

2001s-55

Les coûts de la réglementation : une revue de la littérature

*Robert Gagné, Paul Lanoie,
Pierre-Carl Michaud, Michel Patry*

Série Scientifique
Scientific Series



CIRANO
Centre interuniversitaire de recherche
en analyse des organisations

Montréal
Octobre 2001

CIRANO

Le CIRANO est un organisme sans but lucratif constitué en vertu de la Loi des compagnies du Québec. Le financement de son infrastructure et de ses activités de recherche provient des cotisations de ses organisations-membres, d'une subvention d'infrastructure du ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie, de même que des subventions et mandats obtenus par ses équipes de recherche.

CIRANO is a private non-profit organization incorporated under the Québec Companies Act. Its infrastructure and research activities are funded through fees paid by member organizations, an infrastructure grant from the Ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie, and grants and research mandates obtained by its research teams.

Les organisations-partenaires / The Partner Organizations

- École des Hautes Études Commerciales
- École Polytechnique
- Université Concordia
- Université de Montréal
- Université du Québec à Montréal
- Université Laval
- Université McGill
- Ministère des Finances du Québec
- MRST
- Alcan inc.
- AXA Canada
- Banque du Canada
- Banque Laurentienne du Canada
- Banque Nationale du Canada
- Banque Royale du Canada
- Bell Québec
- Bombardier
- Bourse de Montréal
- Développement des ressources humaines Canada (DRHC)
- Fédération des caisses Desjardins du Québec
- Hydro-Québec
- Industrie Canada
- Pratt & Whitney Canada Inc.
- Raymond Chabot Grant Thornton
- Ville de Montréal

© 2001 Robert Gagné, Paul Lanoie, Pierre-Carl Michaud et Michel Patry. Tous droits réservés. All rights reserved. Reproduction partielle permise avec citation du document source, incluant la notice ©. Short sections may be quoted without explicit permission, if full credit, including © notice, is given to the source.

Ce document est publié dans l'intention de rendre accessibles les résultats préliminaires de la recherche effectuée au CIRANO, afin de susciter des échanges et des suggestions. Les idées et les opinions émises sont sous l'unique responsabilité des auteurs, et ne représentent pas nécessairement les positions du CIRANO ou de ses partenaires.

This paper presents preliminary research carried out at CIRANO and aims at encouraging discussion and comment. The observations and viewpoints expressed are the sole responsibility of the authors. They do not necessarily represent positions of CIRANO or its partners.

Les coûts de la réglementation : une revue de la littérature*

Robert Gagné[†], Paul Lanoie[‡], Pierre-Carl Michaud[§], Michel Patry[¶]

Résumé / Abstract

Il est de plus en plus reconnu que la réglementation omniprésente autour de nous impose un coût important à nos économies. Les études qui ont cherché à estimer ce coût sont nombreuses et les méthodologies utilisées sont variées. Ce texte propose une analyse critique des méthodologies développées et des résultats obtenus par les chercheurs qui ont estimé les coûts directs de la réglementation pour les économies modernes. Mais avant de ce faire, nous développerons un cadre d'analyse de l'impact de la réglementation sur les coûts des entreprises, sur l'efficacité économique et le bien-être de la population. Cette section se basera sur l'analyse avantages-coûts.

It is now well recognized that all types of regulation are imposing costs on our society. The studies which have tried to evaluate these costs are numerous and their methodologies are diversified. This paper is proposing a critical analysis of these methodologies and of the results obtained by researchers who have tried to evaluate the costs of regulation. Before that, however, we develop an analytical framework for examining the impact of regulation on firms' costs, economic efficiency and the well-being of the population in general. This section will be based on cost-benefit analysis.

Mots Clés : Réglementation, analyse avantages-coûts

Keywords: Regulation, cost-benefit analysis

Adresse de l'auteur : Paul Lanoie, CIRANO, 2020 rue University, 25^e étage, Montréal, Qc, Canada H3A 2A5
Tél. : (514) 985-4000 Fax : (514) 985-4039 courriel : paul.lanoie@hec.ca

[†] École des Hautes Études Commerciales et CIRANO

[‡] École des Hautes Études Commerciales et CIRANO

[§] CIRANO

[¶] École des Hautes Études Commerciales et CIRANO

I. Introduction

La plupart des spécialistes s'entendent pour dire qu'il y a trois types de réglementation (OMB, 2000). Premièrement, la réglementation économique intervient sur des paramètres purement économiques comme les prix, les salaires, les profits ainsi que l'entrée et la sortie des firmes sur un marché donné. Deuxièmement, il y a la réglementation administrative (« process regulation ») qui correspond aux tâches administratives (« paperwork ») requises par des activités gouvernementales comme la collecte des impôts et taxes, la mise en œuvre de programmes de soutien du revenu ou l'administration des programmes d'immigration. Troisièmement, la réglementation sociale peut être définie de façon résiduelle comme correspondant à tous les types de réglementation qui n'entrent pas dans les deux premières catégories. On y retrouve principalement la réglementation entourant la qualité de l'environnement, la sécurité (des lieux de travail, des produits et des transports) et le fonctionnement du marché du travail.

Il est de plus en plus reconnu que toutes ces formes de réglementation jouent un rôle important dans le fonctionnement des sociétés et qu'elles peuvent avoir des incidences sur la performance des entreprises et, de ce fait, sur la création d'emplois¹. Des études ont cherché à estimer le coût que la réglementation impose à la société. Ces études sont nombreuses et les méthodologies utilisées sont variées si bien qu'il peut quelques fois être difficile de s'y retrouver. Ce texte tente de dresser un portrait de la littérature sur le sujet. Plus précisément il propose une analyse critique des méthodologies développées et des résultats obtenus par les chercheurs qui ont estimé les coûts directs de la réglementation pour les économies modernes.

Mais avant de ce faire, nous développerons un cadre d'analyse de l'impact de la réglementation sur les coûts des entreprises, sur l'efficacité économique et le bien-être de la population. Cette section se basera sur l'analyse avantages-coûts.

II. Cadre d'analyse

Comme nous nous intéressons aux impacts de la réglementation sur les entreprises québécoises, il importe de définir d'abord ce que nous entendons par réglementation. Selon l'OCDE, le terme « réglementation » désigne toute la panoplie d'instruments par lesquels les pouvoirs publics imposent des obligations aux entreprises et personnes physiques. La réglementation recouvre les lois, les décrets, les arrêtés et les règlements formels et informels émanant de tous les niveaux d'administration ainsi que les règles édictées par des organismes non gouvernementaux ou des organismes habilités à s'autoréglementer auxquels l'État a délégué ses pouvoirs réglementaires. Il est à noter que l'Appendice 5 fournit un lexique des principaux termes techniques utilisés dans ce rapport.

1. Voir, par exemple, le rapport récent du Groupe conseil sur l'allégement réglementaire (2000).

II.1 Les types de réglementation

La plupart des spécialistes, dont l'organisme américain OMB (« Office of Management and Budget »), s'entendent en fait pour dire qu'il y a trois types de réglementation (OMB, 2000). Premièrement, la **réglementation économique** intervient sur des paramètres purement économiques comme les prix, les salaires, les profits ainsi que l'entrée et la sortie des firmes sur un marché donné. Parmi les exemples de réglementation économique, on note l'instauration d'un salaire minimum, la réglementation des monopoles naturels², les prix de soutien en agriculture, la réglementation anti-trust, etc. Deuxièmement, il y a la **réglementation administrative** (« process regulation ») qui correspond aux tâches administratives (« paperwork ») requises par des activités gouvernementales comme la collecte des impôts et taxes, la mise en œuvre de programmes de soutien du revenu ou l'administration des programmes d'immigration. Pour les entreprises, la réglementation administrative se manifeste surtout par la fiscalité. Troisièmement, la **réglementation sociale** peut être définie de façon résiduelle comme correspondant à tous les types de réglementation qui n'entrent pas dans les deux premières catégories. On y retrouve principalement la réglementation entourant la qualité de l'environnement, la sécurité (des lieux de travail, des produits ou des transports) et le fonctionnement du marché du travail. Par ailleurs, comme nous le verrons plus loin, il ne faut pas perdre de vue que les réglementations sociales et économiques engendrent aussi un fardeau administratif pour les entreprises et les consommateurs qui y sont soumis. **Nous définirons donc le fardeau administratif global associé à la réglementation comme le coût de la réglementation administrative plus le coût administratif des réglementations économique et sociale.**

Aux yeux de la très grande majorité des analystes, il est clair que les réglementations sociales et économiques doivent être incluses dans toute étude sur les impacts de la réglementation. Pour ce qui est de la réglementation administrative, entre autres celle qui est associée à la fiscalité, les opinions sont plus divergentes. Il peut être utile d'examiner le traitement que leur accorde l'OMB. En 1997, l'organisme fournissait une estimation des coûts des procédures administratives liées à la fiscalité (environ 10 milliards de dollars US par année), mais ces coûts n'étaient pas ajoutés aux autres coûts de la réglementation. En 1998, toutefois, les coûts des procédures administratives ne sont plus fournis pour deux raisons principales. Premièrement, l'OMB produit à chaque année un estimé des coûts et des avantages associés à la réglementation, il pourrait donc être inadéquat d'estimer les coûts des procédures administratives associées à la fiscalité sans fournir un estimé des avantages. Ces derniers sont très difficiles à circonscrire puisqu'un système fiscal est essentiellement un rouage indispensable au fonctionnement de tout gouvernement. Deuxièmement, les données sur lesquelles l'OMB se basait pour ses calculs dataient de plus de 10 ans; ces données sont donc moins pertinentes aujourd'hui car, entre autres, l'informatique a pu contribuer à réduire sensiblement les coûts des procédures administratives. Compte tenu que ces coûts restent tout de même non négligeables et qu'ils constituent une

2. On parle d'un monopole naturel lorsque les économies d'échelle liées à la production d'un bien ou d'un service font en sorte qu'il est plus efficace de n'avoir qu'une seule entreprise dans un domaine plutôt que plusieurs entreprises. La distribution d'électricité a longtemps été considérée comme un monopole naturel.

préoccupation constante de plusieurs organismes publics, dont le Secrétariat à l'allégement réglementaire du Québec, nous avons choisi de les retenir dans notre analyse. Toutefois, les mises en garde de l'OMB nous rendent bien conscients des limites entourant l'utilisation de ces coûts.

II.2 Le pourquoi de la réglementation

En général, les économistes considèrent que le libre jeu des forces du marché permet une utilisation efficace des ressources dans l'économie et que l'intervention du gouvernement est peu souhaitable. Cette intervention est cependant désirable lorsque le marché ne fonctionne pas bien ou lorsqu'il y a une **imperfection de marché**. Les externalités³ comme la pollution, l'approvisionnement en biens publics⁴, les problèmes d'information imparfaite⁵ et la présence de monopole naturel constituent les principales formes d'imperfection de marché. Dans ces cas, une réglementation judicieuse du gouvernement peut entraîner une amélioration de l'**efficacité** avec laquelle les décisions économiques sont prises et avec laquelle les ressources sont utilisées. Au-delà des problèmes d'imperfections de marché que le gouvernement doit régler, plusieurs considèrent que celui-ci doit aussi intervenir pour assurer une plus grande **équité** dans la répartition des revenus ou des ressources. Dans cette perspective, des réglementations, comme le salaire minimum, entraînant un transfert d'individus plus riches vers des individus plus démunis, semblent souhaitables pour plusieurs⁶.

Il en ressort que les objectifs visés par les réglementations économiques et sociales sont souvent de nature fort différente. En général, il est considéré que la réglementation sociale, entre autres dans les domaines de l'environnement ou de la sécurité, est nécessaire à cause d'imperfections de marché qu'il faut corriger. Toutefois, les réglementations économiques (à l'exception de la réglementation des monopoles naturels et des lois anti-trust) visent souvent à transférer des ressources entre les agents économiques pour une plus grande équité. De toute évidence, il est

3. Il existe deux types d'externalité : les coûts externes et les bénéfices externes. Il y a un coût externe lorsqu'une activité économique engendre un coût ou un désavantage pour un agent économique qui n'est pas partie prenante à cette activité, mais qui ne peut se faire dédommager pour le coût qu'il subit. La pollution ou les accidents dus à la conduite en état d'ébriété constituent des exemples typiques de coût externe. Le marché privé laissé à lui-même aurait tendance à surproduire des activités générant des coûts externes. Les bénéfices externes surviennent lorsqu'une activité économique génère un avantage pour quelqu'un qui n'est pas partie prenante à cette activité, mais à qui on ne peut pas exiger de paiement pour le bénéfice qu'il reçoit. La vaccination est un exemple classique d'activité entraînant des bénéfices externes.

4. Les biens publics sont des biens utiles dont la production ne pourrait être rentable pour le secteur privé car ce sont des biens qui ne permettent pas l'exclusion. En d'autres mots, il s'agit de biens qui, lorsqu'ils sont fournis à un individu, sont en même temps fournis à tous. Le déneigement ou la protection policière d'un quartier sont des exemples classiques de biens publics. Le marché privé laissé à lui-même a tendance à ne pas produire assez de biens publics.

5. On parle d'information imparfaite lorsque les agents économiques impliqués dans une transaction n'ont pas accès à la même information. Par exemple, un assureur ne connaît généralement pas les efforts de prévention fournis par les assurés.

6. Il faut toutefois souligner que nombreux sont les spécialistes qui considèrent que la réglementation n'est pas la façon la plus efficace de changer la distribution des revenus (voir par exemple, Raynauld et al., 1994).

difficile d'évaluer ou de quantifier les impacts et les gains résultant d'interventions qui mènent à une plus grande équité. Comme nous le verrons, il est en général plus facile d'évaluer ou de quantifier les impacts et les gains résultant d'interventions menant à une plus grande efficacité de l'utilisation des ressources lorsque des imperfections de marché sont corrigées.

II.3 L'analyse avantages-coûts comme outil pour évaluer les impacts de la réglementation

Dans la perspective d'évaluer les impacts d'une réglementation, l'analyse avantages-coûts constitue certainement un des outils à privilégier. Lors de l'adoption d'une réglementation, certains intervenants peuvent avoir facilement tendance à mettre l'accent uniquement sur les coûts ou uniquement sur les avantages de cette réglementation, alors que ce qui importe, c'est un juste équilibre entre les coûts et les avantages. C'est précisément ce que cherche à établir **l'analyse avantages-coûts**. Ce type d'analyse permet, en effet, de déterminer si un projet (public ou privé), une politique ou une réglementation améliore le niveau de bien-être ou de satisfaction de la collectivité en générant plus d'avantages que de coûts. Idéalement, pour procéder à une telle analyse, il faudrait mesurer les coûts et les avantages en termes de satisfaction ou de bien-être. Dans cette perspective, les économistes ont créé des mesures qu'on appelle « surplus du consommateur » et « surplus du producteur »⁷, mais pour des raisons faciles à comprendre, on en vient à tout convertir en termes monétaires.

L'analyse avantages-coûts d'une réglementation comporte **quatre grandes étapes** :

- 1) l'établissement d'une situation de référence;
- 2) l'identification de tous les coûts et avantages;
- 3) leur évaluation en termes monétaires;
- 4) l'actualisation, une technique qui rend comparable les coûts et les avantages survenant à différents moments dans le temps.

Nous allons les passer brièvement en revue, ce qui nous permettra de mieux comprendre les études sur les impacts de la réglementation qui seront présentées à la section III.

L'établissement de la situation de référence

L'établissement d'une situation de référence reste une étape délicate. En fait, idéalement, la situation de référence est celle qui serait survenue en l'absence de réglementation. Autrement dit, il faut comparer la situation « avec » la réglementation à la situation « sans » la réglementation. La situation de référence « sans » la réglementation est difficile à définir puisque, par définition, c'est une situation qui n'a jamais existé. Plusieurs personnes vont alors avoir tendance à faire une comparaison des situations « avant » et « après » la réglementation, ce qui n'est pas toujours une bonne approximation. Par exemple, si on cherche à identifier les impacts d'une nouvelle

7. L'appendice 1 présente la description de ces mesures.

réglementation visant à réduire les accidents du travail et que l'on constate qu'après l'instauration de la réglementation, les accidents ont diminué sensiblement. Il devient alors tentant d'attribuer cette baisse à la réglementation bien que d'autres facteurs, comme une réduction de l'activité économique, peuvent avoir contribué à la baisse des accidents. Une approche « avant » / « après » peut ainsi biaiser notre analyse des impacts d'une réglementation puisqu'elle ne nous permet pas d'isoler les effets qui y sont vraiment attribuables. Il existe des techniques d'analyse statistiques ou économétriques qui nous permettent de vraiment isoler les effets attribuables à une réglementation et pas à autre chose, mais l'utilisation de ces techniques requiert souvent de compiler beaucoup de données qui ne sont pas toujours aisément accessibles⁸.

Par ailleurs, une réglementation peut certainement altérer les coûts d'une entreprise, mais elle peut aussi changer la demande sur un marché ainsi que la perception qu'a le public de ses effets bénéfiques. Par exemple, au moment de la mise en œuvre de la réglementation, l'obligation pour les constructeurs automobiles d'installer des sacs gonflables dans les véhicules était, à juste titre, considérée comme un coût pour les entreprises. Or, aujourd'hui, vraisemblablement peu de constructeurs abandonneraient cette caractéristique si la réglementation était abrogée. La situation de référence « sans » la réglementation est donc en train de changer, d'être à la hausse en quelque sorte (« raising baseline »⁹). Il s'agit d'un élément que l'on peut prendre en compte lorsque l'on fait une évaluation rétrospective (« ex post ») de la réglementation, mais qui, évidemment, est bien difficile à prévoir lorsque l'on fait une évaluation prospective avant qu'une telle réglementation soit adoptée (« ex ante »).

