

POUR UNE POLITIQUE INDUSTRIELLE MODERNE À LONG TERME

Mémoire présenté au Ministère des Finance du Québec
dans le cadre des consultations budgétaires 2020-2021

Pierre Lortie
Conseiller principal, Affaires

Février 2020

POUR UNE POLITIQUE INDUSTRIELLE MODERNE À LONG TERME

« Je n'accepte pas que notre niveau de richesse soit inférieur à celui de nos voisins canadiens et américains. »

François Legault
28 novembre 2018

Nous souscrivons d'emblée à l'objectif de faire en sorte que le Québec ne reçoive plus de paiement de péréquation parce qu'il aura atteint – voir dépassé – le niveau moyen de richesse par habitant au Canada. Cet objectif nous interpelle car il invite à faire un « nouveau » choix de société axé sur la croissance économique, la création de richesse et l'augmentation du niveau de vie des ménages dans l'ensemble du Québec.

Le gouvernement du Québec doit profiter de la situation enviable des finances publiques pour élaborer et mettre en œuvre une politique industrielle moderne et à long terme axé sur **un** objectif précis : éliminer l'écart de richesse per capita avec la moyenne canadienne. Cette politique devrait s'appuyer sur un consensus sociétal afin d'assurer sa pérennité au-delà des cycles électoraux.

Nous convenons que l'idée de formuler et de mettre en œuvre une politique industrielle compris dans son sens large tranche avec le consensus prévalant depuis nombre d'années chez les économistes à l'effet que ces politiques ont généralement été contre-productive et qu'elles se sont avérées des échecs coûteux pour l'économie (et la société)¹. Plus récemment, d'autres économistes réputés soutiennent qu'il est urgent et nécessaire d'adopter une politique industrielle car les évolutions économiques ne sont jamais le simple reflet des effets impersonnels du marché, car elles sont influencées par le poids fondamental des facteurs politiques². Il suffit d'examiner les réactions des entreprises et gouvernements européens au déploiement du programme allemand « Industrie 4.0 » et l'émulation qu'il provoque pour apprécier l'importance que l'on accorde à de telles initiatives stratégiques public-privé. De même, les deux volets de la politique industrielle chinoise (e.g. « Une Ceinture, une Route » et « Made in China 2025 ») ne laissent aucune économie occidentale, notamment les États-Unis, indifférente quant aux défis technologiques qu'elles doivent affronter pour demeurer concurrentielles. Signe des temps, on

¹ Josh Lerner, « Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed – and what to do about it », Princeton University Press, 2009.

² Anthon Herman, "America Needs an Industrial Policy", American Affairs, Winter 2019, Volume 3, Number 4.

assistera le mois prochain (e.g. mars 2020) au dévoilement de la nouvelle « stratégie industrielle » de l'Union Européenne qui s'annonce plus musclée que les précédentes. Le Québec n'y échappera pas.

Nous suggérons au gouvernement du Québec d'élaborer en collaboration avec les principaux partenaires sociaux et économiques une véritable stratégie industrielle ayant pour motif conducteur de rattraper le niveau moyen de richesse per capita au Canada d'ici 2035. Notre suggestion procède de quatre raisons principales :

Premièrement, l'ampleur du « creux » à combler pour atteindre l'objectif est important. En 2018, l'écart entre le PIB per capita du Québec comparé à la moyenne canadienne s'élevait à 7,427.00 \$; ce déficit de richesse per capita représentait 15 % de notre PIB per capita. Par rapport à l'Ontario, l'écart de richesse par habitant s'est creusé de 29 % entre 2009 et 2018. Manifestement, le Québec a fait fausse route en matière de croissance économique. Pourquoi?

Deuxièmement, le Québec va être confronté à de puissants « vents contraires » qui handicaperont le rythme de la croissance économique future du Québec. La diminution relativement rapide de la population active et les pressions sur le marché du travail liées, entre autres, au fait que le plein emploi est déjà atteint auront un impact négatif sur l'évolution de la productivité du travail³. Les projections de la croissance économique réelle annuelle moyenne 2018 à 2038 indiquent un taux attendu de 1,3 % comparé à 2,0 % entre 1997 et 2017⁴.

