

**Comité permanent des finances
Chambre des Communes**

Quelques réflexions pour une fiscalité à repenser

Luc Godbout, professeur
Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques
Faculté d'administration, Université de Sherbrooke

7 avril 2008

Mise en contexte

Le comité permanent des finances de la Chambre des Communes entreprend un vaste projet en ouvrant une réflexion sur le régime fiscal fédéral tel qu'il est, mais surtout tel qu'il devrait être.

La présente n'a pas pour objectif de commenter l'ensemble de la fiscalité fédérale, mais de faire quelques constats spécifiques, à l'aide de données de l'OCDE, sur la situation qui prévaut au Canada concernant certains volets de la fiscalité (particuliers, sociétés et consommation) tout en prenant soin de tenir compte de la juxtaposition des fiscalités fédérale et provinciales, car en bout de piste, il faut toujours garder à l'esprit qu'il n'existe qu'un seul et même contribuable.

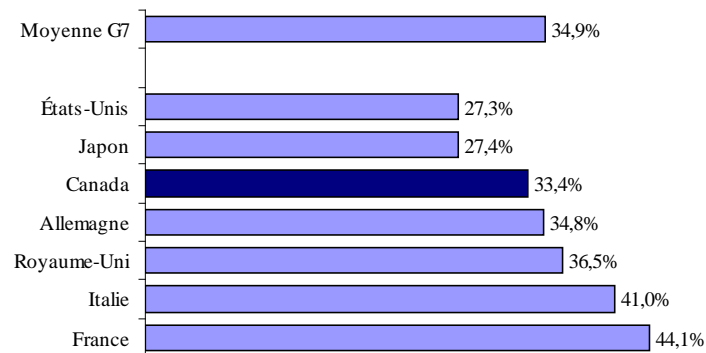
Partie 1 : Constats sur le régime fiscal fédéral tel qu'on le connaît

1. Le fardeau fiscal au Canada

Pour procéder à des comparaisons fiscales internationales, le niveau de fardeau fiscal est mesuré, dans chaque pays, par le rapport existant entre le montant des recettes fiscales collectées et le produit intérieur brut (PIB). Ce rapport, appelé taux de pression fiscale, indique la part de la richesse nationale accaparée par la fiscalité. Le **graphique 1** met en évidence le degré de fiscalisation au Canada, où le taux de pression fiscale en 2005 s'élevait à 33,4 % du PIB, se situant sous la moyenne des pays du G7 (34,9 %), alors que ce taux était légèrement supérieur à 27 % aux États-Unis et au Japon, mais qu'il dépassait 44 % en France.

À cet égard, il convient de signaler que les modifications apportées à la fiscalité canadienne depuis 2005 par les réductions de l'impôt des sociétés, de l'impôt sur le revenu et de la taxe sur les produits et services ne peuvent qu'atténuer le taux de pression fiscale au Canada et de ce fait améliorer le positionnement international du Canada. À la lumière de ces chiffres, la fiscalité canadienne, prise globalement, se compare avantageusement bien.

Graphique 1 Pression fiscale dans les pays du G7 – 2005
(en pourcentage du PIB)



Source : OCDE (2007), *Tendances des recettes fiscales, 1965-2006, Édition 2007*.

2. La manière de prélever

Après avoir vu le poids de la fiscalité canadienne, il faut également comparer la structure fiscale qui sert à prélever nos recettes fiscales. Il existe différentes manières d'imposer. Un gouvernement peut taxer le revenu que ses citoyens gagnent annuellement, mais il peut aussi chercher à imposer les entreprises sur le bénéfice qu'elles réalisent, sur le capital qu'elles détiennent ou encore sur les salaires qu'elles versent. L'État peut aussi taxer la consommation, la richesse ou mettre en place des cotisations de sécurité sociale. Évidemment, ces différentes formes d'imposition n'ont pas nécessairement les mêmes contribuables comme cible, ni les mêmes impacts sur l'économie.

Le **tableau 1** révèle que les structures fiscales des pays du G7 demeurent encore aujourd'hui contrastées. Il faut en retenir qu'il n'existe donc pas de manière uniforme d'imposer, qui serait applicable d'un pays à un autre. Cela dit, en utilisant la catégorisation de l'OCDE, le **tableau 1** indique clairement que c'est au Canada que la structure fiscale repose le plus sur les impôts basés sur les revenus et les bénéfiques. À l'inverse, c'est au Canada que les impôts et les cotisations sur les salaires sont les plus faibles. Du côté des taxes sur les biens et services, le Canada se situait près de la moyenne du G7.

Tableau 1 Structure fiscale dans les pays du G7 – 2005
(en pourcentage du total des recettes fiscales)

	Impôts sur les revenus et les bénéfices	Impôts et cotisations sur les salaires	Taxes sur les biens et services	Autres
Canada	47,5%	16,8%	25,4%	10,3%
États-Unis	46,5%	24,7%	17,4%	11,4%
Japon	33,8%	36,8%	19,4%	10,0%
France	23,5%	39,7%	25,3%	11,3%
Allemagne	28,2%	39,9%	29,0%	2,5%
Italie	31,5%	30,8%	26,4%	10,9%
Royaume-Uni	38,5%	18,8%	30,3%	12,0%
Moyenne G7	35,6%	29,6%	24,7%	9,8%

Source : OCDE (2007).

