

Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques

La défiscalisation des entreprises au Québec est un mythe

Pour aller au-delà de la croyance populaire

Document de travail 2006/03

Luc GODBOUT

Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques
Université de Sherbrooke

Pierre FORTIN

Département des sciences économiques
Université du Québec à Montréal

Suzie ST-CERNY

Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques
Université de Sherbrooke

5 octobre 2006

Résumé de l'étude

Au cours des dernières années, on a souvent entendu dire que les entreprises constituées en sociétés ne paient pas leur juste part d'impôt au Canada et au Québec. La rumeur voudrait que nos entreprises contribuent moins qu'avant au financement de l'État et qu'elles bénéficient d'un fardeau fiscal moins élevé qu'ailleurs. La plus récente source d'une telle affirmation est un document récemment publié par un collectif d'auteurs de la Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM dirigé par deux professeurs de comptabilité de l'institution, MM. Michel Bernard et Léo-Paul Lauzon.

Dans ce document, intitulé *L'autre déséquilibre fiscal*, on peut relever huit affirmations :

1. Au Québec, au cours des dernières décennies, les profits des sociétés ont augmenté plus vite que les salaires.
2. Au Québec, les gouvernements taxent de moins en moins les profits des sociétés.
3. En 1991, le gouvernement fédéral a aboli sa taxe de vente défrayée par les entreprises (l'ancienne TFV) pour la remplacer par une nouvelle taxe de vente (la TPS actuelle) à la charge des particuliers.
4. Les impôts des entreprises pèsent de moins en moins lourd dans les revenus fiscaux des gouvernements, de même que dans le revenu intérieur total du pays.
5. La majorité des entreprises québécoises ne paient pas un sou d'impôt.
6. Les entreprises québécoises reçoivent plus de subventions du gouvernement du Québec qu'elles lui versent d'impôts.
7. De généreux avantages fiscaux permettent à beaucoup d'entreprises d'éviter de payer de l'impôt malgré qu'elles affichent des bénéfices nets positifs.
8. L'instauration d'un impôt minimum des sociétés au taux de 5 % des bénéfices avant impôt aurait permis au gouvernement du Québec de recueillir 1,2 milliard de dollars (G\$) en 1999 [1,5 G\$] auprès des entreprises réalisant un bénéfice comptable, mais ne payant pas présentement d'impôt.

Après avoir examiné une à une ces huit affirmations, nos huit conclusions sont, au contraire, les suivantes :

1. Au Québec, au cours des dernières décennies, les salaires ont augmenté au même rythme que les profits des sociétés.
2. Au Québec, les gouvernements taxent de plus en plus les profits des entreprises.
3. La TPS fédérale actuelle est répercutée intégralement dans les prix de vente payés par les consommateurs tout comme l'était l'ancienne taxe fédérale de vente (la TFV).
4. Les impôts des entreprises pèsent de plus en plus lourd dans les revenus fiscaux des gouvernements et dans le revenu intérieur total du pays.
5. La quasi-totalité des entreprises québécoises paient des impôts.
6. Les entreprises québécoises versent beaucoup plus d'impôts au gouvernement du Québec qu'elles reçoivent de subventions.
7. Si plusieurs entreprises ne paient pas d'impôt malgré qu'elles affichent des bénéfices nets positifs, c'est en raison de mécanismes fiscaux mondialement

utilisés, permettant notamment d'éviter la double imposition des profits distribués inter-sociétés et de reporter les pertes sur un autre exercice.

8. L'expérience récente de l'Ontario montre qu'un impôt minimum des sociétés au taux de 5 % des bénéfices avant impôt ne procurerait pas plus que 75 millions de dollars (M\$) par année au fisc québécois.

Notre analyse retient donc la conclusion, contraire à la croyance populaire, qu'au cours des dernières décennies le poids global de l'imposition des entreprises du Québec a considérablement augmenté, à la fois en niveau absolu et relativement à la moyenne des pays du G7. Cette démonstration ayant été faite, il restera maintenant à vérifier si cela est en réalité une bonne chose. Il se pourrait que taxer lourdement le capital productif investi par les entreprises, comme le fait le Québec, ne soit pas la meilleure manière de réaliser le double objectif fondamental que vise toute société équilibrée : d'une part, favoriser la création d'emploi et de richesse; et, d'autre part, faire payer leur juste part d'impôt aux classes favorisées.

Table des matières

Introduction.....	1
Affirmation 1 : Les profits des sociétés augmentent plus vite que la rémunération salariale des particuliers.....	7
Affirmation 2 : Les gouvernements taxent de moins en moins les profits des sociétés.....	9
Affirmation 3 : En 1991, le gouvernement fédéral a aboli sa taxe de vente défrayée par les entreprises (l'ancienne TFV) pour la remplacer par une nouvelle taxe de vente (la TPS actuelle) à la charge des particuliers.....	11
Affirmation 4 : Les impôts des entreprises pèsent de moins en moins lourd dans les revenus fiscaux des gouvernements, de même que dans le revenu intérieur total du pays.....	15
Affirmation 5 : La majorité des entreprises québécoises ne paient pas un sou d'impôt.....	18
Affirmation 6 : Les entreprises québécoises reçoivent plus de subventions du gouvernement du Québec qu'elles lui versent en impôts.....	23
Affirmation 7 : De généreux avantages fiscaux permettent à beaucoup d'entreprises d'éviter de payer de l'impôt malgré qu'elles affichent des bénéfices nets positifs.....	25
Affirmation 8 : L'instauration d'un impôt minimum des sociétés au taux de 5 % des bénéfices avant impôt aurait permis au gouvernement du Québec de recueillir 1,2 G\$ en 1999 [1,5 G\$ en 2006] auprès des entreprises réalisant un bénéfice comptable, mais ne payant pas présentement d'impôt.....	33
Conclusion.....	38

« *Un engagement passionné pour la justice sociale
ne dispense pas de savoir de quoi on parle.* »

Apocryphe

Introduction^{1,2}

Au cours des dernières années, on a souvent entendu dire que les entreprises constituées en sociétés ne payaient pas leur juste part d'impôt au Canada et au Québec. La rumeur voudrait même que nos entreprises contribuent moins qu'avant au financement de l'État et qu'elles bénéficient d'un fardeau fiscal moins élevé qu'ailleurs. À force d'entendre ce genre d'information circuler, une nette majorité de Québécois, comme l'a fait ressortir un sondage CROP-Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques de l'Université de Sherbrooke portant sur la perception des impôts, en sont venus à croire que les grandes entreprises ne paient pas assez d'impôts³. Nous croyons que cette perception est erronée et que le public québécois a été induit en erreur sur cette question. La présente étude vise à rétablir les faits et à corriger l'erreur de perception.

Pour étayer notre point de vue, nous nous servons de la plus récente source d'une telle affirmation, un document récemment publié par un collectif d'auteurs de la Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM, dont font partie deux professeurs de comptabilité de l'institution, MM. Michel Bernard et Léo-Paul Lauzon (ci-après « les

¹ Les auteurs veulent exprimer leur vive reconnaissance aux nombreux économistes et fiscalistes qui leur ont fait part de leurs observations et suggestions. Bien entendu, les opinions exprimées n'engagent que les auteurs.

² Une version plus courte de la présente étude a été présentée par Pierre Fortin et Luc Godbout au 31^e congrès de l'Association de planification fiscale et financière (APFF) le 5 octobre 2006. La conférence s'intitulait « La défiscalisation des entreprises au Québec : mythe ou réalité ».

³ L. Godbout, J.-H. Guay et M. Arseneau, *La perception des Québécois à l'égard de l'impôt*, Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques de l'Université de Sherbrooke, mars 2005. À la question : « Dites-moi si, à votre avis, les grandes entreprises paient trop, assez ou pas assez d'impôts? », une forte majorité de Québécois (76 %) considèrent que les grandes entreprises ne paient pas assez d'impôt. Seulement 4 % des individus croient au contraire que le gouvernement impose trop ces entreprises.

auteurs »). Ce document, intitulé *L'autre déséquilibre fiscal*⁴, contient un éventail assez complet des affirmations fréquemment admises, mais à notre avis non fondées, sur l'évolution historique et l'état actuel de la fiscalité des entreprises au Québec. Les auteurs de ce document font huit affirmations :

1. Au Québec, au cours des dernières décennies, les profits des sociétés ont augmenté plus vite que la rémunération salariale des particuliers.
2. Au Québec, les gouvernements taxent de moins en moins les profits des sociétés.
3. En 1991, le gouvernement fédéral a aboli sa taxe de vente défrayée par les entreprises (l'ancienne TFV) pour la remplacer par une nouvelle taxe de vente (la TPS actuelle) à la charge des particuliers.
4. Les impôts des entreprises pèsent de moins en moins lourd dans les revenus fiscaux des gouvernements, de même que dans le revenu intérieur total du pays.
5. La majorité des entreprises québécoises ne paient pas un sou d'impôt.
6. Les entreprises québécoises reçoivent plus de subventions du gouvernement du Québec qu'elles lui versent d'impôts.
7. De généreux avantages fiscaux permettent à beaucoup d'entreprises d'éviter de payer de l'impôt malgré qu'elles affichent des bénéfices nets positifs.
8. L'instauration d'un impôt minimum des sociétés au taux de 5 % des bénéfices avant impôt aurait permis au gouvernement du Québec de recueillir 1,2 milliard de dollars en 1999 [1,5 milliard de dollars en 2006] auprès des entreprises réalisant un bénéfice comptable, mais ne payant pas présentement d'impôt.

Dans l'analyse qui suit, nous examinons ces huit affirmations et portons un jugement sur chacune d'elles⁵. Au préalable, il est utile de noter que la présente étude n'aborde pas les sujets de l'évasion fiscale et de l'évitement fiscal qui pèsent sur les finances publiques des pays développés et qui sont d'une grande importance.

⁴ M. Bernard, L.-P. Lauzon, M. Hasbani et G. Ste-Marie, *L'autre déséquilibre fiscal. Le déplacement du fardeau fiscal des compagnies vers les particuliers au cours des dernières décennies*, Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM, Montréal, mars 2006, 22 p.

⁵ L'étude de la Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM n'est pas la seule à faire de telles affirmations. Les auteurs du récent *Manifeste pour un Québec solidaire* en ont repris quelques-unes. Notons aussi, une précédente contribution à la littérature populaire en ce domaine, soit celle de B. Alepin, *Ces riches qui ne paient pas d'impôts*. Éditions du Méridien, Montréal, 2004, 232 p.

