

Mai 2014

Note socio-économique

Productivité : le Québec est-il en retard ?

Dans l'espace public, plusieurs intervenant-e-s s'inquiètent d'une présumée faible progression de la productivité au Québec; ce qui limiterait la prospérité et mettrait même en danger la durabilité du « modèle québécois »¹. Dans une note précédente², nous avons d'abord remarqué que les Québécois-es seraient peut-être plus enthousiastes à l'idée d'une politique productiviste si la majorité en retirait les fruits; ce qui n'est pas le cas. Dans les faits, nous avons démontré qu'il y a un écart important entre la progression de la rémunération des travailleurs et travailleuses et celle de la productivité, et ce, depuis trois décennies. Cette fois, nous nous attarderons à l'évolution de la productivité du travail au Québec au cours des 15 dernières années en la comparant à celle de l'Ontario et à moyenne canadienne. Notre analyse démontrera que, considérant la structure industrielle et économique particulière du Québec, la situation n'est pas aussi catastrophique que celle que l'on nous dépeint généralement.

Dans un deuxième temps, nous analyserons en profondeur l'un des principaux facteurs contribuant à la croissance économique et à la progression de la productivité, soit l'investissement privé non résidentiel, pour lequel on a effectivement observé une baisse dans les dernières années. Plusieurs attribuent notamment cette baisse au fardeau fiscal des entreprises au Québec et en appellent à des réformes pour établir un cadre fiscal plus « compétitif »³. Nous avons donc voulu étudier plus en détail le lien présumé entre investissement et fiscalité et, à

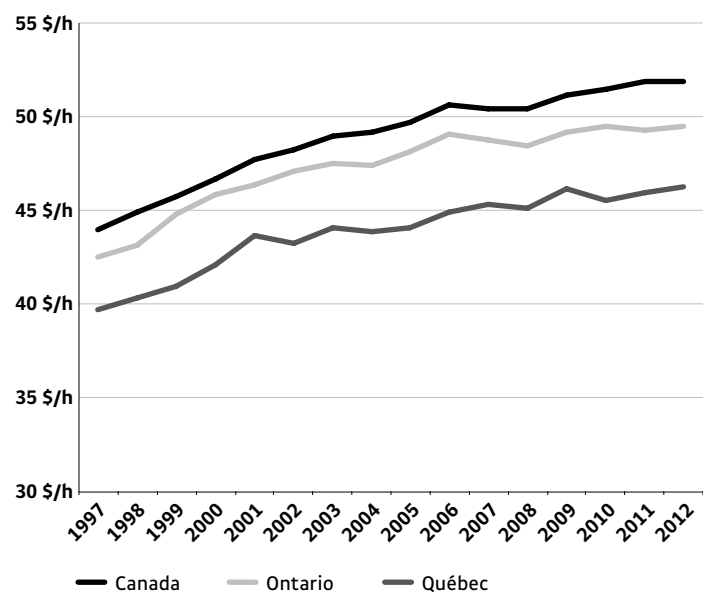
la lumière de notre étude, il ne semble pas y avoir de lien fort entre fardeau fiscal et investissement au Québec. Il faut donc, d'une part, chercher ailleurs les raisons de la baisse de l'investissement privé non résidentiel et, d'autre part, ne pas utiliser cette baisse comme un argument pour une fiscalité plus favorable aux sociétés.

Évolution de la productivité au Québec

On compare généralement la performance économique du Québec à celle de l'Ontario, province voisine relativement comparable en termes de taille, de population et d'industries. La moyenne canadienne est également souvent employée. Nous utiliserons donc ces données aux fins de notre analyse.

Si l'on observe le produit intérieur brut (PIB) par heure travaillée au Québec à partir de 1997, qui constitue une mesure de la productivité moyenne du travail, on constate qu'il est inférieur à celui de l'Ontario ainsi qu'à la moyenne canadienne (voir le graphique 1). En dollars de 2007⁴, il y avait une différence d'un peu moins de 3 dollars l'heure entre l'Ontario et le Québec en 1997. Cette différence s'est accrue légèrement en 2012. De prime abord, on pourrait donc croire que les travailleurs et travailleuses québécois sont effectivement moins productifs que ceux de l'Ontario et du reste du pays, et que les choses ne s'arrangent pas.

GRAPHIQUE 1 Comparaison du produit intérieur brut par heure travaillée 1997-2012 (dollars enchaînés de 2007)



Sources : Statistique Canada, CANSIM, tableaux 282-0022 et 379-0030, calculs de l'IRIS.

Qu'est-ce que la productivité ?

Pour calculer la productivité au travail, il suffit de diviser la valeur de ce qui est produit (souvent le PIB) par le nombre d'unités nécessaires pour le produire (comme le nombre d'heures ou d'employé-e-s). Le résultat obtenu représente la valeur moyenne de chaque unité de travail, par exemple la valeur générée par chaque heure travaillée. Cette mesure est ensuite utilisée pour comparer des États ou des industries dans l'espace (différentes provinces, différents pays) ou dans le temps (l'évolution à travers les ans). Plusieurs facteurs peuvent avoir une influence à la hausse ou à la baisse sur la productivité. On pense par exemple à l'intensité au travail, mais surtout aux différentes améliorations technologiques (machines plus efficaces, informatisation du travail, etc.) ou aux modifications dans l'organisation du travail.

Cette comparaison n'est pas tout à fait juste, cependant. L'économie du Québec, comme celle des autres régions canadiennes, est constituée de plusieurs secteurs industriels différents dont les taux de productivité varient tant à l'intérieur d'une même région que d'une région à l'autre. Si l'on prend l'exemple du Québec, entre 1997 et 2012, le secteur financier a généré en moyenne 127,00 \$ par heure travaillée, et les services d'utilité publique tels que la production d'électricité et la distribution de gaz naturel ont eu une productivité horaire moyenne de 221,74 \$, alors que le commerce n'a généré que 30,14 \$ l'heure et l'hôtellerie et la restauration, 18,44 \$ (voir le tableau 1). Par conséquent, la valeur du PIB par heure travaillée, au Québec comme ailleurs, est fortement tributaire de l'importance de différents secteurs dans l'économie de cette même région.