Troisièmement, le processus de globalisation a atteint la maturité et, sous l'impulsion des technologies numériques, se transforme⁵. Les chaînes d'approvisionnement qui constituaient un énorme marché pour les entreprises innovatrices sont maintenant bien structurées et généralement hermétiques à l'ajout de nouveaux fournisseurs⁶. Pour les entreprises québécoises, l'augmentation du niveau de concentration de l'industrie américaine va rendre de plus en plus difficile la pénétration de ce marché clé⁷. Dans les secteurs qui profitent des

³ Charles Goodhart, Maroj Pradhan, "Demographies will reverse three multi-decade global trends", BIS Working Papers n°. 656, Août 2017.

⁴ Yves St-Maurice, Luc Godbout, Matthieu Arseneau et Suzie St-Cerny (2018), *La soutenabilité budgétaire à long terme du Québec, édition 2018. Des défis subsistent*, Cahier de recherche no 2018-14, Chaire en fiscalité et en finances publiques.

⁵ Richard Baldwin, "Globalization is close to its 'holy cow' moment: why we must rethink our outdated ideas about international trade", Chicago Booth Review, 30 avril 2018.

⁶ Blanchard, Olivier, and Adam S. Posen. "Reality Check for The Global Economy". Peterson Institute of International Economics, 2016.

⁷ Gutiérrez, German and Thomas Philippon. "How EU Markets Became More Competitive Than US Markets: A Study of Institutional Drift". NBER Working Paper no. 24700., 2018.

économies de réseaux, l'accès est, à toute fin pratique, exclu. « Le gagnant rafle tout » n'est pas une thèse mais la dure réalité⁸.

Quatrièmement, la stagnation de l'intensité du commerce international (e.g. exportation plus importation en % du PIB) depuis la crise financière de 2008-2009 est corrélée avec une diminution de moitié de la croissance mondiale du PIB per capita qui est passé de 4,2 % en moyenne pour la période 1990-2007 à 2,3 % en moyenne pour la dernière décennie. On observe également un déclin significatif de la croissance de la productivité dans les pays membres de l'OCDE durant cette période. Selon la Banque Mondiale, ce phénomène se propage dans les pays émergents, ce qui laisse présager que le rattrapage du niveau de productivité qui était anticipé sera très difficile à réaliser⁹. Un environnement économique moins vigoureux couplé avec les incertitudes causées par les conflits commerciaux entre les principales économies mondiales ne sont pas les conditions les plus propices à l'augmentation relative de notre PIB per capita avec la moyenne canadienne.

1. POUR ACCROÎTRE LA PRODUCTIVITÉ

« La productivité n'est pas tout, mais sur le long terme elle est presque tout. »

Paul Krugman

La capacité d'un pays, d'une province ou d'une région à améliorer son niveau de vie sur le long terme dépend quasi entièrement de sa capacité à accroître sa productivité par travailleur. Il est bien établi qu'une croissance soutenue de la productivité du travail ne peut être atteinte que par un progrès technique par travailleur plus important. Force est d'admettre que le Québec ne brille pas à ce chapitre. Depuis 1981, la croissance de la productivité du travail au Québec a été plus faible que celle des 20 pays de l'OCDE avec lesquels on peut faire les comparaisons, entraînant une baisse relative du niveau de vie des ménages québécois¹⁰. Depuis, quatre ans, on observe une stagnation de la productivité du travail au Québec, la croissance annuelle moyenne ne dépassant pas 0,1 %.

⁸ L'utilité (et la valeur) d'un réseau croît de manière exponentielle. Selon la loi de Metcalfe, elle est proportionnelle au carré du nombre de ses utilisateurs. Les données empiriques confirment cette relation.

⁹ Banque Mondiale, Global Economic Prospects, Janvier 2020.