Avant de lancer l'analyse de la charge fiscale des sociétés, il faut avoir bien à l'esprit les montants et la structure des impôts, taxes et cotisations payés par les sociétés québécoises. Le **tableau 1** rapporte qu'en 2004 l'ensemble de leurs contributions fiscales aux gouvernements du Canada et du Québec a atteint 25,7 G\$. Il s'agit d'un montant équivalant à 9,7 % du produit intérieur brut (PIB) du Québec et à un peu plus de 27 % des revenus fiscaux récoltés par les deux ordres de gouvernement. Le poste le plus important est l'impôt fédéral sur les bénéfices (29 % du total). Il est suivi de la cotisation au Fonds des services de santé du Québec (18 %), de la contribution des employeurs aux régimes de retraite publics (16 %), de l'impôt du Québec sur les bénéfices (13 %), de la contribution des employeurs à l'assurance-emploi fédérale (9 %), du prélèvement de la Commission de la santé et de la sécurité au travail (8 %) et, enfin, de la taxe sur le capital du Québec (6 %).

Tableau 1 Impôts et taxes versés par les sociétés et contributions versées par l'ensemble des employeurs aux gouvernements du Canada et du Québec, 2004 – Québec

	(en M\$)	%
Impôt fédéral sur les bénéfices	7 385	29
Impôt du Québec sur les bénéfices	3 451	13
Taxe sur le capital du Québec	1 574	6
Fonds des services de santé du Québec (FSS)	4 615	18
Régimes de retraite publics (RRQ et RPC) (part des employeurs)	4 211	16
Régime d'Assurance-emploi (AE) (part des employeurs)	2 402	9
Commission de la santé et de la sécurité au travail (CSST)	2 092	8
Total	25 730	100

Source : Institut de la statistique du Québec, *Comptes économiques des revenus et des dépenses du Québec*, édition 2005.

Note : Il est important de rappeler que les contributions versées aux régimes de retraite publics et à la CSST ne sont pas des sources de revenus du gouvernement. De plus, les chiffres présentés dans ce tableau pour ces contributions représentent les sommes versées par tous les employeurs. En d'autres mots, les entreprises non constituées en sociétés, les organismes sans but lucratif, l'administration publique et le secteur parapublic sont inclus.

Les **tableaux 2 et 3** présentent, quant à eux, certaines statistiques fiscales des sociétés québécoises selon la taille des entreprises. Ces données sont tirées des déclarations de revenus faites par les entreprises au gouvernement du Québec. Contrairement au **tableau 1**, elles se limitent aux trois prélèvements fiscaux majeurs du gouvernement du

Québec, soit l'impôt sur les bénéfices, la taxe sur le capital et la contribution au Fonds des services de santé (FSS).

Le **tableau 2** présente, aux lignes G, H et I, la répartition de ces trois grands prélèvements fiscaux selon la taille des entreprises. À un extrême, on constate que les petites entreprises, qui représentent plus de 90 % du nombre total d'entreprises, contribuent pour 21 % de tous les prélèvements fiscaux versés au gouvernement du Québec par l'ensemble des entreprises. À l'autre extrême, on observe que les grandes entreprises, qui comptent pour moins de 2 % du nombre total d'entreprises, contribuent pour plus de 60 % des prélèvements de l'État québécois en provenance des entreprises.

Tableau 2 Statistiques fiscales des sociétés selon la taille de l'entreprise, Québec – année d'imposition 2001 (en M\$, sauf indication contraire)

	Petite entreprise	Moyenne entreprise	Grande entreprise	Toutes les entreprises
(A) Nombre d'entreprises	253 960	19 952	4 999	278 911
En % du nombre total d'entreprises	91,1 %	7,2 %	1,8 %	100 %
(B) Bénéfice net selon les états financiers	3 588	6 082	67 976	77 646
(C) Revenu net aux fins de l'impôt	6 645	4 903	70 088	81 636
(D) Revenu imposable mondial aux fins de l'impôt	6 450	4 643	41 136	52 330
(E) Pourcentage des affaires au Québec	98,47 %	88,58 %	34,81 %	47,84 %
(F) Revenu imposable rattaché aux affaires faites au Québec (D*E)	6 351	4 113	14 319	25 035
(G) Impôt sur le bénéfice des sociétés	602	389	1 305	2 296
(H) Taxe sur le capital	418	251	1 384	2 053
(I) Contribution au Fonds des services de santé	433	584	1 718	2 735
(J) Total des prélèvements fiscaux	1 453	1 225	4 406	7 084
En % du total des prélèvements fiscaux	20,5 %	17,3 %	62,2 %	100 %

Note : Autrement que pour le secteur manufacturier, les entreprises sont dites petites si elles ont un revenu brut inférieur à 2 M\$, moyennes si elles ont un revenu brut compris entre 2 et 20 M\$, et grandes si elles ont un revenu brut supérieur à 20 M\$.

Source : Ministère des Finances et ministère du Revenu du Québec, *Statistiques fiscales des sociétés. Année d'imposition 2001*, Québec, 2005, p. 87.

Au **tableau 3**, on voit que, parmi les entreprises produisant une déclaration de revenus, 63 % seulement ont un bénéfice net positif selon les états financiers. Cela veut dire qu'une proportion non négligeable d'entreprises ne paient pas d'impôt sur les profits parce qu'elles ont des revenus nets négatifs. Par contre, le pourcentage des entreprises qui paient des impôts (qu'il s'agisse de l'impôt sur le revenu, de la contribution au FSS ou de la taxe sur le capital) est de 95 %. On en déduit immédiatement que la quasi-totalité des entreprises paient des impôts au Québec, même celles qui ne font pas de profits. Enfin, notons que ces trois prélèvements fiscaux imposés par le Québec font payer en moyenne aux entreprises 28 % du revenu imposable rattaché aux affaires qu'elles font sur le territoire québécois. Le pourcentage payé par les grandes entreprises, soit près de 31 %, est supérieur à la moyenne et à ce qui est payé par les PME. Enfin, les charges sociales et les impôts fédéraux s'ajoutent à ce pourcentage.

Tableau 3 Statistiques fiscales des sociétés selon la taille* de l'entreprise, Québec – année d'imposition 2001

	Petite entreprise	Moyenne entreprise	Grande entreprise	Toutes les entreprises
Nombre d'entreprises ayant produit une déclaration de revenu	253 960	19 952	4 999	278 911
% d'entreprises avec un bénéfice net positif selon les états financiers**	61,1 %	80,9 %	77,4 %	62,8 %
% d'entreprises avec un revenu net positif aux fins de l'impôt**	62,1 %	80,0 %	76,5 %	63,6 %
% d'entreprises avec un revenu imposable aux fins de l'impôt**	51,3 %	71,8 %	65,4 %	53,0 %
% d'entreprises qui paie de l'impôt sur les bénéfices des sociétés**	45,4 %	70,1 %	64,4 %	47,5 %
% d'entreprises qui paie la taxe sur le capital**	92,6 %	100 %	95,9 %	93,1 %
% d'entreprises qui contribue au FSS**	49,7 %	89,8 %	86,3 %	53,2 %
% d'entreprises qui paient des prélèvements fiscaux	94,4 %	99,6 %	96,9 %	94,8 %
Total des prélèvements fiscaux en % du revenu imposable rattaché aux affaires faites au Québec	22,9 %	29,8 %	30,8 %	27,8 %

Notes : * Autrement que pour le secteur manufacturier, les entreprises sont dites petites si elles ont un revenu brut inférieur à 2 M\$, moyennes si elles ont un revenu brut compris entre 2 et 20 M\$, et grandes si elles ont un revenu brut supérieur à 20 M\$.

** Les pourcentages d'entreprises sont calculés en proportion du nombre d'entreprises ayant produit une déclaration de revenu.

Source : Ministère des Finances et ministère du Revenu du Québec, *Statistiques fiscales des sociétés. Année d'imposition 2001*, Québec, 2005, p. 87.

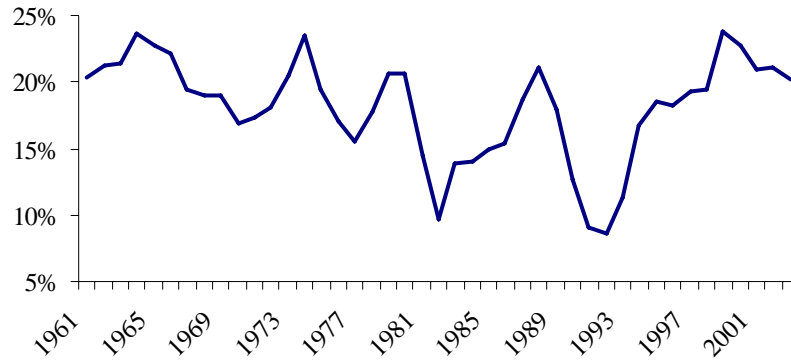
Affirmation 1 : Les profits des sociétés augmentent plus vite que la rémunération salariale des particuliers⁶

Le **graphique 1** montre que la première affirmation est inexacte en traçant l'évolution des profits avant impôt des compagnies en pourcentage des salaires versés au Québec de 1961 à 2003. Nous observons que, depuis 45 ans, les profits des sociétés subissent des fluctuations de très forte amplitude à travers une succession de cycles économiques. Les profits sont toujours plus faibles (et le chômage élevé) au cours de récessions comme celles de 1981 à 1983 ou de 1990 à 1993. À l'inverse, ils sont toujours plus élevés (et le chômage faible) au cours d'expansions comme celles de 1985 à 1989 ou de 1996 à 2000. C'est donc commettre une grossière erreur que de comparer une année de faible conjoncture économique comme 1982 (profits à 9,6 % des salaires) à une année de forte conjoncture comme 2000 (profits à 22,8 % des salaires) et de conclure que les profits ont eu tendance à augmenter plus vite que les salaires à long terme. En fait, si nous comparons des années de conjoncture économique semblable, par exemple 1965, 1974, 1988 et 2003, nous constatons plutôt qu'au-delà des cycles économiques les profits ne manifestent aucune tendance de cette nature.