Dans la même veine, il est possible que des réglementations donnent lieu à des innovations ou des changements technologiques qui vont infléchir le coût du respect de la réglementation. À cet égard, la fameuse hypothèse de Porter (1995) est probablement un des exemples les plus éloquents. En effet, celui-ci affirme qu'on peut se permettre d'augmenter la sévérité de la réglementation environnementale car la pollution est une forme de gaspillage. Pour lui, les émissions polluantes que l'on rejette dans l'environnement sont en fait des ressources mal utilisées ou des matières premières dont on n'a pas tiré entièrement profit¹⁰. Le scénario qu'il envisage à moyen et long terme est le suivant : Si on accentue la sévérité de la réglementation, les firmes feront des innovations pour réduire la pollution et ainsi réduire le gaspillage, ce qui pourrait souvent se traduire par une réduction des coûts. Ce faisant, il serait possible que la santé financière des entreprises et la santé de l'environnement puissent s'améliorer en même temps. Bien entendu, un tel raisonnement impliquant une situation de référence à la hausse (« raising baseline ») pourrait compliquer grandement l'analyse avantages-coûts, surtout s'il s'agit d'une étude prospective (« ex ante »).

8. Voir, par exemple, Lanoie (1992) pour un exemple d'étude économétrique cherchant à isoler les effets de la réglementation en santé et sécurité du travail au Québec.

9. À notre connaissance, seul l'OMB (1997) tient explicitement compte de cette situation de « raising baseline » en établissant que, dans le cas des réglementations vieilles de plus de 10 ans, les coûts directs seraient réduits de moitié.

10. Voir Lanoie et Tanguay (1999) pour plus de détails.

Pour conclure sur le choix d'une situation de référence, il faut souligner que celui-ci peut impliquer des considérations stratégiques. En effet, les groupes qui subissent les coûts d'une réglementation auront intérêt à ce que la situation de référence implique que la réglementation va engendrer des coûts très élevés, alors que ceux qui vont bénéficier d'une réglementation auront les mêmes incitations du côté des bénéficiaires.

L'identification de tous les coûts et avantages

Dans un premier temps, il faut remarquer que certains impacts d'une réglementation ne sont ni des avantages, ni des coûts. En particulier, lorsqu'une réglementation entraîne un **transfert** de richesse entre deux groupes, la plupart des analystes s'entendent pour ne pas considérer ce transfert comme un coût ni comme un avantage. En effet, puisqu'un transfert implique que ce qui est gagné par un agent économique est compensé par ce qui est perdu par un autre agent, son « effet net » est nul. Comme l'analyse avantages-coûts cherche à identifier l'effet net des gains et des pertes associés à une réglementation, elle ne doit donc pas tenir compte des transferts. Ceux qui incluent les transferts comme des coûts, tel que Hopkins, le font car ils considèrent les transferts comme une activité inefficace de recherche de rente (« rent-seeking », voir l'appendice 2). Même si cette activité est en fait inefficace, il reste que ceux qui obtiennent la rente jouissent d'un avantage, alors que ceux qui la paient encourent un coût. Nous nous rangeons derrière les partisans du premier point de vue, c'est-à-dire que nous ne considérerons pas les transferts.

Une fois cette distinction faite, l'identification des véritables coûts et avantages comporte certaines difficultés. Ne rien oublier et établir une relation de cause à effet entre la réglementation et le coût ou l'avantage qui est observé en sont deux importantes. Cette dernière difficulté est particulièrement présente du côté des avantages. Par exemple, si une réglementation vise à réduire les disparités de revenus entre différents groupes, il sera très certainement compliqué d'estimer quelle part de cette réduction est attribuable à la réglementation.

Pour ce qui est des coûts, on peut en répertorier plusieurs catégories (voir le tableau 1) et le défi sera de tous les retracer. Jaffe et al. (1995) fournissent une très bonne classification des coûts directs et indirects de la réglementation. Parmi les **coûts directs**, on retrouve d'abord les coûts subis par les administrations gouvernementales pour édicter et mettre en application la réglementation. Il y a aussi les coûts supportés par les personnes assujetties à la réglementation et résultant de la mise en conformité avec celle-ci. Il peut s'agir de coûts administratifs (le « paperwork »), mais aussi de coûts en capital (comme des nouveaux équipements anti-pollution), de coûts d'opération (comme l'interruption de la production pendant l'installation de ces équipements ou leur entretien) et de coûts de transaction (comme des coûts légaux).

Tableau 1

Typologie des coûts de la réglementation

Coûts directs	Coûts indirects
<i>Administration de la réglementation</i>	<i>Substitution des intrants</i>
<i>Coûts de surveillance</i>	<i>Investissements découragés</i>
<i>Coûts de contrôle</i>	<i>Innovations retardées</i>
	<i>Chômage</i>
<i>Coûts de conformité</i>	<i>Capital non-réutilisable</i>
<i>Coûts en capital</i>	<i>Productivité</i>
<i>Coûts d'opération</i>	<i>Entrepreneurship</i>
<i>Coûts de transaction</i>	<i>Croissance économique</i>
	<i>Compétitivité extérieure</i>

Source : Jaffe et al. (1995)

Par opposition, un coût devient indirect quand il est supporté par des personnes qui n'étaient pas nécessairement visées par la réglementation et/ou qu'il ne résulte pas directement de la mise en conformité avec la réglementation.

Il existe toute une série de **coûts indirects**. D'abord, il y a ce qu'on appelle les effets « d'équilibre général » (general equilibrium effects), c'est-à-dire que la réglementation peut biaiser ou avoir un effet indirect sur plusieurs décisions qui engendrent des coûts additionnels pour les entreprises ou les consommateurs. On dira alors que la réglementation entraîne des pertes d'efficacité ou des « pertes sèches » pour l'économie. Par exemple, une intervention qui affecte le prix sur un marché, comme le contrôle des loyers, peut créer une distorsion dans le marché en changeant le signal de prix auquel font face les agents économiques, ce qui peut fausser leurs décisions¹¹.

Dans le même ordre d'idée, la réglementation pourrait amener les entreprises à prendre des décisions différentes concernant leurs intrants en se tournant vers des intrants qui sont plus chers (e.g., source d'énergie). Les coûts impliqués par la réglementation peuvent amener les firmes à retarder des investissements pour moderniser leurs installations ou des investissements en recherche et développement, mettant en veilleuse certaines innovations. La réglementation peut aussi affecter la productivité. Comme on sait, la productivité est une mesure d'intrants produits par unité d'intrants; la réglementation peut, par exemple, entraîner l'utilisation de plus d'intrants sans qu'il y ait de contrepartie productive. Une baisse de productivité peut, à son tour, se traduire par une diminution de la capacité concurrentielle et de la compétitivité internationale¹². Ce faisant, des **coûts sociaux** peuvent être encourus comme une augmentation du chômage.

11. Pour une description plus détaillée de ce que l'on appelle une perte sèche, voir l'appendice 2.

12. À ce sujet, on peut consulter l'excellent texte de Jaffe et al. (1995) qui répertorie une centaine d'études sur les impacts directs et indirects de la réglementation environnementale américaine. En général, il conclut que la

De tels coûts indirects sont, bien sûr, très difficiles à cerner correctement. Il faut souvent faire appel à des techniques plus sophistiquées comme les modèles d'équilibre général qui permettent d'identifier l'ensemble des répercussions dans l'économie d'un changement de politique. L'utilisation de ces modèles est très compliquée et très controversée. Nous y reviendrons dans la prochaine section.

L'évaluation en termes monétaires des coûts et avantages

L'évaluation en termes monétaires des coûts et avantages d'une réglementation se fait généralement à l'aide des prix du marché qui reflètent le coût d'opportunité¹³ réel des ressources. Par exemple, lorsque l'on veut chiffrer les coûts directs de se soumettre à une réglementation, on prendra les salaires des employés dont la tâche est reliée au maintien de la réglementation ou les prix au marché des équipements qui doivent être achetés en vertu de la réglementation. Toutefois, lorsque les marchés comportent certaines distorsions, il faudra essayer d'en faire abstraction afin de retrouver des prix qui reflètent plus adéquatement le coût d'opportunité des ressources impliquées.

Par ailleurs, lorsqu'un bien ou une ressource n'est pas transigée sur le marché, il peut alors être plus difficile de l'évaluer en termes monétaires. On pense ici à des biens comme la qualité de l'environnement ou l'amélioration de la sécurité. Même s'il peut sembler a priori impensable d'évaluer monétairement de tels biens, de plus en plus de solutions sont suggérées pour identifier la disposition à payer des individus pour ces biens et services. Ainsi, il arrive qu'implicitement ou explicitement les individus montrent ce qu'ils sont prêts à payer pour jouir d'une meilleure qualité de l'environnement. Par exemple, ils sont prêts à payer plus cher pour une maison qui, toute chose étant égale par ailleurs, se trouve dans un environnement de meilleure qualité. De même, dans le domaine de la sécurité, de plus en plus d'études montrent que des travailleurs seront prêts à accepter un salaire moins élevé pour occuper un emploi qui, toute chose étant égale par ailleurs, est moins risqué qu'un autre. À partir de telles informations, on peut en arriver à évaluer des biens qui sont non marchands¹⁴.

Comme nous l'avons mentionné, plusieurs réglementations économiques ont pour objectif de réduire les disparités de revenus entre différents groupes. Même si on réussit à identifier dans quelle mesure cet objectif a été atteint, il restera très difficile de quantifier monétairement la valeur que l'on peut accorder à cela.

réglementation environnementale a eu un impact négatif sur la productivité des firmes, mais peu d'impact sur leur capacité concurrentielle et sur leurs décisions de localisation.

13. Le coût d'opportunité est une notion fondamentale en économie. Il reflète la valeur de la meilleure utilisation alternative d'un bien ou d'une ressource (ou de l'utilisation à laquelle on a renoncé). Par exemple, le coût d'opportunité de poursuivre des études universitaires est le salaire que l'on aurait obtenu pendant la période d'étude (Samuelson et Nordhaus, 2000).

14. Pour une revue plus exhaustive des méthodes d'évaluation des biens non marchands, consulter Lanoie et al. (1995), chap. 5.

L'actualisation

L'actualisation est une étape standard de l'analyse avantages-coûts qui permet de rendre comparables des coûts et des avantages qui sont réalisés à différents moments dans le temps. Pour ce faire, il faut choisir un taux d'actualisation. Théoriquement, le choix d'un taux d'actualisation approprié repose sur toute une série de considérations plus ou moins complexes. Concrètement, on constate que la plupart des administrations émettent des directives très précises quant au taux à utiliser. Par exemple, l'OMB suggère un taux d'actualisation réel de 7 %. Une fois que les avantages et les coûts sont actualisés, on peut faire leur somme pour déterminer si les avantages surpassent les coûts ou vice versa. Typiquement, on procédera alors à une analyse de sensibilité pour déterminer si les résultats de l'analyse sont influencés par le choix du taux d'actualisation.

III. Recension critique des études existantes sur les coûts de la réglementation

Même si l'intérêt pour l'étude des coûts globaux de la réglementation remonte au début des années 1970, la majeure partie des études présentées sont récentes. D'une part, plusieurs développements au niveau académique ont permis la réalisation d'études exhaustives de la réglementation. D'autre part, l'intérêt des gouvernements, notamment celui des États-Unis, pour le fardeau qu'impose la réglementation sur les entreprises et les consommateurs, a certes contribué à rehausser le débat sur la place de la réglementation dans l'économie. Les années 90 auront été le terrain d'une analyse de plus en plus en profondeur de ce fardeau imposé aux agents économiques. Les études recensées sont de provenances multiples (gouvernements, ONG, groupes d'intérêts, milieu académique). De plus, elles nous proviennent de plusieurs pays, quoique la majorité soit issue des États-Unis, ce qui permet de généraliser plus facilement l'impact de la réglementation.

La présentation, sous un angle critique, des études ayant tenté de calculer les coût de la réglementation permettra au lecteur de mieux cerner l'ampleur du fardeau réglementaire imposé aux entreprises et aux consommateurs. À cet effet, nous concentrerons notre analyse sur les coûts directs et administratifs de la réglementation, sans jamais pour autant oublier les bénéfices qui découlent de l'intervention du gouvernement. Nous n'aborderons que très brièvement les coûts indirects de la réglementation pour deux raisons. D'abord, parce que ces coûts sont difficilement mesurables, et deuxièmement, parce que les seules études sur les coûts indirects ont été menées aux États-Unis et que leurs résultats sont grandement variables.

III.1 Les méthodologies

Plusieurs méthodes sont disponibles pour calculer les coûts que la réglementation impose aux entreprises et aux consommateurs. Précisons d'emblée qu'aucune méthode ne se distingue comme étant plus efficace qu'une autre, ce que constate Hahn et Hird (1991) :

« Variation of results leads us to conclude that existing tools for estimation regulatory impacts are extremely imprecise and that most estimates more properly are viewed as guess estimates. » p. 236

Nous traiterons des différentes méthodes à un niveau général. Nous verrons que ces méthodes s'étendent sur un continuum. D'un côté, il y a les méthodes basées sur un seul marché que l'on appelle communément en économie, les méthodes d'équilibre partiel, et d'autres qui prennent en considération les effets indirects de la réglementation que l'on appelle les méthodes d'équilibre général. Au fil de la discussion, nous donnerons au lecteur des exemples d'études utilisant ces méthodes que celui-ci pourra alors consulter.

III.1.1 Méthode directe : Les enquêtes

Afin d'estimer les coûts directs et administratifs associés à la réglementation, il est difficile de recourir aux comptes et statistiques publics puisque ces coûts ne sont pas comptabilisés directement au sein des agences réglementaires.¹⁵ La première des méthodes alternatives consiste à questionner directement les dirigeants d'entreprises ainsi que les consommateurs sur le fardeau que leur impose la réglementation. Au niveau de l'entreprise, l'OCDE (2000) discerne deux avenues possibles afin d'inférer ces coûts.

En premier lieu, il y a la voie **ascendante** qui procède à l'étude directe d'un noyau restreint d'entreprises ou de consommateurs. Au niveau de l'entreprise, il s'agit de scruter les activités des gestionnaires pour attribuer la part de ces dernières qui est due au respect de la réglementation. En deuxième lieu, il y a la voie **descendante** permettant de questionner les entreprises au moyen d'enquêtes téléphonique, postale ou directe. Cette voie permet d'atteindre un grand nombre d'entreprises contrairement à la méthode ascendante. Cependant, ce gain se fait au prix d'une dégradation de la qualité des données recueillies. En effet, il n'est pas difficile d'imaginer, sans prêter de mauvaises intentions aux entreprises, que celles-ci surestiment ces coûts dans le but d'attirer l'attention du législateur sur les effets néfastes de la réglementation (Hahn et Hird, 1991).

Malgré ce désavantage, la voie descendante est généralement beaucoup plus utilisée. Parmi ses avantages, ses adhérents mentionnent qu'elle permet d'atteindre un échantillon plus représentatif. De plus, le coût de mise en œuvre d'une telle enquête est généralement plus faible, surtout si elle est menée par téléphone ou par la poste, ce qui peut aussi expliquer partiellement que son utilisation soit plus répandue. De manière plus générale, la méthode de l'enquête a trois désavantages qui diminuent grandement son attrait.

Premièrement, l'intérêt de l'entreprise pour l'abolition ou la diminution de la réglementation se traduit non seulement par une surestimation des coûts, mais aussi par une « auto-sélection » des

15. Les budgets des agences réglementaires sont disponibles, mais ils sont de bien mauvais indicateurs des coûts de la réglementation, comme nous le verrons avec l'étude de Milhar (1998).

entreprises qui répondront à l'enquête. Ceci peut affecter grandement la représentativité de l'échantillon recueilli. Comme le mentionne l'OCDE (2000), il est assez facile de croire que les entreprises ayant un grand intérêt pour la déréglementation consacreront davantage de temps et d'efforts afin de répondre à une enquête sur les coûts de la réglementation. Celles qui sont plutôt satisfaites ou indifférentes face à l'environnement réglementaire seront plutôt portées à négliger ce type d'enquête et donc à ne pas y répondre. Ce biais de sélection de l'échantillon peut grandement contribuer à une surestimation des coûts directs de la réglementation.

Deuxièmement, cette méthode ne tient pas compte de l'attrition potentielle dans un marché en phase de réglementation. Dans la mesure où une enquête est conduite de manière *ex ante*, c'est-à-dire avant l'entrée en vigueur de la réglementation, il y a une forte probabilité que l'entreprise estime ses coûts sur la base de l'activité productive « pré-réglementaire », alors que cette production pourrait potentiellement diminuer ou augmenter. En considérant qu'une portion importante de ces coûts est variable, ceux-ci sont donc dépendants du niveau d'activité de l'entreprise. Ainsi, les coûts directs unitaires pourraient être bien estimés, mais les erreurs de prévision du niveau de production pourraient contribuer à une estimation imprécise des coûts totaux. Aux États-Unis, comme le constatent Harrington et al. (2000), ceci contribue régulièrement, dans les études d'impacts des agences réglementaires, à une surestimation des coûts directs quand la taille du marché diminue des suites de la réglementation.¹⁶

Dernièrement, en se basant sur l'avis de l'entreprise, on suppose que celle-ci est en pleine connaissance des réglementations auxquelles elle fait face. Or, l'OCDE (2000) démontre qu'une partie non négligeable des répondants n'avait qu'une vision partielle de l'impact que la réglementation avait sur leurs activités.