Ainsi, pour effectuer une bonne comparaison de la productivité des travailleurs et travailleuses de différentes régions, il est plus juste de procéder à un ajustement de la mesure afin de tenir compte de la structure industrielle des régions concernées. C'est ce que nous avons fait ici en nous basant sur la structure industrielle ontarienne, c'est-à-dire en prenant le total des heures travaillées au Québec et en les redistribuant dans les mêmes proportions qu'elles le sont en Ontario, tout en conservant la productivité du Québec par heure travaillée. En effet, même si l'Ontario et le Québec ont des structures industrielles qui se ressemblent, il y a des différences importantes qui ont un grand impact sur le calcul de la productivité totale. Par exemple, il y a proportionnellement plus d'heures travaillées dans les secteurs de la finance et de la construction en Ontario qu'au Québec. À l'inverse, la proportion d'heures travaillées dans le secteur manufacturier, ainsi que dans ceux de l'agriculture, de la foresterie et de l'exploitation minière est plus grande au Québec qu'en Ontario (voir le tableau 2). Si l'on souhaite faire une comparaison qui se tienne entre ces deux provinces, il est donc essentiel de faire le rajustement pour tenir compte des différences entre ces dernières.

TABEAU 1 PIB par heure travaillée, industries sélectionnées, moyenne 1997-2012 (dollars enchaînés de 2007)

	Québec
Industries productrices de biens	49,05 \$/h
Agriculture, foresterie, extraction minière	38,15 \$/h
Construction	48,29 \$/h
Fabrication	43,63 \$/h
Services d'utilité publique ⁵	221,74 \$/h
Industries productrices de services	41,84 \$/h
Administration publique	55,03 \$/h
Commerce de gros et de détail	30,14 \$/h
Finance, assurances, services immobiliers	127,00 \$/h
Hébergement et services de restauration	18,44 \$/h
Industrie de l'information, culturelle et récréative	45,85 \$/h
Services d'enseignement	46,54 \$/h
Services professionnels, scientifiques et techniques	31,58 \$/h
Soins de santé et assistance sociale	34,42 \$/h
Ensemble des industries	43,84 \$/h

Source : Statistique Canada, CANSIM, tableaux 282-0022 et 379-0030, calculs de l'IRIS.

Nous avons illustré au graphique 2 la progression de la productivité au Québec selon la proportion des heures travaillées en Ontario. La mesure québécoise se rapproche alors davantage du PIB par heure travaillée de l'Ontario ou encore de la moyenne canadienne. L'écart avec l'Ontario s'amenuise également de plus en plus, allant même jusqu'à disparaître en 2012. Ainsi, dans les 15 années étudiées, à structure industrielle semblable, le Québec fait mieux que l'Ontario et rattrape même cette dernière.

Comme on peut le voir au graphique 3, le rattrapage est encore plus manifeste quand on prend l'indice de la progression de la productivité du travail. Si l'on fixe la valeur de la productivité à 100 en 1997 pour le Québec, l'Ontario et le Canada, la progression de la productivité au Québec pendant les 15 années suivantes est à peu près semblable à celle de l'Ontario et légèrement inférieure à celle du Canada. En effet, entre 1997 et 2012, le PIB par heure travaillée pour le Québec progresse de 16,5 %, contre 16,4 % en Ontario et 18,0 % au Canada. La mesure modifiée de la productivité québécoise (pondérée à la structure industrielle de l'Ontario), progresse, quant à elle, non seulement plus vite que la productivité en Ontario, mais aussi que celle de la moyenne canadienne. La mesure rajustée permet alors de voir une

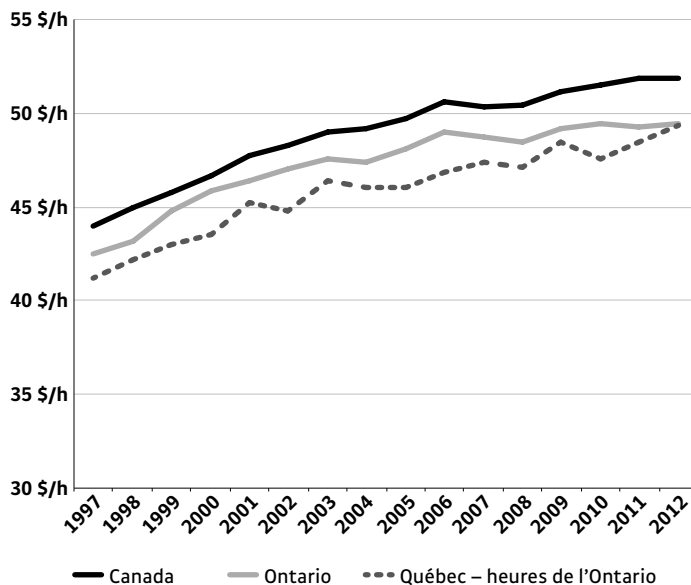
TABLEAU 2 Pourcentage des heures travaillées par secteur industriel, moyenne 1997-2012

	Québec	Ontario
Industries productrices de biens	30,0 %	27,7 %
Agriculture, foresterie, extraction minière	4,2 %	2,6 %
Construction	4,9 %	6,6 %
Fabrication	19,9 %	17,7 %
Services d'utilité publique	1,0 %	0,9 %
Industries productrices de services	70,0 %	72,3 %
Administration publique	6,2 %	5,1 %
Commerce de gros et de détail	16,0 %	14,3 %
Finance, assurances, services immobiliers	5,8 %	7,2 %
Hébergement et services de restauration	5,3 %	5,1 %
Industrie de l'information, culturelle et récréative	3,7 %	4,5 %
Services d'enseignement	5,7 %	5,8 %
Services professionnels, scientifiques et techniques	5,0 %	7,8 %
Soins de santé et assistance sociale	9,4 %	9,0 %