Cela ne signifie pas pour autant que certains niveaux de profit dans certaines industries et à certaines époques ne puissent pas être jugés excessifs. Par exemple, avec l'envol récent du prix du pétrole, l'année 2005 a été particulièrement faste en profits pour l'industrie pétrolière canadienne, de la tête de puits à la rampe des raffineries. Il est alors légitime de se poser des questions sur le traitement fiscal des profits extraordinaires des compagnies pétrolières. Mais il n'est pas, pour cela, indiqué d'alourdir la fiscalité de toutes les compagnies canadiennes quand c'est seulement un secteur particulier qui est en cause et que bien d'autres secteurs, comme la forêt, le meuble, le vêtement, etc., triment dur.

⁶ M. Bernard, L.-P. Lauzon et coll. (2006), *op. cit.*, note 4, p. 5-7.

Graphique 1 Bénéfices des sociétés avant impôt en pourcentage de la rémunération globale des salariés, 1961 à 2003 - Québec



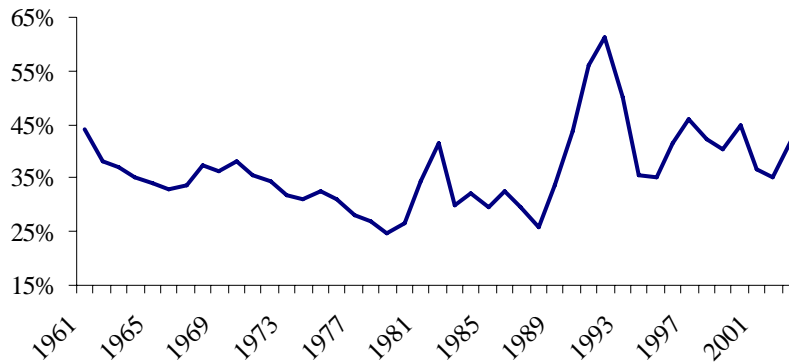
Note : Pour les décennies 1960 et 1970, les données des bénéfices avant impôt des entreprises publiques fédérales et provinciales sont tirées des publications 61-203 et 61-204 de Statistique Canada. Les bénéfices avant impôt des entreprises fédérales sont attribués au Québec selon le pourcentage que le PIB du Québec représente dans le PIB du Canada.

Source : Statistique Canada, *Banque de données CANSIM II*, séries v123700, v123705, v155861, v687241, v687242, v15180371 et v15180411.

Affirmation 2 : Les gouvernements taxent de moins en moins les profits des sociétés⁷

Le graphique 2 établit que cette deuxième affirmation est également erronée. Il présente la trajectoire des deux formes d'imposition basées sur le capital investi qui ont été payées par les entreprises québécoises à Ottawa et à Québec de 1961 à 2003. Il s'agit des taxes sur le capital, qui sont prélevées directement sur la valeur du capital investi et des impôts sur les profits, qui assujettissent le revenu engendré par ce capital. Si nous faisons abstraction des pointes associées aux récessions de 1960-1961, 1981-1983 et 1991-1993, nous constatons que la somme de ces deux impôts a pesé plus lourd sur les profits des entreprises au cours des dernières années qu'à n'importe quelle époque depuis 40 ans. Alors qu'ils absorbaient 35 % des profits avant impôts de 1965 à 1968 et 29 % de 1985 à 1988, ils en ont capté 40 % de 2000 à 2003.

Graphique 2 Total des impôts fédéral et provincial sur les bénéfices des sociétés et des taxes sur le capital en pourcentage des bénéfices des sociétés avant impôt, 1961 à 2003 - Québec



Note : Pour les décennies 1960 et 1970, les données des bénéfices avant impôt des entreprises publiques fédérales et provinciales sont tirées des publications 61-203 et 61-204 de Statistique Canada. Les bénéfices avant impôt des entreprises fédérales sont attribués au Québec selon le pourcentage que le PIB du Québec représente dans le PIB du Canada.

Source : Statistique Canada, *Banque de données CANSIM II*, séries v123700, v155861, v347968, v502791, v687242, v688774, v690356, v15180371 et v15180411.

⁷ M. Bernard, L.-P. Lauzon et coll. (2006), *op. cit.*, note 4, p. 15.

Or, les auteurs aboutissent à la conclusion opposée pour deux raisons.

Premièrement, leur calcul fait fi de la fiscalité provinciale. Or, cette dernière est cruciale parce qu'au cours des dernières décennies, la baisse du fardeau des impôts basés sur le capital investi accordé par le gouvernement fédéral a été plus que compensée par une hausse de celui du gouvernement du Québec, de sorte que le fardeau global, fédéral et provincial, a en fait augmenté.

Deuxièmement, leur opinion se fonde sur la comparaison d'une année de profonde récession (1982) avec de bonnes années comme 2002 et 2004. Les résultats s'en trouvent donc biaisés, parce que les années comparées se situent aux antipodes sur le plan de la conjoncture économique.

Affirmation 3 : En 1991, le gouvernement fédéral a aboli sa taxe de vente défrayée par les entreprises (l'ancienne TFV) pour la remplacer par une nouvelle taxe de vente (la TPS actuelle) à la charge des particuliers⁸

La troisième affirmation des auteurs veut que l'ancienne taxe fédérale de vente (TFV), datant de 1924 et connue également sous le nom de taxe sur les ventes des fabricants, ait été entièrement à la charge des entreprises. Dans cette optique, le passage de la TFV à la TPS actuelle en 1991 aurait constitué un transfert massif du fardeau fiscal des actionnaires d'entreprises vers les consommateurs en général. Cette vision des auteurs n'est pas du tout conforme à la réalité : la TFV avant 1991, comme la TPS depuis cette date, était intégralement supportée par les consommateurs.

Les faits lors du passage de la TFV à la TPS en 1991

Lorsque la TPS à 7 % a été introduite en remplacement de la TFV en janvier 1991, l'indice des prix à la consommation (l'IPC) au Canada n'a pas augmenté de 7 %, mais de 2,6 % seulement⁹. On a même observé que les prix de certains produits ont diminué plutôt que d'augmenter. Le prix des véhicules automobiles, par exemple, a baissé de 2,7 % à cette date¹⁰. Il n'est, bien sûr, possible de comprendre le fait que le passage de la TFV à la TPS n'ait eu qu'un impact modeste sur les prix à la consommation que si on admet que les particuliers supportaient déjà, avant la réforme, le fardeau de la TFV applicable aux biens de consommation. Si le fardeau fiscal des particuliers s'est néanmoins alourdi quelque peu au moment de cette réforme fiscale, comme en témoigne la hausse de 2,6 % de l'IPC en janvier 1991, c'est essentiellement parce que le champ d'application de la TPS était plus vaste que celui de la TFV. Le taux de la TFV était de

⁸ M. Bernard, L.-P. Lauzon et coll. (2006), *op. cit.*, note 4, p. 8 et p. 14.

⁹ Sur la base 100 en 1992, l'IPC canadien pour l'ensemble des biens et des services est passé de 95,1 en décembre 1990 à 97,6 en janvier 1991 (série CANSIM II : v735319).

¹⁰ Sur la base 100 en 1992, l'IPC canadien pour les achats de véhicules automobiles est passé de 99,5 en décembre 1990 à 96,8 en janvier 1991 (série CANSIM II : v735497).

13,5 %, mais elle n'assujettissait que le tiers de tous les biens et services achetés par les Canadiens¹¹.

L'observation de l'évolution des profits des sociétés nous permet aussi d'ajouter un argument sur le fait que le passage de la TFV à la TPS n'a pas été un facteur à l'avantage des sociétés. En effet, si cela avait été le cas, une hausse marquée des profits des sociétés apparaîtrait au graphique 1 pour l'année 1991, ce qui n'est pas du tout le cas.

Le contexte de cette réforme fiscale

Il était admis, à l'époque, que la TFV était assumée par les consommateurs, et non par les entreprises auprès desquelles la taxe était légalement prélevée. Mais la taxe s'appliquait à la fois aux intrants que les fabricants achetaient de leurs fournisseurs, et à nouveau aux produits qu'ils manufacturaient et qu'ils vendaient ensuite à d'autres entreprises. Il en découlait un système de taxation en cascade dans lequel le fardeau fiscal frappant le produit fini s'accumulait en fonction du nombre de stades rencontrés dans la chaîne de production et en dépendait arbitrairement¹². De plus, comme cette taxation à répétition avait lieu en amont du stade du détail, le ministère des Finances du Canada observait qu'il était « à peu près impossible aux consommateurs de savoir combien ils paient en taxe fédérale de vente lorsqu'ils achètent un produit¹³. »

Aux yeux du ministère, il allait donc de soi que c'était les consommateurs qui payaient ultimement la TFV. Mais il déplorait le fait que cette taxe manquait de transparence et qu'elle frappait les produits de consommation de façon arbitraire, c'est-à-dire plus ou moins lourdement selon le nombre de stades de production que chacun devait traverser. La TPS à 7 % permettait de corriger le caractère opaque et arbitraire de ce système. Elle offrait aux entreprises la possibilité de soustraire les taxes payées sur leurs achats d'intrants des taxes facturées sur leurs ventes, de sorte que seule la valeur ajoutée

¹¹ Ministère des Finances du Canada, *Taxe sur les produits et services, Vue d'ensemble*, Ottawa, 1989, p. 12.

¹² *Id.*, p. 16.

¹³ *Id.*, p. 6.

accumulée dans le produit final finissait par être taxée, au taux uniforme et transparent de 7 %.

La recherche universitaire en fiscalité

La recherche universitaire en fiscalité appuyait sans détour, à l'époque, l'idée que c'était les consommateurs, et non les propriétaires d'entreprises, qui finissaient par supporter le poids de la TFV. Un article synthèse influent publié en 1989 par B. Hamilton et J. Whalley, de l'Université Western Ontario, concluait que le remplacement de la TFV par une taxe de vente sur la valeur ajoutée qui excluait les aliments et comprendrait un crédit d'impôt modeste pour les ménages à faible revenu – soit la TPS telle que nous la connaissons aujourd'hui – serait neutre¹⁴. Leur calcul d'incidence fiscale indiquait que le remplacement de la TFV par la TPS laisserait inchangé le fardeau comparatif supporté par les ménages des diverses classes de revenu. Il n'a été nullement question d'un quelconque danger de transfert de fardeau fiscal d'une classe de la société à une autre ni dans cet article de Hamilton et Whalley ni ailleurs dans la littérature scientifique contemporaine ou ultérieure.