¹⁰ Deslauriers, Jonathan, Robert Gagné et Jonathan Paré. (Mars 2019). *Productivité et prospérité au Québec – Bilan 2018*. Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Water J.Somers, HEC Montréal. <http://cpp.hec.ca/wp-content/uploads/2019/03/pp-2018-01.pdf>

Le facteur le plus important qui retarde la croissance de la productivité au Québec est le faible niveau d'investissement en machinerie et équipements physiques et technologiques mis à la disposition des travailleurs. Et ce déficit chronique dont souffre la société québécoise continue de s'accumuler. Alors qu'en 2009, le montant des investissements en machinerie et équipements par travailleur au Québec était près du même niveau qu'en Ontario (e.g. 94 %), en 2018, il ne s'élevait qu'au trois-quarts de celui de l'Ontario (e.g. 77 %). Vis-à-vis les États-Unis, un marché très important pour les entreprises québécoises, ce ratio est tombé de 49 % à 33 %.

Tableau 1
Investissements en machinerie et équipements par travailleur
(\$CAN MILLION)

	2009 \$	2014 \$	2018 \$
Québec	7,400	8,200	8,200
Ontario	7,900	9,300	10,700
Canada	10,300	15,700	14,400
États-Unis	15,000	21,400	34,600

Source: William B.P. Robson, "Thin Capitalization: Weak Business Investment Undermines Canadian Workers", Institut C.D. Howe, Août 2019

2. PLEIN FEUX SUR LES MOTEURS DE LA CROISSANCE

Les études concernant le dynamisme des économies démontrent que celui-ci dépend d'une minorité d'entreprises à forte croissance qui ne comptent que pour 4 % à 7 % du nombre total (e.g. les entreprises motrices). Elles sont autant de taille moyenne et grande que petite. Elles sont situées partout au pays, dans les diverses régions et présentes dans toutes les industries. Elles ne sont pas concentrées dans les secteurs à haute technologie. Ces entreprises connaissent généralement beaucoup de succès sur les marchés d'exportation, parce qu'elles utilisent généralement les technologies les plus avancées leur permettant ainsi de réaliser des taux de croissance élevés de la productivité. Cette minorité d'entreprises motrices produit environ le quart des gains en productivité réalisés au Canada.

On observe également que :

- Le niveau de productivité des entreprises est fonction de leur taille. Cette relation positive entre la taille de l'entreprise et la productivité vaut pour tous les secteurs. Au Canada, on observe que les entreprises de plus de 500 employés et celles ayant de 100 à 500 employés ont respectivement un niveau de productivité supérieur de 30 % et de 20 % à celui des entreprises de moins de 100 employés. Cet écart de productivité se creuse avec le temps. C'est une conséquence du fait que les gains de productivité dépendent de l'internalisation du savoir-faire, des compétences et des meilleures pratiques au sein des entreprises et de leur adaptation continue, un processus qui nécessite du temps.
- L'accroissement de la productivité selon la taille des entreprises est lié à leur meilleure capitalisation. D'ailleurs, les écarts de productivité entre les entreprises de taille différente inscrites en bourse sont beaucoup moins prononcés¹¹.
- Les dépenses en R-D augmentent avec la taille des entreprises. La R-D est une activité qui comporte des risques importants, qui exige beaucoup de capitaux mais qui ne se finance pas par emprunt, à cause, entre autres, du caractère incorporel des actifs qu'elle utilise et qu'elle génère. La capacité de convertir les résultats de la R-D en de véritables innovations commerciales constitue un facteur certain du succès des entreprises motrices.

La taille des entreprises constituant un facteur critique de compétitivité, il importe de noter que seulement 2,1 % des entreprises québécoises ont plus de 100 employés¹². Pour grandir, les entreprises québécoises doivent pénétrer les grands marchés étrangers car celui du Canada, et à plus fortes raison, celui du Québec sont étroits. Les accords de libre-échange avec les États-Unis, le Mexique, l'Union-Européenne et les pays asiatiques participant à l'accord de Partenariat Transpacifique Global et Progressiste (PTPGP) facilitent grandement l'accès à ces énormes marchés. Cependant, l'investissement en temps et ressources pour s'y établir requiert une solide assise financière, ce qui n'est généralement pas le cas pour les sociétés québécoises.

Nous n'y échapperons pas. Le Québec ne pourra pas atteindre l'objectif s'il ne parvient pas à corriger la faiblesse structurelle chronique des entreprises québécoises qui est leur sous-capitalisation comparée à celle de sociétés comparables ailleurs au Canada ou aux États-Unis.