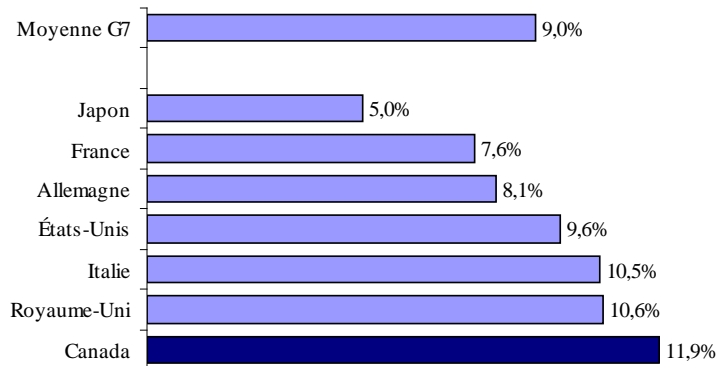
3. L'imposition touchant les particuliers

Malgré que la pression fiscale illustrée au **graphique 1** soit inférieure à la moyenne du G7, il est intéressant de savoir que le poids des impôts sur le revenu au Canada mesuré en pourcentage du PIB en 2005 était le plus élevé de tous les pays du G7 (**graphique 2**).

Non seulement le poids de l'impôt sur le revenu des particuliers en pourcentage du PIB est plus lourd au Canada qu'ailleurs dans le G7, mais dans certaines situations particulières, l'accroissement du revenu d'un contribuable entraîne une forte hausse de la charge fiscale, même lorsque les revenus demeurent modestes. Ce phénomène résulte de la coexistence de deux mécanismes distincts, tous deux définis en fonction du revenu : le régime fiscal définit un prélèvement sur une partie du revenu, déterminé en fonction de l'importance de ce revenu; et les programmes de transferts sont mis en place afin de verser un transfert financier complémentaire à certains citoyens, aussi calculés en fonction de l'importance du revenu.

La problématique vient du fait que pour certains contribuables, une augmentation des revenus entraîne simultanément une réduction des transferts dont il bénéficiait jusque-là et l'apparition – ou une augmentation – d'un impôt à payer. Finalement, l'addition de la réduction de transferts et de l'augmentation d'impôt accapare une fraction, parfois fort importante, du revenu additionnel que le citoyen vient d'obtenir.

Graphique 2 Impôts sur le revenu des particuliers dans les pays du G7 – 2005
(en pourcentage du PIB)



Source : OCDE (2007).

Le **tableau 2** présente un exemple précis en calculant le taux marginal d'imposition lorsque le revenu d'une famille avec deux enfants s'accroît de 35 000 \$ à 40 000 \$. Dans le cas famille monoparentale, du 5 000 \$ du revenu supplémentaire, 3 795 \$ seront accaparés par les gouvernements par des hausses d'impôts et de cotisations ou encore par des baisses de crédits et de transferts, lui laissant seulement 1 205 \$ de plus dans ses poches. Dans le cas d'un couple dont les deux conjoints travaillent, la situation est similaire, car les gouvernements vont accaparer 3 736 \$ du 5 000 \$ de revenu supplémentaire. Dans cette situation de revenu, le taux implicite d'imposition d'une famille avec deux enfants est de 75 %. Avec cet exemple, on comprend bien que l'effet négatif sur l'incitation au travail soit une conséquence importante des taux implicites d'imposition élevés¹.

¹ En 2006, nous avons publié une étude sur cette problématique soit : Luc Godbout et Suzie St-Cerny (2006), « Impôts sur le revenu : une ligne de conduite pour corriger la problématique des taux marginaux implicites de taxation » dans *Revue de planification fiscale et successorale de l'Association de planification fiscale et financière (APFF)*, vol. 27, no 2, p. 327-360. Les taux avaient alors été calculés pour 2005. Nous pouvons donc comparer 2005 et 2008 et noter, en général, une légère diminution des taux marginaux d'imposition

Tableau 2 Variation du revenu après impôts d'une famille avec deux enfants liée à une augmentation du revenu de travail passant de 35 000 \$ à 40 000 \$ – 2008

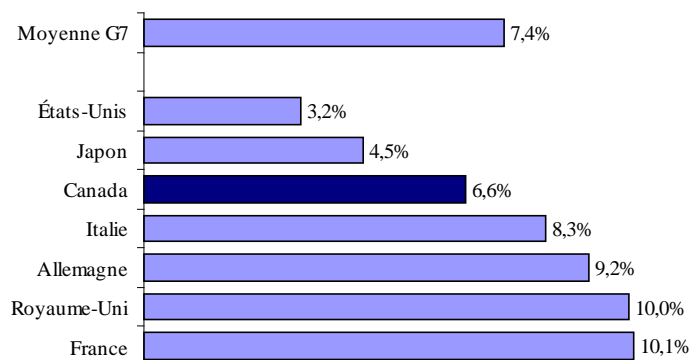
	Monoparentale	Couple
Mesures Québec		
- Impôt sur le revenu	-1 064 \$	-780 \$
- Soutien aux enfants	-200 \$	0 \$
- Prime au travail	-0 \$	-488 \$
- Crédit pour TVQ	-150 \$	-147 \$
- Cotisation au RQAP	- 22 \$	- 22 \$
- Cotisation au RRQ	<u>- 248 \$</u>	<u>- 248 \$</u>
Total Québec	-1 684 \$	-1 685 \$
Mesures fédérales		
- Impôt sur le revenu moins abattement	-643 \$	-583 \$
- Prestation fiscale pour enfants	-1 150 \$	-1 150 \$
- Crédit TPS	-249 \$	-249 \$
- Cotisation à l'assurance-emploi	<u>-69 \$</u>	<u>-69 \$</u>
Total fédéral	-2 111 \$	-2 051 \$
Total des mesures	-3 795 \$	-3 736 \$
Augmentation réelle du revenu	1 205 \$	1 264 \$
Taux implicite d'imposition	75,9 %	74,7 %