Un autre désavantage perçu de la TFV était qu'elle nuisait à la position concurrentielle des fabricants canadiens. Elle s'appliquait au prix de vente des biens fabriqués au Canada, qu'ils soient vendus localement ou à l'étranger, ainsi qu'à la valeur en douane des produits importés. Toutefois, un survol des régimes fiscaux étrangers faisait conclure au ministère fédéral des Finances que la TFV canadienne était la seule taxe à la consommation dans le monde industrialisé qui favorisait les produits importés par rapport aux produits nationaux et ne donnait, au contraire, aucun répit aux exportateurs canadiens¹⁵. Pour employer une analogie sportive, le Canada était le seul pays à « scorer dans son propre but ». La TPS venait corriger cette anomalie en taxant les intrants importés et en ne taxant pas les produits exportés.

¹⁴ B. Hamilton et J. Whalley, « Reforming Indirect Taxes in Canada: Some General Equilibrium Estimates » *Canadian Journal of Economics*, vol. 22, n° 3, août 1989, p 561-575.

¹⁵ Ministère des Finances du Canada, *op. cit.*, note 9, p. 4-5.

Les auteurs errent dans leur conception de l'incidence des taxes de vente sur les diverses classes de la société, en particulier sur le partage de cette incidence entre les particuliers (supposément moins riches) et les sociétés (supposément plus riches). Ils confondent la personne qui est tenue légalement de percevoir une taxe de vente et celle qui en supporte véritablement le fardeau. Or, la recherche contemporaine en fiscalité a démontré que, bien que ce soit les entreprises qui sont tenues de percevoir la TPS comme la TFV, ce sont ultimement les consommateurs qui en supportent le fardeau entier dans un cas comme dans l'autre. C'est parce qu'ils négligent cette distinction et ce résultat que les auteurs s'illusionnent en considérant le remplacement de la TFV par la TPS en 1991 comme un transfert massif de fardeau fiscal des entreprises vers les particuliers.

Affirmation 4 : Les impôts des entreprises pèsent de moins en moins lourd dans les revenus fiscaux des gouvernements, de même que dans le revenu intérieur total du pays¹⁶

Les **graphiques 3** et **4** démontrent que cette quatrième affirmation est, elle aussi, contraire à la vérité.

Le **graphique 3** commence par présenter l'évolution de la part de leurs recettes fiscales totales qu'Ottawa et les provinces perçoivent auprès des entreprises depuis 1961. Le **graphique 3** tient compte qu'en plus de la taxe sur le capital et de l'impôt sur les profits des sociétés les prélèvements fiscaux auprès des entreprises comprennent les diverses charges sociales assumées par les employeurs (assurance-emploi, régimes de rentes du Canada et du Québec et caisses de santé et sécurité du travail) ainsi que les taxes qu'ils versent sur la masse salariale (telle la contribution au Fonds des services de santé du Québec). Le **graphique 3** montre que, tous prélèvements inclus, la contribution des entreprises aux recettes de l'État n'a pas varié en moyenne depuis 45 ans. Après une baisse durant les années 1980, on note une hausse depuis le milieu des années 1990. La contribution totale des entreprises atteignait 19 % de tous les revenus fiscaux des gouvernements en 2005.

Le **graphique 4** en rajoute, en établissant que la tendance à la hausse de la contribution fiscale des entreprises est encore plus marquée lorsqu'on la mesure en pourcentage du revenu intérieur du Canada.

Les auteurs affirment au contraire que les impôts des entreprises pèsent de moins en moins lourd dans les revenus fiscaux des gouvernements, de même que dans le revenu intérieur total du pays. Leur méprise a ici deux sources. Premièrement, ils commettent à nouveau la faute d'assimiler le passage de la TFV à la TPS en 1991 à un allègement massif du fardeau fiscal des entreprises. Deuxièmement, non seulement font-ils l'erreur d'inclure la TFV d'avant 1991 dans leur calcul de la contribution fiscale des entreprises,

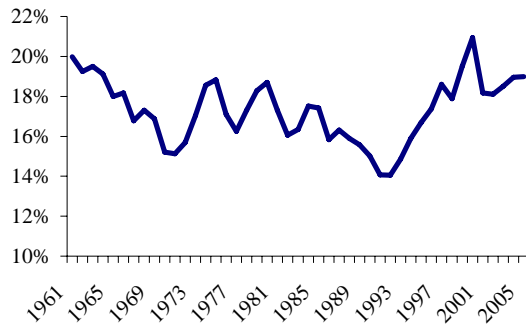
¹⁶ M. Bernard, L.-P. Lauzon et coll., *op. cit.*, note 4, p. 8-13.

mais ils en excluent tous les prélèvements fiscaux autres que les impôts sur les bénéfices des sociétés et les taxes sur le capital. Or, en plus de ces deux types d'impôts, les sociétés canadiennes doivent payer d'importantes taxes sur la masse salariale (telle que la cotisation au FSS du Québec). Elles doivent aussi assumer, comme employeurs, des charges sociales aux titres de l'assurance-emploi fédérale (AE), des régimes de retraite publics (RRQ et RPC), des caisses de santé et de sécurité du travail (telle que la CSST du Québec), des commissions des normes du travail (telle que la CNT au Québec)¹⁷. Les auteurs négligent d'inclure dans la contribution fiscale des sociétés toutes ces charges sociales et toutes ces taxes sur la masse salariale, qui ont pris un essor considérable au cours des 40 dernières années¹⁸.

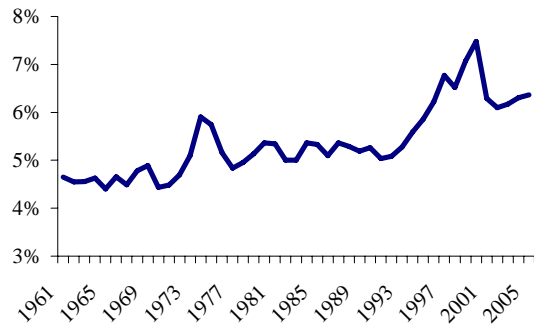
¹⁷ Il est vrai que les cotisations sociales des entreprises sont souvent considérées par les entreprises comme des éléments de la rémunération globale plutôt qu'un élément de fiscalité. Par contre, elles pèsent quand même lourd car si elles augmentent, c'est le coût du travail qui augmente.

¹⁸ Si on ne considère que le poids du total des impôts fédéral et provincial sur les bénéfices des sociétés et des taxes sur le capital provinciales payés par les sociétés canadiennes, on constate qu'il était à peu près le même (4 % du PIB) en 2005 qu'au début des années 1960, après avoir été plus bas (autour de 3 % du PIB) de 1980 à 1995.

Graphique 3 Ensemble des prélèvements fiscaux fédéraux et provinciaux effectués auprès des entreprises en pourcentage de tous les revenus fiscaux, 1961 à 2005 – Canada



Graphique 4 Ensemble des prélèvements fiscaux fédéraux et provinciaux effectués auprès des entreprises en pourcentage du PIB, 1961 à 2005 – Canada



Note : Les charges sociales et les taxes sur la masse salariale sont attribuées aux entreprises selon le pourcentage que la masse salariale des entreprises représente dans la masse salariale totale de l'économie.

Source : Statistique Canada, *Banque de données CANSIM II*, séries v499989, v499993, v500097, v500102, v500110, v500111, v646937, v647017, v647018, v647168, v647173, v647304 et v647312.

Affirmation 5 : La majorité des entreprises québécoises ne paient pas un sou d'impôt¹⁹

Le **tableau 4** résume les dernières statistiques fiscales des sociétés faisant affaires au Québec qui sont présentement disponibles, soit celles de l'année 2001. Cette année-là, elles étaient au nombre de 279 000. Parmi elles, 52 %, soit 146 000, n'ont pas payé d'impôt sur le bénéfice. L'observation que plus de la moitié des entreprises faisant affaires au Québec ne paient pas d'impôt du Québec sur les profits des sociétés est donc parfaitement juste. En fait, de 1986 à 2001, ce pourcentage a oscillé entre 48 % en 1986 et 1987 (années de bonne conjoncture et de profits en hausse) et 60 % en 1993 (année de mauvaise conjoncture et de profits en baisse). Il n'y a cependant pas lieu de se scandaliser de ces chiffres, et ceci, pour deux raisons.

¹⁹ M. Bernard, L.-P. Lauzon et coll. (2006), *op. cit.*, note 4, p. 16.

Tableau 4 Sommaire des revenus – ensemble des sociétés – imposées et non imposées, année d'imposition 2001 (montants en M\$)

	Sociétés imposées		Sociétés non imposées		Total	
	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant
Déclarations	132 533		146 378		278 911	
Revenu brut	131 084	762 109	120 480	467 457	251 564	1 229 566
Bénéfice net aux états financiers						
- Positif	123 008	73 811	52 369	30 450	175 377	104 261
- Négatif	9 312	-2 120	81 326	-24 496	90 638	-26 616
- Total	132 320	71 691	133 695	5 954	266 015	77 645
Revenu net aux fins de l'impôt						
- Positif	132 533	72 151	44 857	28 147	177 390	100 293
- Négatif	-	-	77 137	-18 657	77 137	-18 657
- Total	132 533	72 151	121 994	9 485	254 527	81 636
Déductions						
- Dividendes imposables	24 329	18 292	11 708	21 882	36 038	40 175
- Autres déductions	30 603	2 718	24 167	7 005	54 770	9 723
Revenu imposable	132 533	50 924	15 368	1 406	147 901	52 330
Impôt à payer	132 533	2 296	-	-	132 533	2 296

Source : Ministère des Finances et ministère du Revenu du Québec, *Statistiques fiscales des sociétés. Année d'imposition 2001*. Québec, 2005.

Pas de profit, pas d'impôt sur le profit

Premièrement, il importe de faire le bon constat. Si, en 2001, 52 % des entreprises au Québec n'ont pas payé d'impôt sur les profits, la raison est simple : pour la plupart, ces entreprises n'ont pas fait de profit. En effet, sur les 146 000 sociétés non imposées, plus de 81 000 (56 %) ont un bénéfice net négatif selon les états financiers et 77 000 (53 %) ont un revenu net négatif aux fins de l'impôt. Pour elles, ce n'est pas la trop grande utilisation des avantages fiscaux, mais bien l'absence de profit, qui explique l'absence d'imposition. La logique est que, si on ne fait pas de profit, on ne paie pas d'impôt sur le profit.