De surcroît, le problème du « raising-baseline » risque de biaiser les résultats de sorte que l'entreprise peut sous-estimer ou surestimer la situation de référence et conséquemment, les coûts attribuables à la réglementation (OMB, 1997; Harrington et al., 2000). Par ailleurs, les investissements faits par les entreprises pour se soumettre à la réglementation sont plus difficiles à imputer annuellement que les déboursés spontanés comme le coût d'un permis, ou bien le coût administratif de remplir une déclaration de revenu. En plus de l'imputation adéquate, le choix de la période d'amortissement des investissements peut faire varier grandement ces coûts, ce que constate Hahn (1996).

De plus, les changements dans les choix du processus de production, au niveau des matières premières par exemple, ne sont que très rarement pris en compte par les entreprises qui répondent à ces enquêtes. Or, comme nous l'avons vu à la section II, ces coûts devraient idéalement être inclus dans l'analyse avantages-coûts.

16. On pense, entre autres, à la réglementation économique, où un quota de production peut imposer à l'entreprise de diminuer le niveau de sa production.

Tableau 2

Biais potentiels attribuables à la méthode par enquêtes

Biais potentiels	Direction du biais
<i>Biais stratégique des entreprises</i>	<i>Surestimation</i>
<i>Diminution de la taille du marché</i>	<i>Surestimation</i>
<i>Substitution d'intrants</i>	<i>Indéterminé</i>
<i>Investissements (Horizon)</i>	<i>Indéterminé</i>
<i>Effets indirects</i>	<i>Sous-estimation</i>
<i>Méconnaissance des coûts</i>	<i>Indéterminé</i>

Source : Hahn et Hird (1991)

De manière générale, il semble que cette méthode surestime les coûts directs de la réglementation. Par contre, pour ce qui est des coûts totaux, cette méthode ne considère pas les effets indirects, ce qui contribue à sous-estimer potentiellement ces coûts : l'effet net demeure donc incertain. Deux études majeures utilisant cette méthodologie sont celles de l'OCDE (2000) et de Statistique Canada (2000) que nous analyserons à la section III.2.

III.1.2 Méthode directe : La méthode d'ingénierie

Une autre méthode, similaire à l'enquête ascendante, consiste à observer les coûts associés à la mise en conformité du processus de production d'une entreprise avec la réglementation. La méthode d'ingénierie est surtout utilisée pour mesurer les coûts de conformité de l'entreprise avec les lois environnementales, pour l'achat d'équipements anti-pollution par exemple. Des ingénieurs estiment alors les coûts associés à l'achat d'un certain niveau d'équipement requis par la réglementation. Par exemple, le *Bureau of Labor Statistics* (BLS) des États-Unis effectue chaque année une étude mesurant le coût de se conformer aux standards de sécurité et d'émissions polluantes sur les véhicules routiers pour un particulier.

Comme nous l'avons vu à la section II, les coûts de conformité ne constituent qu'une partie des coûts directs de la réglementation. Prenons l'exemple suivant pour bien comprendre les limites de cette méthode. Supposons une réglementation qui impose à une entreprise produisant des automobiles de durcir les portières de ses véhicules afin d'améliorer la protection des passagers lors de collisions. La méthode d'ingénierie captera, à juste titre, le coût associé au durcissement des portières au-delà du seuil actuel. Cependant, en augmentant la résistance des portières, il est possible que l'entreprise puisse réduire la résistance ailleurs sur le véhicule, ou du moins changer d'autres composantes de ce dernier pour en réduire les coûts. De tels effets de substitution ne pourront être pris en compte au moyen de cette méthode d'ingénierie et c'est ce qui constitue sa plus grande faiblesse. Plus la réglementation intervient tôt dans le processus de production, plus les chances sont grandes qu'il y ait ce genre de distorsions.

Cette méthodologie, loin d'être complète, peut cependant fournir une information précieuse au législateur sur le coût de mise en conformité de diverses technologies quand viendra le temps de choisir laquelle est la plus « praticable » pour les entreprises, jargon souvent utilisé dans les lois environnementales.¹⁷

III.1.3 Méthode indirecte : Modèles économétrique et mathématique

La science économique s'est dotée, au cours des dernières décennies, d'outils mathématiques et statistiques lui permettant de valider empiriquement des hypothèses, mais aussi d'estimer divers agrégats économiques qui étaient auparavant hors de portée à cause du besoin en données et des techniques qui n'étaient pas au point.¹⁸ La modélisation du processus de production de la firme permet de faire des prévisions sur les coûts directs de l'instauration d'une réglementation au-delà des simples coûts de conformité obtenus par la méthode d'ingénierie ou d'enquête. Ainsi, en conjuguant les analyses détaillées des coûts de conformité obtenus par la méthode d'ingénierie avec la programmation mathématique, l'analyste peut calculer les effets de substitution d'intrants et d'économies de gamme des suite de la conformité avec la réglementation, tout en demeurant dans un cadre d'analyse en équilibre partiel. La programmation mathématique n'a pas cependant fait l'objet d'une grande utilisation. Un exemple notoire est l'étude de l'EPA (1990) sur les coûts projetés du *Clean Air Act* aux États-Unis.

La disponibilité de données longitudinales sur les coûts des entreprises a permis à bon nombre d'analystes de tenter de cerner la partie des coûts d'exploitation et d'opération qui était attribuable à la réglementation économique et sociale. Ainsi, à l'aide de méthodes statistiques complexes, mais non moins performantes, l'analyste peut isoler la composante des coûts qui est attribuable à la réglementation en contrôlant pour d'autres facteurs pouvant expliquer les variations de ces mêmes coûts. La difficulté d'une telle tâche ne réside pas dans l'estimation de la fonction de coût, mais plutôt dans la construction d'un indice d'intensité réglementaire comme nous le verrons à la section IV. Des exemples d'utilisation de cette méthode peuvent être trouvés dans Crandall et al. (1986) et Peltzman (1973) examinant respectivement les coûts de la réglementation en matière de sécurité routière et de protection des consommateurs.

Parmi ses avantages, cette méthode permet d'éviter le problème d'un biais stratégique des coûts révélés par l'entreprise. De plus, elle permet de tenir compte des effets indirects de la réglementation comme la substitution d'intrants ainsi que l'impact de la réglementation sur l'innovation et la productivité. Cependant, cet ajout se fait au prix du risque important d'un problème de mesure de l'intensité réglementaire et de l'oubli de certaines variables clés dans la fonction de coûts de l'entreprise. Notons que, plus la complexité de ces modèles augmente pour inclure d'autres secteurs économiques que celui à l'étude, plus on se rapproche de la dernière méthode sur le continuum, le modèle d'équilibre général.

17. Technologie qui est la plus avancée, mais qui n'impose pas un fardeau jugé excessif pour l'entreprise.

18. Par exemple, on peut maintenant estimer la perte sèche due à la réglementation des prix. Voir les appendices 1 et 2 pour une explication de ce concept.

III.1.4 Méthode indirecte : Modèle d'équilibre général

Un modèle d'équilibre général permet de modéliser de façon relativement complète une économie en permettant l'interaction entre les divers marchés la composant. Historiquement, ces modèles ont été utilisés dans le but de faire des prévisions économiques. D'un caractère beaucoup plus macroéconomique, ils se sont graduellement complexifiés pour maintenant permettre une modélisation assez complète du comportement des ménages et des entreprises dans l'économie.

Les modèles d'équilibre général ont été récemment utilisés pour l'analyse des coûts de la réglementation. Ils permettent de visualiser l'effet de la réglementation sur plusieurs indicateurs économiques comme la croissance du PIB ainsi que le chômage et les prix. C'est pourquoi ces observations nous rapprochent du coût social de la réglementation incorporant tant les effets directs qu'indirects (Jaffe et al., 1995). Cependant, cette méthode a les défauts de ses qualités. Cette modélisation visant à se rapprocher de la réalité s'en éloigne en fait par les très nombreuses hypothèses restrictives qui sont nécessaires à son application.¹⁹

La complexité de ces modèles fait en sorte qu'il est bien difficile d'en contrôler la qualité des résultats (Hahn et Hird, 1991). C'est entre autres pour cela qu'ils sont peu utilisés par les agences réglementaires. Néanmoins, plusieurs auteurs croient qu'il s'agira, dans l'avenir, de la méthode à préconiser à cause de la prise en compte des effets indirects de la réglementation, ce que nulle autre méthode ne peut faire (Hahn et Hird, 1991; Hopkins, 1997; OMB, 2000; EPA, 1999). Deux exemples d'utilisation de cette méthode sont les études de Jorgenson et Wilcoxon (1990) et de Hazilla et Kopp (1990) que nous analyserons à la section III.2.1.E .

Après l'étude des différentes méthodologies, il faut constater qu'aucune méthode ne se distingue vraiment des autres. Comme le soulignent Hahn et Hird, l'équilibre doit être fait entre, d'une part, l'étendue des coûts couverts par la méthodologie et d'autre part, la précision d'estimation pour calculer ces coûts.

III.2 Les études existantes

Dès le début des années 1970, certains chercheurs, principalement aux États-Unis, se sont intéressés à l'étude des coûts de la réglementation. Ce n'est cependant qu'au début des années 1990 que ce champ d'analyse a pris de l'ampleur compte tenu de la volonté des gouvernements d'abaisser le fardeau réglementaire.

Comme nous le verrons, la majorité des études provient des États-Unis. Par ailleurs, deux études ont été réalisées au Canada, ce qui nous permettra de pouvoir faire des comparaisons avec les autres résultats obtenus chez nos voisins. Finalement, l'OCDE a publié, en juillet 2000, les résultats d'une enquête internationale sur le fardeau administratif et réglementaire imposé aux

19. On pose souvent l'hypothèse des marchés parfaits, d'un consommateur représentatif et d'un seul facteur de capital flexible (Jorgenson et Wilcoxon, 1990; Hazilla et Kopp, 1990). Ces hypothèses sont néanmoins peu réalistes, surtout au niveau des marchés parfaits.

entreprises dans divers pays membres. Par ailleurs, nous traiterons des études liées au fardeau administratif qu'impose le régime fiscal à la sous-section III.2.4.

Chaque fois que nous le pourrons, nous présenterons les résultats en termes monétaires ainsi qu'en termes du pourcentage du PIB pour fin de comparaison. Rappelons-le, notre objectif dans cette section n'est pas de découvrir un chiffre absolu représentant les coûts de la réglementation, mais bien de faire état de l'intervalle probable où pourraient se situer ces coûts dans les pays ciblés par l'analyse. Chaque fois que cela est possible, nous tenterons de rapporter l'analyse des bénéfices réalisée dans ces études pour fournir au lecteur une vision complète de l'impact de la réglementation. Par ailleurs, il est important de noter que la majorité de ces études ne fait pas la distinction entre les coûts qui sont supportés par les entreprises et ceux supportés par les consommateurs. Il faudra donc être vigilant si notre objectif est d'examiner le fardeau administratif de la réglementation qui incombe aux entreprises. De plus, ces études, pour la plupart, ne font pas la distinction entre les coûts directs liés à des pertes d'efficacité et les coûts administratifs. **Les coûts directs de la réglementation, pour chaque type de réglementation, correspondent donc à la somme du fardeau strictement administratif ainsi que des autres coûts directs que nous avons définis à la section 2.**

III.2.1 Les études américaines

Même si notre intuition première est d'affirmer que le régime réglementaire américain doit être « léger » compte tenu de l'esprit de néolibéralisme qui y est présent, il faut constater que la situation est tout autre. Aux États-Unis, selon l'OMB, l'organisme chargé d'étudier l'impact de la réglementation sur les entreprises et les consommateurs, il y a plus de 130 000 pages de réglementation au registre fédéral et 4000 nouvelles réglementations mises en place chaque année par plus de 60 agences réglementaires.

Aux États-Unis, plus d'une douzaine d'études ont été recensées estimant les coûts de la réglementation d'une façon agrégée. Les études de Defina et Weidenbaum (1978) et de Litan et Nordaus (1983) font figures de pionnières dans ce domaine. Cependant, elles n'ont examiné que les coûts de la réglementation économique, ce qui limite la portée de leurs estimations sur les coûts totaux de la réglementation.

En contrepartie, l'étude de Hahn et Hird (1991) est la première à proprement estimer l'ensemble des coûts directs associés à la réglementation économique et sociale. Plusieurs des travaux qui ont été réalisés par la suite, dont ceux de l'OMB, utilisent grandement les résultats de l'étude de Hahn et Hird.

À l'heure actuelle, le débat théorique sur la définition de la réglementation se situe entre Thomas Hopkins au *Center for the Study of American Business* (CSAB), le groupe dirigé par Robert Hahn au *American Enterprise Institute* (AEI) et l'OMB. Hahn ainsi que Hopkins ont réalisé plusieurs études dont la majorité traite exclusivement des coûts directs de la réglementation.

Compte tenu que le *Clean Air Act* de 1970 aux États-Unis constitue une part importante de l'environnement réglementaire, l'*Environmental Protection Agency* (EPA) a, quant à elle,

produit deux études, l'une en 1990 et l'autre en 1999, sur les bénéfices et les coûts de cette réglementation.

Dans la même veine, Hazilla et Kopp (1990) ainsi que Jorgenson et Wilcoxon (1990) ont tenté d'estimer les coûts totaux de la politique environnementale américaine en utilisant des modèles d'équilibre général. La préoccupation au niveau de la réglementation environnementale semble se situer beaucoup plus au chapitre de la prise en compte des effets indirects que de la comptabilisation des coûts directs, sujet qui est pris en charge par *le Survey on Current Business* qui publie de façon périodique les coûts directs de la mise en conformité d'une entreprise américaine avec la réglementation environnementale (Rutledge et Leonard, 1992).

III.2.1.A Hahn et Hird (1991)

Hahn et Hird se sont affairés à rassembler un ensemble d'études ayant traité de réglementations spécifiques à des industries ou relevant de diverses agences réglementaires pour obtenir une mesure globale du fardeau réglementaire. Pour ce faire, ils se baseront sur les études de Defina et Weidenbaum (1978) et de Litan et Nordhaus (1983) en corrigeant et en adaptant les estimations de ces auteurs.²⁰ Ces études utilisent, pour la plupart, les résultats d'analyses statistiques sur l'impact de la réglementation au niveau des coûts des entreprises. Les catégories de coûts considérées sont donc essentiellement des coûts directs et des pertes sèches découlant de la réglementation pour une période cible : l'année 1988. Leur cadre d'analyse dépasse donc l'étude du fardeau administratif et incorpore d'autres effets induit par la réglementation.

Rappelons que les études de DW et de LN ne considèrent que la réglementation économique dans leurs estimations des coûts de la réglementation. De plus, ces études incluent les transferts économiques à l'intérieur des coûts, alors que Hahn et Hird préféreront les omettre pour les raisons que nous avons évoquées précédemment.

Afin de séparer les coûts d'efficience, tels les coûts directs et administratifs de la réglementation, des transferts économiques, Hahn et Hird utilisent les ratios transferts/coûts d'efficience trouvés dans quelques unes des études pour les appliquer aux autres résultats. Ces ratios sont compris entre 2 et 12. Les auteurs trouvent que le ratio de 3 semble adéquat à la lumière d'une analyse de sensibilité, laquelle n'est pas présentée dans l'étude. Ils utiliseront ce ratio pour inférer les coûts d'efficience des réglementations pour lesquelles les transferts et les coûts sont agrégés. Par exemple, si les coûts d'une réglementation sont de 50 milliards de dollars par an, Hahn et Hird prendront 12,5 milliards comme coût d'efficience et 37,5 milliards, le triple, au chapitre des transferts économiques.

En plus d'utiliser les études choisies par DW et LN pour chacune des réglementations économiques, Hahn et Hird ajouteront les coûts associés aux barrières commerciales, au soutien

20. Ci-après, dans un souci d'alléger la lecture, nous utiliserons les abréviations DW pour l'étude de Defina et Weidenbaum et LN pour celle de Litan et Nordhaus. Par ailleurs, nous n'analyserons pas en détail les études de DW et de LN par souci de synthèse et présenterons donc les points importants de ces deux études au fil de la discussion de celle de Hahn et Hird.

des prix agricoles, aux tarifs postaux ainsi qu'à la réglementation de l'industrie des télécommunications. Il est possible de voir le détail des études utilisées pour le calcul des coûts de la réglementation économique à l'appendice 3.

Par contre, les auteurs négligent la réglementation économique dans le secteur bancaire ainsi que dans celui de l'électricité. De plus, Hahn et Hird ne prennent pas en considération le programme du CBO (*Congressional budget office, Superfund Program*) de 1983, obligeant la dépollution de divers sites dangereux aux États-Unis, ce qui pourrait contribuer à une sous-estimation des coûts de la réglementation. Hopkins croit que les coûts de ce programme sont relativement élevés comme semble aussi le croire Viscusi (2000).

Sur une autre composante des coûts, il est à noter que l'étude de Hahn et Hird ne considère pas les coûts associés à la conformité fiscale comme faisant partie des coûts de la réglementation. Une comparaison subséquente avec d'autres études les incluant devra donc tenir compte de cette omission.