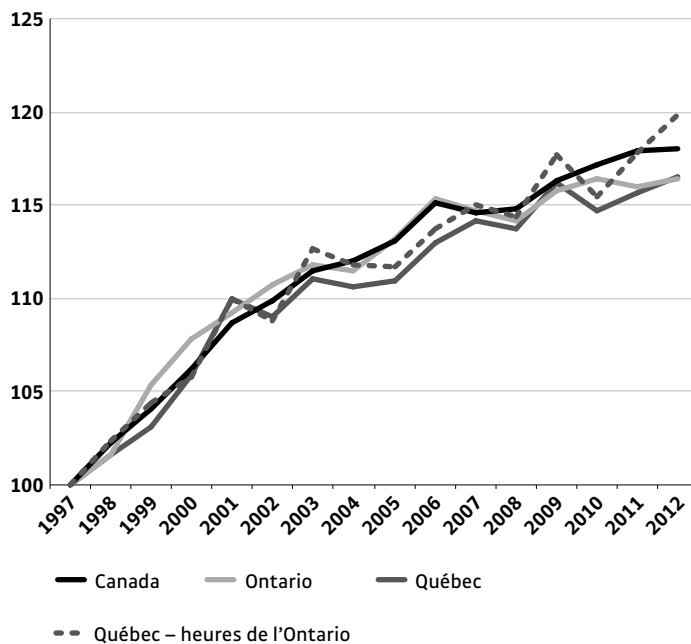
Source : Statistique Canada, CANSIM tableau 282-0022, calculs de l'IRIS.

progression de près de 20 % pour le Québec. Ainsi, que la productivité du Québec soit pondérée ou non, l'écart entre l'Ontario et le Québec ne s'est pas creusé pendant cette période. Une fois ajustée pour tenir compte des différentes structures industrielles, la productivité progresse même plus vite au Québec qu'en Ontario ou dans le reste du pays.

On peut tirer deux conclusions de cet exercice. Premièrement, dans la mesure où le PIB par heure travaillée au Québec est inférieur à celui de l'Ontario, ce n'est pas parce que les travailleurs et travailleuses québécois sont moins productifs ou plus paresseux, mais plutôt parce que les structures industrielles sont différentes. Cette différence s'explique, notamment, par les politiques industrielles mises de l'avant par Québec et Ottawa, politiques qui n'ont pas été à l'avantage du Québec⁶. De plus, notons que les secteurs manufacturiers québécois et ontarien diffèrent dans leur type de production, ce qui a aussi un impact sur les mesures de productivité. Par exemple, le Québec s'est traditionnellement spécialisé dans l'industrie légère alors que l'Ontario a une plus forte proportion d'industries lourdes (automobile, aérospatiale, machinerie, etc.). En 2013, le secteur des transports employait plus de 17 % de la main-d'œuvre manufacturière en

GRAPHIQUE 2 Comparaison du produit intérieur brut par heure travaillée, mesure rajustée pour le Québec, 1997-2012 (dollars enchaînés de 2007)

Sources : Statistique Canada, CANSIM, tableaux 282-0022 et 379-0030, calculs de l'IRIS.

GRAPHIQUE 3 Comparaison de la progression de la productivité du travail au Québec et ailleurs au Canada, 1997-2012

Sources : Statistique Canada, CANSIM tableaux 282-002 et 379-0030, calculs de l'IRIS.

Ontario et seulement 8,6 % au Québec, et la fabrication de machinerie employait 7,7 % de la main-d'œuvre manufacturière au Québec comparativement à 8,8 % en Ontario⁷. Deuxièmement, même sans le rajustement, il n'y a pas d'écart qui se creuse entre le Québec et l'Ontario depuis une quinzaine d'années. La moyenne canadienne progresse un peu plus vite, mais c'est en partie dû à l'industrie pétrolière, et non pas à la productivité des travailleurs et travailleuses comme telle.

Si le Québec fait relativement bonne figure en général en termes de productivité, il y a tout de même certains secteurs industriels qui performant moins bien que les autres. Au lieu d'un discours alarmiste sur l'ensemble de l'économie québécoise qui semble injustifié, il nous apparaît plus pertinent de nous pencher sur certains secteurs en particulier. À cette fin, nous avons choisi de comparer la progression de la productivité horaire du Québec et de l'Ontario, entre 1997 et 2012. Les résultats du tableau 3 permettent de voir que certains secteurs tels que l'agriculture et les services d'utilité publique ainsi que les secteurs minier, manufacturier et financier s'améliorent plus rapidement ici que dans la province voisine. Cependant, l'industrie culturelle et l'industrie de la construction ainsi que les services professionnels et scientifiques et le secteur de la santé font moins bonne figure.

TABEAU 3 Progression de la productivité horaire au Québec et en Ontario selon divers secteurs économiques, 1997-2012

	Québec	Ontario
Agriculture et mines	27,6 %	5,1 %
Culture	11,3 %	44,9 %
Industrie de la construction	-4,15 %	11,7 %
Secteur de la santé	-22,7 %	-7 %
Secteur financier	35,9 %	15,8 %
Secteur manufacturier	25,8 %	17,7 %
Services professionnels et scientifiques	3,5 %	20 %
Services d'utilité publique	48,6 %	5,6 %

Sources : Statistique Canada, CANSIM tableaux 282-0022 (heures travaillées); 379-0030 (PIB au prix de base), calculs de l'IRIS.

La baisse majeure de productivité dans le secteur de la santé et la stagnation dans le secteur de la construction sont assez préoccupantes et nécessitent une analyse plus détaillée allant au-delà du propos de la présente note. Pour le secteur de la construction, par exemple, on peut se demander si les pratiques mises en lumière à la commission Charbonneau expliquent, en partie, la mauvaise performance relative du secteur. Par ailleurs, la bureaucratisation du système de santé

dans les dernières années⁸ pourrait contribuer à expliquer le déclin de productivité dans ce secteur.

En étudiant ces secteurs, il faut aussi relativiser les tendances observées dans les données sur la productivité. Être productif est un aspect parmi d'autres de l'organisation de l'activité économique et ne peut être utilisé seul pour déterminer si une société en est une où il fait bon vivre. Il ne doit pas prévaloir sur d'autres éléments, comme des horaires de travail raisonnables ou un environnement sécuritaire. Il ne faut donc pas chercher à améliorer la productivité à tout prix, mais plutôt utiliser cet indicateur afin de mieux comprendre les dynamiques autour de différents secteurs économiques et définir ensuite les cibles à atteindre en respectant des objectifs sociaux plus larges. Rappelons par ailleurs que la notion de productivité dépasse largement la simple volonté ou capacité des travailleurs et travailleuses, mais est également tributaire de facteurs sur lesquels ils ont peu de contrôle, comme les avancées technologiques dans leur domaine d'emploi.