Note : nos calculs.

4. L'imposition touchant la consommation

Les impôts à la consommation² sont une autre forme d'imposition touchant singulièrement les particuliers. Toutefois, contrairement aux impôts sur le revenu applicable au Canada, la mesure des impôts basés sur la consommation en pourcentage du PIB illustré au **graphique 3** est inférieure à la moyenne des pays du G7.

Graphique 3 Impôts sur la consommation dans les pays du G7 – 2005
(en pourcentage du PIB)



Source : OCDE (2007).

² Dans la présente analyse, les taxes à la consommation correspondent aux droits d'accises, taxes d'accises et taxes diverses (dont TPS) payés à l'administration fédérale et aux taxes sur l'essence et les ventes au détail payées à l'administration provinciale.

Dans un tel contexte, les réductions du taux de la TPS de 7 % à 6 % au 1^{er} juillet 2006, puis à 5 % au 1^{er} janvier 2008 ne font qu'accentuer cette sous-utilisation des impôts à la consommation au Canada en regard des autres pays du G7.

À cet égard, je fais partie de ceux qui proposent une révision du dosage des impôts par un usage accru des taxes à la consommation par rapport aux impôts sur le revenu. Considérant leurs effets négatifs sur l'effort de travail et l'épargne, les impôts sur le revenu sont une forme d'imposition plus dommageable pour la croissance économique que la taxation de la consommation. D'abord, le caractère progressif de l'impôt sur le revenu démotiverait les travailleurs puisque ceux-ci renonceraient à faire des efforts pour gagner un revenu supplémentaire en raison des taux marginaux d'imposition croissants. De plus, la taxe à la consommation aurait l'avantage d'être neutre quant au choix des individus entre consommations immédiate et future contrairement à l'impôt sur le revenu qui nuirait à l'épargne.

De ce point de vue, il serait donc préférable que la structure fiscale soit davantage axée sur la consommation courante plutôt que sur les revenus.

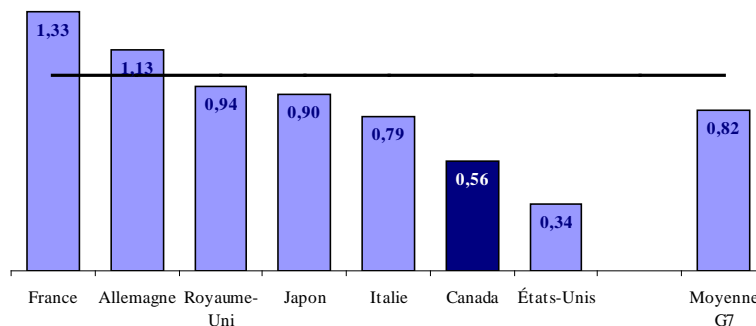
Afin de constater le dosage des impôts sur le revenu et sur la consommation qui prévaut, le **graphique 4** procède par la construction d'un indice. L'indice est calculé ainsi :

$$\text{Indice} = \text{TC} / \text{IRP} \quad \text{où} \quad \begin{aligned} \text{TC} &= \text{Taxes à la consommation} \\ \text{IRP} &= \text{Impôts sur le revenu des particuliers} \end{aligned}$$

- Si indice > 1 → Plus grande utilisation des taxes à la consommation
- Si indice < 1 → Plus grande utilisation des impôts sur le revenu

L'indice présenté au **graphique 4** permet de constater que, mis à part les États-Unis, le Canada avait un ratio significativement sous la moyenne des pays du G7.

Graphique 4 Dosage des impôts sur le revenu et sur la consommation dans les pays du G7 – 2005



Source : OCDE (2007). Nos calculs.

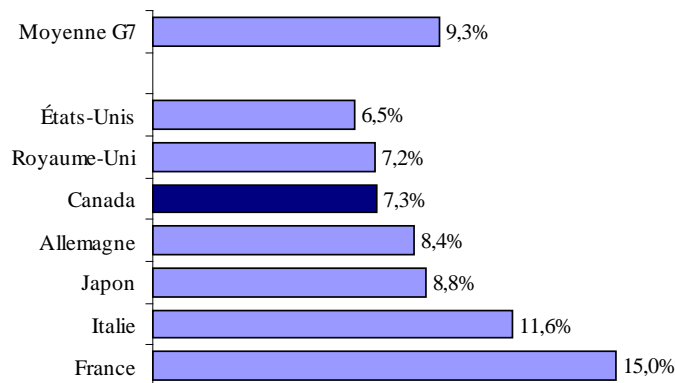
Le Canada se différencie donc des pays du G7 par une utilisation beaucoup plus prononcée des impôts sur le revenu et une utilisation beaucoup plus faible des taxes à la consommation. Dans ce contexte, l'idée de revoir le dosage des impôts se défend parfaitement. On ne parle pas ici de réduire le fardeau fiscal, mais uniquement de modifier la manière de le percevoir.