Pour ce qui est de la réglementation sociale, Hahn et Hird trouvent que 70 % des coûts semblent provenir de la seule réglementation environnementale. Il est intéressant de noter qu'à ce chapitre, les chercheurs utilisent l'étude de Hazilla et Kopp (1990) basée sur un modèle d'équilibre général. Comme nous le verrons, cette étude présente un coût relativement élevé comparativement à deux autres études utilisant une méthodologie similaire. Sauf pour la réglementation environnementale, Hahn et Hird n'ont pas intégré les coûts indirects de la réglementation dans leurs calculs. Le lecteur est invité à consulter l'appendice 4 pour connaître le détail du calcul pour la réglementation sociale.

Le calcul pour les autres composantes de la réglementation sociale sera fait à partir d'études beaucoup moins récentes. Plusieurs auteurs dont Hopkins (1996) et Hahn (1996) critiqueront l'utilisation d'études datant du début des années 70 et 80 pour ce qui est de la réglementation sociale. Par exemple, l'étude de Peltzman (1973) sur la protection des consommateurs risque de représenter très imparfaitement les coûts de cette réglementation aujourd'hui, surtout si on considère l'effet du « raising baseline » mentionné à la section 2. L'OMB (1997) mentionne aussi que l'impact du système de responsabilité civile (« tort system ») génère de la « réglementation volontaire » au niveau des entreprises. À juste titre, cette réglementation volontaire ne devrait pas être considérée comme un coût de la réglementation, mais plutôt comme un bénéfice.

Du côté des bénéfices, Hahn et Hird, tout comme DW et LN croient qu'ils sont négligeables au niveau de la réglementation économique. Cette hypothèse peut sembler relativement forte même s'il est vrai, comme nous l'avons mentionné à la section II, que les bénéfices en terme d'efficacité de la réglementation économique sont difficilement quantifiables.

Hahn et Hird affirment que les bénéfices de la réglementation en santé-sécurité du travail sont négligeables. Par contre, Hahn se ravise quelques années plus tard en 1999; les bénéfices liés à la diminution des décès et des blessures graves engendrés par l'intervention réglementaire environnementale ou en santé-sécurité représentent alors plus de 90 % des bénéfices totaux de toute la réglementation en vigueur. Les bénéfices de la réglementation sociale dans l'étude de

1991 sont donc sous-évalués. Les résultats de l'étude de Hahn et Hird (1991) sont présentés au tableau 3.

Tableau 3

*Hahn et Hird (1991) Synthèse des coûts de la réglementation aux États-Unis
(milliards \$US 2000)*

	Coûts	Bénéfices	Effet net
Réglementation économique	62,17-63,93	0	(62,17)-(63,93)
Réglementation sociale	107,1-147,05	57,53-249,2	(49,57)-102,15
Transferts	236,3-288,06	236,3-288,06	0
Administratif	0	0	0
Fiscal	0	0	0
Total (avec transferts)	405,57-499,04	293,93-537,26	(111,74)-38,22
Total (sans transferts)	169,27-210,98	57,53-249,2	(111,74)-38,22
% PIB (avec transferts)	6,96-7,33	4,13-7,88	(1,46)-0,55
% PIB (sans transferts)	2,48-3,1	0,8-3,66	(1,46)-0,55

La réglementation, telle que considérée par Hahn et Hird, impose un fardeau à la société de l'ordre de 405,57 à 499,4 milliards \$US si l'on inclut les transferts économiques, ce qui représentait de 5,96 à 7,33 % du PIB américain de 1988. Or, si l'on enlève les transferts, la réglementation impose un fardeau de 169,27 à 210,98 milliards \$US en coûts supplémentaires, ce qui correspond à 2,48-3,1 % du PIB. Les transferts économiques semblent donc influencer fortement l'estimation des coûts de la réglementation.

Hahn et Hird croient que l'effet net de la réglementation est incertain, leurs calculs démontrant que cet effet net se situe entre -1,46 % du PIB à +0,55 % du PIB. Certes, l'étude de Hahn et Hird est un bon point de départ, car elle fournit un premier regard global sur les coûts de la réglementation aux États-Unis. Malgré une prise en compte très partielle des effets indirects de la réglementation, ainsi que des omissions considérables au niveau des réglementations considérées et de leurs effets, il sera intéressant de comparer ces résultats avec ceux des études subséquentes.

III.2.1.B Hopkins (1992,1996)

Hopkins publia une première étude intitulée « The Cost of Federal Regulation » en 1992 tentant de mesurer les coûts de la réglementation. Les études d'Hopkins ne considèrent pas les bénéfices

de la réglementation. L'étude de 1996 constitue une révision de celle de 1992 où Hopkins ajoute une analyse des effets de la réglementation sur des entreprises de tailles différentes. En effet, Hopkins croit, tout comme l'OCDE, que l'impact de la réglementation sur les coûts des entreprises est régressif, c'est-à-dire que le fardeau est plus important pour les petites entreprises que pour les grandes qui bénéficient d'économies d'échelles dans le traitement du fardeau de la réglementation.

Les calculs d'Hopkins divergent de ceux de Hahn et Hird (1991) sur divers points de définitions. D'abord, Hopkins croit qu'il est important de considérer les transferts économiques. Comme expliqué à la section II, celui-ci croit que ces transferts représentent les coûts de « rent-seeking » de la part des agents économiques qui ont des intérêts dans la réglementation.

Hopkins ajoute qu'il est important de connaître l'importance relative des transferts économiques. Cependant, dans un souci d'objectivité, si l'on inclut les transferts dans les coûts, il faudrait aussi présenter les bénéfices de la réglementation en incluant les transferts économiques pour que le lecteur puisse bien comprendre que l'effet net est nul. Or, Hopkins ne fait pas l'analyse des bénéfices, ce qui rend son analyse tout aussi restrictive. Par ailleurs, l'OMB (1997) ajoute que les coûts de « rent-seeking » ne représentent pas la totalité des transferts et que, de plus, ces coûts ne sont pas attribuables à la réglementation, mais plutôt au système démocratique qui permet de telles activités visant la capture de la rente. Considérant que l'inclusion des transferts modifie considérablement l'évaluation des coûts de la réglementation, nous essaierons, dans la mesure du possible, de segmenter la présentation des résultats pour en tenir compte.

Sur un autre point de discordance par rapport à Hahn et Hird, Hopkins croit qu'il faut inclure une catégorie supplémentaire de coût pour capturer le fardeau administratif qu'impose le régime fiscal sur les entreprises. Certes, certains diront que ces coûts ne sont pas attribuables à la réglementation, mais qu'ils représentent néanmoins une partie considérable du fardeau imposé par les gouvernements aux entreprises. Si notre objectif est de seulement considérer la réglementation, il faudra exclure une telle catégorie puisque la taxation fait partie des instruments économiques et non de la réglementation. Cependant, si nous voulons étudier l'ensemble du fardeau qu'impose l'intervention de l'état sur l'économie, il faudra alors considérer les coûts attribuables à la conformité avec le régime fiscal. Par ailleurs, Hopkins écarte les coûts de la réglementation qui sont remboursables par le biais de divers programmes fiscaux parce que ceux-ci ne sont pas réellement des coûts pour les entreprises.²¹

Bien sûr, la réglementation en elle-même impose des coûts administratifs aux entreprises. Cependant, les considérer dans une catégorie distincte implique un double comptage potentiel puisque les études sur les réglementations spécifiques incluent généralement de tels coûts. Malgré ce risque, Hopkins calcule de façon distincte ces coûts et pose l'hypothèse que le coût d'opportunité d'un individu affecté à l'application de la réglementation dans une entreprise est de 26,50\$US, alors que le salaire moyen dans le secteur non-agricole aux États-Unis est de

21. Par ailleurs, il faudrait comptabiliser les coûts administratifs de la gestion publique de ces crédits qui sont accordés, ce que Hopkins ne fait pas.

11,82\$US (OMB, 1997). Aucune explication ou référence n'est donnée pour un tel chiffre. Il semble important de connaître la justification de cet élément puisqu'il a une très grande incidence sur le coût lié à l'administration du régime fiscal et réglementaire (OMB, 1997).

Au niveau des dépenses des administrations publiques en regard de la réglementation, Hopkins ne considère que le palier de gouvernement fédéral puisque la prise en compte de tous les niveaux pourrait contribuer à un double comptage des coûts. En effet, il semble difficile d'identifier la part exacte des budgets des agences réglementaires qui résulte de leurs seules initiatives réglementaires. Ces budgets ne donnent guère une information précise sur l'imputabilité de la part de leurs dépenses associées à l'administration de la réglementation. Par ailleurs, Hopkins soulève que ces coûts sont déjà inclus dans certaines études dont celle de l'EPA (1990).

Hopkins a recours à la même méthodologie que Hahn et Hird pour calculer les coûts de la réglementation. Il se base sur des études existantes dont plusieurs sont empruntées à Hahn et Hird. Or, Hopkins croit qu'il faut revoir les études sur la réglementation économique que Hahn et Hird utilisent puisqu'elles ont, pour la majorité, été menées alors que l'environnement réglementaire était à son apogée. Suite aux récentes déréglementations dans divers secteurs d'activités, il est donc important de tenir compte de la diminution des effets néfastes des réglementations ayant été abolies.²²

Tableau 4

*Estimation des coûts de la réglementation Hopkins (1992, 1996)
(en milliards de \$US 2000)*

Catégories	1988	1995	2000
Réglementation sociale	148,50	250,88	300,38
Réglementation économique	92,25	85,50	82,13
Sous-total	240,75	336,38	382,50
% PIB	3,54%	4,10%	3,92%
Administration fiscale	194,63	245,25	265,50
	2,86%	2,99%	2,72%
Sous-total	435,38	581,63	648,00
% PIB	6,40%	7,08%	6,64%
Transferts	182,25	169,88	163,13
Total	617,63	751,50	811,13
% PIB	9,07%	9,15%	8,32%

22. Comme nous le verrons, l'OMB (2000) suivra peut-être un peu trop à la lettre cette recommandation.

Le tableau 4 présente les résultats des études de Hopkins. Notre seul point de comparaison est l'année 1988 pour laquelle Hahn et Hird ont aussi estimé les coûts de la réglementation. Comparativement à Hahn et Hird, les estimations de Hopkins sont légèrement supérieures, de l'ordre de 3,54 % à 4,10 % du PIB, alors que celles de Hahn et Hird se situent dans la fourchette 2,48-3,1 % du PIB de 1988. Notons que nous n'avons pas inclus les dépenses liées à la conformité fiscale afin de permettre la comparaison.

Pour ce qui est de la réglementation environnementale, Hopkins utilise l'étude de l'EPA (1990) qui estime un coût de beaucoup inférieur à l'étude de Hazilla et Kopp utilisée par Hahn et Hird. Par ailleurs, Hopkins inclut d'autres réglementations sociales qui n'avaient pas été étudiées ou qui avait été sous-estimées par Hahn et Hird comme la réglementation en santé-sécurité du travail qui a grandement augmenté au yeux de Hopkins depuis 1988.²³ En somme, le résultat net pour la réglementation sociale de Hopkins se situe dans la borne supérieure de la fourchette trouvée par Hahn et Hird.

La principale différence dans les résultats semble être au niveau de la réglementation économique où Hopkins a rajouté des réglementations qui avaient été négligées par Hahn et Hird. Outre ces différences, sur la base d'une définition commune des coûts de la réglementation, les deux études sont relativement similaires.

Pour l'estimation des coûts pour les années subséquentes (1995,2000), Hopkins fait plusieurs hypothèses qui lui permettent de faire des projections. Il suppose que la réglementation économique ira en diminuant avec la vague de déréglementation que connaissent les États-Unis et que, par ailleurs, la réglementation sociale prendra une proportion de plus en plus importante dans les coûts de la réglementation, passant de 148,50 milliards à 300,38 milliards en 2000. Selon Hopkins, une grande partie de cette augmentation résultera de la mise en application des accords de Kyoto sur les émissions de gaz à effet de serre. Par ailleurs, les coûts de l'administration fiscale semblent considérables. Nous verrons où ces calculs se situent par rapport aux autres études sur les coûts de la conformité avec les lois fiscales à la section III.2.4.

Somme toute, les études d'Hopkins demeurent intéressantes même si la définition des coûts de la réglementation utilisée ne s'insère pas nécessairement dans une analyse avantages-coûts de la réglementation, mais plutôt dans une comptabilisation du fardeau supporté par les entreprises en regard à la fiscalité et à la réglementation.

III.2.1.C Hahn (1999)

Hahn (1999) utilise 168 études d'impact réalisées par les agences réglementaires pour évaluer le coût total de la réglementation de 1981 à 1996. Il s'agit de la première étude utilisant cette méthodologie et donc elle représente une source de comparaison pour les études précédentes qui avaient toutes beaucoup de points en commun au niveau des études académiques retenues.

23. D'autres réglementations, comme la protection des consommateurs par l'étiquetage des produits ainsi que la sécurité routière, ont connu une certaine progression depuis l'étude de Hahn et Hird au dire d'Hopkins (1996).

Hahn affirme d'emblée qu'il y aura sous-estimation des coûts puisque seules les règles ayant un impact de plus de 100 millions \$US seront considérées, alors qu'il y a une multitude de petites réglementations qui ont un impact significatif sur l'économie lorsqu'elles sont considérées dans leur ensemble. Cependant, Hahn croit que ceci peut permettre d'au moins en arriver à une estimation partielle des coûts de la réglementation.

Comme le souligne l'auteur, la qualité de ces études d'impact est cependant discutable pour plusieurs raisons. Elles sont d'abord souvent incomplètes au niveau de la prise en compte des coûts directs et indirects. Ceci contribue à sous-estimer le coût de la réglementation. Ensuite, Hahn rapporte que plusieurs erreurs méthodologiques sont commises quant à l'estimation de ces coûts. L'auteur croit cependant que cette première estimation permettra de révéler les problèmes associés à l'estimation des coûts et des bénéfices des réglementations dans les agences réglementaires.

La méthodologie employée est simple, Hahn actualise les bénéfices et les coûts projetés des réglementations existantes et futures. Le choix d'un taux d'actualisation sera par ailleurs difficile. Hahn procède donc à une analyse de sensibilité et trouve que les résultats sont très tributaires de ce taux, mais aussi de l'année où les bénéfices et les coûts seront actualisés.²⁴

Hahn pose l'hypothèse très restrictive que les réglementations seront en place pour un minimum de 20 ans. Cette hypothèse impose probablement une surestimation des coûts de la réglementation puisque l'on ne tient pas compte des impacts dynamiques de la réglementation ainsi que du problème de la situation de référence (« raising baseline »).

Les résultats sont difficilement comparables avec ceux des études traditionnelles puisqu'ils ne sont pas annualisés, mais bien actualisés sur une période de 20 ans. En effet, le coût trouvé par Hahn est un coût projeté de la réglementation au cours des 20 prochaines années. La majorité des coûts a trait à la réglementation environnementale et principalement au *Clean Air Act*. Nous verrons avec les études de l'EPA (1990; 1999) et celle de Jorgensen et Wilcoxon (1990) que ces coûts sont probablement grandement surestimés à cause de l'hypothèse de la durée de vie des réglementations fixée à 20 ans. Le tableau 5 montre les résultats de l'étude de Hahn.

Tableau 5

*Hahn (1999) Calcul du coût de la réglementation
en milliards \$US 2000*

Catégorie	Coûts actualités en 1996
Réglementation environnementale	487,51
Autres réglementations	173,37
Total	660,89

24. Les réglementations étant introduites à des périodes différentes, le choix d'une année de base a un impact sur l'éventail des réglementations pour lesquelles les coûts ainsi que les bénéfices seront comptabilisés.

Les coûts anticipés de la réglementation environnementale semblent considérables. Cependant, ils représentent une anticipation du poids futur de la réglementation. La durée de vie des réglementations ainsi que la projection des coûts du *Clean Air Act* sont susceptibles de grandement surestimer les coûts. Ainsi, avant de pouvoir être comparés, ces résultats devront être convertis en termes équivalents aux études de Hahn et Hird, Hopkins et l'OMB.

III.2.1.D OMB (1997, 1998, 2000)

En 1996, 75 ans après le premier budget fiscal fédéral aux États-Unis, le Congrès américain a amendé l'*Omnibus Consolidated Act* pour demander à l'OMB de procéder à une analyse avantages-coûts de la réglementation de façon annuelle. En 1993, le président Clinton a demandé par l'*Executive Order* 12886 que toute réglementation dont les impacts étaient significatifs sur les entreprises et les consommateurs soit accompagnée d'une étude d'impact. Cette étude d'impact devait alors respecter les principes de l'analyse avantages-coûts qui furent nettement identifiés dans un mémorandum de l'OMB produit en 2000 (M00-08). Ces nouvelles études allaient alors offrir aux chercheurs la possibilité d'obtenir des informations de premier plan sur l'impact de la réglementation aux États-Unis.

Depuis 1997, l'OMB procède donc chaque année, à une analyse avantages-coûts de l'ensemble des réglementations ayant un impact significatif sur les entreprises et les consommateurs. Cet impact significatif fut fixé à 100 millions de dollars. L'OMB a produit trois rapports dont le premier en 1997. Nous analyserons ces trois rapports en mettant l'accent sur le premier où beaucoup de détails sont donnés sur la méthodologie utilisée. Les deux autres rapports consistent à faire des modifications au premier rapport de 1997 sans en changer la méthodologie. Côté méthodologique, l'OMB n'innove pas vraiment. L'organisme utilise un recensement des études existantes par le biais des travaux de Hahn et Hird (1991) et de Hopkins (1996). Par ailleurs, pour les réglementations mises en place entre 1988 et 1997, l'OMB utilise les analyses d'impact réalisées par les agences réglementaires en vertu de l'*Executive Order* 12886.