¹¹ Lee, Frank and Jianmin Tang. 2001. "Multifactor Productivity Disparity between Canadian and U.S. Manufacturing Firms". *Journal of Productivity Analysis* 15, No. 2.

¹² *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*, Innovation, Sciences et Développement économique Canada, Novembre 2019.

L'apport de capitaux propres est une condition incontournable pour renforcer la solidité financière de ses entreprises et leurs donner les moyens de jouer pleinement leur rôle.

Les résultats de simulations économétriques révèlent qu'une augmentation du stock de capitaux propres par l'entremise des marchés publics ou privés entraîne une augmentation du PIB réel causée par un accroissement des investissements des sociétés et des exportations suivies par des gains de productivité et des emplois¹³. Les autorités américaines l'ont bien compris avec l'adoption du U.S. "*Small Business Jobs Act*" de 2010 qui incorpore plusieurs mesures visant à accroître et faciliter les financements par capitaux propres qui, à l'expérience, donne les résultats attendus¹⁴.

2.1 Encourager l'accès aux marchés publics

L'examen des financements en capitaux propres au Canada démontre la complémentarité des marchés en capitaux privés et publics. Il en ressort également que les marchés de capitaux publics dominant tant en terme des montants des capitaux propres investis qu'en termes de liquidité et de profondeur des marchés¹⁵. Ainsi, entre 2013 et juin 2018, les fonds "d'équité" ont investi 131,248 millions de \$. Durant cette même période, les sociétés inscrites à la cote du TSX(V) ont levé 30,149 millions de \$ et celles inscrites à la cote du TSX, 286,985 millions de \$ pour un total de 317,134 millions de \$ dont 63,607 millions de \$ par placements privés. Ces données ont de sérieuses implications pour le Québec.

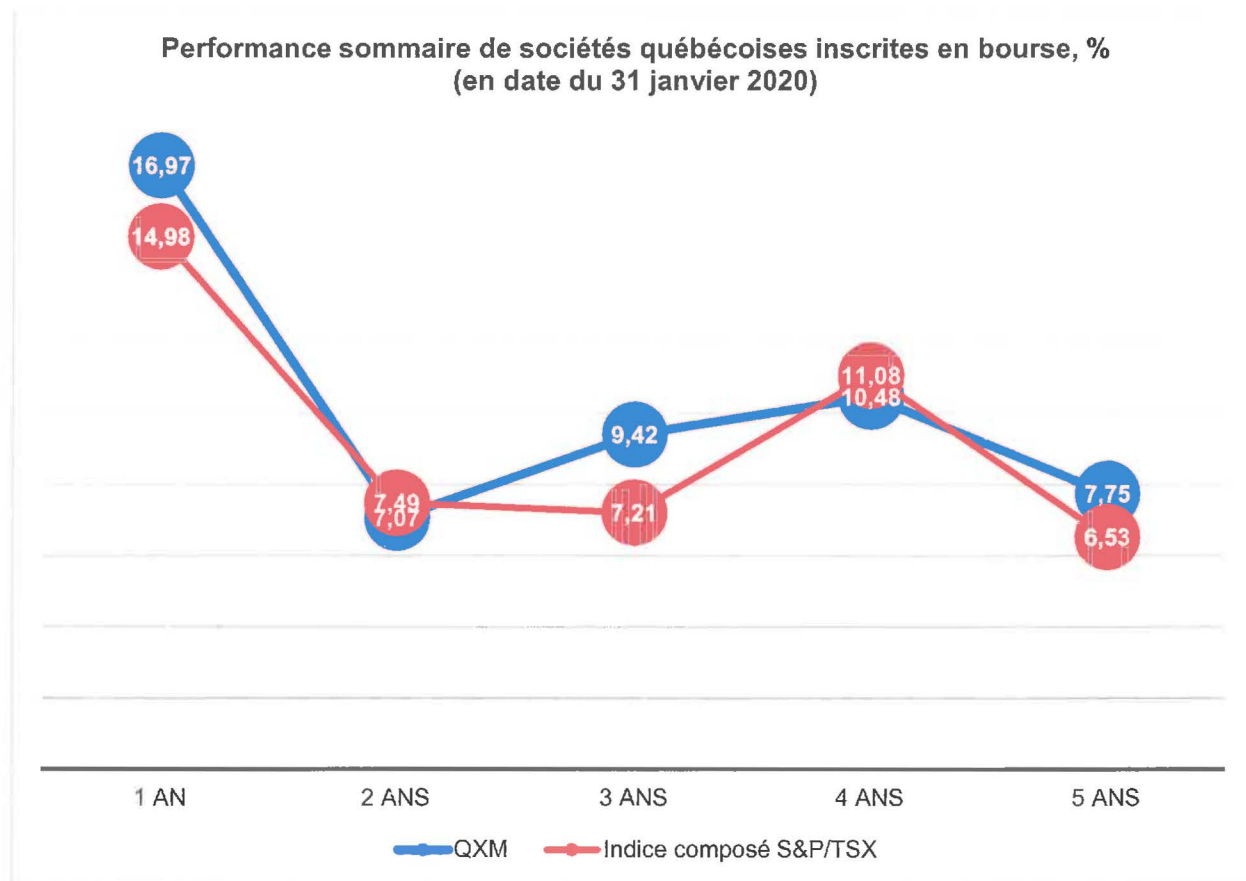
Bien que le Québec représente 23,5 % de la population canadienne et 19,4 % du PIB du Canada, le nombre de société québécoises inscrites à la cote du TSX et TSX Venture ne représentait que 7,0 % et 6,0 % respectivement des sociétés canadiennes inscrites. Cette proportion des sociétés inscrites qui s'érode d'année en année n'est pas le fait de mauvaises performances.