Néanmoins, bien des gens seront surpris d'apprendre que 34 % des entreprises québécoises (90 638 sur 266 015) avaient un bénéfice net négatif aux états financiers en 2001. Mais c'est malheureusement la réalité. La majeure partie de l'explication réside dans le fait que 99 % des entreprises qui n'ont pas payé d'impôt sur le bénéfice (144 599 sur 146 378) étaient des PME, c'est-à-dire des petites ou des moyennes entreprises. En fait, 95 % des sociétés non imposées étaient carrément des petites entreprises. Or, on sait que la fragilité financière des PME est très grande. En moyenne, elles essuient des pertes une année sur trois. Des recherches récentes menées à Statistique Canada ont révélé qu'une nouvelle entreprise manufacturière, la plupart du temps de petite taille, n'a même pas une chance sur deux de survivre plus que cinq ans²⁰.

En fait, les sociétés « non imposées » paient des impôts

Deuxièmement, lorsque les auteurs rapportent que « c'est la majorité des entreprises québécoises qui ne paient même pas un sou d'impôt²¹ », il faut bien comprendre que l'affirmation s'applique uniquement à l'impôt sur le bénéfice des sociétés. Or, l'absence d'impôt sur les profits ne signifie pas du tout que ces entreprises « non imposées » ne contribuent pas au trésor public québécois. En effet, le **tableau 2**, précédemment commenté, indique que malgré l'absence de bénéfice, le pourcentage des entreprises qui paient une forme ou l'autre des prélèvements fiscaux est de 95 %.

Pour cela, il faut rappeler qu'au Québec, le régime d'imposition des sociétés repose sur trois grands prélèvements fiscaux : 1) l'impôt sur le revenu (bénéfice), qui s'applique seulement aux entreprises qui réalisent un revenu imposable positif et sont considérées comme rentables, 2) la taxe sur le capital et 3) la taxe sur la masse salariale (cotisation au FSS), lesquelles taxes s'appliquent, peu importe que l'entreprise ait réalisé un profit ou non.

²⁰ Voir notamment John R. Baldwin, *Les disparitions du monde industriel : fermetures d'usines et retrait de capitaux*, document de recherche 11F0027MIF n° 33, Division de l'analyse micro-économique, Statistique Canada, Ottawa, mai 2005.

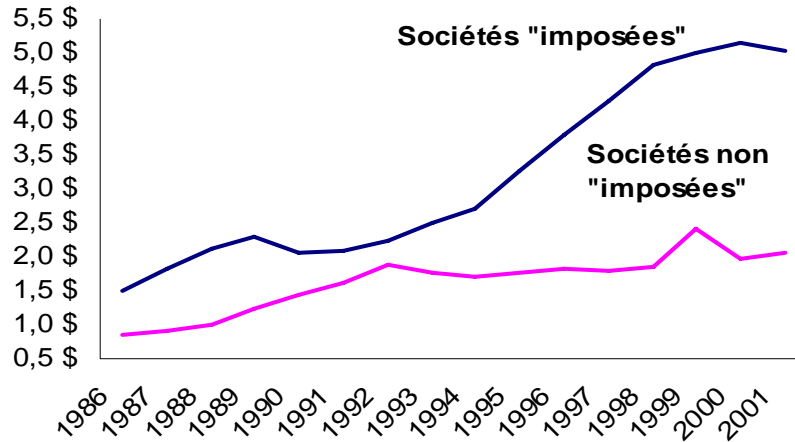
²¹ M. Bernard, L.-P. Lauzon et coll. (2006), *op. cit.*, note 4, p. 16.

Or, si les sociétés « non imposées » ne paient pas le premier de ces trois impôts (l'impôt sur le bénéfice) justement parce qu'elles ne sont pas rentables, dans presque tous les cas elles paient la taxe sur le capital, la cotisation au FSS ou, le plus souvent, les deux. Le **graphique 5** montre que ces sociétés « non imposées » ont toujours assumé le fardeau de ces deux impôts dans le passé. En 2001, leurs contributions à ces deux titres se sont élevées à 2 G\$, alors que leurs bénéfices nets selon les états financiers ont été de 6 G\$. Lorsqu'on omet cette précision fondamentale, l'affirmation selon laquelle plus de la moitié des entreprises faisant affaires au Québec « ne paient même pas un sou d'impôt » est trompeuse, parce qu'elle peut faussement laisser croire que ces entreprises supposément « non imposées » ne paient pas d'impôt du tout.

En fait, les données du **graphique 5** indiquent que le montant total payé aux doubles titres de la taxe sur le capital et du FSS par les entreprises « non imposées » représentait 29 % du total des trois grands prélèvements fiscaux payés par l'ensemble des sociétés au gouvernement du Québec. De la part de sociétés que l'on dit « non imposées » en 2001, il s'agit d'une contribution appréciable. Tout compte fait, ces modes de taxation font déjà office d'imposition minimum des entreprises – un sujet que nous allons aborder plus loin.

Le **graphique 5** permet aussi de constater qu'au cours d'une récession, comme celle de 1990 à 1993, la contribution fiscale totale des sociétés non imposées augmente et celle des sociétés imposables diminue. Cela traduit le fait que, dans une telle période, les entreprises sont plus nombreuses à essuyer des pertes et que les entreprises qui restent rentables enregistrent des profits plus faibles.

Graphique 5 Total des trois prélèvements fiscaux majeurs (impôt sur le bénéfice, taxe sur le capital et cotisation au Fonds des services de santé) payés par les sociétés « imposées » et « non imposées » – 1986-2001 (en G\$)



Source : Ministère des Finances et ministère du Revenu du Québec, *Statistiques fiscales des sociétés. Année d'imposition 2001*. Québec, 2005.

Affirmation 6 : Les entreprises québécoises reçoivent plus de subventions du gouvernement du Québec qu’elles lui versent en impôts²²

Statistique Canada estime à 4,8 G\$, en 2003²³, le montant des subventions du Québec aux entreprises. Ce chiffre était supérieur aux 3,1 G\$ récoltés par l’impôt du Québec sur le bénéfice des sociétés uniquement. Mais, encore une fois, lorsqu’on tient compte, comme il se doit, non seulement de l’impôt sur le bénéfice, mais également de la taxe sur le capital du Québec et de la cotisation au FSS, on constate que le montant des subventions provinciales aux entreprises était loin de dépasser l’ensemble des revenus fiscaux tirés des entreprises par le Québec. Les 4,8 G\$ octroyés aux entreprises en subventions en 2003 représentaient un peu plus de la moitié du total des trois grands prélèvements fiscaux. Depuis 25 ans, le poids relatif des subventions provinciales a subi des hauts et des bas, mais n’a manifesté aucune tendance persistante à augmenter ou à diminuer.

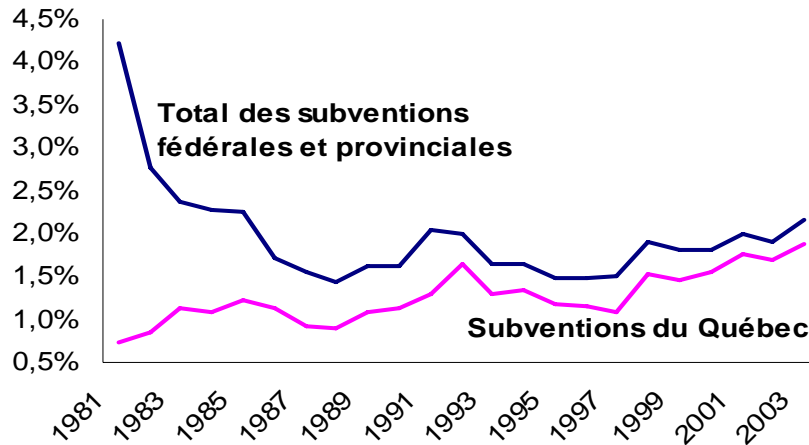
Il est vrai, par ailleurs, qu’en pourcentage du total des trois grands prélèvements fiscaux les subventions provinciales aux entreprises enregistrées par Statistique Canada sont moins élevées ailleurs au Canada (38 % en 2003) qu’au Québec (52 %).

Le graphique 6 va plus loin en montrant que le total des subventions provinciales et fédérales reçues par les entreprises du Québec a considérablement diminué en pourcentage du PIB depuis 25 ans. Ce sont les subventions fédérales qui ont baissé, laissant les subventions provinciales occuper une part croissante de l’ensemble. La situation au Québec est cependant en train d’évoluer, puisque les trois derniers ministres des Finances du Québec (Marois, Séguin et Audet) ont commencé à réduire la portée de l’aide financière gouvernementale aux entreprises depuis quatre ans.

²² M. Bernard, L.-P. Lauzon et coll. (2006), *op. cit.*, note 4, p. 19-20.

²³ Statistique Canada, *Banque de données CANSIM II*, tableau 384-0010, série v691139.

Graphique 6 Montant des subventions fédérales et provinciales versées aux entreprises québécoises en pourcentage du PIB – 1981-2003



Source : Statistique Canada, *Banque de données CANSIM II*, séries v687511, v691135 et v691139.

Enfin, une précision importante s'impose sur les montants de subventions aux entreprises compilées par Statistique Canada. En effet, le système de gestion financière de Statistique Canada considère comme de l'aide aux entreprises, toute mesure dont l'argent est encaissé par les entreprises. Cette définition considère, par exemple, les subventions aux centres de la petite enfance et aux garderies comme des subventions aux entreprises. Cette définition d'entreprise inclut également des transferts à des travailleurs autonomes, tels des médecins, ainsi qu'à certaines entreprises publiques. Cela explique en grande partie la différence entre le chiffre de Statistique Canada de 4,8 G\$ et celui qui est habituellement cité par le gouvernement du Québec soit 2,6 G\$ d'aide aux entreprises. Face à cet élément, il faut reconnaître qu'une partie non négligeable de la hausse des subventions aux entreprises comptabilisée par Statistique Canada au cours des dernières années provient en fait de l'augmentation des montants versés aux garderies dans le cadre du programme de services de garde à 7 \$, qui sont passés de 290 M\$ en 1997 à 1,2 G\$ en 2003²⁴.

²⁴ Québec, ministère de la Famille, des Aînés et de la Condition féminine, *Rapport annuel*, années diverses.