L'OMB écarte les transferts économiques pour diverses raisons que nous avons présentées précédemment. L'organisme les négligera dans certains rapports (1997, 2000), alors qu'elle les présentera au niveau des bénéfices et des coûts, de sorte que l'effet net est nul, dans une autre étude (1998).

Pour ce qui est de la conformité fiscale, l'OMB ne la considère pas puisque l'*Internal Revenue Service* (IRS) produit déjà des études sur le sujet et qu'il est seulement dans son mandat d'examiner les coûts de la réglementation. **Pour ce qui est de la réglementation administrative, l'OMB préfère ne pas la considérer comme une catégorie distincte de coûts parce que ceci risque de produire un double comptage.** En effet, les études utilisées par Hahn et Hird et Hopkins incluent bien souvent les coûts reliés à l'administration de la réglementation. De plus, l'OMB croit que ces coûts sont associés au simple fait d'être en affaires et que ceux-ci devraient strictement être minimisés pour un niveau de qualité de service donné.

Au niveau de la réglementation économique, l'OMB utilise les estimations de Hahn et Hird ainsi que la mise à jour effectuée par Hopkins pour les réglementations adoptées avant 1988. Pour les

réglementations adoptées après 1988, l'OMB ne pourra utiliser des études d'impact produites par les agences réglementaire comme la *Federal Trade Commission* (FTC), car celles-ci ne sont pas soumises à cette obligation. Cependant, l'OMB croit important de tenir compte du fardeau administratif imposé par ces agences pour deux raisons. D'abord, parce qu'elles émettent elles-mêmes des réglementations. Ensuite, parce que la comptabilisation des heures consacrées à l'administration de celles-ci est faite par l'OMB et le *General Accounting Office* (GAO). L'OMB estime à 390 millions le nombre d'heures consacrées par les entreprises et les consommateurs à la mise en conformité avec la réglementation instituée par ces agences indépendantes. En utilisant un coût d'opportunité de \$26,50/heures US, tel qu'utilisé par Hopkins et le IRS, l'OMB estime ces coûts à 10 milliards de dollars (\$1996).

Par ailleurs, l'OMB soustrait 10 milliards \$US au coût de la réglementation économique pour tenir compte de la récente déréglementation dans les secteurs des télécommunications et des services bancaires sans toutefois justifier ce calcul. De plus, l'OMB n'inclut pas de provisions pour les coûts reliés à la politique antitrust puisque les bénéfiques sont difficiles à quantifier et que, par conséquent, ceci pourrait biaiser les résultats du bénéfice net de la réglementation.

Tableau 6
OMB (1997) Détails du calcul pour la réglementation sociale
en milliards \$US 2000

	Environnement	Autres réglementations sociales	Total	Source
Avant 1988	110,90	38,43	149,33	EPA, Hahn et Hird
% PIB	1,24%	0,43%	1,67%	
1988-1996	47,21	20,86	68,08	OMB (RIA*)
% PIB	0,53%	0,23%	0,76%	
Total 1997	158,11	59,29	217,40	
% PIB	1,77%	0,66%	2,44%	

* Regulatory impact analysis - études d'impact des agences réglementaires

Au niveau de la réglementation sociale, comme le montre le tableau 6, l'OMB utilise les résultats de Hahn et Hird pour la réglementation adoptée avant 1988. Pour les années subséquentes, l'organisme se base sur les études d'impacts réalisées par les agences réglementaires. L'OMB classera la réglementation sociale non-environnementale dans une catégorie appelée : Autres réglementations sociales (other social). Il est important de noter que l'OMB utilise l'étude de l'EPA (1990) pour ce qui est de la réglementation environnementale puisque les responsables de l'organisme croient que les résultats obtenus dans l'étude de Hazilla et Kopp (1990) sont probablement dans la borne supérieure de l'intervalle des coûts.

Pour ce qui est des effets indirects, l'OMB croit que ces effets sont potentiellement importants, mais que le manque d'évidences empiriques concernant ces derniers l'empêche de les comptabiliser dans les coûts de la réglementation.

Tableau 7
OMB (1997) Détails des bénéfices réglementation sociale
(en milliards \$US 2000)

	Coût	Ratio Hahn (1996)	Bénéfices
Environnement			
Avant 1988	110,9	1,02	112,9
Après 1988	47,21	1,4	66
Autres réglementations sociales	59,3	2,5	148,25
Total	217,41		327,15

En ce qui concerne les bénéfices de la réglementation, l'OMB s'en remet aux travaux de Hahn (1996). Cette étude examine les ratios bénéfices-coûts des réglementations analysées dans les études d'impact produites par les agences réglementaires. Le tableau 7 donne le détail des ratios utilisés

Pour 1997, tel que présenté au tableau 8, l'OMB estime les coûts de la réglementation à 3,43 % du PIB ce qui est non loin des estimations de Hahn et Hird (2,48-3,1 %) et de Hopkins (3,54 % en 1988). Au niveau des bénéfices, l'OMB croit que la réglementation économique ne produit que très peu d'effets positifs.

Tableau 8
OMB (1997) Calcul des bénéfices et des coûts
en milliards \$US 2000

Catégories	Bénéfices	Coûts	Total
Réglementation sociale			
Environnement	178,90	158,11	20,79
Autres	148,25	59,29	88,96
Économique	0,00	77,96	-77,96
Documentation agences indépendantes	0,00	10,98	-10,98
Total	327,15	306,34	20,81
% du PIB 1997	3,67%	3,43%	0,23%

En 1998, l'OMB a pu inclure les agences indépendantes puisque le GAO devait rapporter au congrès les réglementations émises par celles-ci. Par ailleurs, l'OMB inclura les dépenses d'administration de la réglementation faites par le fédéral, ce qui est une nouveauté dans ses façons de faire.

Les coûts de la réglementation en 1998 subissent une légère baisse passant à 3,40 % du PIB comme on peut le voir au tableau 9. Compte tenu de la faible précision de ces calculs, cette baisse ne veut probablement pas dire que le fardeau réglementaire a diminué au cours de l'année. L'OMB a inclus un autre type de coûts en 1998, les coûts liés à l'information, ce qui se rapproche de l'étiquetage des produits ou des normes d'informations que doivent respecter les commerçants en ce qui concerne les produits qu'ils introduisent sur le marché. La *Food and Drugs Administration* (FDA) tombe probablement dans cette catégorie mais, à la lecture du texte, il est difficile d'en être certain.

Tableau 9
OMB (1998) Détails de calculs des coûts et bénéfices
*en milliards \$US 2000**

	Coûts	Bénéfices*	Total
Réglementation sociale			
Environnement	159,21	1862,75	1703,54
Transport	18,12	106,5	88,38
Travail	20,31	31,84	11,53
Autres	21,41	60,94	39,53
Réglementation économique	77,96	0	-77,96
Protection consommateur (étiquetage)	7,69	incertain	incertain
Dépenses adm. publiques	17,57	incertain	incertain
Transferts			
économique	153,71	153,71	0
environnement	318,42	318,42	0
<hr/>			
Total (sans transferts)	322,27	2062,03	1765,02
% du PIB 1998	3,40%	21,75%	18,62%
<hr/>			
Total (avec transferts)	794,4	2534,16	1765,02
% du PIB 1998	8,38%	26,73%	18,62%

* L'étude de l'EPA utilisée donne des bénéfices dont la borne supérieure est de 1500 milliards. Hopkins (1998) soulignera que cette borne est probablement exagérée

* Calcul à la moyenne de l'intervalle, voir OMB (1998) p17 et 19.

C'est dans son troisième rapport que l'OMB apportera de grandes modifications à ses estimations. D'abord, l'OMB éliminera la réglementation économique compte tenu qu'une récente étude de l'OCDE chiffrait les gains de la déréglementation à 91 milliards aux États-Unis. Ainsi, après mure réflexion, l'OMB considère que les coûts de cette réglementation sont nuls, alors qu'ils étaient de 77,96 milliards en 1998. Il nous est permis de croire que si ces bénéfices de la déréglementation sont exacts, alors les coûts de la réglementation qui avaient été estimés étaient biaisés. N'oublions pas que les calculs se font à partir d'une situation de référence, et donc qu'il est difficile d'imaginer que les bénéfices de la déréglementation ne surpassent les coûts de réglementer. De plus, bon nombre de réglementations économique sont toujours en vigueur et impliquent donc des coûts pour les contribuables et les entreprises.

Par ailleurs, l'OMB utilise les résultats d'une étude de 1999 de l'EPA sur les coûts additionnels du *Clean Air Act* aux États-Unis pour améliorer son intervalle concernant les coûts et les bénéfices de cette réglementation. Le tableau 10 montre ce calcul.

Tableau 10
*OMB (2000) Détails du calcul des coûts
de la réglementation environnementale
milliards \$US 2000*

	Coûts
EPA (1990)	59,29
EPA (1999)	21,96
Autres règles issues de l'EPA	24,16
 Borne inférieure	 105,41
 Hahn et Hird (1991)	 83,45-107,8
RIA 1988-2000	77,96
 Borne supérieure	 161,41-185,76
 Intervalle choisi	 105,41-185,76

Ainsi, l'organisme considère d'une part, que les évidences fournies par l'EPA indiquent des coûts de 105,41 milliards. D'autre part, les résultats provenant de l'étude de Hahn et Hird (1991) ainsi que des études d'impacts pour les réglementations adoptées entre 1988 et 2000 indiquent des coûts qui seraient dans l'intervalle compris entre 161,41 et 185,76 milliards. Ainsi, l'OMB utilise ces deux sources pour construire un intervalle de 105,41 à 185,76 milliards pour les coûts de la réglementation environnementale.

Les résultats de l'étude 2000 impliquent que les coûts de la réglementation seraient plutôt dans l'intervalle 1,64-2,58 % tel que présenté au tableau 11. Ce résultat est inférieur aux études précédentes principalement parce que les coûts attribuables à la réglementation économique ont été rayés des estimations.

Tableau 11
OMB (2000) bénéfices et coûts de la réglementation
milliards \$US 2000

	Bénéfices	Coûts
Environnement	105,41-1767,8 1,08-18,12%	105,41-186,66 1,08-1,9%
Transport	92,23-120,78	16,47-19,764
Travail	30,74-32,94	19,76-20,86
Autres	49,41-53,80	18,66-24,16
Économique	0	0
Total	278,89-1975,3	160,31-251,44
% PIB	2,86-20,25%	1,64-2,58%

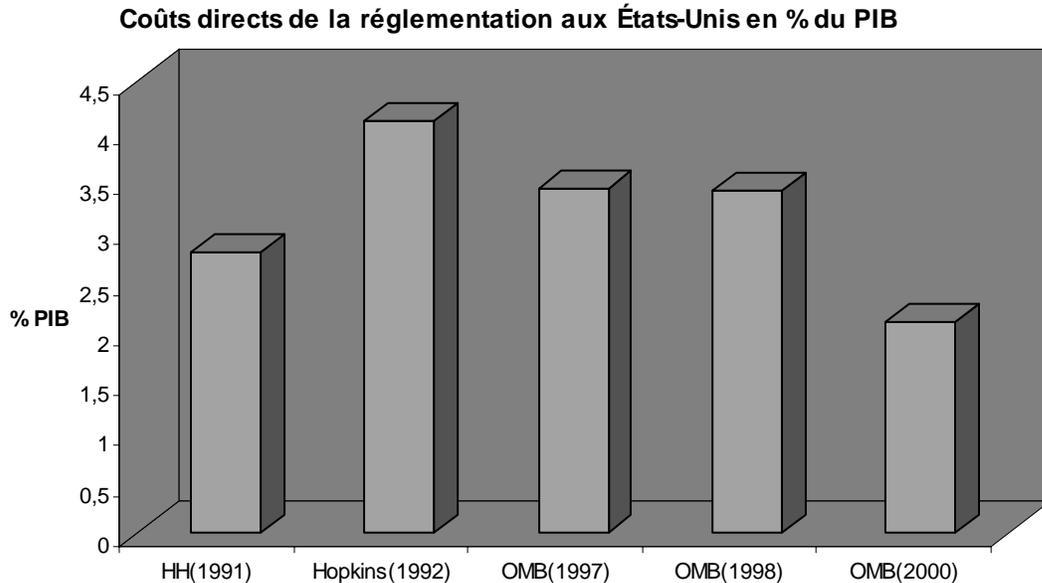
Somme toute, les études qu'a réalisées l'OMB semblent démontrer que les coûts directs de la réglementation se situent entre 1,64 % et 3,67 % du PIB. De plus, elles montrent que la réglementation a un effet général positif sur l'économie.

Comme le montrent les tableaux précédents et le graphique 1²⁵, l'ensemble des études indique, sur la base d'une définition commune, que les coûts directs de la réglementation aux États-Unis sont dans l'intervalle de 1,64 % à 4,10 %.²⁶ Quoiqu'il serait intéressant de segmenter ces coûts directs pour obtenir le fardeau administratif qui incombe aux entreprises, il faut constater que ces études ne donnent qu'une idée de l'ensemble des coûts directs pour les différents types de réglementation. En somme, aux États-Unis, il faudra aller à un niveau plus près des entreprises pour mieux comprendre les coûts administratifs. Des études comme celle de l'OCDE ainsi que celle de Statistique Canada permettront de mieux comprendre le poids strictement administratif qui repose sur les entreprises.

25. Pour chacune des études, nous représentons dans ce graphique la borne supérieure.

26. Il ne faut pas oublier que l'étude de Hahn et Hird incorpore des effets indirects en considérant l'étude de Hazilla et Kopp. Comme nous le verrons dans la prochaine section, les études de l'EPA, considérées par l'OMB, font aussi quelques pas dans cette direction.

GRAPHIQUE 1



III.2.1.E Études se concentrant uniquement sur la réglementation environnementale

La réglementation environnementale, à cause de son poids considérable dans les coûts de la réglementation, a fait l'objet de plusieurs études. L'EPA a produit, au cours des 10 dernières années, deux études considérables tentant d'estimer les coûts associés au respect du *Clean Air Act*. La première étude, réalisée en 1990, avait pour objectif d'examiner les coûts attribuables à la période 1970-1990, tandis que l'étude de 1999 avait pour objectif d'étudier l'impact des amendements à la loi survenus en 1990 et donc couvrant la période 1990-1999.

Ces études sont basées sur des simulations où les coûts directs de la réglementation sont dérivés d'études académiques et des estimations du *Survey on Current Business*. Les coûts directs sont utilisés dans des modèles dynamiques afin de connaître l'effet global de la réglementation. Ainsi, on capte les effets indirects de la réglementation. On ne dit pas cependant si les coûts indirects sont modélisés de la même manière que dans un modèle d'équilibre général. L'OMB utilise ces deux études dans ses calculs des coûts de la réglementation environnementale.

On semble indiquer, dans l'étude de 1999, que ces coûts indirects ne sont pas modélisés explicitement et donc qu'ils ne sont pas pris en compte. Cependant, dans cette même étude, on inclut une provision spéciale pour les changements technologiques pouvant survenir pendant la période d'analyse. Il s'agit donc d'une modélisation indirecte des effets indirects. Les modèles utilisés sont le *Emission Reduction and Cost Analysis Model* (ERCAM) ainsi que le *Integrated Planning Model* (IPM) sur lesquels peu d'informations sont données.

Hahn et Litan (2000) soulèvent la problématique de la situation de référence dans ces modèles. Ainsi, dans l'étude de 1990, on suppose qu'en l'absence du *Clean Air Act*, il n'y aurait eu aucune réglementation sur la qualité de l'air. L'EPA obtient un coût de 54 milliards en 1990 attribuable au *Clean Air Act*, alors que ce coût passe à 19 milliards annuellement en 1999 principalement à cause des changements technologiques qui peuvent amener des économies de coûts.

Dans la même année que l'étude de l'EPA sur les coûts du *Clean Air Act*, deux études, celle de Hazilla et Kopp (1990) ainsi que de Jorgensen et Wilcoxon (1990) ont tenté, à l'aide de modèles d'équilibre général, de calculer le coût social de la réglementation environnementale en incluant les effets indirects. Cette méthode permet d'estimer ce à quoi aurait ressemblé l'économie américaine sans cette réglementation. De cette façon, on peut ensuite calculer les coûts attribuables à la réglementation et ainsi, obtenir une estimation comprenant les coûts directs et indirects de la réglementation. Cette modélisation tendant à se rapprocher de la réalité se fait cependant à un certain prix, celui de la complexité de la structure du modèle qui suppose un nombre considérable d'hypothèses plus ou moins restrictives comme nous l'avons vu précédemment.

Les différentes hypothèses émises dans les deux études ne permettent pas de connaître la direction des biais potentiels. La différence majeure entre les deux études se trouve au niveau de la modélisation où Hazilla et Kopp spécifient un modèle plutôt microéconomique, alors que Jorgensen et Wilcoxon semblent modéliser à un niveau plus macroéconomique et donc plus agrégé. Ceci pourrait avoir un effet sur les résultats trouvés, le modèle de Hazilla et Kopp étant plus sensible à certains changements.