Investissement et fiscalité

Il y a malgré tout un aspect du discours négatif ambiant sur la productivité qui semble justifié. Il y a bel et bien une baisse de l'investissement privé non résidentiel au Québec depuis quelques années. C'est sur la base de ce constat que plusieurs⁹ en appellent à un allègement du fardeau fiscal des entreprises, afin de rendre le Québec plus attrayant pour les investisseurs. Dans la deuxième partie de cette note, nous étudierons plus en détail le lien postulé entre fardeau fiscal et investissement, pour voir si c'est effectivement une avenue prometteuse pour encourager l'investissement.

On peut différencier deux composantes de l'investissement privé non résidentiel soit l'investissement dans les machineries, les structures et les équipements, et l'investissement dans les biens dits de propriété intellectuelle. Cette dernière catégorie comprend des investissements intangibles comme des logiciels et les dépenses en recherche et développement. L'investissement privé non résidentiel en proportion du PIB au Québec entre 1981 et 2012 est représenté au graphique 4. Comme on peut s'y attendre, l'investissement en biens de propriété intellectuelle au Québec a augmenté en proportion du PIB depuis 1981. L'investissement en machineries et équipements a connu, quant à lui, une baisse soutenue pendant la même période. Au final, tout en variant un peu de manière cyclique, l'investissement privé non résidentiel s'est à peu près maintenu entre 1981 et 2000, mais il y a eu une baisse depuis. Les trajectoires de l'investissement privé non résidentiel total et de la composante machineries, structures et équipements sont représentées au graphique 4 par des courbes de tendance.

On peut voir au graphique 5 que le renversement de tendance est encore plus marqué lorsqu'on se concentre sur les dépenses des entreprises en recherche et développement. La

proportion de ces dépenses dans le PIB fait plus que tripler entre 1981 et 2001, passant de 0,5 % à 1,5 %. La tendance s'inverse à ce moment et la proportion baisse graduellement, atteignant 1,2 % en 2011. Peut-on lier le déclin récent en investissement et en dépenses de recherche et développement au Québec à une fiscalité des entreprises rébarbative ?

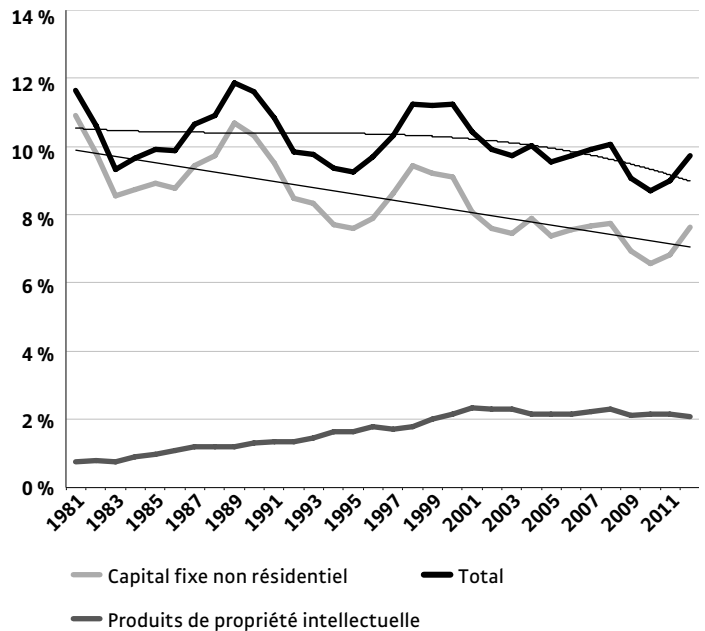
Pour tester l'hypothèse d'une fiscalité qui aurait un effet dissuasif sur l'investissement non résidentiel, nous avons tout d'abord calculé le taux effectif d'imposition provincial sur le revenu des entreprises pour lequel nous avons des données de 1985 à 2006¹⁰. Dans les faits, le taux effectif d'imposition sur le revenu des entreprises constitue le pourcentage de leur revenu imposable que ces dernières payent en impôts. Ce taux est une meilleure mesure du fardeau fiscal des entreprises que le taux statutaire d'imposition puisque, pour diverses raisons (crédits d'impôt, déductions, etc.), les entreprises paient rarement le taux statutaire d'imposition sur le revenu¹¹.

Comme le montre le graphique 6, le taux effectif d'imposition sur le revenu des entreprises augmente graduellement et de manière importante dans les années 1980 et 1990, passant de 5,2 % en 1985 à 9,5 % en 2000. Cependant, il commence à décliner, juste au moment où l'investissement privé fait de même. En d'autres termes, l'investissement est stable pendant que le taux effectif d'imposition sur le revenu des entreprises augmente, et se met à diminuer alors que celui-ci diminue. Il n'existe donc aucun lien direct démontrable entre l'augmentation des impôts et la baisse de l'investissement. En fait, l'affirmation inverse représente mieux la réalité depuis le début des années 2000 alors que, sans qu'on puisse affirmer qu'il y a causalité, une corrélation est observable.

Les résultats sont similaires lorsqu'on regarde les deux autres contributions fiscales importantes payées par les entreprises au Québec, soit la contribution au Fonds des services de santé (FSS) et la taxe sur le capital. La taxe sur le capital a été graduellement éliminée à partir de 2007 et remplacée par un taux statutaire d'imposition sur le revenu plus élevé; un changement sur lequel nous reviendrons plus loin. Comme pour l'impôt sur le revenu, il faut calculer un taux effectif de taxation pour avoir une bonne idée de l'évolution des contributions réelles des entreprises. Les graphiques 7 et 8 représentent respectivement les taux effectifs pour la taxe sur le capital et la contribution au FSS entre 1996 et 2006. Dans les deux cas, on peut voir qu'il y a eu une baisse entre la fin des années 1990 et le milieu des années 2000. Encore une fois, le taux de taxation décline en même temps que le taux d'investissement.