Or, malgré les avantages présumés militant pour une révision du dosage des impôts visant à réduire l'imposition du revenu et à augmenter l'utilisation des taxes à la consommation, le Canada a fait récemment tout le contraire. En effet, les réductions du taux de la TPS ne feront qu'accroître dans les années à venir le ratio plus faible au Canada présenté au **graphique 4**.

5. Les impôts des sociétés

Afin de mesurer et de comparer la charge fiscale des sociétés au Canada, nous avons pris en compte les principaux impôts applicables aux sociétés, à savoir l'imposition sur le bénéfice, l'imposition sur le capital et l'imposition sur la masse salariale ainsi que les cotisations sociales imputables aux employeurs.

Graphique 5 Impôts des sociétés dans les pays du G7 – 2005
(en pourcentage du PIB)



Source : OCDE (2007).

Le **graphique 5** indique que le poids des prélèvements perçus auprès des sociétés et des employeurs en pourcentage du PIB était en 2005 de 7,3 % au Canada, ce qui est en deçà de la moyenne des pays du G7 où le taux est de 9,3 %. Le poids des impôts des sociétés mesuré en pourcentage du PIB devrait diminuer au cours des prochaines années. À cet égard, le **tableau 3** recense les modifications fédérales annoncées depuis 2005 touchant l'imposition des sociétés dont le plan de mise en œuvre s'exécute sur plusieurs années.

Tableau 3 : Modifications fédérales à l'imposition des sociétés

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Taux d'imposition des sociétés	21,0	21,0	21,0	19,5	19,0	18,0	16,5	15,0
Taux de la surtaxe des sociétés	1,12	1,12	1,12	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Taux de l'impôt des grandes sociétés	0,175	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Partie 2 : Tenir compte du contexte économique changeant

Sur le plan de l'emploi, l'économie canadienne se porte bien. Il n'y a jamais eu autant de Canadiens au travail. Notons qu'entre janvier 2005 et janvier 2008, il s'est créé 1 285 000 hors du secteur de la fabrication au Canada. Toutefois, la création nette d'emplois s'est élevée à un peu plus de 1 000 000, puisqu'elle cache une perte de plus de 280 000 emplois dans le secteur de la fabrication.

En fait, de ces emplois perdus, plus de 160 000 étaient en Ontario et près de 100 000 au Québec. Ainsi donc, c'est environ 92 % des 280 000 emplois manufacturiers perdus qui se localisaient dans ces deux provinces. En l'espace de trois ans, c'est pratiquement un emploi manufacturier sur six qui a disparu au Québec et en Ontario. Pour bien prendre la mesure du choc, ça équivaut à l'annonce de la fermeture de plus de 235 usines de taille équivalente à l'ancienne usine de GM à Boisbriand (1 200 emplois).

Ajoutons à cela, qu'en moins d'un an, la croissance économique réelle anticipée a été significativement revue à la baisse. Alors qu'initialement, lors du budget de mars 2007, le gouvernement fédéral prévoyait une croissance économique réelle de 2,9 % en 2008, en octobre dernier, lors de l'énoncé économique, il la diminuait à 2,4 % et le récent budget vient de réduire sa prévision pour 2008 à 1,7 %.

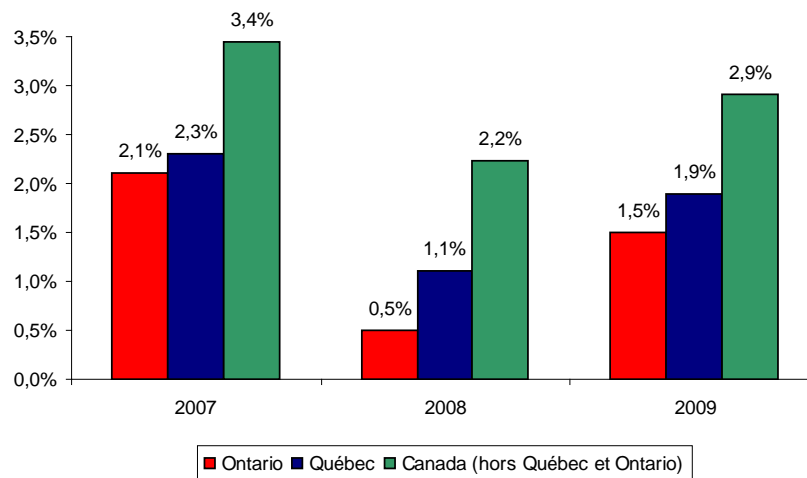
1. Une dichotomie régionale

En faisant une analyse régionale de la croissance économique, à partir des données du Mouvement Desjardins, le **graphique 5** permet de constater, tant en 2007, en 2008 qu'en 2009, une croissance économique réelle plus élevée au Québec qu'en Ontario, mais dans ces deux cas, la croissance économique demeure nettement plus faible que dans le reste du Canada.

