences (Breton, 1985, McKinnon et Nechyba, 1997 et Teichman, 2005). Qui plus est, les différents



États constituant sont en mesure de faire des économies d'échelle grâce aux échanges commerciaux avec le gouvernement fédéral et les autres gouvernements sous-nationaux (Dye, 1990). De manière générale, plusieurs auteurs avancent donc que la compétition interjuridictionnelle favorise la réalisation des préférences des acteurs économiques et promeut la croissance économique des fédérations.

D'autres politologues ne sont pas aussi optimistes quant à la réalité et au potentiel économiques des fédérations. Harrison (2005) craint que la concurrence entre les gouvernements sous-nationaux, qui cherchent à contrer l'exode des capitaux, des biens et des investisseurs, les incite à établir des niveaux de taxation plus bas qu'ils ne l'auraient fait autrement. Les entreprises profiteraient sans doute d'une telle situation, comme elles n'auraient pas à se déplacer pour bénéficier d'un plus faible taux d'imposition. Par contre, les gouvernements locaux sortiraient perdants d'un tel climat de concurrence, puisqu'ils se priveraient d'une source de revenu potentiel (Shah, 2011). Finalement, certains auteurs s'inquiètent que les fédérations s'engagent dans un processus de « nivellement vers le bas » (*race to the bottom*) (voir Harrison, 2005). Il est en effet probable que les provinces canadiennes soient vulnérables aux pressions exercées par le milieu des affaires, ce qui les amène à ajuster leurs politiques fiscales, environnementales et sociales en fonction de celles de leurs voisins pour demeurer compétitives (voir [Infolettre du 27 février 2015](#)).

Certains auteurs attribuent le relatif succès économique des fédérations au rôle régulateur et redistributif du gouvernement fédéral (Bebchuk, 1992, McKinnon et Nechyba, 1997). À ce sujet, McKenzie (2005) suggère que la formule de péréquation canadienne encourage les provinces à maintenir un niveau d'imposition des sociétés relativement haut. Dans tous les cas, il apparaît au Canada que la compétition économique n'a pas significativement atteint leur capacité à tirer des revenus de la présence d'entreprises sur leur territoire et ne s'est pas avérée aussi destructive qu'elle aurait pu l'être.

Il faut finalement rappeler que la taille géographique des provinces peut décourager les entreprises et les investisseurs à se délocaliser (Harrison, 2005). Sur ce point, on remarque que les niveaux d'imposition des sociétés n'ont jamais cessé d'augmenter, bien que très lentement, au cours des trente dernières années dans la plupart des provinces (McKenzie, 2005, Brown, 2005). Green et Harrison (2005), pour leur part, avancent toutefois que les gouvernements provinciaux dépendent les uns des autres dans l'élaboration de nombreuses politiques économiques, notamment celle du salaire minimum. Rien n'indique cependant que le système fédéral canadien les entraîne à se livrer à une lutte économiquement destructrice. Au contraire, il semble que la fédération canadienne se compare avantageusement à son voisin américain (Brown, 2005). De l'avis de plusieurs chercheurs, il ne fait aucun doute que différents facteurs géographiques et politiques (ex. présence de plusieurs États rapprochés, de taille moyenne, économiquement autonomes, etc.) ont pour effet d'accroître l'importance de la compétition interjuridictionnelle dans l'élaboration

des politiques économiques aux États-Unis (Bebchuk, 1992, McKinnon et Nechyba, 1997, Rom, 2005). En conclusion, grâce à l'intervention du gouvernement fédéral et à la géographie canadienne, il semble que la compétition interjuridictionnelle n'ait pas nui à la relativement bonne performance économique du pays.

Bibliographie

- Bebchuk, L. A. 1992. Federalism and the Corporation: The Desirable Limits on State Competition in Corporate Law. *Harvard Law Review* 105 (7): 1435-1510.
- Breton, A. 1985. Supplément. In *Rapport de la Commission royale d'enquête sur l'union économique canadienne et les perspectives de développement* (volume 3). Ottawa: Ministère des Approvisionnements et Services.
- Brown, D. M. 2005. Still in the Game: Efforts to Govern Economic Development Competition in Canada. In *Racing to the Bottom? Provincial Interdependence in the Canadian Federation*. (Harrison, K, éd.). Vancouver: University of British Columbia Press.
- Dye, T. R. 1990. *American Federalism: Competition Among Governments*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Green, D. A. et K. Harrison. 2005. Races to the Bottom versus Races to the Middle: Minimum Wage Setting in Canada. *Racing to the Bottom? Provincial Interdependence in the Canadian Federation*. Vancouver: University of British Columbia Press.
- Harrison, K. 2005. Are Canadian Provinces Engaged in a Race to the Bottom? Evidence and Implications. In *Racing to the Bottom? Provincial Interdependence in the Canadian Federation*. Vancouver: University of British Columbia Press.
- McKenzie, K. J. 2005. A Race to the Bottom in Provincial Business Taxation in Canada? In *Racing to the Bottom? Provincial Interdependence in the Canadian Federation*. (Harrison, K, éd.). Vancouver: University of British Columbia Press.
- McKinnon, R et T. Nechyba. 1997. Competition in Federal Systems. In *The New Federalism: Can the States be Trusted?* (Ferejohn, J. A. et B. R. Weingast, éd.). Stanford, Calif.: Hoover Institution Press, Stanford University Press.
- Rom, M. C. 2005. Policy Races in the American States. In *Racing to the Bottom? Provincial Interdependence in the Canadian Federation*. (Harrison, K, éd.). Vancouver: University of British Columbia Press.
- Shah, A. 2011. Fiscal Federalism and the Political Economy of Territorial Finance. In *Routledge Handbook of Regionalism and Federalism* (Loughlin, J., Kincaid, J. et W. Swenden, éd.). Taylor and Francis.



- Teichman, D. 2005. The Market for Criminal Justice: Federalism, Crime Control, and Jurisdictional Competition. *Michigan Law Review* 103 (7): 1831-1876.
- Tiebout, C. 1956. A Pure Theory of Local Expenditures. *The Journal of Political Economy*. 64(5): 416-424.