Hazilla et Kopp (1990) trouvent que le coût de la réglementation environnementale était inférieur en 1975 à celui trouvé par l'EPA (6,8 vs 14,1 milliards). Par ailleurs, dans les années 1990, ce coût a grandement augmenté pour maintenant surpasser les estimations récentes de l'EPA (1999) (977,8 vs 78 milliards). À la lecture de l'étude, il nous est difficile de comprendre exactement pourquoi Hazilla et Kopp trouvent des coûts aussi élevés.

Selon les estimations de Hazilla et Kopp qui sont utilisées par Hahn et Hird, le PIB américain serait en 1990 inférieur de 5,8 % à la situation de référence. Il s'agit donc d'un coût considérable, alors que Jorgensen et Wilcoxon (1990) trouvent que la croissance annuelle de long terme aurait été de 0.2 % plus élevée sans réglementation environnementale, ce qui représente un coût cumulé de 1.79 % du PIB en 1990, ce qui est relativement comparable à ce que trouvent Hopkins (1992) ainsi que l'OMB.

Même si les résultats trouvés par Hazilla et Kopp (1990) sont intéressants à cause de l'estimation des coûts indirects, il nous semble néanmoins plus prudent de retenir les résultats de Jorgensen et Wilcoxon (1990) qui semblent plus en ligne avec les autres estimations des coûts de la réglementation environnementale.

III.2.2 Les études canadiennes

L'intérêt pour les coûts de la réglementation est relativement récent au Canada. Il est tout à fait possible que les différents ministères fédéraux et provinciaux aient étudié la question, mais aucune étude publique n'est disponible pour le moment sur ce sujet à notre connaissance.

Il faut dire, qu'au contraire des États-Unis, il n'y a aucun mécanisme légal qui oblige les agences réglementaires à présenter des études avantages-coûts **publiquement** sur les différentes réglementations. L'étude de Milhar (1998) que nous allons examiner fait état d'une autre étude réalisée par un groupe de travail ministériel fédéral en 1988 au Conseil économique du Canada, qui trouve que les coûts de la réglementation seraient de 30 milliards de dollars de 1988, soit environ 2,9 % du PIB. Ce chiffre se situe dans la moyenne des études américaines sur les coûts de la réglementation. Malheureusement, il nous a été impossible d'obtenir une copie de cette étude. Nous tenterons, à l'aide d'outils de comparaison, d'examiner si les estimations sont susceptibles d'être dans la bonne fourchette. Il est certain que ces comparaisons sont simplistes puisque l'environnement réglementaire n'est pas le même, mais elles permettent tout de même de savoir si les estimations sont convergentes ou divergentes.

III.2.2.A Milhar (1998)

L'Institut Fraser de Vancouver a réalisé en 1998 une étude menée par Milhar sur les coûts de la réglementation au Canada. Par le titre de l'étude "Regulatory Overkill", on comprend tout de suite que l'estimation des coûts de la réglementation ne sera pas nécessairement la plus détaillée et la plus impartiale mais, tout de même, elle mérite qu'on l'analyse de la façon la plus complète possible. Milhar utilise les dépenses budgétées des agences réglementaires au Canada pour estimer les coûts de la réglementation. L'utilisation des dépenses budgétées est cependant trompeuse puisque, comme le soulignent Hahn et Hird (1991), ces dépenses sont des mesures imparfaites de l'intensité réglementaire. À titre d'illustration, une réorganisation ministérielle peut engendrer des coûts qui ne sont pas attribuables à la réglementation.

Milhar estime à l'aide de résultats de Weidenbaum (1978) du *Center for the Study of American Business* (CSAB) que les coûts directs de la réglementation sont un multiple de 20 des dépenses budgétées des agences réglementaires. Donc, Milhar comptabilise les dépenses projetées des différentes agences réglementaires et multiplie ensuite ce résultat par 20. Évidemment cette méthode est très rudimentaire. Il faut cependant souligner que Weidenbaum a calculé ce ratio à l'aide d'une étude des coûts directs de la réglementation dans un petit groupe d'entreprises par la méthode ascendante que nous avons vu en III.1.1. Ces résultats sont présentés au tableau 12.

Tableau 12
Coûts de la réglementation au Canada
selon Milhar (1996, 1998)

	1995-1996
Dépenses gouvernements provinciaux	1 786 175
Dépenses autorités municipales	301 809
Moins les transferts	(268 049)
Dépenses gouvernement fédéral	2 639 894
Moins les transferts	(133 032)
Dépenses totales	4 326 797
 Coût de la réglementation	
ratio=15	64 901 955
ratio=17,5	75 718 948
ratio=20	86 535 940
ratio=22,5	97 352 933

* en milliers de dollars can (1996)

Il estime que les coûts de la réglementation au Canada en 1996 sont de l'ordre de 86,53 milliards \$CAN. Ainsi, en utilisant la mesure en % du PIB, on obtient que la réglementation pèserait pour 7,9 % du PIB Canadien en 1998, ce qui est loin du 2-4,5 % qui semble faire consensus aux États-Unis. Par ailleurs, nous avons examiné si le calcul était très sensible au ratio choisi. En faisant varier le ratio de 15 à 22,5, la valeur que prend les coûts de la réglementation passe de 64,90 à 97,35 milliards. Le choix de ce ratio semble donc très important et aucune étude n'a été faite pour déterminer le ratio qui prévalait au Canada, ce qui nous laisse perplexe sur le degré de précision de ces calculs.

De la même manière, Milhar estime que les dépenses de réglementation par le gouvernement québécois ont été de l'ordre 464,55 millions, ce qui représente un coût de la réglementation de 9,28 milliards si l'on fait abstraction de la réglementation fédérale. Ceci représente 5,14 % du PIB québécois. Nous aurons davantage l'occasion de vérifier ces calculs à la section V lorsque viendra le temps de présenter une première évaluation du coût de la réglementation au Québec.

III.2.2.B Statistique Canada, enquête sur l'environnement

Statistique Canada a conduit une enquête en 1996 et 1997 sur les dépenses des entreprises canadiennes en regard à la conformité avec la réglementation environnementale. Cette enquête, menée auprès de 2 459 entreprises, a obtenu un taux de réponse de 76 %. Elle couvre un nombre considérable d'industries (15) qui ont été choisies sur la base de la probabilité que les entreprises effectuaient ou prévoient effectuer des dépenses importantes liées à la protection de l'environnement. Par ailleurs, seules les entreprises ayant plus de 49 employés ont été considérées pour répondre au questionnaire. Les résultats de cette étude sont présentés au tableau 13.

Tableau 13

Statistique Canada Dépenses d'exploitation et d'immobilisation reliées au respect de la réglementation environnementale

	Dépenses Exploitation	Dépenses Immobilisation	Total
Terre-Neuve	19,6	16	35,6
Île-du-Prince-Édouard	2,5	1,2	3,7
Nouvelle-Écosse	54	16,7	70,7
Nouveau-Brunswick	73,1	46,3	119,4
Québec	584,4	353,7	938,1
Ontario	1171,1	559,1	1730,2
Manitoba	83,5	32,8	116,3
Saskatchewan	119,6	68	187,6
Alberta	475,1	297,8	772,9
Colombie-Britannique	401,3	269	670,3
T-N-O, Yukon	12,9	5,2	18,1
Canada	2997,1	1665,8	4662,9

millions \$CAN 1997

L'enquête de 1997 ne distingue cependant pas entre les dépenses volontaires et les dépenses obligatoires en vertu des réglementations, ce que faisaient les enquêtes précédentes de Statistique Canada. Ainsi, il est possible que les coûts soient surestimés si les dépenses volontaires sont considérées comme des coûts induits par la réglementation. Par contre, une comparaison avec les résultats des études des années précédentes indique une grande similitude avec ceux de 1997. Deux raisons peuvent expliquer cela : soit que, de façon systématique, les entreprises surestiment leurs coûts en incluant les dépenses volontaires, ou soit que les entreprises n'incluent pas ces coûts même si on leur demande de le faire. La question demeure sans réponse dans l'analyse faite par Statistique Canada.

Les résultats font état de dépenses totales pour le Québec de 938,1 millions, ce qui constitue environ 0,5 % du PIB québécois de 1997. La moyenne canadienne est de 0,54 %. Au niveau des

coûts d'immobilisation, la majorité de ces coûts est occasionnée par le respect de la réglementation au niveau de la qualité de l'air (63 %). Les dépenses d'exploitation sont généralement de beaucoup inférieures au Québec qu'en Ontario au dire de l'enquête. À titre de comparaison, le coût d'exploitation estimé en 1996 pour l'Ontario était de 1146,4 millions \$CAN comparativement à 634 millions au Québec. La différence majeure se situe au niveau de l'assainissement et de la désaffectation des sites contaminés ainsi qu'au niveau de la gestion des déchets dangereux.

En somme, cette estimation du fardeau administratif imposé par la réglementation environnementale au Canada semble généralement inférieure au résultat obtenu aux États-Unis (1,77 %, OMB (1997)) où la réglementation environnementale semble occuper une place beaucoup plus importante dans les coûts. Par ailleurs, il ne faut pas oublier que certaines estimations américaines considèrent les effets indirects ainsi que les coûts que les consommateurs doivent supporter des suites de la réglementation, ce que l'étude de Statistique Canada ne peut capter.

III.2.3 L'étude de l'OCDE

L'OCDE a entrepris au printemps 1998 une enquête sur les coûts de la réglementation auprès de 11 pays membres. Elle constitue, à nos yeux, la plus importante étude sur les coûts de la réglementation. Cependant, comme nous le verrons, plusieurs problèmes méthodologiques quant à la définition des coûts ainsi qu'aux techniques d'enquêtes viennent affecter les résultats qui demeurent tout de même intéressants.

L'étude fut réalisée du mois d'avril 1998 au mois de mars 1999 dans 11 pays membres de l'OCDE auprès de 22 544 petites et moyennes entreprises. Les coûts de la réglementation y sont définis comme étant ceux associés au respect administratif de la réglementation ainsi que ceux associés aux capitaux nécessaires pour s'y conformer. Les trois types de réglementation traités sont la réglementation environnementale, celle du marché du travail ainsi que celle reliée à la conformité fiscale. En fait, à la lecture du document, on s'aperçoit que ce qu'a en tête l'OCDE n'est pas tant l'estimation des coûts de la réglementation que plutôt l'estimation du poids de l'intervention publique pour les entreprises, tout comme Hopkins.

L'enquête ne tient pas compte des coûts d'efficacité reliés à la réglementation économique, ni des charges qui incombent aux consommateurs en ce qui a trait à la réglementation sociale, notamment celle des produits dangereux. De plus, le fait de restreindre l'échantillon aux PME peut biaiser les coûts reliés à la réglementation à cause des économies d'échelle dont peuvent jouir les grandes entreprises.

Dans son recensement des études ayant examiné la question aux États-Unis, l'OCDE ne semble pas avoir pris connaissance des études de Hahn et Hird (1991) ainsi que de celles de l'OMB (1997,1998,2000), ce qui nous semble primordial pour discuter de la comparabilité de leurs résultats.

Par ailleurs, l'OCDE ne prend pas en considération les coûts indirects de la réglementation. Elle en fait cependant un traitement qualitatif en demandant aux répondants les effets indirects perçus par ces derniers en regard de la réglementation. Le mode d'enquête est aussi problématique. L'OCDE procède par enquête téléphonique et postale et obtient de faibles taux de réponses qui oscillent entre 17 % et 45 %. De plus, l'OCDE suspecte qu'une grande proportion des non-répondants estiment que les coûts de la réglementation étaient faibles ou modérés, ce qui donne une indication du sens du biais de sélection dans l'échantillon. Par ailleurs, nous avons vu qu'en plus d'un biais de sélection relativement évident, il y a la possibilité que les entreprises surestiment les coûts de la réglementation afin d'obtenir l'annulation de celle-ci.

Dans certains pays, il est mal vu de critiquer le gouvernement, alors que dans d'autres pays on le fait ouvertement et ceci n'est pas nécessairement lié à la charge de la réglementation, mais plutôt à la culture de chacun des pays. Il faudra donc être prudent au niveau de l'interprétation des résultats. Par ailleurs, la période de sondage n'ayant pas permis de contrôler pour des différences dans le cycle économique. Il se peut qu'une hétérogénéité supplémentaire non contrôlée brouille notre analyse.

Tableau 15
Coûts directs de la réglementation en % PIB, OCDE (2000)

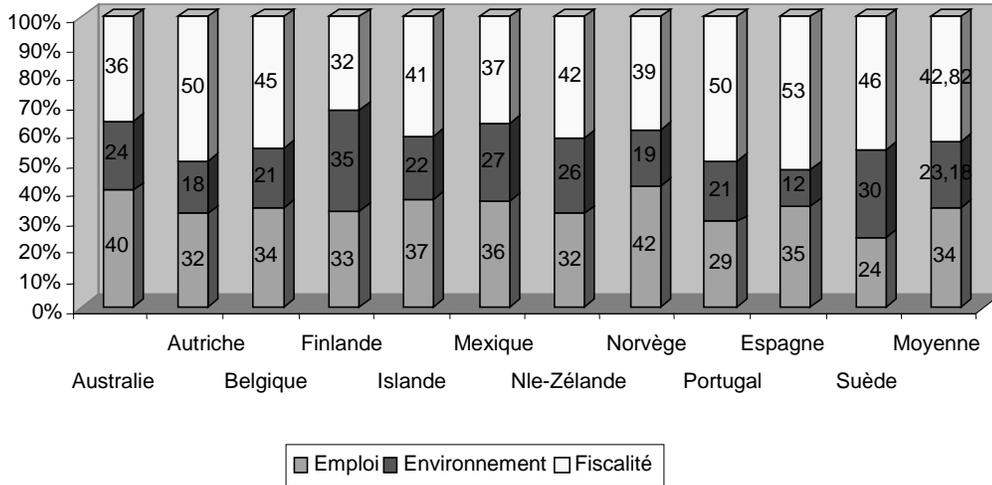
Australie	2,8	Islande	1,3	Portugal	4,6
Autriche	3,6	Mexique	1,5	Espagne	5,4
Belgique	1,8	Nouvelle-Zélande	2,35	Suède	2
Finlande	0,9	Norvège	2,4		
		moyenne	3		
		médiane	2,35		

Les résultats trouvés nous donnent une indication globale de la charge réglementaire des entreprises dans ces pays. **Donc, ce sont des estimations des coûts de préparation des documents fiscaux ainsi que des charges de contrôle et de mise en conformité avec la réglementation environnementale et avec la législation du travail,** et non de la réglementation comme le prétend l'OCDE. Les résultats sont tout de même en ligne avec ceux trouvés aux États-Unis. La réglementation environnementale ne représente en moyenne que 23 % des coûts. Il ne faut pas oublier que la réglementation de type « command-and-control » est moins utilisée en Europe qu'en Amérique du Nord au niveau de la protection de l'environnement.

La répartition de ces coûts entre les diverses catégories de réglementation considérées est la suivante. La plus grande partie des coûts est attribuable à la conformité fiscale (43 %), alors que la réglementation sur le marché du travail compte pour 34 %. Le tableau 16 montre la répartition selon les pays. Notons que peu de différences existent entre les pays. La seule exception notable est la Finlande où la réglementation environnementale supplante les deux autres domaines de réglementation.

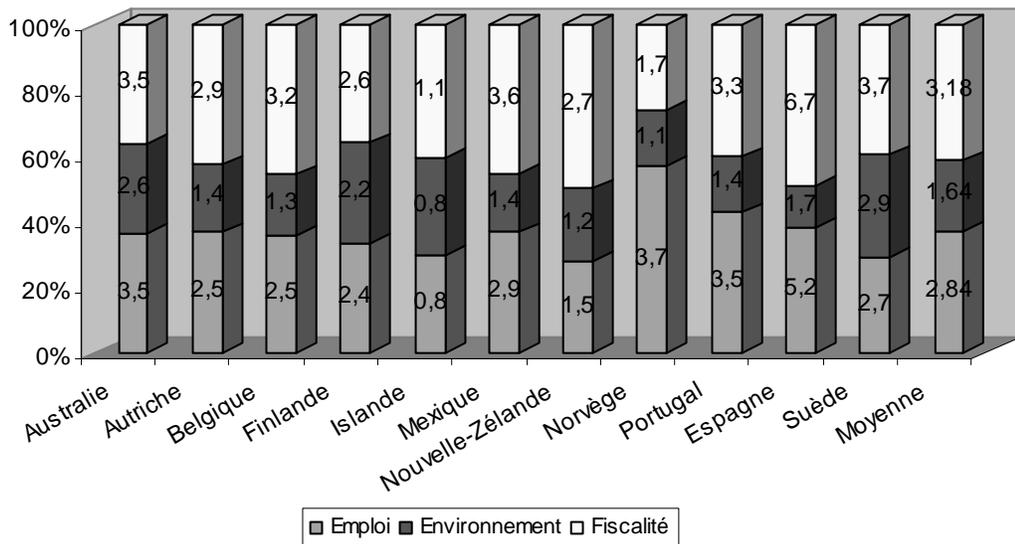
L'appendice 6 fait une synthèse des résultats que nous avons examinés. On peut ainsi comparer l'étude de l'OCDE avec les études américaines sur la base du coût en % du PIB. Les résultats semblent plus convergents que divergents. Il semble que les coûts directs de la réglementation soient importants.

Tableau 16 Répartition des coûts selon les pays et le domaine de réglementation OCDE(2000)



Regardons maintenant le tableau 17 pour voir si le nombre d'autorisations à remplir annuellement dans ces trois domaines de réglementation est en ligne avec la répartition des coûts observés.