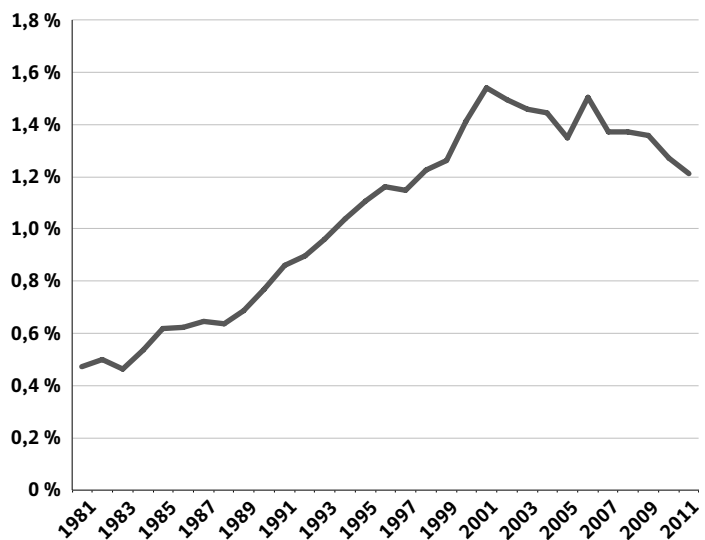
Bien que nous ne disposions pas de données précises nous permettant d'établir les taux effectifs d'imposition et de taxation des entreprises depuis 2006, tout porte à croire que la tendance à la baisse de l'investissement pendant ces années-là a

GRAPHIQUE 4 Investissement privé au Québec en pourcentage du PIB, 1981-2012



Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038, calculs de l'IRIS.

GRAPHIQUE 5 Dépenses des entreprises en recherche et développement, en pourcentage du PIB, 1981-2011

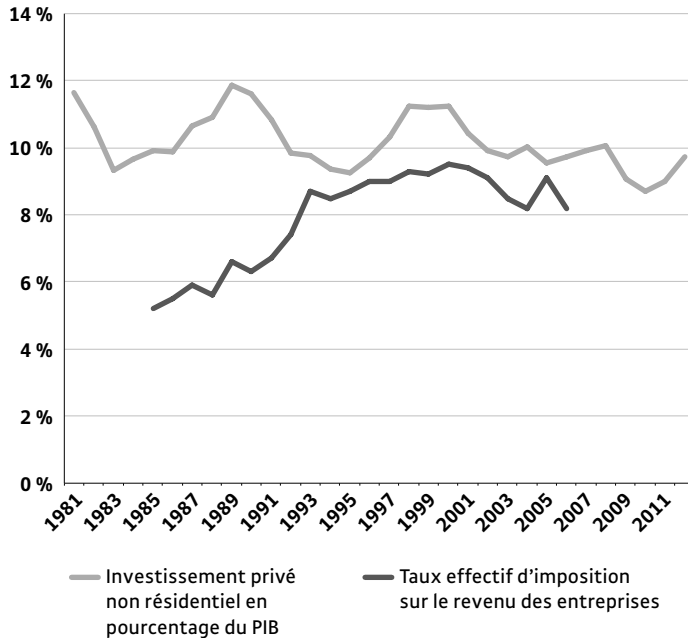


Source : Statistique Canada, CANSIM, tableaux 358-0001 et 384-0038.

été accompagnée par une baisse des taux d'imposition globaux. Le Conseil du patronat du Québec calcule, par exemple, que le taux effectif marginal d'imposition sur l'investissement des sociétés, qui prend en compte certaines déductions ainsi que les taux d'imposition fédéraux, est en baisse depuis 2009¹². De plus, la taxe sur le capital a été graduellement éliminée à partir de 2007 et a disparu complètement en 2011. Comme le

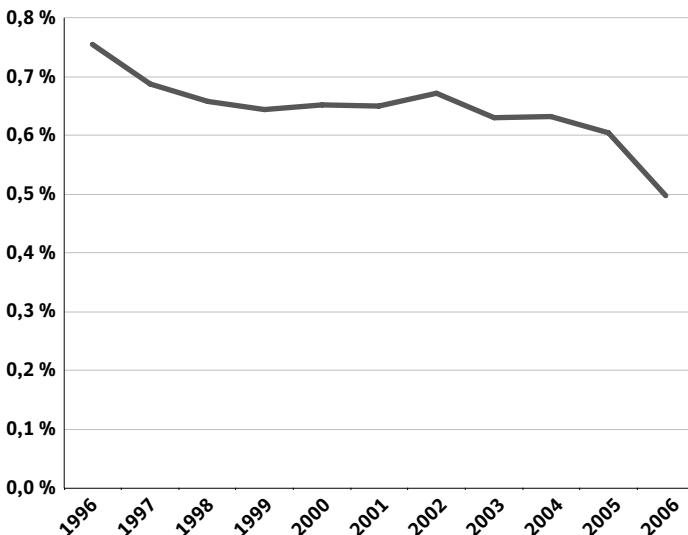
démontre le tableau en annexe, le taux statutaire d'imposition sur le revenu des entreprises a bien augmenté un peu pour compenser l'abrogation de la taxe sur le capital, mais il est probable que cela représente globalement un allègement fiscal pour les entreprises¹³.

GRAPHIQUE 6 Investissement non résidentiel privé et taux effectif d'imposition sur le revenu des entreprises, 1981-2012



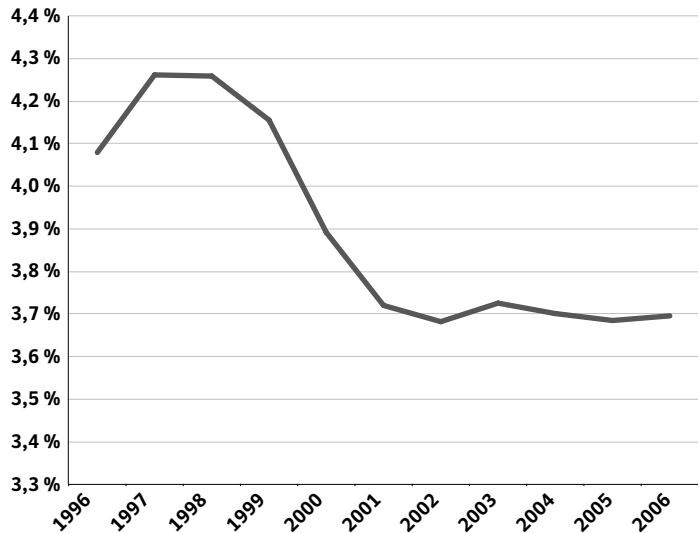
Sources : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038; Ministère du Revenu du Québec; calculs de l'IRIS.

