

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

LE MODÈLE QUÉBÉCOIS À L'ÉPREUVE DES EXCÈS ?
ÉVOLUTION DE LA PART DES REVENUS CAPTÉE PAR
LE 1 % LE PLUS RICHE AU QUÉBEC DE 1973 À 2008

MÉMOIRE

PRÉSENTÉ

COMME EXIGENCE PARTIELLE

DE LA MAÎTRISE EN SCIENCE POLITIQUE

PAR

NICOLAS ZORN

SEPTEMBRE 2013

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.01-2006). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

*À mon père, Robert,
qui aurait été fier de son fils.*

REMERCIEMENTS

Ce mémoire n'aurait pu voir le jour sans l'apport inestimable de certaines personnes que j'ai eu la chance de côtoyer pendant mon parcours. Je tiens à remercier Christian Deblock, mon directeur, pour sa patience et sa rigueur. Je remercie également Pierre Fortin, mon co-directeur, pour son pragmatisme et sa disponibilité, sans oublier Pierre P. Tremblay, qui a su me conseiller pendant les débuts incertains de ce projet.

Un grand merci à Emmanuel Saez, Thomas Piketty, Alain Noël, Paul Makdissi, Mario Jodoin, Michael Veall, Luc Godbout, Simon Langlois, Nicolas Marceau, Miriam Fahmy, Frédéric Lapointe et Jean-François Lisée pour leurs commentaires pertinents.

Bob, Brow, Brewne, Rocky, Isa, Gilbert et Olivier, un grand merci pour vos encouragements qui ont toujours été vivement appréciés.

Un remerciement aux éducateurs des centre jeunesse et foyers de groupe que j'ai côtoyés pendant sept longues années : cette victoire est la vôtre.

Un remerciement au Québec, en donnant une seconde chance à ceux qui trébuchent.

Une pensée pour ma mère, Louise, mes frères, Julien et Stephan, pour leurs encouragements et un appel constant à l'humilité.

Finalement, une reconnaissance éternelle à la flamme de ma vie, Mellila, sans qui ce mémoire, cet épisode rocambolesque de mon parcours, n'aurait jamais été possible.

AVANT-PROPOS

Certains extraits de ce mémoire ont déjà été publiés à des fins non académiques (non notées). Nous avons préalablement obtenu l'assentiment des autorités universitaires.

En voici les sources :

- Zorn, Nicolas. 2013. *Dossier d'information sur les inégalités sociales*. En ligne. <http://www.inm.qc.ca/inegalites/documentation>. Page consultée le 28 avril 2013.
- Zorn, Nicolas. 2013. « Les inégalités au Canada : Démystifier un enjeu incontournable et agir sur les politiques ». *Institut du Nouveau Monde*. Mémoire déposé au Comité permanent des Finances du Parlement du Canada, 25 avril 2013.
- Zorn, Nicolas. 2012. « À la recherche du 1 % : que nous apprennent les travaux d'Atkinson, Piketty et Saez sur la concentration des hauts revenus? ». *Revue Interventions économiques*. En ligne. Vol. 45, 19 p. <http://interventionseconomiques.revues.org/1708>. Page consultée le 17 juillet 2012.
- Zorn, Nicolas. 2012. « Le 1 % québécois : martyr fiscal? Étude sur l'évolution des revenus et de l'impôt du premier centile québécois ». *Institut de recherche en économie contemporaine*, Note de recherche.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES FIGURES, TABLEAUX ET GRAPHIQUES.....	vii
LISTE DES ABRÉVIATIONS, ACRONYMES ET SIGLES	xiii
RÉSUMÉ.....	xiv
INTRODUCTION.....	1
0.1 Méthode empirique, question de recherche et hypothèse générale.....	3
0.2 Revue de littérature - Pourquoi le 1 % le plus riche augmente-t-il inégalement depuis les années 1980	8
0.3 Hypothèses secondaires, méthode d'analyse, concepts et organisation du mémoire.	11
CHAPITRE I	
<i>ÉVOLUTION DU 1 % LE PLUS RICHE AU QUÉBEC - MÉTHODOLOGIE</i>	
ET RÉSULTATS	18
1.1 Méthode statistique	19
1.2 Méthode de validation	24
1.3 Résultats	28
1.3.1 Évolution du premier centile québécois	28
1.3.2 Comparaison du premier centile québécois avec celui des pays développés anglophones et non anglophones.....	42
1.4 Conclusion et synthèse des constats	47
1.4.1 Conclusion	47
1.4.2 Synthèse des constats	48
CHAPITRE II	
LES MODÈLES INSTITUTIONNELS ET L'IMPÔT SUR LE REVENU POUR EXPLIQUER L'ÉVOLUTION DU 1 % LE PLUS RICHE AU QUÉBEC	49
2.1 Les institutions et l'évolution du 1 % le plus riche : les constats de la littérature	51
2.1.1 Normes sociales	51
2.1.2 Institutions du marché du travail	54
2.1.3 Financiarisation de l'économie	55

2.1.4 Rôle de l'État et extraction de rentes	58
2.1.5 Gouvernance d'entreprise	61
2.1.6 Impôt	63
2.2 Modèles institutionnels de développement économique et de protection sociale – le chaînon manquant ?	69
2.2.1 Variétés de capitalisme	70
2.2.2 Régimes d'État-providence	76
2.2.3 Et le Québec ?	80
2.3 L'impôt et l'évolution du 1 % le plus riche au Québec	86
CONCLUSION	98
APPENDICES	102
BIBLIOGRAPHIE.....	119

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Niveau de protection sociale et niveau de capitalisation boursière de groupes de pays développés, encadrés en fonction de leur appartenance au modèle institutionnel d'économie de marché de type libéral ou coordonné, 1998 72