¹³ Lortie, Pierre. "*Entrepreneurial Finance and Economic Growth: A Canadian Overview*", Commentary No. 536, C.D. Howe Institute. 2019 et Daniel Schwanen, Jeremy Kronick et Farah Omran, "Growth Surge: How Private Equity Can Scale Up Firms and the Economy", E-Brief, Institut C.D. Howe, 30 Mai, 2019.

¹⁴ Edwards, Alexander, and Maximilian Todtenhaupt. 2018. "Capital Gains Taxation and Funding for Start-Ups." ZEW Discussion Paper 18-046. Mannheim: ZEW-Leibniz Centre for European Economic Research, Available online at <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp18046.pdf>.

¹⁵ Lortie, Pierre, op.cit.

Tableau 3



Source : FNB Indice Morningstar Banque Nationale, Québec CI First Asset

On observe que le “comportement ” des sociétés québécoises ouvertes ne diffèrent pas sensiblement de celui des autres sociétés canadiennes inscrites, notamment en ce qui concerne les financements subséquents à l’inscription. Une analyse de la situation pour la période 2010-2017 révèle que le “déficit de représentation” des sociétés québécoises en bourse se traduit par un sous-financement en capitaux propres au Québec de l’ordre de 2,2 milliards de \$ par année, et ce même après avoir pris compte de l’importance beaucoup plus grande des financements privés au Québec.

Cette réticence des québécois d’inscrire leurs sociétés à la cote d’une bourse et d’investir dans les actions de sociétés a une longue histoire. Nous savons que ces réticences peuvent être surmontées pour peu que le gouvernement du Québec adopte une politique bien ciblée. C’était le cas du Régime Épargne-actions du Québec qui a donné des résultats positifs et conséquents.

Le Québec aurait avantage à s'inspirer des dispositions incorporées dans la U.S. "*Small Business Jobs Act*" de 2010 et du programme instauré au Royaume-Uni pour favoriser le financement public des entreprises motrices et leur inscription à la cote de la Bourse AIM de Londres. Ces mesures fiscales comprendraient :