GRAPHIQUE 7 Taux effectif de taxation sur le capital des entreprises au Québec, 1996-2006



Source : Ministère du Revenu du Québec, calculs de l'IRIS.

GRAPHIQUE 8 Taux effectif de contribution des entreprises au Québec au Fonds des services de santé 1996-2006



Source : Ministère du Revenu du Québec, calculs de l'IRIS.

Par ailleurs, les taux effectifs d'imposition des entreprises au fédéral sont également en baisse depuis le début des années 2000, passant de 40,2 % à 32,6 % après des réformes successives libérales et conservatrices, soit une réduction de près de 20 %¹⁴. On assiste donc, depuis plus d'une décennie, à un allègement du fardeau fiscal des entreprises faisant des affaires au Québec, et ce, aux deux paliers de gouvernement. Malgré cela, il n'y a eu aucune remontée de l'investissement durant cette période. De plus, il semble que le régime fiscal québécois pour les entreprises ne soit pas vraiment plus onéreux qu'ailleurs. Comme nous l'avons déjà démontré¹⁵, le taux statutaire d'imposition sur le revenu des entreprises au Québec est en deçà de celui de certains États américains et comparable à celui de l'Ontario. Bref, on peut difficilement attribuer au le régime fiscal la stagnation de l'investissement au Québec. Rappelons que la progression des salaires des travailleurs et travailleuses a été en deçà de celle de la productivité depuis quelques décennies¹⁶. On a donc également peine à attribuer les tendances récentes de l'investissement à un coût de la main-d'œuvre qui serait devenu prohibitif.

Il ne semble donc pas y avoir de lien fort entre les taux d'imposition des entreprises et l'investissement qu'elles effectuent, du moins dans les paramètres québécois. Les causes du déclin de l'investissement au Québec doivent être cherchées ailleurs. Une étude du Centre canadien de politiques alternatives (CCPA) notait par exemple que les entreprises privées canadiennes accumulent de plus en plus de capital plutôt que de le dépenser. Cette nouvelle façon de faire a aussi ses effets dans l'économie québécoise¹⁷. Par ailleurs, pour faire une étude complète des facteurs pouvant expliquer cette baisse de l'investissement, il faudrait faire des analyses à la fois régionales et sectorielles, en tenant

compte des transformations de l'économie québécoise et des tendances nationales et internationales. Le dynamisme d'une économie, et en particulier la demande des consommateurs, est un facteur d'attraction majeur pour les investisseurs. Le fait que les effets de la crise économique se fassent encore sentir à l'échelle internationale, par exemple, pourrait avoir tendance à tirer les taux d'investissement vers le bas dans une économie ouverte comme celle du Québec.

Si l'on ne peut pas faire de lien direct entre le déclin de l'investissement et le cadre fiscal, on peut toutefois supposer que ce déclin a tout de même un effet négatif sur la progression de la productivité au Québec. Comme on l'a vu, on peut difficilement blâmer les travailleurs et travailleuses québécois pour la performance du Québec dans ce domaine. Dans la mesure où on s'inquiéterait de la productivité de l'économie québécoise, il faudrait donc plutôt regarder du côté des investisseurs. Ce ne sont pourtant pas les moyens qui manquent aux entreprises québécoises et canadiennes pour investir. En fait, des ressources, il y en a, mais elles ne sont tout simplement pas investies au Québec. En quelque sorte, ce ne sont pas les travailleurs qui ne sont pas productifs, mais les investisseurs qui ne fournissent pas leur part d'efforts.

Conclusion

Si l'on en croit le discours ambiant sur la productivité, le Québec tirerait de la patte par rapport au reste du Canada. Pourtant, une fois que la mesure de la productivité est rajustée pour tenir compte des différences de structure industrielle, on peut voir que la province a relativement bien performé au cours des 15 dernières années. S'il y a peut-être une discussion à y avoir quant à la structure industrielle du Québec, et donc de la politique industrielle du gouvernement québécois, on peut difficilement blâmer les travailleurs et travailleuses pour leur manque de productivité ou d'intensité au travail. Quoi qu'il en soit, la situation ne semble pas particulièrement préoccupante, sauf pour quelques secteurs précis, comme celui de la santé, sur lesquels il conviendrait de se pencher davantage afin de mieux comprendre les dynamiques qui s'y opèrent.

La stagnation de l'investissement privé non résidentiel, présentée comme une des raisons des faibles gains en productivité est, quant à elle, avérée. Cependant, le lien qui est alors généralement fait avec la fiscalité des sociétés au Québec ne tient pas la route. En fait, qu'on regarde les taux statutaires d'imposition ou bien les taux effectifs, il ne semble pas y avoir de corrélation entre investissement et taux d'imposition. L'investissement se maintient dans les années où les taux sont plus élevés et diminue alors que les taux le font aussi. Bien entendu, on comprend les entreprises de demander des taux plus bas et de menacer d'investir moins si elles ne les obtiennent pas, mais il ne semble pas y avoir de lien si on regarde l'histoire récente au Québec. Non seulement les causes

de la baisse de l'investissement doivent être cherchées ailleurs, mais il n'y a pas lieu non plus de s'empressement de faire des accommodements pour les entreprises dans l'espoir d'inverser la tendance.