Tableau 17 Nombre moyen d'autorisations nécessaires par année, par entreprise et selon le domaine de réglementation



En moyenne, les entreprises ont besoin d'un total de près de huit autorisations annuellement afin de poursuivre leurs activités dans le respect de la réglementation. La réglementation de l'emploi ainsi que celle liée à la fiscalité demeurent prépondérantes. La répartition semble relativement stable à travers les divers pays étudiés dans l'enquête.

Cette étude s'avère intéressante si l'on essaie de mesurer la charge pour les PME des instruments majeurs d'intervention du gouvernement. Les coûts directs tel qu'exprimés dans cette étude semblent se situer dans la fourchette 0.9 - 5.4 exprimé en % du PIB des différents pays. La fiscalité représente de 36 à 53 % de ce total. Le résultat global de l'OCDE est comparable aux estimations de Hahn et Hird, Hopkins et de l'OMB malgré le fait que ces études diffèrent en plusieurs points.

III.2.4 Les études sur la conformité fiscale

Plusieurs études ont tenté d'estimer les coûts de conformité des individus et des entreprises avec le régime fiscal et ce, dans plusieurs pays. Le régime fiscal n'est pas différent du régime réglementaire puisque la situation de référence est tout aussi difficile à cerner comme le mentionnent Slemrod et Blumenthal (1992). En effet, il est difficile d'imaginer un état sans système fiscal de sorte que l'établissement d'une telle situation de référence risque de produire une surestimation des coûts de conformité. Comme le mentionne l'OMB(1997), les coûts de conformité avec le régime fiscal représentent le coût de faire des affaires (« cost of doing business »). Ce coût devrait alors être minimisé afin d'obtenir un plus haut niveau de service public. Ainsi, avec l'estimation des coûts de conformité avec le régime fiscal, on obtient en fait un coût de la complexité fiscale.

Pour ce faire cependant, on doit posséder des voies alternatives qui nous permettront d'avoir un choix basé sur un critère de décision, l'analyse avantages-coûts. Or, un système fiscal optimal au sens où la théorie l'entend doit répondre à divers principes d'imposition parmi lesquels on retrouve, l'équité, la neutralité économique ainsi que la simplicité. Ces objectifs ou principes ne peuvent être tous atteints puisqu'ils sont concurrents dans la mesure où l'atteinte d'une plus grande équité se fait par un plus grand nombre de mesures fiscales, ce qui augmente la complexité du régime et nous éloigne de l'objectif de simplicité. Ainsi, le gouvernement voudra, comme le mentionne l'OMB, minimiser ces coûts pour un niveau donné de service, d'équité et de redistribution.

La méthode d'enquête est généralement utilisée pour estimer les coûts de conformité fiscale. Entre autres, on voudra obtenir le coût d'opportunité des individus et des entreprises associé au fait de remplir des formulaires, le coût associé à la consultation, à l'achat d'équipements, à l'espace de bureau requis par les employés affectés à cette tâche et finalement le coût des administrations publiques pour la gestion du système (Slemrod et Blumenthal, 1996). Vaillancourt et Gmati (1995) mentionnent trois problèmes reliés à ce type d'enquête dans le cadre de l'évaluation du fardeau administratif imposé par le régime fiscal.

D'abord, certaines activités administratives visent à collecter de l'information pour une multitude de domaines d'application. Ainsi, il faut être capable de séparer les coûts administratifs liés au

respect d'une réglementation de ceux qui sont attribuables à la diffusion d'informations sur les marchés financiers par exemple. Ceci donne lieu au problème de séparabilité. Pour éviter ce problème, on voudra clarifier la question posée à l'entreprise afin que celle-ci nous donne la meilleure estimation de ces coûts qui sont seulement attribuables au régime fiscal.

Par ailleurs, il faut être capable d'imputer à un impôt ou une taxe les coûts que l'entreprise doit supporter. Beaucoup de ces coûts sont conjoints à plusieurs requêtes administratives liées au respect des autres réglementations. Ceci pose le problème d'imputabilité. Plusieurs auteurs contourneront ce problème en considérant la fiscalité à un niveau agrégé.

L'année de la réalisation de l'enquête peut introduire une certaine variabilité non-observable attribuable à la conjoncture économique ou à l'état du régime fiscal en général. De plus, une autre dimension spatio-temporelle intervient quand on doit choisir si les individus considérés sont i) ceux résidant au pays, ou ii) ceux qui résident au pays plus ceux qui vivent à l'étranger. À ce titre, nous restreignons notre analyse au niveau des études mesurant le coût pour les entreprises résidentes du pays où elles paient des impôts et taxes.

Le tableau 18 montre les différentes études recensées par Vaillancourt et Gmati (1995). Malheureusement, aucune étude canadienne ne s'affère à cette tâche. Cependant, certaines des études ont été menées dans des pays où le régime fiscal est relativement similaire au nôtre, soit l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Tableau 18
Études sur le coût d'administration de la fiscalité

Études	Pays	Impôt, taxe étudié	%PIB
Pope, Fayle, Chen (1991)	Australie	P.A.Y.E., FBT, PPS WST, Impôt sur le revenu des entreprises	2,10%
Allers (1994)	Hollande	ensemble des taxes	1,50%
Sandford et Hasseldine (1992)	Nouvelle-Zélande	P.A.Y.E., FBT et autres retenues à la source. GST et impôt sur le revenu	2,50%
Malmer (1994)	Suède	TVA, Impôt personnel et corporatif, droits.	1%
Hopkins (1992,1996)	États-Unis	IRS	2,7-2,9%

Source: Vaillancourt et Gmati (1995)

Ces diverses études semblent relativement en accord avec les estimations sommaires de Hopkins (1992,1996). Ainsi, les dépenses des entreprises liées au respect du régime fiscal seraient de l'ordre de 1 %-2,9 % du PIB. Il sera intéressant de voir comment transposer ce chiffre au Québec.

IV. Conclusion

Ce texte a dressé un portrait de la littérature sur les coûts de la réglementation. Nous avons vu, entre autres, que, même si l'intérêt pour l'étude des coûts de la réglementation remonte au début des années 1970, la majeure partie des études calculant les coûts de la réglementation de façon agrégée sont récentes. Ces études sont de provenance multiple. Nous avons consacré notre analyse aux études sur les coûts directs de la réglementation sans pour autant en négliger les bénéfices.

Quatre méthodes ont généralement été utilisées afin d'estimer les coûts de la réglementation. D'abord, certains ont eu recours à une enquête auprès des entreprises. Malgré la possibilité d'un biais stratégique important, cette méthode s'est avérée relativement stable. Il s'agit de la seule méthode capable d'isoler le fardeau administratif des autres coûts directs. On peut aussi avoir recours à la méthode d'ingénierie qui consiste à évaluer les coûts réels en capital que l'entreprise doit subir pour se conformer à la réglementation. D'autres ont fait appel à des approches indirectes, comme l'utilisation des techniques statistiques, pour inférer la part des coûts qui est attribuable à la réglementation. Finalement, certains auteurs ont eu recours à des modèles d'équilibre général qui incorporent tant les effets directs, qu'indirects de la réglementation.

Il est ressorti de notre analyse qu'aucune de ces méthodes n'est supérieure aux autres, chacune ayant ses propres avantages et défauts. Les études recensant les coûts de la réglementation à un niveau agrégé le font pour la plupart en utilisant les résultats d'études académiques sur le sujet. Ce n'est que récemment que certains auteurs ont utilisé les résultats d'études d'impact publiées par les agences réglementaires pour inférer les coûts totaux de la réglementation.

Il en ressorti aussi, sur la base d'une définition commune, que la réglementation, de manière générale, impose un coût direct sur l'économie de l'ordre de 1,64 % à 5 % du PIB. La réglementation environnementale semble être la plus grande source de coût, alors que le poids de la réglementation économique dans l'économie semble diminuer depuis quelques années suite à la vague de déréglementation que nous observons. Par ailleurs, la majorité des études en sont venues à la conclusion que les bénéfices excèdent probablement les coûts. Cependant, la totalité des études recensées ont également mentionné qu'une meilleure utilisation des ressources financières ainsi qu'un meilleur choix des réglementations à mettre en place pourraient grandement augmenter le résultat net de l'intervention réglementaire dans l'économie.

Par ailleurs, l'administration du régime fiscal semble peser lourdement sur le dos des entreprises. Ainsi, les coûts associés à la mise en conformité avec les normes fiscales seraient de l'ordre de 1-2,9 % du PIB. Cependant, ce coût représente plutôt celui de la complexité fiscale puisqu'il est difficile d'imaginer un gouvernement sans régime fiscal.

Nous avons remarqué, dans cette revue de la littérature, qu'aucune étude n'est consacrée à la situation spécifique du Québec. Pourtant, à certains égards, comme dans le cas de la réglementation linguistique, la situation du Québec est unique. Il en ressort donc que, si l'on veut un estimé un tant soit peu précis du coût de la réglementation au Québec, il faudrait mener une étude particulière à cette région du monde en utilisant les méthodologies qui ont été suggérées dans les lignes qui précèdent.

Bibliographie

- Allers, M. (1994) « Tax Compliance Costs in the Netherland, IFS Conference, St.John's College, Oxford, 18-20 septembre 1994.
- Baltagi, B.H. et Griffin, J.M. (1988), "A General Index of Technical Change", Journal of Political Economy 96(1), 20-41.
- Boylaud O. Nicoletti, G. and Scarpetta, S. « Summary indicators of product market regulation with an extension to employment protection legislation » OCDE economic papers WKP(99)18, 81 pages. 1999.
- Crandall, R. and al. "An agenda for federal regulatory reform". Tech. rep., American Enterprise Institute Brookings Institution, Washington D.C., 1997.
- Crandall, R. and Gruenspecht, H., Keeler, T. and Lave, L. « Regulating the Automobile ». (Washington D.C. : Brookings Institution, 1986)
- Defina, R. and M.L. Weidenbaum. "The cost of federal regulation of economic activity". Tech. rep., American Enterprise Institute, Washington D.C., 1978.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. and Shleifer, A. « *The Regulation of Entry* », Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper no. 1904. September 2000
- Groupe conseil sur l'allégement réglementaire, *Simplifier les formalités administratives*, Rapport du Groupe, juin 2000.
- Gunderson, M. et Lanoie, P. « Program Evaluation Criteria Applied to Pay Equity in Ontario », Cahier de recherche 99s-38, Montréal. CIRANO, 1999
- Hahn, R.W., "Government analysis of the benefits and costs of regulation", Journal of Economic Perspectives, vol. 12, no. 4, automne 1998, pp. 201–210.
- Hahn, R.W. "Regulatory reform: Assessing the government's numbers". Tech. Rep. Working Paper 99-6, American Enterprise Institute et Brookings Institution, Washington D.C, juillet 1999.
- Hahn, R.W., J.K. Burnett, Y.I. Chan, E.A. Mader and P.R. Moyle. "Assessing the quality of regulatory impact analyses". Tech. Rep. Working Paper 00-1, American Enterprise Institute and Brookings Institution, Washington D.C., janvier 2000.
- Hahn, R.W. and J.A. Hird, "The costs and benefits of regulation: Review and synthesis", Yale Journal on Regulation, vol. 8, no. 1, hiver 1991, pp. 233–277.
- Hahn, R.W. and R.E. Litan. "Improving regulatory accountability". Tech. Rep. ISBN 0-8447-7104-X, American Enterprise Institute and Brookings Institution, Washington D.C., 1997.
- Hahn, R.W. and R.E. Litan, "A congressional code of regulatory analysis: A joint testimony before the subcommittee on national economic growth", mars 1998.

- Hahn, R.W. and R.E. Litan. "An analysis of the third government report on the benefits and costs of federal regulations". Tech. Rep. Regulatory Analysis 00-1, American Enterprise Institute and Brookings Institution, Washington D.C., février 2000.
- Harrington, W., R.D. Morgenstern and P. Nelson, "On the accuracy of regulatory cost estimates", *Journal of Policy Analysis and Management*, vol. 19, no. 2, 2000, pp. 297-322.
- Hazilla, M. and R.J. Kopp, "Social cost of environmental quality regulations: A general equilibrium analysis", *Journal of Political Economy*, vol. 98, no. 4, août 1990, pp. 853-73.
- Hopkins, T.D., "Costs of federal regulation", *Journal of Regulation and Social Costs*, vol. 2, no. 1, 1992, pp. 5-31.
- Hopkins, T.D. "Regulatory costs in profile". Policy study, Center for the Study of American Business, St-Louis, août 1996.
- Hopkins, T.D. "Omb's regulatory accounting report falls short of the mark". Policy study 142, Center for the Study of American Business, novembre 1997.
- Hopkins, T.D. and Diversified Research Inc. "A survey of regulatory burdens: A report to the u.s. small business administration". Tech. Rep. No PB95-263190, National Technical Information Service, Springfield VA, juin 1995.
- Jaffe, A.B., R. S. Paterson, P. et R. N. Stavins, « Environmental Regulation and the Competitiveness of U.S. Manufacturing : What does the Evidence tell Us ? », *Journal of Economic Literature*, vol. 33, no 1 (1995) : 132-163.
- Jaffe, A.B., R.S. Peterson, P.R. Portney and R.N. Stavins, "Environmental regulation and the competitiveness of u.s. manufacturing: What does the evidence tell us? ", *Journal of Economic Literature*, vol. 33, no. 1, 1995, pp. 132-163.
- Jorgenson, D.W. and P.J. Wilcoxon, "Environmental regulation and u.s. economic growth", *Rand Journal of Economics*, vol. 21, no. 2, 1990.
- Lanoie, P. « The Impact of Occupational Safety and Health Regulation on the Risk of Workplace Accidents : Quebec 1983-87 », *Journal of Human Resources*, (automne 1992) : 643-660.
- Lanoie, P., B. Laplante, M. Provost et R. Brûlotte, *Environnement économie et entreprise*, Montréal : Télé-université, Université du Québec, novembre 1995, 547 p.
- Lanoie, P. et G. Tanguay, « Dix exemples de rentabilité financière liés à une saine gestion environnementale », *Gestion* (printemps 1999) : 30-38.
- Litan, R. and W.D. Nordhaus, *Reforming Federal Regulation*. Yale University Press, New Haven Connecticut, 1983.
- Malmer H. « The Swedish Tax Reform in 1990-1991 and Tax Compliance Costs of Taxation », IFS Conference, St.John's College, Oxford, 18-20 Septembre 1994.

- Milhar, F. "Regulatory overkill: The cost of regulation in Canada". Tech. rep., The Fraser Institute Critical Issues Bulletin, Vancouver, 1998.
- OCDE. "Analyse comparative de l'environnement réglementaire des entreprises: L'enquête internationale de l'OCDE (PUMA) auprès des entreprises". Tech. rep., OCDE, Paris, juillet 2000.
- Office of Management and Budget. "Report to Congress on the costs and benefits of federal regulations". Tech. rep., OMB report to Congress, Washington D.C., septembre 1997.
- Office of Management and Budget. "Report to Congress on the costs and benefits of federal regulations". Tech. rep., OMB report to Congress, Washington D.C., 1998.
- Office of Management and Budget. "Report to Congress on the costs and benefits of federal regulations". Tech. rep., OMB report to Congress, Washington D.C., janvier 2000.
- Peltzman, S., « An Evaluation of Consumer Protection Legislation: The 1962 Drug Amendments ». Vol. 83, Journal of Political Economy, 1973, p. 1049
- Pollak, R.A., "Regulating risks", Journal of Economic Literature, vol. 33, no. 1, 1995, pp. 179-191.
- Pope, J. D. Fayle and S. Chen, « The Compliance Costs of Major Taxes in Australia: Research Method, IFS Conference, St. John's College, Oxford, 18-20 septembre 1994.
- Porter, M.E. and C. Van der Linde, "Toward a new conception of the environment competitiveness relationship", Journal of Economic Perspectives, vol. 9, no. 4, automne 1995, pp. 97-118.
- Raynauld, J., Y. Stringer et P. G. Townley, Markets and Prices: A Policy Perspective, Scarborough: Prentice-Hall Canada, 1994, 361 p.
- Rutledge, G. and M.L. Leonard, "Pollution abatements and control expenditures 1972-1990", Survey of Current Business, vol. 72, no. 6, 1992, pp. 25-41.
- Samuelson, P. A. et W. D. Nordhaus, *Économie*, Paris: Economica, 2000.
- Sandford R. and Hasseldine, J., "Compliance Cost Research in New Zealand", IFS Conference, St. John's College Oxford, 1992, 18-20 septembre 1994.
- Slemrod, J.B. and M. Blumenthal, « The Tax Compliance Cost of Big Business », National Tax Journal, XLV(2), 1992.
- Slemrod, J.B. and M. Blumenthal, « The income tax compliance cost of big business », Public Finance Quarterly vol 24, no. 4, Octobre 1996 pp. 411-438.
- Statistique Canada. Dépenses de protection de l'environnement du secteur des entreprises, 1996 et 1997 (données révisées). Division des comptes et de la statistique de l'environnement, No 16F0006XIF. Août 2000.
- Townley, P. Principles of Cost-Benefit Analysis in a Canadian Perspective, Scarborough: Prentice-Hall Canada, 1998

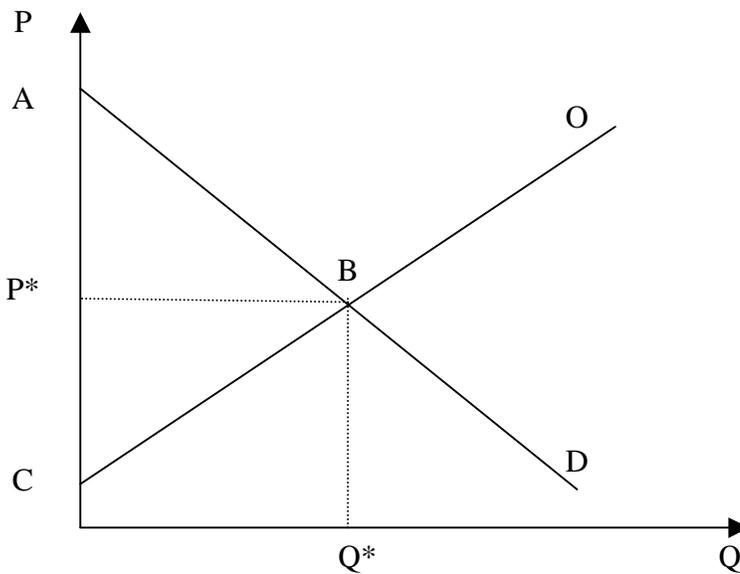
- U.S. EPA. “The benefits and costs of the clean air act, 1970 to 1990”. Tech. rep., EPA, Washington D.C., 1990.
- U.S. EPA. “The benefit and costs of the clean air act, 1990 to 2010”. Tech. rep., EPA, Washington D.C., 1999.
- U.S. General Accounting Office. “Regulatory burden: Measurement challenges and concerns raised by selected companies”. Tech. rep., GAO PEMD, Washington D.C., novembre 1996.
- U.S. Office of Management and Budget. “Report to congress on the costs and benefits of federal regulations”. Tech. rep., OMB report to Congress, Washington D.C., septembre 1997.
- U.S. Office of Management and Budget. “Report to congress on the costs and benefits of federal regulations”. Tech. rep., OMB report to Congress, Washington D.C., 1998.
- U.S. Office of Management and Budget. “Report to congress on the costs and benefits of federal regulations”. Tech. rep., OMB report to Congress, Washington D.C., janvier 2000.
- Vaillancourt, F. and M. Gmati, « Les coûts privés de perception des impôts : l'état de la question » Mimeo, Laboratoire d'économie publique, Université de Montréal, 15 pages. 1994
- Viscusi, W.K. « Risk Equity » Harvard Discussion Paper No. 294, Harvard Law School Cambridge MA 02138, 2000
- Wiedenbaum, M. « The High Cost of Government Regulation », Challenge, Novembre 1979, pp 32-39.