Affirmation 7 : De généreux avantages fiscaux permettent à beaucoup d'entreprises d'éviter de payer de l'impôt malgré qu'elles affichent des bénéfices nets positifs²⁵

Les auteurs font remarquer que, parmi les 146 000 sociétés non imposées en 2001, il y en avait une proportion appréciable qui affichaient pourtant un bénéfice net positif selon les états financiers (52 000 ou 36 %) ou un revenu net positif aux fins de l'impôt (45 000 ou 31 %). Ils sont d'avis que, trop souvent, les compagnies bénéficient de déductions leur permettant de diminuer leur revenu imposable, évitant ainsi de payer de l'impôt même si leur revenu net est positif. Jugeant ces avantages fiscaux excessifs, ils préconisent l'instauration au Québec d'un impôt minimum des sociétés. Nous allons revenir plus loin sur la question de l'impôt minimum. Pour l'instant, nous nous demandons si les déductions visées méritent d'être qualifiées d'excessives.

Ce n'est jamais une bonne idée de condamner un accusé sans procès. Avant de considérer comme déraisonnables les mécanismes qui permettent aux entreprises « non imposées » de réduire leur revenu net aux fins de l'impôt, il faut d'abord en comprendre la nature exacte. À cette fin, le **tableau 5** présente, toujours pour l'année 2001, les montants des déductions qui ont permis à des sociétés affichant un revenu net positif global de plus de 28 G\$ de s'en tirer sans payer d'impôt. Trois déductions sont en cause : les dons de charité, les dividendes inter-sociétés et les pertes d'années antérieures. Comme on le voit au tableau, les deux dernières mesures, soit les dividendes inter-sociétés et les pertes d'années antérieures, représentent à elles seules 99,8 % de la réduction du revenu net positif. Ce sont donc elles qui, essentiellement, permettent à la plupart de ces 45 000 sociétés ayant un revenu net positif de ne pas payer d'impôt.

²⁵ M. Bernard, L.-P. Lauzon et coll. (2006), *op. cit.*, note 4, p. 16-18.

Tableau 5 **Déductions applicables au revenu net des sociétés québécoises non imposées qui ont un revenu net positif aux fins de l'impôt – 2001**

	Nombre de sociétés	Montant (M\$)	%
Revenu net	44 857	28 142	–
Déductions			
Dons	1 566	53	0,2
Dividendes	8 417	21 164	75,2
Pertes d'autres années	23 638	6 931	24,6
Total	–	28 149	100,0

Source : Ministère des Finances et ministère du Revenu du Québec, *Statistiques fiscales des sociétés. Année d'imposition 2001*. Québec, 2005.

Les dividendes inter-sociétés

La plus importante des déductions fiscales permettant à des entreprises qui enregistrent un revenu net positif de ne pas payer d'impôt est la non-imposition des dividendes inter-sociétés. Les données du **tableau 5** indiquent que les trois quarts du montant total des déductions, soit 21,2 G\$ sur 28,1 G\$, sont attribuables à cette mesure.

La non-imposition des dividendes inter-sociétés permet à une entreprise B qui reçoit des dividendes d'une entreprise A de soustraire ce montant de son revenu imposable, parce qu'il a déjà été imposé dans l'entreprise A. Il est donc faux de penser que les dividendes ainsi soustraits du bénéfice imposable de l'entreprise B échappent au fisc. S'ils sont déduits du revenu imposable de B, c'est tout simplement qu'ils font déjà partie du bénéfice imposable de A. Les inclure à nouveau dans le bénéfice imposable de B serait inéquitable, car cela équivaldrait à ériger la double imposition en système.

Le **tableau 6** illustre l'enjeu fiscal soulevé par la déduction pour dividendes inter-sociétés en recourant à un exemple simplifié. Il compare les impôts fédéraux et provinciaux payés sur un bénéfice initial de 100 \$, selon qu'il est réalisé 1) par une entreprise non incorporée (comme, par exemple, un travailleur autonome), ou 2) par une société A qui le

verse en dividende à une société B, laquelle le reverse à son tour à l'un de ses actionnaires – une personne physique. Dans ce dernier cas, où A verse le dividende à B, deux règles fiscales sont comparées : 2a) la règle actuellement en vigueur, suivant laquelle le dividende versé par A à B est déductible du revenu imposable de B; et 2b) le cas théorique de la double imposition, qui se produirait si le dividende versé par A à B était, au contraire, inclus dans le revenu imposable de la société B.

Le **tableau 6** permet de faire deux constatations. La première est que le poids des impôts des sociétés et des particuliers est sensiblement le même selon que le bénéfice est réalisé par une entreprise non incorporée (cas 1) ou par une société soumise au régime actuel, qui exclut la double imposition (cas 2a). Le total de tous les impôts payés est de 48,22 % dans le cas 1 et de 49,02 % dans le cas 2a. On observe ici le souci du régime fiscal actuel d'éviter qu'une société base sa décision de gagner des bénéfices par l'intermédiaire d'une autre société sur des raisons purement fiscales.

La seconde constatation est que, lorsque le bénéfice d'une société A transite par une autre société B avant d'être reversé à l'actionnaire (personne physique), il y aurait automatiquement double imposition du revenu si on ne permettait pas à la société B de déduire le dividende en transit de son revenu imposable. Le simple ajout d'une société intermédiaire pour un bénéfice identique de 100 \$ augmenterait le taux d'impôt global de l'actionnaire de 49,09 % (cas 2a, en l'absence de double imposition) à 59,27 % (cas 2b, en présence de double imposition).

Le mécanisme permettant à l'entreprise B de soustraire les dividendes reçus d'une entreprise A sert donc simplement à éviter qu'un même bénéfice soit imposé plus d'une fois. Il a pour effet d'éliminer l'imposition en cascade et de faire comme si l'entreprise A avait directement versé le dividende à l'actionnaire (personne physique). Naturellement, si on abolissait la disposition permettant la déduction des dividendes inter-sociétés, aucune société ne serait intéressé à faire transiter ses dividendes par une autre société. Elle s'arrangerait pour verser tous ses dividendes directement aux actionnaires, de sorte que l'abolition de la déduction n'enrichirait pas le fisc.

Tableau 6 : Illustration de l'incidence du régime fiscal sur un bénéfice de 100 \$ versé en dividende, selon le type d'entreprise et le mode de versement et d'imposition du dividende, 2006 – Québec

	<u>Cas 1</u> Entreprise privée non incorporée	<u>Cas 2a</u> Société privée sans double imposition	<u>Cas 2b</u> Société privée avec double imposition
Bénéfice initial	100,00	100,00	100,00
Régime d'imposition des sociétés			
Impôts des sociétés combinés de A**	n.a.*	<u>20,00</u>	<u>20,00</u>
Bénéfices nets après impôts de A	n.a.	80,00	80,00
Dividendes versés par A à B (= un revenu pour B)	n.a.	s.o.	80,00
Impôts des sociétés combinés de B**	n.a.	s.o.	<u>16,00</u>
Bénéfices nets après impôts de B	n.a.	s.o.	64,00
Régime d'imposition des particuliers			
Dividendes reçus par l'actionnaire	n.a.	80,00	64,00
Impôts des particuliers combinés**	<u>48,22</u>	<u>29,09</u>	<u>23,27</u>
Total de tous les impôts payés sur le bénéfice initial de 100 \$	48,22	49,09	59,27
Revenu disponible de l'actionnaire après tous les impôts payés sur les 100 \$	51,78	50,91	40,73

* Société privée.

** Taux d'impôt au terme des réformes annoncées par le Québec et le fédéral. Le taux utilisé dans cet exemple pour les sociétés est 20 %. Le taux réel est de 21,62 % pour les premiers 300 000 \$ de revenus des sociétés admissibles à la déduction pour petite entreprise.

Source : Voir le texte.

Les pertes reportées d'années antérieures

Une autre déduction importante permet à toute entreprise d'utiliser le montant des pertes subies au cours d'autres années pour réduire son revenu imposable de l'année courante. Les données du **tableau 5** indiquent que le quart du montant total des déductions, soit 7 G\$ sur 29 G\$, est attribuable à cette disposition fiscale.

Dès qu'on s'entend pour imposer les bénéfices, il faut accepter que les pertes puissent réduire les montants imposés. Il ne serait pas logique que l'État impose le profit, mais

qu'il se défile en cas de perte. Le report de pertes cherche à compenser le caractère artificiel du découpage de l'activité de l'entreprise en exercice de 365 jours. Il a un objectif élémentaire d'équité entre les compagnies. Les reports de pertes permettent d'éviter que les entreprises qui opèrent dans un environnement plus instable, et dont les profits sont par conséquent plus variables, soient pénalisées par rapport à celles qui opèrent dans un environnement plus stable et prévisible. Les exploitations agricoles, les entreprises minières et forestières, les entreprises de construction, et les entreprises de petite taille sont des exemples évidents d'entreprises à profits fluctuants auxquelles on ne veut pas nuire. Le mécanisme permettant ainsi de soustraire du revenu imposable des sociétés les pertes d'années antérieures n'est pas une particularité québécoise.

Comme le **tableau 6** l'a fait pour la déduction des dividendes inter-sociétés, le **tableau 7** illustre maintenant par un exemple simplifié l'enjeu fiscal soulevé par la déduction pour pertes d'autres années. Il compare le total des impôts à payer sur cinq ans par deux sociétés, A et B, qui réalisent le même niveau cumulatif de bénéfices au bout de ces cinq années, selon que leurs profits sont stables ou fluctuants dans le temps et selon que la déduction des pertes d'années antérieures est permise ou non par le fisc.

Tableau 7: Illustration de l'incidence du régime fiscal sur les impôts totaux à payer par deux sociétés enregistrant le même niveau de bénéfices sur cinq ans, selon le profil temporel des bénéfices et selon la possibilité ou non de déduire les pertes d'autres années du revenu imposable, 2006 - Québec

		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total des 5 années
Report des pertes permis	Société A						
	Bénéfices nets	-200 000\$	300 000\$	300 000\$	-200 000\$	300 000\$	500 000\$
	Moins : Pertes reportées	0\$	200 000\$	0\$	0\$	200 000\$	n.a.
	Égal : Revenu imposable	0\$	100 000\$	300 000\$	0\$	100 000\$	500 000\$
	Impôts (20%)	0\$	20 000\$	60 000\$	0\$	20 000\$	100 000\$
	Société B						
	Bénéfices nets	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	500 000\$
	Impôts (20%)	20 000\$	20 000\$	20 000\$	20 000\$	20 000\$	100 000\$
Aucun report des pertes	Société A						
	Bénéfices nets	-200 000\$	300 000\$	300 000\$	-200 000\$	300 000\$	500 000\$
	Impôts (20%)	0\$	60 000\$	60 000\$	0\$	60 000\$	180 000\$
	Société B						
	Bénéfices nets	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	500 000\$
	Impôts (20%)	20 000\$	20 000\$	20 000\$	20 000\$	20 000\$	100 000\$

Source : Voir le texte.