Mathieu Dufour, chercheur à l'IRIS

avec la collaboration d'Eve-Lyne Couturier, chercheure à l'IRIS

Notes

- 1 Voir, par exemple : CENTRE SUR LA PRODUCTIVITÉ ET LA PROSPÉRITÉ, *Productivité et prospérité au Québec – Bilan 2013*, HEC Montréal, janvier 2014, http://cpp.hec.ca/cms/assets/documents/recherches_publicees/PP_2013_01_BILAN.pdf; CONSEIL DU PATRONAT DU QUÉBEC, *Bulletin de la prospérité du Québec 2013, septembre 2013*, www.cpq.qc.ca/assets/files/divers/2013/bulletin_prosperte_2013_fr.pdf.
- 2 Mathieu DUFOUR, *Est-ce que les Québécois et Québécoises profitent de l'augmentation de la productivité?*, note socio-économique, Montréal, IRIS, août 2013, www.iris-recherche.qc.ca/publications/productivite.
- 3 CENTRE SUR LA PRODUCTIVITÉ ET LA PROSPÉRITÉ, *op. cit.*; CONSEIL DU PATRONAT DU QUÉBEC, *op. cit.*
- 4 Sauf avis contraire, tous les montants sont en dollars enchaînés de 2007. Les dollars enchaînés sont une mesure de la valeur du PIB en dollars rajustée pour l'inflation qui prend en considération les fluctuations des prix relatifs et la composition de la production au fil du temps.
- 5 La catégorie « services publics » de Statistique Canada inclut la production, transport et distribution d'électricité ainsi que la distribution de gaz naturel, les réseaux d'aqueduc et d'égout et autres. Nous avons choisi de la renommer « services d'utilité publique » pour une meilleure compréhension.
- 6 Eve-Lyne COUTURIER et Bertrand SCHEPPER, *Les politiques industrielles au Québec et au Canada*, note socio-économique, Montréal, IRIS, mars 2014, www.iris-recherche.qc.ca/publications/politiques-industrielles.
- 7 STATISTIQUE CANADA, CANSIM, tableau 281-0023, calculs de l'IRIS.
- 8 Guillaume HÉBERT, *La gouvernance santé au Québec*, note socio-économique, Montréal, IRIS, février 2014, www.iris-recherche.qc.ca/publications/gouvernance-sante.
- 9 Pierre DUHAMEL, « La meilleure politique économique : l'entrepreneuriat », *L'actualité*, 19 février 2014, www.lactualite.com/lactualite-affaires/la-meilleure-politique-economique-lentrepreneuriat/.
- 10 Nous ne disposons pas de données précises nous permettant d'établir les taux effectifs d'imposition et de taxation de entreprises à partir de 2006. Les statistiques fiscales des sociétés sont généralement disponibles quatre à six ans après l'année fiscale concernée.
- 11 Nous avons illustré cette situation dans l'annexe, où nous avons mis côte à côte les taux d'imposition (impôt sur le revenu, taxe sur le capital et contribution au FSS) statutaires des entreprises avec les taux d'imposition effectifs depuis 1996 (les taux effectifs ne sont pas encore disponibles après 2006).
- 12 CONSEIL DU PATRONAT DU QUÉBEC, *op. cit.*
- 13 En 2006, plus de 18 % du total des revenus du gouvernement du Québec provenant des entreprises était attribuable à la taxe sur le capital, alors que la part de l'impôt sur le revenu était d'environ 40 %. Pour cette année-là, les taux statutaires d'imposition sur le revenu des entreprises

étaient de 9,9 % pour les revenus actifs (revenus tirés de l'exploitation d'un commerce, d'une entreprise de fabrication, etc.) et de 16,25 % pour les revenus passifs (revenus d'intérêts, de dividendes, etc.). Avant que les taux statutaires pour les revenus actifs et passifs augmentent tous deux à 11,9 % en 2009, le taux statuaire pour les revenus passifs avait d'abord diminué en 2007 pour passer de 16,25 % à 9,9 %. Pour que l'augmentation de 2 %, de 9,9 % à 11,9 %, du taux statuaire d'imposition sur le revenu entre 2007 et 2009 compense entièrement l'élimination de la taxe sur le capital, il faudrait que cette augmentation d'à peu près 20 % compense à la fois pour la baisse précédente de 40 % du taux d'imposition sur les revenus passifs et génère l'équivalent de 18 % plus de revenus pour le gouvernement. En d'autres termes, cela voudrait dire qu'une augmentation de 20 % du taux statuaire aurait dû mener à une augmentation de près de 50 % des revenus provenant de l'impôt sur le revenu des entreprises (en plus de compenser pour la baisse du taux d'imposition sur les revenus passifs). Cela est hautement improbable et suggère une baisse des taux effectifs d'imposition totaux des entreprises dans les dernières années.

- 14 Ce taux est basé sur les 150 plus grandes sociétés non-financières au Canada. CONGRÈS DU TRAVAIL CANADIEN, *Qu'est-ce que les réductions de l'impôt des sociétés ont apporté?*, décembre 2012, p. 12, www.congresdu-travail.ca/sites/default/files/pdfs/report_2013_fr.pdf.
- 15 Francis FORTIER, « Les taux d'imposition des entreprises au Québec », *Blogue de l'IRIS*, 4 avril 2013, www.iris-recherche.qc.ca/blogue/les-taux-dimposition-des-entreprises-au-quebec.
- 16 Mathieu DUFOUR, *op. cit.*
- 17 Une étude de l'IRIS sur le sujet sera publiée dans la prochaine année.

Annexe

Il y avait trois types principaux de contributions fiscales faites par les sociétés au gouvernement provincial entre 1996 et 2012 : l'impôt sur le revenu, la taxe sur le capital et la contribution au Fonds des services de santé (FSS). Comme son nom l'indique, l'impôt sur le revenu est calculé en fonction du revenu imposable (qui est nul ou négatif pour de nombreuses entreprises), alors que la taxe sur le capital est calculée en fonction du capital versé (capital action, surplus, prêts consentis, etc.). Quant à elle, la contribution au FSS est calculée sur la masse salariale. Cette dernière constitue une des fameuses « taxes sur la masse salariale » que mentionnent parfois certains commentateurs. Pour chacune de ces contributions, il y a un taux statutaire auquel elles sont soumises. C'est le taux officiel en quelque sorte. Cependant, pour diverses raisons, les sociétés paient rarement le taux officiel.

Nous avons donc calculé le taux effectif de ces différentes contributions, c'est-à-dire celui qu'on observe dans les faits, et nous l'avons comparé avec le taux statutaire.