- L'élimination de l'impôt sur le gain en capital à la vente d'actions de certaines catégories de sociétés fermées qui étaient détenues depuis au moins 5 ans. Aux États-Unis, les données empiriques démontrent que cette mesure a accru les montants investis par ronde de financement ainsi que le nombre d'investisseurs participants.
- Une réduction graduelle du taux d'imposition d'un gain en capital réalisé sur un investissement en capital-actions acquis lors d'une émission d'actions primaires (e.g. actions émises par la société) d'une société québécoise inscrite à la cote du TSX (Croissance), TSX ou NASDAQ dont la capitalisation boursière est inférieure à 500 millions de \$ au moment de l'émission (« placement admissible »). Les taux d'imposition applicables seraient :
 - a) 50 % du taux d'imposition actuel si les actions sont détenues pour plus de 12 mois ;
 - b) Le taux d'imposition serait nul, si les actions sont détenues pour plus de 24 mois ;
 - c) L'investissement annuel maximal éligible par contribuable serait limité à 100,000 \$;
 - d) Le traitement fiscal des pertes en capital demeurerait inchangé

3. POUR VALORISER LES INNOVATIONS À PARTIR DU QUÉBEC

Le Québec réunit beaucoup d'éléments propices à l'innovation : main-d'œuvre instruite, des institutions de recherche et universitaires de calibre mondial, généreux crédit d'impôts pour la R-D et accès privilégié aux immenses marchés américains, européens et de l'Asie du Nord-Est. Axé principalement sur la production de connaissances, de technologies et d'innovations, les programmes de soutien gouvernementaux ne ciblent pas les autres étapes cruciales du processus d'innovation menant à la commercialisation et à la croissance des entreprises. Malgré ses formidables atouts, il faut reconnaître que la performance du Québec n'est pas à la hauteur des attentes. Ainsi, on observe que le Québec est la seule province qui a déposé moins de brevets durant la période 2009-2014 que celle de 2003-2008. Entre 2003 et 2014, le nombre de brevets déposés en Ontario a plus que doublé alors qu'il a tombé de près de 30 % pour le

Québec¹⁶. Et lorsque les brevets sont attribués, le Québec peine à valoriser ses innovations, une forte proportion des brevets attribués à des résidents canadiens étant ensuite vendus à des organisations étrangères¹⁷.

Les études démontrent que la détention de brevets constitue un facteur clé de succès, surtout pour les petites et moyennes entreprises (PME). Les brevets constituent pour elles un « sceau » de compétence de l'équipe, de qualité et d'un positionnement avant-gardiste et novateur auprès de clients potentiels et d'éventuels investisseurs.

3.1. LA DÉDUCTION POUR SOCIÉTÉS INNOVANTES AU QUÉBEC : UNE MESURE FISCALE QUI DOIT ÊTRE RESTRUCTURER

En 2016, le gouvernement du Québec a adopté un régime de déduction pour les sociétés innovantes au Québec (DSI) qui offre aux sociétés manufacturières qui ne sont pas admissibles à la déduction pour les petites entreprises (DPE) un taux d'imposition réduit sur les revenus provenant de biens incorporant un élément breveté développé au Québec.

Inspiré par les régimes de taxations de la propriété intellectuelle généralement connus sous le vocable « patent box » en vigueur dans nombre de pays industrialisés, cette mesure est mal conçue et inadaptée à la nouvelle donne de l'environnement fiscal nord-américain des sociétés au Québec. Les défauts de conception de la DSI sont reflétés dans le fait que très peu d'entreprises s'en sont prévaluées. Et pour cause. Lorsque nous avons consulté des fiscalistes réputés dans les grands cabinets à Montréal, ceux-ci ne connaissaient pas la DSI ou bien en avait qu'une vague idée. Le sentiment général était que tel que rédigé, la DSI n'avait pas de valeur pour leurs clients.

Les conséquences de la non-compétitivité fiscale : Étude de cas

La filiale canadienne d'une société américaine vend des produits et services couverts par des brevets détenus par la société-mère. Cette propriété intellectuelle est licenciée sans frais à sa filiale. Les autorités fiscales au Canada prétendent que cet arrangement constitue un bénéfice et émettent un avis de cotisation pour un montant correspondant à la valeur présumée de la licence qui est contesté. Suite à la réforme fiscale américaine, la société-mère conclue qu'il est maintenant avantageux de se conformer aux exigences des autorités fiscales canadiennes. Elle exige donc des redevances de sa filiale canadienne pour l'utilisation des brevets. Sa filiale tombe en situation de déficit (et donc recouvrement des impôts payés au Canada) et les redevances maintenant incorporées aux revenus de la société-mère sont dorénavant taxé au taux inférieur de 13,1 % en vigueur aux États-Unis.