On suppose que, pour l'ensemble des cinq années, les deux sociétés enregistrent le même bénéfice cumulé de 500 000 \$, mais que leurs profils financiers sont très différents à l'intérieur de cette période. La société A fait du rafting, essuyant une perte de 200 000 \$ à deux reprises et affichant un bénéfice de 300 000 \$ pour les trois autres années. La société B, elle, vogue sur un long fleuve tranquille, enregistrant un gain stable de 100 000 \$ chaque année pendant cinq ans. Il semblerait assez logique qu'une société A ayant réalisé, au cours des cinq dernières années, trois années de bénéfices nets positifs de 300 000 \$ et deux années de bénéfices nets négatifs de 200 000 \$ finisse par payer, au bout de cinq ans, le même montant d'impôts sur son bénéfice qu'une société B ayant affiché un bénéfice net positif de 100 000 \$ chaque année pendant ces cinq ans. Or, ce n'est pas du tout ce qui se produirait si le mécanisme de report des pertes n'était pas permis.

C'est ce que les calculs effectués au **tableau 7** démontrent. La partie supérieure du tableau permet de constater que, lorsque le report des pertes d'années antérieures est permis comme c'est le cas dans le régime actuel, les deux sociétés réalisant 500 000 \$ de

bénéfices sur cinq ans paient le même impôt total de 100 000 \$ – en supposant un taux d'imposition fédéral et provincial combiné de 20 %. Par contre, la partie inférieure du tableau démontre que, si aucun mécanisme ne prévoyait le report des pertes d'années antérieures, les deux sociétés ne paieraient plus le même montant total d'impôt, même si elles réalisaient toutes les deux le même bénéfice cumulé de 500 000 \$ sur les cinq années. Avec ses deux années de pertes de 200 000 \$ et ses trois années de profits de 300 000 \$, la société A aurait une facture globale d'impôt de 180 000 \$ (20 % de 900 000 \$), alors qu'avec ses cinq profits annuels stables de 100 000 \$, la société B aurait une facture globale beaucoup plus légère de 100 000 \$ (20 % de 500 000 \$).

Considérer comme un « avantage fiscal » la possibilité d'appliquer les pertes réalisées contre le revenu imposable d'années ultérieures n'a donc aucun sens. Ce mécanisme ne vise qu'à assurer un meilleur appariement entre les profits et les pertes d'une société en fonction de leur caractère cyclique. Il permet d'éviter que le fisc pénalise indûment les entreprises qui subissent un environnement économique plus instable que la moyenne, encore une fois comme les exploitations agricoles, les entreprises minières et forestières, les entreprises de construction, les PME, etc.

En résumé, les auteurs jugent déraisonnables les mécanismes qui permettent à nombre de compagnies de diminuer leur revenu imposable, voire à éviter de payer de l'impôt même si leur revenu net est positif. Ce n'est pas notre avis. Nous avons démontré, au contraire, qu'il n'y a aucune raison de se scandaliser des déductions pour dividendes inter-sociétés et pour pertes d'années antérieures, qui représentent à elles seules 99,8 % de la réduction du revenu net positif des sociétés québécoises. Dans le premier cas, il s'agit simplement d'éviter de taxer le même bénéfice deux fois; dans le second cas, il s'agit d'éviter un traitement fiscal inéquitable pour les entreprises qui subissent des fluctuations cycliques de plus grande amplitude que la moyenne. Cela explique pourquoi toutes les provinces canadiennes et tous les pays accordent ces deux déductions à leurs entreprises.

En plus des déductions pour dividendes inter-sociétés et pour pertes d'années antérieures, Québec et Ottawa consentent plusieurs avantages fiscaux aux sociétés dans le calcul du

revenu imposable à partir du bénéfice net selon les états financiers. Nous convenons tout à fait qu'il faut « faire le ménage » périodiquement dans ces mesures fiscales. Nous souhaitons simplement qu'on y procède sans esprit vindicatif, en soupesant méticuleusement le pour et le contre de chaque mesure, le plus objectivement possible.

Affirmation 8 : L'instauration d'un impôt minimum des sociétés au taux de 5 % des bénéfices avant impôt aurait permis au gouvernement du Québec de recueillir 1,2 G\$ en 1999 [1,5 G\$ en 2006] auprès des entreprises réalisant un bénéfice comptable, mais ne payant pas présentement d'impôt²⁶

Ayant observé qu'une proportion appréciable et, à leurs yeux, inacceptable des entreprises évitent de payer de l'impôt malgré un revenu net positif, les auteurs proposent de corriger cette situation en instaurant au Québec un impôt minimum de 5 % sur les bénéfices des sociétés. Appliquant directement ce pourcentage aux 24 G\$ de revenu net positif réalisé par les entreprises « non imposées » en 1999, ils concluent que leur impôt minimum aurait permis au fisc québécois de percevoir 1,2 G\$ (5 % de 24 G\$) de plus que les 2 G\$ qu'il a en fait récolté en impôt sur le bénéfice des sociétés cette année-là. Bref, selon leur calcul, l'introduction d'un impôt minimum de 5 % aurait produit une augmentation de 60 % des recettes fiscales en provenance de l'impôt sur le revenu des sociétés. Les données les plus récentes portant sur l'année 2001 font état d'un revenu net positif de 28 G\$ réalisé par les entreprises « non imposées ». Leur impôt minimum de 5 % aurait donc produit une recette fiscale supplémentaire de 1,4 G\$. Cela équivaldrait, là aussi, à une hausse de 60 % de la recette fiscale tirée de l'impôt sur le bénéfice par le fisc québécois, puisque cette dernière passerait de 2,3 G\$ à 3,7 G\$. En 2006, l'addition à la recette projetée par la formule des auteurs dépasserait sans aucun doute les 1,5 G\$.

Nous ne pensons pas que cette idée mérite d'être poursuivie. Car de deux choses, l'une : ou bien elle serait appliquée sans nuance, comme le recommandent les auteurs, et alors cela risquerait de causer un sérieux dommage à l'économie du Québec; ou bien elle serait appliquée avec circonspection comme l'a fait le gouvernement Rae en Ontario, et alors elle ferait augmenter d'environ 2 % seulement, et non pas de 60 %, la recette fiscale tirée de l'impôt sur le revenu des sociétés par le fisc québécois.

Ontario : un impôt minimum des sociétés à rendement minime

²⁶ M. Bernard, L.-P. Lauzon et coll. (2006), *op. cit.*, note 4, p. 16-18.

L'Ontario prélève un impôt minimum sur le revenu des sociétés depuis que le gouvernement Rae l'a introduit en 1994²⁷. C'est la seule province canadienne à s'être engagé dans cette voie. Cet impôt s'applique aux corporations dont l'actif total est supérieur à 5 M\$ ou dont le revenu brut est supérieur à 10 M\$²⁸. Le taux d'assujettissement est de 4 % du revenu comptable²⁹. Ce revenu est calculé selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR), mais est soumis à quatre importants ajustements³⁰.

Premièrement, à l'instar de tout régime normal d'imposition des sociétés, l'Ontario permet de soustraire les dividendes inter-sociétés du calcul de l'impôt minimum des sociétés. La raison est exactement celle que nous venons d'exposer dans la section précédente : éviter de taxer deux fois le même revenu. Deuxièmement, l'Ontario permet de soustraire du revenu imposable des années subséquentes les pertes calculées aux fins de l'impôt minimum des sociétés. Encore une fois, la raison est celle que nous venons d'exposer dans la section précédente : tenir compte des cycles économiques d'amplitude très variable subis par les entreprises de divers types. Troisièmement, l'impôt minimum ontarien des sociétés ne s'applique au bénéfice comptable de l'entreprise qu'en proportion des affaires faites en Ontario même. Soustraire la portion des bénéfices nets qui est gagnée et imposée dans les autres provinces canadiennes va de soi. Enfin, quatrièmement, l'Ontario détermine son impôt minimum en tenant aussi compte des impôts que l'entreprise paie à l'étranger.

Ce qu'il faut retenir de ces ajustements, c'est que le gouvernement Rae a jugé, comme tous les experts en fiscalité, que la non-imposition des dividendes inter-sociétés, la possibilité de reporter les pertes, la limitation de l'imposition à la proportion des affaires faites en Ontario et la soustraction des impôts payés à l'étranger ne constituent pas des avantages fiscaux, mais de simples mécanismes de taxation visant à imposer

²⁷ P. Hickey, « Ontario CMT Issues », *Canadian Tax Highlights*, vol. 11, n° 8. Canadian Tax Foundation. Toronto, août 2003.

²⁸ Ontario Investment Service, *Taxation in Ontario*, Toronto, 2004, p. 17.

²⁹ *Id.*

³⁰ K. Treff et D. Perry. *Finances of the Nation 2005*. Canadian Tax Foundation. Toronto, 2006.

correctement les bénéfices des sociétés. C'est pourquoi il a permis que ces déductions soient soustraites du revenu imposable avant d'appliquer son impôt minimum.

Le gouvernement Rae a doté son impôt payable au titre de l'impôt minimum des sociétés d'une cinquième propriété : lorsqu'il est supérieur à l'impôt ontarien normal sur les profits, l'excédent payé peut être récupéré au cours des dix années subséquentes³¹. Cette récupération de l'impôt minimum, tout à fait cohérente avec le principe du report des pertes, se fait en diminution de l'impôt ontarien normal sur les profits pourvu que ce dernier excède l'impôt minimum pour ces années. Ainsi, dans bien des cas, l'impôt minimum ontarien n'est pas vraiment un impôt additionnel, mais équivaut plutôt à un devancement de son impôt exigible dans les années futures³².

Inévitables en pratique, ces diverses caractéristiques de l'impôt minimum ontarien ont une conséquence financière majeure : il ne peut pas rapporter beaucoup au trésor public. Le vérificateur général de l'Ontario a indiqué qu'en 2000 l'impôt minimum des sociétés a recueilli 139 M\$. Ce montant équivalait à moins de 2 % de la recette fiscale de 7,2 G\$ que la province tire de l'impôt sur le bénéfice des sociétés³³. L'impôt minimum a donc procuré un rendement minime à l'Ontario.