Pour l'impôt sur le revenu, il y avait deux taux statutaires différents pour une bonne partie de la période. Les revenus dits passifs (dividendes, intérêts, etc.) étaient imposés à un taux supérieur aux revenus dits actifs (revenus tirés de l'exploitation d'un commerce, d'une entreprise de fabrication, etc.). De plus, les petites et moyennes entreprises ont bénéficié, certaines années, d'une réduction du taux d'imposition sur la première tranche de leur revenu (jusqu'à 500 000 \$ en 2013). Il y a donc eu trois taux statutaires différents pour certaines années. Nous les avons amalgamés en calculant le taux d'imposition effectif, qu'on peut voir à la quatrième ligne du tableau.

Avant l'abolition graduelle de la taxe sur le capital à partir de 2007, il y avait aussi trois taux statutaires d'imposition. Les

GRAPHIQUE 9 Taux d'imposition statutaires et effectifs pour les entreprises au Québec, 1996-2003 (en pourcentage)

			1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Revenu ¹	Statutaires	Passif	16,25	16,25	16,25	16,25	16,25	16,25	16,25
		Actif	8,9	8,9	8,9	8,9	8,9	8,9	8,9
		Petites entreprises ²	5,75	5,75	5,75	5,75	5,75	5,75	5,75
	Effectifs	Moyen	9	9	9,3	9,2	9,5	9,4	9,1
		Entreprises non financières	0,56-0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64
Capital	Statutaires	Entreprises financières	1,12-1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28
		Assurances ³	2-3	2-3	2-3	2-3	2-3	2-3	2-3
		Entreprises non financières	0,62	0,61	0,59	0,57	0,60	0,59	0,64
	Effectifs	Entreprises financières	0,96	0,95	0,92	0,89	0,84	0,87	0,82
		Moyenne (financières et non financières)	0,75	0,69	0,66	0,64	0,65	0,65	0,67
		Assurances	2,47	2,41	2,40	2,43	2,47	2,42	2,48
		FSS ⁴	Statutaires	nd	4,26	4,26	nd	nd	2,7-4,26
Effectifs	4,08	4,26	4,26	4,16	3,89	3,72	3,68		

1 Les revenus dits actifs sont tirés de l'exploitation d'un commerce, d'une entreprise de fabrication, etc., alors que les revenus dits passifs sont les revenus de dividendes, d'intérêts, etc.

2 Le taux réduit pour petites entreprise s'applique à une première tranche de leur revenu annuel. Le seuil supérieur de cette tranche a changé pendant la période et s'établissait à 500 000 \$ en 2013.

3 Il y a un taux différent pour les primes d'assurance de personnes (2 %) et de dommages (3 %) pendant la période.

4 À partir de 1999, les entreprises dont la masse salariale est inférieure à 5 millions de dollars ont bénéficié d'une baisse de leurs cotisations. Le taux d'imposition est établi via une relation linéaire entre les seuils inférieur et supérieur d'imposition, en fonction de la masse salariale située entre 1 M\$ et 5 M\$.

entreprises financières (sauf les compagnies d'assurances) étaient assujetties à un taux statutaire deux fois plus élevé que les entreprises non financières. Les compagnies d'assurances, quant à elles, étaient taxées en fonction de leurs primes en lieu et place d'une taxe sur le capital. Il est à noter que la taxe demeure pour les compagnies d'assurances, même si elle a été abolie pour les autres. Encore une fois, les taux d'imposition effectifs suivent les taux statutaires.

Finalement, les taux statutaires de contribution au FSS, d'abord les mêmes pour toutes les entreprises, ont été modifiés à partir de 1999 et ajustés à la taille de la masse salariale. À partir de 2001, les taux sont établis en fonction de la valeur totale de la masse salariale, avec un taux qui varie pour les entreprises avec une masse salariale inférieure à 5 millions de dollars, montant à partir duquel le taux supérieur s'applique. Cet ajustement explique la majeure partie de la variation dans le taux effectif de contribution au FSS.

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
16,25	16,25	16,25	16,25	16,25-9,9	11,4	11,9	11,9	11,9	11,9	11,9
8,9	8,9	8,9	9,9	9,9	11,4	11,9	11,9	11,9	11,9	11,9
5,75-8,9	8,9	8,9	8,5-8	8	8	8	8	8	8	8
8,5	8,2	9,1	8,2	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
0,64	0,6	0,6	0,525	0,49	0,36	0,24	0,12	0	0	0
1,28	1,2	1,2	1,05	0,98	0,72	0,48	0,24	0	0	0
2-3	2-3	2-3	2-3	2-3	2-3	2-3	2-3	2-3	2-3	2-3
0,56	0,56	0,55	0,48	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
0,9	0,88	0,81	0,55	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
0,63	0,63	0,6	0,5	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
2,35	2,39	2,3	2,29	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
2,7-4,26	2,7-4,26	2,7-4,26	2,7-4,26	2,7-4,26	2,7-4,26	2,7-4,26	2,7-4,26	2,7-4,26	2,7-4,26	2,7-4,26
3,73	3,7	3,69	3,7	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd

Sources : Statistiques fiscales des sociétés, gouvernement du Québec (1996-2006); Revenu Québec (<http://www.revenuquebec.ca/fr/entreprise/impot/societes/declaration/taxes/>); Samson Bélaïr, Deloitte et Touche (http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Canada/Local%20Assets/Documents/Tax/FR/ca_fr_fiscalite_Taux-impot-des-societes_Juin09%20.pdf)

IRIS

**Institut de recherche
et d'informations
socio-économiques**

L'Institut de recherche et d'informations socio-économiques (IRIS), un institut de recherche indépendant et progressiste, a été fondé à l'automne 2000. Son équipe de chercheur·e·s se positionne sur les grands enjeux socio-économiques de l'heure et offre ses services aux groupes communautaires et aux syndicats pour des projets de recherche spécifiques.

Institut de recherche et d'informations socio-économiques
1710, rue Beaudry, bureau 3.4, Montréal (Québec) H2L 3E7
514 789 2409 · www.iris-recherche.qc.ca

ISBN 978-2-923011-47-9