Sachant la dichotomie dans la croissance économique régionale, le budget fédéral 2008 pouvait-il faire fi des grands ajustements frappant le secteur industriel, singulièrement concentré en Ontario et au Québec? C'est encore plus vrai lorsque l'ombre d'une récession plane sur les États-Unis, le principal marché d'exportations de ces provinces.

Dans ce contexte, sans vouloir critiquer l'idée d'appliquer les surplus fédéraux à la dette, mais en considérant le remboursement de 27 milliards \$ réalisé au cours des deux dernières années et que son poids en pourcentage du PIB ait déjà diminué, en à peine dix ans, de 68,4 % à 32,3 %, une question se pose : le gouvernement fédéral fait-il, tout bien considéré, le meilleur choix pour soutenir la croissance économique en versant l'entièreté de son surplus de 10,2 milliards \$ pour l'année 2007-2008 au remboursement de la dette?

Graphique 5 : Croissance économique réelle prévue au Canada



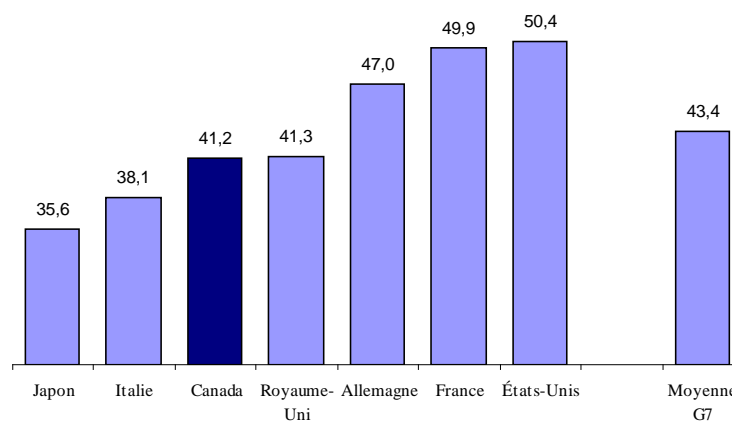
Source : Mouvement Desjardins, Études économiques. Nos calculs.

2. Un problème de productivité

Avant d'aider, il faut, d'abord et avant tout, cerner le problème qui confronte l'économie canadienne. Le **graphique 6** révèle qu'en 2006 la productivité par heure travaillée représentait moins au Canada comparativement à la moyenne des pays du G7 et à notre principal partenaire économique : les États-Unis.

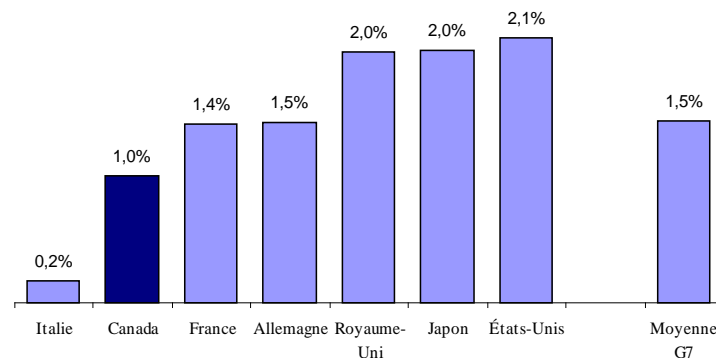
À l'égard de la productivité, le plus préoccupant, ce n'est pas tant qu'elle soit plus faible qu'ailleurs, mais de savoir que l'écart de productivité ait eu tendance à s'aggraver au cours des dernières années. En effet, le **graphique 7** indique que le taux de croissance annuel moyen de la productivité du travail de 2001 à 2006 a été l'un des plus faibles des pays du G7.

Graphique 6 : Productivité par heure travaillée dans les pays du G7 – 2006



Source : OCDE (2008), portail des statistiques.

Graphique 7 Taux de croissance annuel moyen de la productivité du travail dans les pays du G7, de 2001 à 2006



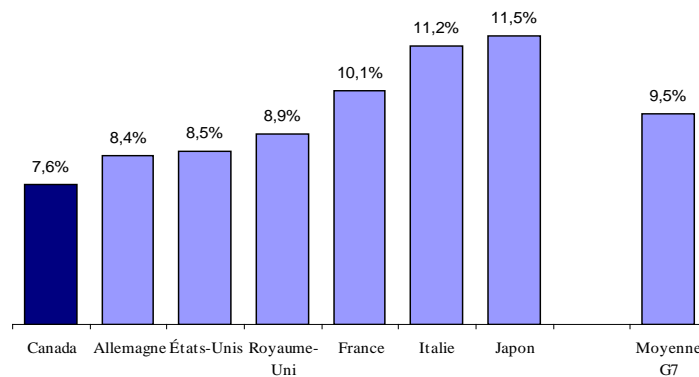
Source : OCDE (2008), portail des statistiques.

Les principaux déterminants de la croissance de la productivité sont le progrès technologique, le capital humain et le capital physique.