Québec : un rendement estimatif de 75 M\$, et non de 1,5 G\$, en 2006

Combien rapporterait un impôt minimum des sociétés à 4 % au trésor québécois si les mêmes paramètres qu'en Ontario étaient en vigueur? Une approximation simple pour l'année 2001 au Québec consiste à l'évaluer, comme en Ontario, à 2 % du total de l'impôt sur le bénéfice des sociétés récolté cette année-là, soit 2,3 G\$. Ce calcul donne 46 M\$. Si le taux de l'impôt minimum du Québec était fixé à 5 %, comme le recommandent les auteurs, plutôt qu'à 4 % comme en Ontario, l'estimation du rendement serait portée à 58 M\$. Enfin, si on tient compte du fait que les profits des compagnies ont augmenté depuis 2001, on peut envisager que le rendement d'un tel impôt minimum au

³¹ Ontario Investment Service (2004), *op. cit.*, note 28, p. 17.

³² Commission sur la fiscalité et le financement des services publics, *L'impôt des sociétés*, fascicule 12, annexe 6, Québec, 1996.

³³ Auditor General of Ontario, *2005 Annual Report*. Toronto, 2005.

Québec atteindrait 75 M\$ en 2006. La hausse de 60 % de la recette fiscale prévue par les auteurs, qui équivaudrait à plus de 1,5 G\$ en 2006, est par conséquent nettement irréaliste.

Pour arriver à un résultat de plus de 1,5 G\$ en 2006, l'impôt minimum des sociétés que les auteurs veulent introduire au Québec ne permettrait aucune déduction relative aux dividendes inter-sociétés, ne tiendrait pas compte des pertes subies au cours des années antérieures, étendrait l'assiette fiscale aux affaires faites dans les autres provinces canadiennes, ne tiendrait pas compte des impôts payés à l'étranger, et ne permettrait aucune récupération future des excédents payés dans le passé. Incontestablement, cette proposition d'impôt minimum des sociétés entraînerait une double imposition des dividendes, une surtaxation des entreprises opérant dans un environnement économique plus fragile que la moyenne, et un principe d'extra-territorialité fiscale qui irait à l'encontre de l'esprit, voire de la lettre, du droit fiscal canadien et international. Il y aurait grand risque de dommage à l'économie et à la réputation internationale du Québec.

Rejet par la Commission D'Amours et le Comité Mintz

Nous ne sommes pas les seuls à penser que l'impôt minimum des sociétés est une mauvaise idée au-delà d'une apparence d'équité. C'est également l'avis des deux principaux panels d'experts qui se sont penchés sur la question depuis dix ans, soit la Commission québécoise sur la fiscalité et le financement des services publics (Commission D'Amours) et le Comité technique fédéral sur la fiscalité des entreprises (Comité Mintz).

Ces deux groupes ont rejeté dans les termes suivants la possibilité d'introduire une imposition minimale des bénéficiaires des sociétés :

« Le gouvernement ne devrait pas introduire un impôt minimum dans la structure de taxation des sociétés. Il devrait plutôt exercer un contrôle plus serré des dépenses fiscales des sociétés. »

Commission sur la fiscalité et le financement des services publics³⁴

« Le comité est cependant d'avis qu'on peut éviter d'appliquer un impôt minimum général des sociétés distinct – avec toutes les complications et distorsions qui en découlent – en rendant le régime actuel d'imposition des bénéficiaires plus équitable et plus neutre. »

Comité technique de la fiscalité des entreprises³⁵

Nous ne saurions mieux dire.

³⁴ Commission sur la fiscalité et le financement des services publics, *Rapport de la commission : Ensemble pour un Québec responsable*, Québec, 1996, p. 57.

³⁵ *Rapport du Comité technique sur la fiscalité des entreprises*, Ottawa, 1997, p. 4-22.

Conclusion

Nous avons examiné une à une huit affirmations laissant croire à une défiscalisation des entreprises au Québec. Chacune d'entre elles s'avère non fondée. Nos huit conclusions sont les suivantes :

1. Au Québec, au cours des dernières décennies, les profits et les salaires ont augmenté au même rythme.
2. Au Québec, les gouvernements imposent de plus en plus les profits des entreprises.
3. La TPS fédérale actuelle est répercutée intégralement dans les prix de vente payés par les consommateurs tout comme l'était l'ancienne taxe fédérale de vente (la TFV).
4. Les impôts des entreprises pèsent de plus en plus lourd dans les revenus fiscaux des gouvernements et dans le revenu intérieur total du pays.
5. La quasi-totalité des entreprises québécoises paient des impôts.
6. Les entreprises québécoises versent beaucoup plus d'impôts au gouvernement du Québec qu'elles reçoivent de subventions.
7. Si plusieurs entreprises ne paient pas d'impôt malgré qu'elles affichent des bénéfices nets positifs, c'est en raison de mécanismes fiscaux mondialement utilisés, permettant notamment d'éviter la double imposition des profits distribués inter-sociétés et de reporter les pertes sur un autre exercice.
8. L'expérience récente de l'Ontario montre qu'un impôt minimum des sociétés au taux de 5 % des bénéfices avant impôt ne procurerait pas plus que 75 M\$ par année au fisc québécois.

Ainsi, contrairement à une affirmation maintes fois entendue, et fort répandue dans la croyance populaire, le poids global de l'imposition des sociétés a considérablement augmenté au Québec au cours des dernières décennies. Il restera maintenant à déterminer si cela est une bonne chose. Il se pourrait que taxer lourdement le capital productif investi par les entreprises, comme le fait le Québec, ne soit pas la meilleure manière de réaliser

le double objectif fondamental que vise toute société équilibrée : d'une part, favoriser la création d'emploi et de richesse; et, d'autre part, faire payer leur juste part d'impôt aux classes favorisées.

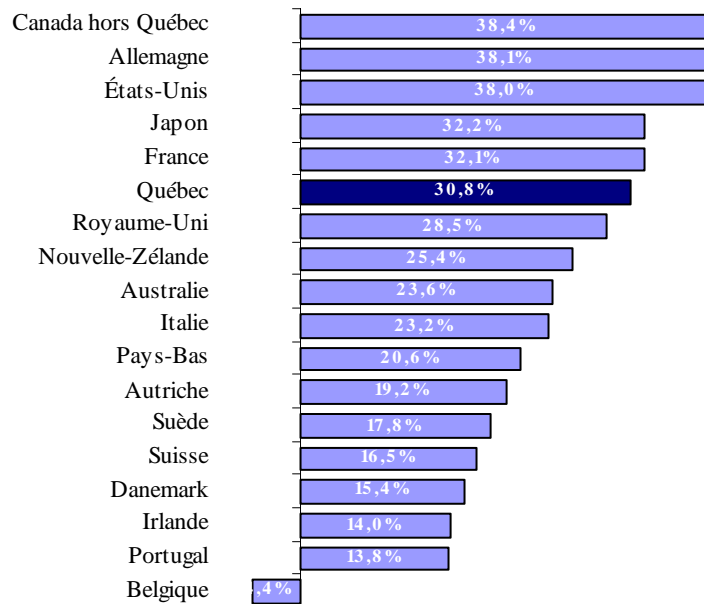
L'analyse historique démontre que, contrairement à l'opinion répandue, le fardeau fiscal des sociétés québécoises n'a pas diminué depuis 20 ou 40 ans, bien au contraire. Malgré la mise en place de mesures fiscales préférentielles, le poids global de l'imposition des sociétés a considérablement augmenté au cours des dernières décennies. Les sociétés québécoises, en somme, contribuent plus que jamais aux finances publiques. Il reste maintenant à vérifier si cela est en réalité une bonne chose. À cet égard, nous allons maintenant conclure en ajoutant une dimension internationale et en posant la question suivante : se pourrait-il qu'au Québec les gouvernements imposent trop lourdement le capital productif investi par les entreprises?

La raison fondamentale pour laquelle la question du fardeau fiscal imposé au capital productif investi par les entreprises se pose est que plus ce capital productif est taxé, moins il est rentable pour les entreprises de faire de nouveaux investissements en usines, en immeubles, en machines et en équipement. Une fiscalité du capital trop lourde peut endommager la capacité du Québec d'attirer et de retenir chez lui les investissements d'entreprises québécoises et extérieures, et nuire ainsi à la création d'emploi et de richesse sur son territoire.

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 7** compare les taux marginaux effectifs de taxation pour un investissement de 100 \$ dans divers pays industrialisés en 2006. On y constate tout d'abord que le Québec impose moins lourdement le capital investi par ses entreprises que le Canada hors Québec et les États-Unis. La principale raison qui explique la situation particulière du Québec en

Amérique du Nord est que les dépenses d'investissement de ses entreprises sont exemptées de la taxe de vente du Québec.

Graphique 7 : Taux marginal effectif d'imposition des nouveaux investissements des entreprises dans quelques pays industrialisés en 2006



Sources: J. M. Mintz, « The 2006 Tax Competitiveness Report: Proposals for Pro-Growth Tax Reform » *Commentary*, No. 219, C.D. Howe Institute, Toronto, septembre 2006.

C. Duanjie et J. M. Mintz, « Federal/Provincial Combined Marginal Effective Tax rates on Capital 1997-2006, 2010 », supplementary information for *Business Tax Reform: More Progress Needed*, C.D. Howe Institute e-brief, juin 2006.

Mais quoi qu'il en soit de cette position du Québec en Amérique du Nord, il est un autre fait que le **graphique 7** met en relief : plusieurs petits pays européens comme les Pays-Bas, la Suède, la Suisse, l'Irlande, le Portugal et la Belgique imposent beaucoup plus légèrement que le Québec le capital investi par leurs entreprises. Leur stratégie repose sur trois hypothèses. Premièrement, surtaxer l'investissement des entreprises n'est pas une bonne manière de favoriser la création d'emploi et de richesse. Deuxièmement, la facture des impôts sur le capital n'est pas entièrement payée par les actionnaires des compagnies, parce qu'ils peuvent refiler une bonne partie de la note à leurs clients (en haussant leurs prix), à leurs fournisseurs (en les payant moins cher), ou encore à leurs employés (en ralentissant leurs hausses de salaire). Troisièmement, taxer les entreprises n'étant pas du

tout la même chose que taxer les riches, il vaut mieux attraper les riches ailleurs qu'à l'impôt des entreprises. La question dont il faut maintenant débattre est de savoir si ce serait une bonne chose pour le Québec d'imiter ces pays.