¹⁶ Conseil des académies canadiennes, "Competing in a Global Innovation Economy: The Current State of R-D in Canada", 2018.

¹⁷ Nancy Gallini, Aidan Hollis, "To sell or Scale up: Canada's Patent Strategy in a Knowledge Economy", IRPP, 27 août 2019.

L'impact d'un régime de « déduction pour revenus provenant de propriétés intellectuelles » bien conçu est démontré. Présentement, 14 des 28 membres de l'union européennes ont instauré un régime de « patent box » auxquels il faut ajouter la Suisse. Une restructuration de la DSI alignée sur les objectifs de stimuler l'innovation et la productivité, d'accélérer l'adoption de technologies numériques, y compris celles de l'intelligence artificielle, par les entreprises (et organisations gouvernementales) québécoises et, de favoriser la croissance de nos entreprises et le maintien de leur propriété au Québec comprend les éléments suivants :

1. Élargissement des entreprises éligibles

Il est contre-productif, voire ridicule, en 2020 de limiter l'éligibilité à la DSI aux sociétés manufacturières. La concurrence internationale se transporte de plus en plus vers les services. Les petites et moyennes entreprises en croissance rapide doivent investir dans leurs technologies et leurs équipes commerciales les fonds limités dont elles disposent, non dans un appareil de production superflu car ces capacités et compétences sont généralement disponible chez des tierces parties.

Dans le cadre actuel, les critères d'éligibilité de la DSI offrent un moyen facile et pratique d'élargir la portée du programme. En effet, pour qu'une invention se qualifie à titre d'élément breveté admissible, elle doit découler en totalité ou en partie de travaux de R-D qui ont été effectués par la société au Québec, ou qui y ont été effectués par une société à laquelle elle était associée au moment où ces travaux ont été effectués. Ces travaux de R-D doivent avoir permis à la société ou à la société associée de bénéficier d'un crédit d'impôt remboursable relatif à la R-D. Donc, si une entreprise québécoise non manufacturière satisfaisant les autres critères d'admissibilité effectue des travaux de R-D qui bénéficient d'un crédit d'impôt remboursable dont la qualité et le caractère novateur lui permet d'obtenir un brevet, pourquoi n'est-il pas important que sa commercialisation soit dirigé par l'entreprise à partir du Québec?

Cette exclusion dans le programme DI est d'autant plus étonnant que les études démontrent que ces sociétés non-manufacturières sont les plus sujettes à une acquisition par une société étrangère qui a vite fait de la vider de sa substance au Québec.

2. Élargissement des critères d'admissibilité

Le Québec devrait s'aligner avec les recommandations de l'OCDE qui suggère que les actifs de propriété intellectuelle considérés comme éligible à la "patent box" incluent "les brevets et autres actifs de propriété intellectuelle fonctionnellement équivalents aux brevets si ces actifs sont

juridiquement protégés". On voit au Tableau 2 que les logiciels sont un actif de propriété intellectuelle admissible au régime de la "patent box" dans presque tous les pays européens.

3. Taux d'imposition non concurrentiel

Les taux combinés Canada-Québec pour l'impôt des entreprises se présentent comme suit :

- Impôt des sociétés sur le revenu d'entreprise exploité activement admissible à la DPE (premiers 500 000 \$) : 15 %;
- Impôt des entreprises sur le revenu d'entreprise exploité activement (excédant 500 000 \$ ou non admissible à la DAPE) : 26,5 %.

L'adoption de la *"Tax Cuts and Jobs Act"* (TCJA) aux États-Unis en décembre 2017 a éliminé à toute fin utile l'avantage fiscal dont bénéficient les sociétés au Canada. La TCJA a diminué de façon permanente à compter du 1er janvier 2018 le taux d'imposition des entreprises aux États-Unis de 35 % à 21 % et elle permet la comptabilisation immédiate de la totalité des charges liées à l'acquisition de nouveaux biens et aux biens déjà « utilisés », sous réserve de certaines exceptions. Le gouvernement canadien a réagi à cette mesure fiscale en adoptant en novembre 2018 un régime accéléré de la déduction pour amortissement des immobilisations en machines et équipements utilisés pour la fabrication ou la transformation de biens, suivi par la décision du Québec d'harmoniser ces mesures. Pour l'ensemble des secteurs, ces mesures ont eu pour effet de réduire considérablement le taux effectif marginal des grandes sociétés (METR) de 34,6 % à 21,8 % aux États-Unis et 23,5 % à 19,1 % au Canada. Mais il est clair que la compétitivité fiscale du Canada par rapport aux États-Unis est largement disparue, l'écart en faveur du Canada passant de 12,8 % à 4,4 %.