Or, ce dernier point, comme l'illustre le **graphique 8**, croît moins rapidement au Canada où le taux moyen d'investissement en équipements de production entre 2001 et 2005 était le plus faible de tous les pays du G7. Le taux moyen d'investissement canadien était pratiquement 24 % en dessous de la moyenne des pays du G7.

Le nerf de la guerre est donc là : un déficit d'investissement freinant la croissance de la productivité. Or, pour que notre productivité s'accélère, la bougie d'allumage reste donc l'investissement des entreprises dans leurs machines et équipements.

Graphique 8 Taux moyen d'investissements privés et publics en équipement de production dans les pays du G7, de 2001 à 2005 (en pourcentage du PIB)



Source : Québec, Groupe de travail sur l'investissement des entreprises, 2008. Nos calculs.

3. Les choix gouvernementaux

Abordons maintenant tant les actions posées récemment que celles qui auraient pu l'être pour soutenir la croissance économique. D'entrée de jeu, la présente analyse ne prend pas en compte les effets des réductions de l'imposition des particuliers, comme la réduction de la TPS, même si toute réduction fiscale stimule ultimement la croissance économique. Étant donné le problème de productivité, l'analyse cible particulièrement les actions en ce sens.

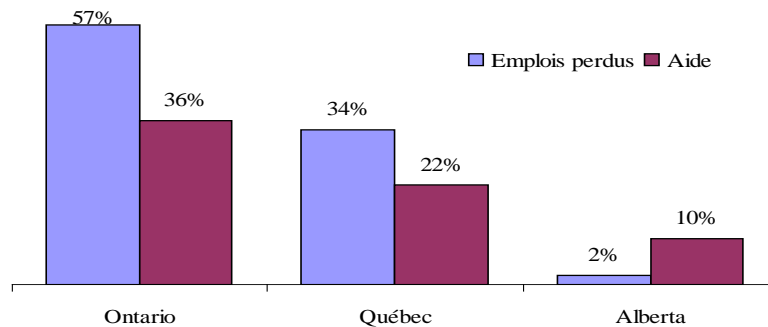
a. Une aide aux secteurs traditionnels

En janvier 2008, le gouvernement fédéral annonçait une aide aux secteurs traditionnels. La mise en place d'un fonds en fiducie visait notamment des villes monoindustrielles confrontées à d'importantes difficultés économiques, aux communautés ayant un taux de chômage chronique élevé ou aux régions touchées par des mises à pied.

Même si ce fonds constituait un nouvel engagement, représentant un montant d'un milliard \$, il est loin d'avoir reçu un accueil favorable. L'aspect qui mérite certainement le plus de critiques reste la formule de partage de l'aide entre les provinces, établie au prorata de leur population.

Or, si le **graphique 9** montre que 91 % des emplois perdus dans le secteur de la fabrication au cours des trois dernières années se localisaient au Québec et en Ontario. Toutefois, la formule de partage ne leur accorde que 56 % de l'enveloppe budgétaire (respectivement 22 % et 36 %). Paradoxalement, avec une perte d'à peine 5 000 emplois, représentant moins de 2 % des emplois perdus au Canada pendant la même période, l'Alberta a droit 10 % de l'aide totale, soit 100 millions \$.

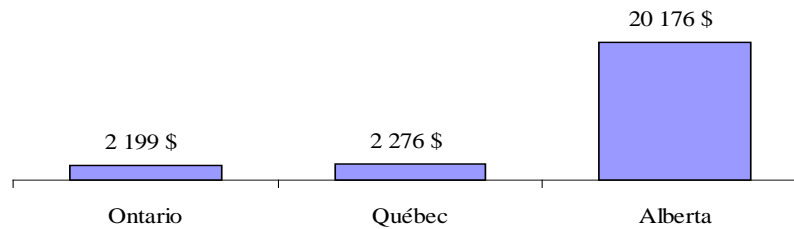
Graphique 9 : Part des emplois perdus dans le secteur de la fabrication entre janvier 2005 et janvier 2008 et attribution de l'aide aux secteurs traditionnels – Ontario, Québec, Alberta (en pourcentages)



Source : Statistique Canada, Tableau 282-0088. Nos calculs.

Avec cette aide, pourtant destinée aux secteurs en difficulté, nous avons un des cas les plus frappants pour illustrer l'incohérence d'une formule de partage au prorata de la population. Le **graphique 10** montre que l'aide fédérale équivaut à 2 276 \$ pour chaque emploi perdu entre janvier 2005 et janvier 2008 dans le secteur de la fabrication au Québec, à 2 199 \$ en Ontario comparativement à 20 176 \$ en Alberta.

**Graphique 10 : Aide fédérale destinée aux secteurs en difficulté
(en dollar par emploi perdu dans le secteur de la fabrication)**



Note : Nos calculs.

N'existant pas avant 1996, la formule au prorata de la population pour partager les transferts du gouvernement fédéral vers les provinces représente une nouvelle tendance, qui peu à peu tend à s'imposer comme la norme (éducation, santé, aide sociale, etc.). Dans plusieurs cas, dont celui de l'aide aux secteurs industriels, la simple répartition des transferts fédéraux au prorata de la population ne peut se justifier.