Appendice 1

Des mesures de bien-être : les surplus du consommateur et du producteur

La discussion qui suit se base sur le graphique que vous trouverez ci-dessous. La courbe de demande (D) indique la relation sur un marché entre le prix et la quantité demandée. Plus le prix est faible, plus la quantité demandée sera grande. On peut aussi dire que la courbe de demande nous indique, pour chaque quantité, le prix maximal que les consommateurs sont prêts à payer. Autrement dit, la demande nous fournit une indication de la « valeur » d'un bien ou d'un service aux yeux des consommateurs. Le **surplus du consommateur** constitue une mesure du bien-être des consommateurs. Il est défini comme la différence entre le prix maximal que les consommateurs sont prêts à payer (qui est fourni par la demande) et le prix d'équilibre sur un marché. Il s'agit donc du triangle AP*B. On considère que le surplus du consommateur représente le bien-être des consommateurs puisque, par exemple, si un consommateur paie un bien moins cher que le prix maximal qu'il est prêt à payer, il peut utiliser l'argent ainsi « économisé » pour se procurer d'autres biens et services.

Graphique 1



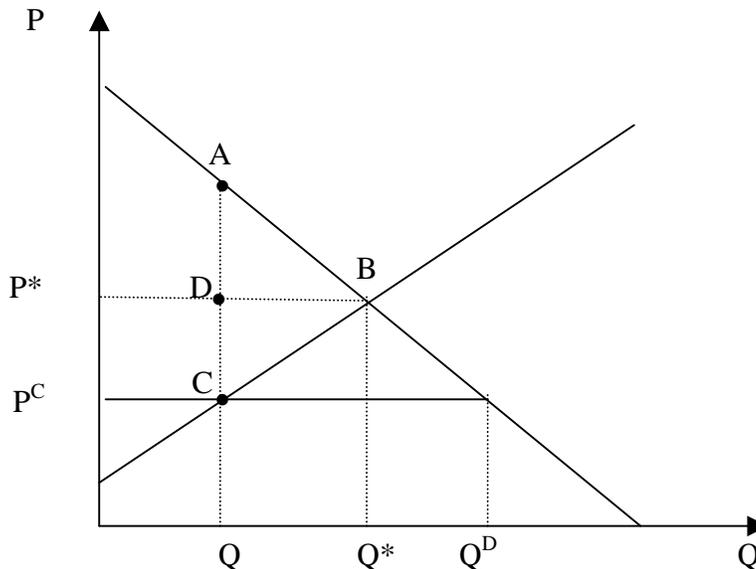
La courbe d'offre (O) indique la relation sur un marché entre le prix et la quantité offerte. Plus le prix est élevé, plus la quantité offerte sera grande. On peut aussi dire que la courbe d'offre nous indique, pour chaque quantité, le prix minimal qu'il faut verser aux producteurs pour qu'ils acceptent de mettre leur bien sur le marché. Ces producteurs vont au moins exiger un prix qui leur permet de couvrir leurs dépenses, c'est pourquoi l'offre nous fournit une indication du coût

d'un bien ou d'un service. Le **surplus du producteur** constitue une mesure du bien-être des producteurs. Il est défini comme la différence entre le prix d'équilibre du marché et le prix minimal requis par les producteurs pour vendre le bien (qui est fourni par l'offre). Il s'agit donc du triangle CP*B. On considère que le surplus du producteur incarne le bien-être des producteurs car il représente en fait le profit obtenu par ceux-ci (la différence entre les revenus et les coûts).

Appendice 2 - Une perte sèche

Supposons un marché où l'on instaure un contrôle de prix comme le contrôle des loyers. Au graphique 2, on voit que l'équilibre de marché nous est donné par P^* et Q^* . Le contrôle de prix fait en sorte que le prix sur le marché est P^C plutôt que P^* . À ce prix, il y a une demande excédentaire. Puisque le prix est faible, les acheteurs demandent la Q^D plutôt que Q^* , mais ils ne peuvent acheter que la quantité offerte, Q^C . Si on compare la situation en contrôle de prix, P^C , Q^C à la situation d'équilibre du marché, P^* , Q^* , on constate qu'il y a une perte de bien-être, ou une perte sèche, équivalente au triangle ABC. En effet, par rapport à la situation de marché, le surplus du consommateur s'accroît de P^*DCP^C , mais perd le triangle ADB. Pour sa part, le surplus du producteur est amputé des zones P^*DCP^C plus CDB. Lorsque l'on cherche le gain net ou la perte nette associée à l'ensemble de ces changements de surplus, on constate d'abord que la zone P^*DCP^C est gagnée par les consommateurs et perdue par les producteurs. Il s'agit donc d'un transfert qui s'annule en quelque sorte. On reste alors avec une perte nette égale à la somme des triangles CDB plus ADB, soit le triangle ABC. Il s'agit de la perte de bien-être nette pour l'économie d'avoir instauré le contrôle de prix. C'est ce qu'on appelle une perte sèche. Il faut aussi noter que ceux qui bénéficient du contrôle de prix encaissent une **rente**, qui correspond au rectangle dont la superficie est bornée de côtés dont la longueur est égale à AC d'une part et P^C d'autre part.

Graphique 2



Appendice 3

*Hahn et Hird (1991) Détails du calcul des coûts de la réglementation économique
(milliard\$ 2000)*

	Efficienc	Transfers	Sources
Commerce international	23,75	117,53-151,85	Hufbauer (1986)
Télécommunication	19,35	58,08	Wenders (1987)
Agriculture support prix	9,2	25,26	Gardner (1987)
Transport aérien	5,21	10,57	Morrison et Winston -1986,1989
Train	3,16	9,34	Winston (1985)
Tarifs postaux	-	5,49-16,48	President's commision (1988)
Marketing lait support prix	0,55-1,24	1,24-4,81	MacAvoy (1977)
Gaz naturel	0,27-0,55	6,865	Loury (1983)
Maritime	0,27-0,41	0,82-1,24	Litan et Nordhaus (1983)
Davis Bacon Act	0,27	0,6865	Thiebolt (1975)
Crédit	0,068-0,68	0,21-2,2	Litan et Nordhaus (1983)
Pêches	0,068-0,11	0,21-2,2	Jantscher (1975)
Transport	0	0	
Énergie	0	0	
Cable TV	0	0	
Total	62,17-63,93	236,3-288,06	
% PIB (1988)	0,09-0,094	3,47-4,2	

Appendice 4

<i>Hahn et Hird (1991) Détails du calcul des coûts de la réglementation sociale (milliard\$ 2000)</i>			
	Coûts	Bénéfices	Source
Environnement	76,06-106,55	22,65-186,45	Hazilla&Kopp (1990) Freeman (1990) Portney (1990)
Sécurité routière	8,79-12,36	34,87-62,75	Crandall (1986)
Santé sécurité	11,67-12,36	négligeable	Crandall (1988), Denison (1979) Viscusi (1983)
Énergie nucléaire	7,27-10,43	n/d	DOE (1979) Litan et Nordhaus (1983)
Médicaments	2,06-4,1	n/d	Peltzman (1973)
Emploi	1,24	n/d	Weidenbaum & Defina (1978) Litan et Nordhaus (1983)
Protection du consommateur	0,046	n/d	U.S Budget 1990
Total	107,1-147,05	57,53-249,2	
% PIB (1988)	1,57-2,16	0,08-3,66	

Appendice 5

Lexique

Analyse avantages-coûts : type d'analyse qui permet de déterminer si un projet (public ou privé), une politique ou une réglementation améliore le niveau de bien-être ou de satisfaction de la collectivité en générant plus d'avantages que de coûts.

Coûts de la réglementation : La réglementation engendre principalement des coûts directs et indirects.

Coûts directs de la réglementation : Parmi ceux-ci on retrouve d'abord les coûts subis par les administrations gouvernementales pour édicter et mettre en application la réglementation. Il y a aussi les coûts supportés par les personnes assujetties à la réglementation et résultant de la mise en conformité avec celle-ci. Il peut s'agir de coûts administratifs (le « paperwork »), mais aussi de coûts en capital (comme des nouveaux équipements anti-pollution), de coûts d'opération (comme l'interruption de la production pendant l'installation de ces équipements ou leur entretien) et de coûts de transaction (comme des coûts légaux).

Coûts indirects de la réglementation : Parmi ceux-ci, on retrouve les effets « d'équilibre général » (general equilibrium effects), c'est-à-dire que la réglementation peut biaiser ou avoir un effet indirect sur plusieurs décisions qui engendrent des coûts additionnels pour les entreprises ou les consommateurs. On dira alors que la réglementation entraîne des pertes d'efficacité ou des « pertes sèches » pour l'économie. Les coûts indirects les plus fréquemment mentionnés sont les investissements découragés, les innovations retardées, la substitution d'intrants ainsi que l'impact sur la productivité et la compétitivité.

Économétrie : Application de méthodes statistiques et mathématiques à l'analyse de données économiques, dans le but de vérifier ou de contredire empiriquement certaines théories économiques.

Fardeau administratif global : Coût de la réglementation administrative plus le coût administratif des réglementations économique et sociale.

Fardeau réglementaire : Fardeau constitué du fardeau administratif global plus les autres coûts directs.

Méthode d'enquête ascendante : Méthode d'enquête qui consiste à faire une collecte d'informations approfondies auprès d'un petit groupe d'entreprises pas nécessairement représentatif.

Méthode d'enquête descendante : Méthode d'enquête qui consiste à faire une collecte d'informations auprès d'un grand groupe représentatif d'entreprises.

Méthode d'ingénierie : Méthode qui permet d'observer directement les coûts associés avec la mise en conformité avec la réglementation. Cette méthode est surtout utilisée pour évaluer les effets de la réglementation environnementale.

Modèles d'équilibre général : Modélisation mathématique des principales relations économiques (e.g., la relation entre l'investissement et la croissance) au sein d'une économie, permettant de prévoir toutes les répercussions d'un changement de politique économique.

Réglementation : Ce terme désigne toute la panoplie d'instruments par lesquels les pouvoirs publics imposent des obligations aux entreprises et personnes physiques. La réglementation recouvre les lois, les décrets, les arrêtés et les règlements formels et informels émanant de tous les niveaux d'administration ainsi que les règles édictées par des organismes non gouvernementaux ou des organismes habilités à s'autoréglementer auxquels l'État a délégué ses pouvoirs réglementaires.

Réglementation administrative : Ce type de réglementation (« process regulation ») correspond aux tâches administratives (« paperwork ») requises par des activités gouvernementales comme la collecte des impôts et taxes, la mise en œuvre de programmes de soutien du revenu ou l'administration des programmes d'immigration. Pour les entreprises, la réglementation administrative se manifeste surtout par la fiscalité.

Réglementation économique : Réglementation qui intervient sur des paramètres purement économiques comme les prix, les salaires, les profits ainsi que l'entrée et la sortie des firmes sur un marché donné. Parmi les exemples de réglementation économique, on note l'instauration d'un salaire minimum, la réglementation des monopoles naturels, les prix de soutien en agriculture, la réglementation anti-trust, etc.

Réglementation sociale : Elle peut être définie de façon résiduelle comme correspondant à tous les types de réglementation qui n'entrent pas dans les deux premières catégories (réglementations administrative et économique). On y retrouve principalement la réglementation entourant la qualité de l'environnement, la sécurité (des lieux de travail, des produits ou des transports) et le fonctionnement du marché du travail.

Transfert : Avantage économique, souvent sous forme monétaire, qui est distribué d'un groupe à un autre par le biais d'une intervention gouvernementale.

Appendice 6

Synthèse des résultats des principales études calculant les coûts directs de la réglementation (en % du PIB)

	Hahn et Hird (1991)	Hopkins (1992)*	OMB (1997)	OCDE (2000)
Réglementation sociale				
Environnement	1,14-1,56	2,18	1,77	0,6
Autres	0,45-0,59		0,66	0,88
Réglementation économique	0,9-0,93	1,36	0,88	0
Autres coûts directs	0	0	0,2	0
Fardeau administratif (catégorie distincte)	0	0	0	0
SOUS-TOTAL	2,48-3,1	3,54	3,43	1,48
Conformité fiscale	0	2,86	0	1,12
TOTAL	2,48-3,1	6,4	3,43	2,6
* année 1988				

Liste des publications au CIRANO*

Série Scientifique / *Scientific Series* (ISSN 1198-8177)

- 2001s-54 Testing for structural Change in the Presence of Auxiliary Models / Eric Ghysels et Alain Guay
- 2001s-53 Environmental Regulation and Productivity: New Findings on the Porter Hypothesis / Paul Lanoie, Michel Patry et Richard Lajeunesse
- 2001s-52 The Aftermarket Performance of Initial Public Offerings in Canada / Maher Kooli et Jean-Marc Suret
- 2001s-51 Capital Structure and Risk Management / Karine Gobert
- 2001s-50 The Underpricing of Initial Public Offerings: Further Canadian Evidence / Maher Kooli et Jean-Marc Suret
- 2001s-49 How Innovative Are Canadian Firms Compared to Some European Firms? A Comparative Look at Innovation Surveys / Pierre Mohnen et Pierre Therrien
- 2001s-48 A Tale of Two Ports / Ngo Van Long et Kar-yiu Wong
- 2001s-47 Wage Policy of Firms: An Empirical Investigation / Stéphanie Lluís
- 2001s-46 Forecasting Some Low-Predictability Time Series Using Diffusion Indices / Marc Brisson, Bryan Campbell et John W. Galbraith
- 2001s-45 The Importance of the Loss Function in Option Pricing / Peter Christoffersen et Kris Jacobs
- 2001s-44 Let's Get "Real" about Using Economic Data / Peter Christoffersen, Eric Ghysels et Norman R. Swanson
- 2001s-43 Fragmentation, Outsourcing and the Service Sector / Ngo Van Long, Ray Riezman et Antoine Soubeyran
- 2001s-42 Nonlinear Features of Realized FX Volatility / John M. Maheu et Thomas H. McCurdy
- 2001s-41 Job Satisfaction and Quits: Theory and Evidence from the German Socioeconomic Panel / Louis Lévy-Garboua, Claude Montmarquette et Véronique Simonnet
- 2001s-40 Logique et tests d'hypothèse : réflexions sur les problèmes mal posés en économétrie / Jean-Marie Dufour
- 2001s-39 Managing IT Outsourcing Risk: Lessons Learned / Benoit A. Aubert, Suzanne Rivard et Michel Patry
- 2001s-38 Organizational Design of R&D Activities / Stefan Ambec et Michel Poitevin
- 2001s-37 Environmental Policy, Public Interest and Political Market / Georges A. Tanguay, Paul Lanoie et Jérôme Moreau
- 2001s-36 Wealth Distribution, Entrepreneurship and Intertemporal Trade / Sanjay Banerji et Ngo Van Long

* Consultez la liste complète des publications du CIRANO et les publications elles-mêmes sur notre site Internet :