Le nouvel environnement fiscal commande une révision du taux d'imposition des revenus admissible à la DSI. Présentement, le taux d'imposition provincial auquel sont assujettis les revenus admissibles à la DSI d'une entreprise manufacturière est de 4 %. Combiné avec le taux d'imposition fédérale, le taux effectif d'imposition sur les revenus provenant de la commercialisation de produits incorporant un brevet développé au Québec s'élève à 19 %. Suite à la réforme fiscale aux États-Unis, le taux d'imposition applicable aux revenus de licences de brevets détenus aux États-Unis est maintenant de 13,1 %. Tel qu'illustré au tableau 2, le taux effectif de la DSI est également plus élevé que celui qui prévaut en Europe.

Tableau 2
Régimes Européens de taxation de la Propriété Intellectuelle

	<i>Brevets</i>	<i>Logiciels (Software)</i>	<i>Autres</i>	<i>Taux d'imposition sous régime de Patent Box</i>	<i>Taux statutaire d'imposition des corporations</i>
Andorre	X	X		2 %	1 0%
Belgique	X	X		4,44 %	29,58 %
Chypre	X	X	X	2,5 %	12,5 %
France	X	X		10 %	34.43 %
Hongrie	X	X		0 % ou 4,5 %	9%
Irlande	X	X	X	6,25 %	12,5 %
Italie	X	X		13,95 %	2,9 %
Lituanie	X	X		5 %	15 %
Luxembourg	X	X		5,2 %	26,01 %
Pays-Bas	X	X	X	7 %	20 % à 25 %
Pologne	X	X		5 %	19 %
Portugal	X			10,5 %	21 %
Saint-Marin	X	X		0 % ou 8,5 %	17 %
Slovaquie	X	X		10,5 %	21 %
Espagne	X	X		10 %	25 %
Espagne - Pays basque	X	X		7,8 %	25 %
Suisse	X			8,8 % à 12,6 % (effectif)	14,5 % (effectif 12,6 %)
Turquie	X			11 %	22 %
Royaume-Uni	X			10 %	19 %

Source : Elke Asen, "Patent Box Regimes in Europe" Tax Fondation, Juin 2019.

CONCLUSION

L'objectif de faire croître le niveau de richesse per capita au Québec pour atteindre, au minimum, celui de la moyenne canadienne doit constituer une priorité, non seulement pour le gouvernement mais également pour la société québécoise. Pour ce faire, il faut nécessairement accroître de façon marquée et soutenue notre productivité du travail. L'évolution démographique au Québec étant dans le sens inverse à ce qui serait utile, il n'y a pas d'autres avenues qu'une plus grande propension à innover soutenue par des succès à la commercialisation des innovations sur les marchés domestiques et étrangers ainsi que par une augmentation significative des investissements en machinerie et équipements.

Cela ne pourra être réalisée que si nos entreprises sont bien capitalisées. Les études empiriques démontrent de façon non-équivoque que les entreprises qui bénéficient d'un apport d'équité (e.g. capital propre) de firmes de financement privé (e.g. private equity) ou par l'accès aux marchés publics croissent à un rythme beaucoup plus rapide que les entreprises comparables qui comptent sur leurs propres ressources et les emprunts. On observe également au Canada que les sociétés en croissance rapide inscrites en bourse tendent à demeurer sous contrôle canadien alors que celles appuyées par un financement privé (y compris les financements privés effectués par des agences ou sociétés d'état) sont souvent vendues à des sociétés étrangères.

Les recommandations qui précèdent visent à éliminer les handicaps qui freinent la croissance économique et à favoriser l'augmentation de la richesse des ménages québécois.