Or, le gouvernement fédéral n'a pas profité du dépôt de son budget pour revoir le mécanisme d'attribution de cette aide.

b. Des baisses d'impôts des sociétés

En octobre 2007, tel qu'exposé dans la première partie, le gouvernement mettait en place, dans le cadre de son Énoncé économique, un plan de réduction de l'impôt fédéral des sociétés où le taux d'imposition est progressivement réduit de 21 % en 2007 à 15 % en 2012. En outre, depuis 1^{er} janvier 2008, la surtaxe frappant les sociétés a été éliminée.

Nul ne peut nier qu'un taux d'imposition des sociétés plus faible favorisera l'activité économique. Mais, par définition, une réduction du taux d'imposition sur les bénéfices ne peut profiter qu'aux entreprises rentables. Pour les entreprises en difficulté, la réduction du taux d'impôt sur les profits ne signifie rien, en l'absence de profit.

Enfin, avec une baisse généralisée de l'imposition des sociétés, la valeur de l'aide offerte par une réduction du taux repose d'abord sur les résultats financiers de l'entreprise, sans égard que l'entreprise se serve de l'économie d'impôt pour investir ou non.

c. Une prolongation de l'amortissement accéléré

Au printemps 2007, le gouvernement fédéral a mis en place une mesure temporaire permettant d'amortir les investissements effectués dans les machines et le matériel acquis jusqu'au 31 décembre 2008 en appliquant un taux accéléré d'amortissement linéaire de 50 % sur deux ans. Le budget 2008 vient prolonger la date d'échéance de l'amortissement accéléré jusqu'à la fin 2011.

L'amortissement accéléré signifie simplement que le coût d'acquisition de l'actif peut être amorti plus rapidement que sa dépréciation économique réelle. Il faut bien comprendre que l'amortissement accéléré n'augmente pas la valeur de l'amortissement

accordé sur la durée de vie d'un bien, mais il en accélère son utilisation les premières années.

Contrairement à la réduction du taux d'imposition des sociétés, cibler l'aide fiscale à l'acquisition d'équipements assure que les entreprises auront nécessairement investi pour bénéficier d'économie d'impôt. Une bonne manière d'accroître leur productivité, même si deux éléments doivent être signalés.

D'une part, la prolongation de l'application de l'amortissement accéléré jusqu'en 2011 n'offre aucune aide additionnelle aux entreprises ayant déjà prévu investir en 2008 dans de nouveaux équipements, car la mesure existait déjà jusqu'au 31 décembre 2008.

D'autre part, même si l'amortissement accéléré affecte positivement la trésorerie de l'entreprise en réduisant son bénéfice imposable et l'impôt sur les profits s'y rattachant, cela n'est vrai que pour les entreprises rentables : passer plus rapidement à la dépense le coût d'acquisition d'un équipement ne procure pas d'avantage à une entreprise qui se trouve déjà à perte.

De par son fonctionnement, l'aide cible les entreprises à profit qui investissent sans pour autant être avantageuses pour les entreprises à perte qui devraient pourtant investir pour redevenir rentables.

4. Aider les entreprises à investir

C'est sans doute vrai que nous pouvons reprocher aux entreprises manufacturières d'avoir profité trop longtemps de la faiblesse du dollar canadien en exportant facilement aux États-Unis sans se soucier d'investir dans la modernisation de leur production. Certaines en paient aujourd'hui le prix. Ceci étant dit, la modernisation de bon nombre d'entreprises exportant aux États-Unis reste cruciale pour les aider à accroître leur productivité pour faire face à la rapide ascension du dollar canadien.

En revanche, la nouvelle parité du dollar canadien avec le dollar américain a pour impact positif de réduire le coût des machines et équipements importés, facilitant du même coup l'investissement des entreprises pour la modernisation de leur production.

Il faut tabler sur cette conjoncture pour aider les entreprises à se moderniser et qu'elles relèvent ainsi le défi de la mondialisation.

a. Un fonds temporaire de « corvée modernisation »

Alors que le gouvernement fédéral disposait d'un surplus de 10,2 milliards \$ pour l'exercice se terminant au 31 mars 2008 et que ses deux prochains exercices financiers s'annoncent d'ore et déjà des plus serrés, il y avait une opportunité à saisir pour créer un programme destiné aux entreprises qui font le choix d'investir dans l'acquisition d'équipements neufs.

Ce programme énergique et ponctuel est absent du budget fédéral 2008. Sans remettre en cause les diverses initiatives déjà introduites (comme la réduction des taux d'imposition

des sociétés), le gouvernement fédéral aurait pu à même son surplus de 10,2 milliards \$ pour l'année 2007-2008, introduire un fonds temporaire de « corvée modernisation ».

Avec moins de la moitié du surplus pour l'année en cours, il aurait été possible de développer un programme simple où le gouvernement aurait, pour chaque dollar d'investissement en nouvelle machinerie acquise dans les douze prochains mois, versé à l'entreprise une aide de 20 cents.

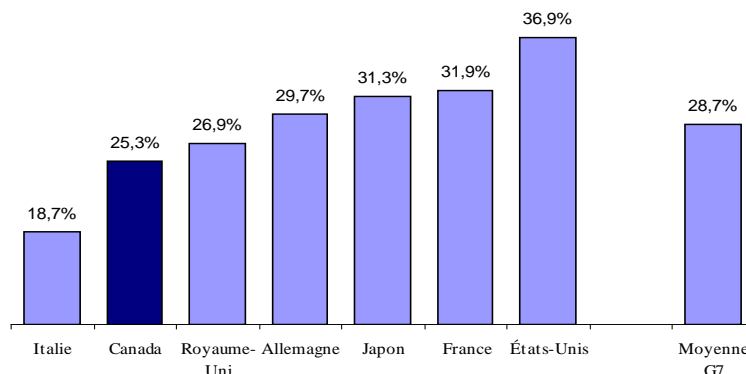
L'investissement des entreprises est un problème majeur. En conséquence, l'aide proposée à l'investissement doit être significative. Par exemple, une entreprise admissible qui ferait l'acquisition d'une nouvelle machine de 1 million \$ recevrait un chèque 200 000 \$ du gouvernement fédéral.

b. Taux d'imposition sur les nouveaux investissements

Quoi qu'il en soit, malgré l'absence d'une aide ponctuelle pour aider le secteur manufacturier à investir dans des équipements neufs, au terme de la mise en œuvre de ces modifications fiscales touchant les sociétés, le Canada aura une fiscalité des sociétés attrayantes pour inciter à l'investissement.

Une façon classique de mesurer le poids de la taxation sur les nouveaux investissements des entreprises dans un pays est de calculer le taux marginal effectif d'imposition d'un investissement type. Ce taux représente la fraction du taux de rendement d'un nouvel investissement dont viennent s'accaparer l'impôt sur les bénéfices, la taxe sur le capital, les taxes sur les intrants et les diverses autres dispositions fiscales. Le **graphique 11** compare les taux marginaux effectifs de taxation pour un investissement de 100 \$ dans les pays du G7 en 2012. On y constate tout d'abord qu'une fois mises en place les nouvelles initiatives, le Canada imposera moins lourdement le capital investi par ses entreprises que les États-Unis et la plupart des pays du G7.

Graphique 11 Taux effectif d'imposition de l'investissement (TEMI) des entreprises prévu en 2012



Sources : Canada, Budget 2008 et Québec, Groupe de travail sur l'investissement des entreprises. Nos calculs.

En résumé

Avec un taux de pression fiscale de 33,4 %, la fiscalité canadienne, prise globalement se compare avantageusement bien. Toutefois, il est possible de constater que :

- le poids des impôts sur le revenu mesuré en pourcentage du PIB était le plus élevé de tous les pays du G7;
- des exemples précis font ressortir un taux implicite d'imposition du revenu de 75 % pour certaines familles avec enfants;
- les réductions récentes du taux de la TPS ne feront qu'accentuer la sous utilisation constatée des impôts à la consommation au Canada en regard des pays du G7;
- le poids des prélèvements perçus auprès des sociétés et des employeurs en pourcentage du PIB au Canada est en deçà de la moyenne des pays du G7.

La fiscalité canadienne doit mieux prendre en compte le contexte économique actuel. À cet égard, la croissance économique au Québec et en Ontario est nettement plus faible que dans le reste du Canada pendant que l'ombre d'une récession plane sur notre principal partenaire économique : les États-Unis.

Or, on sait déjà que le secteur manufacturier traverse une crise : en l'espace de trois ans, c'est pratiquement un emploi manufacturier sur six qui a disparu au Québec et en Ontario. De plus, alors que 91 % des emplois perdus au Canada se localisaient dans ces deux provinces, elles n'auront droit qu'à 56 % de l'enveloppe de l'aide aux secteurs traditionnels annoncée en janvier 2008. La répartition au prorata de la population s'avère inadéquate. À preuve, l'Alberta recevra neuf fois plus pour chaque emploi perdu que le Québec et l'Ontario.

On sait aussi que comparativement à la moyenne des pays du G7, le Canada a une plus faible productivité par heure travaillée et la croissance récente de la productivité au Canada est l'une des plus faibles des pays du G7. L'une des sources de croissance de la productivité étant le capital physique, il faut donc tenir compte que le taux moyen d'investissement en équipement de production de 2001 à 2005 au Canada était le plus faible de tous les pays du G7.

Ayant en tête les difficultés du secteur manufacturier et la faiblesse des investissements en équipement, on peut se questionner sur les choix faits par le gouvernement fédéral pour soutenir la croissance économique. Il disposait d'un surplus de 10,2 milliards \$ pour l'exercice se terminant au 31 mars 2008. Il avait là une opportunité à saisir pour créer un programme destiné aux entreprises qui font le choix d'investir dans l'acquisition d'équipements neufs. En agissant de la sorte, le gouvernement fédéral aurait attaqué à la source le déficit d'investissements en incitant les entreprises à investir davantage, afin qu'elles deviennent plus productives, seule manière de survivre dans une économie mondialisée.

Bien sûr, le Canada, avec son plan de réduction de l'imposition des bénéficiaires, se dirige vers une fiscalité des sociétés attrayantes pour inciter à l'investissement, mais une aide ponctuelle immédiate aurait été fortement utile et aurait accéléré le mouvement.