Figure 2 : Répartition des revenus selon leur appartenance au modèle institutionnel d'économie de marché de type libéral et coordonné, 1996 73

Figure 3 : Typologie des États-providence européens 78

Figure 4 : Taux d'emploi et probabilité de sortir de la pauvreté en Europe 78

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 2.1 : Taux de syndicalisation et niveau de négociation collective, économies de marché de type libéral, 1950-1992	75
Tableau 2.2 : Taux de syndicalisation et niveau de négociation collective, économies de marché de type coordonné, 1950-1992	75
Tableau 2.3 : Exemple fictif de deux situations fiscales différentes résultant à un TIE identique	93
Tableau 2.4 : Simulation de l'effet dynamique des baisses d'impôt et de l'épargne du premier centile au Québec, en dollars constants, 1998-2008	96

LISTE DES TABLEAUX EN APPENDICE

Tableau A1 : Feuille de calcul Excel P99-P100Q, 2008	103
Tableau A2 : Feuille de calcul Excel P99-P100Q, 2008 (suite)	104
Tableau A3 : Feuille de calcul Excel P99-P100Q, 2008 (suite)	105
Tableau A4 : Feuille de calcul Excel P99-P100Q, 2008 (suite)	105
Tableau A5 : Feuille de calcul Excel P99-P100Q, 2008 (suite)	106
Tableau A6 : Feuille de calcul Excel P99-P100Q, 1985 (suite)	108
Tableau A7 : Revenu moyen annuel du premier centile, Norvège (1994-2002) et Nouvelle-Zélande (2000-2008)	114
Tableau A8 : Calcul de l'élasticité du P99-P100Q avec gains en capital par rapport aux variations du taux marginal d'imposition au Québec, 1982-2008	115
Tableau A9 : Variables du modèle de l'Appendice E pour les années 1982 et 2008 ...	117
Tableau A10 : Calculs et résultats du modèle de l'Appendice E pour les années 1982 et 2008	118

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 0.1 : Part des revenus sans gain en capital captée par le 1 % le plus riche des pays développés anglophones, 1973-2008	2
Graphique 0.2 : Part des revenus sans gain en capital captée par le 1 % le plus riche des pays développés non anglophones, 1973-2008	2
Graphique 0.3 : Évolution de la part des différentes sources de revenus captés par le 0,01 % le plus riche aux États-Unis, 1916-2000	5
Graphique 1.1 : Part du revenu de marché captée par le 1 % le plus riche au Québec, avec et sans gain en capital, 1973-2008	28
Graphique 1.2 : Part du revenu de marché sans gain en capital captée par le 1 % le plus riche au Québec, 1982-2008	30
Graphique 1.3 : Gains en capital déclarés par le 1 % le plus riche au Québec et le 99 % restant, en milliards de dollars, dollars de 2009, 1973-2008	31
Graphique 1.4 : Part des gains en capital captée par le P99-P100Q, 1973-2008	31
Graphique 1.5 : Revenu marchand annuel moyen, P99-P100Q, en dollars de 2009, 1973-2008	33
Graphique 1.6 : Revenu annuel moyen, P0-P99Q, en dollars de 2009, 1973-2008	34
Graphique 1.7 : Indices comparatifs du revenu annuel moyen, P0-P99Q et P99-P100Q, 1985-2008 (1985 = 100)	35
Graphique 1.8 : Différence de revenu marchand entre le P99-P100Q et le P0-P99Q, 1973-2008	36
Graphique 1.9 : Gains de revenu réel, P99-P100Q, 1974-2008	37
Graphique 1.10 : Gains de revenu réel, P0-P99Q, 1974-2008	37
Graphique 1.11 : Courbes de tendance linéaires des gains annuels du revenu réel, P99-P100Q et P0-P99Q, 1974-2008	38
Graphique 1.12 : Croissance annuelle moyenne par décennie du revenu réel de marché, 1 % le plus riche et 99 % restant au Québec, 1974-2008	39

Graphique 1.13 : Gains de revenus réels annuels et part non salariale des revenus du P99-P100Q, 1973-2008	40
Graphique 1.14 : P99-P100Q selon la source de revenu, 1998-2008	41
Graphique 1.15 : Part des revenus du P99-P100 : Québec, moyenne des pays anglophones et moyenne des pays non anglophones, 1973-2008	43
Graphique 1.16 : Écart P99-P100Q/moyenne des pays anglophones et l'écart P99-P100Q/moyenne des pays non anglophones, 1973-2008	43
Graphique 1.17 : P99-P100 au Québec et pays anglophones, 1973-2008	45
Graphique 1.18 : P99-P100 au Québec et pays non anglophones, 1973-2008	45
Graphique 1.19 : Croissance sur la période en points de pourcentage de la part du revenu captée par le 1 % le plus riche, Québec et pays développés, 1973-2008	46
Graphique 2.1 : Taux marginal d'imposition, taux d'imposition sur le capital et premier centile avec et sans gain en capital, États-Unis, 1913-2008	63
Graphique 2.2 : Taux d'imposition fédéral aux États-Unis, 2004 et 1960	65
Graphique 2.3 : Ratio des recettes fiscales par rapport au PIB (2007) et changements de la part des revenus de marché captée par le 1 % le plus riche, en points de pourcentage, Québec (blanc), pays anglophones (noir) et pays non anglophones (gris), 1973-2007	84
Graphique 2.4 : Ratio des recettes fiscales par rapport au PIB et part des revenus marchands captée par le 1 % le plus riche, Québec (blanc), pays anglophones (noir) et pays non anglophones (gris), 2007	85
Graphique 2.5 : Évolution du taux marginal d'imposition (TMI) fédéral et provincial au Québec, 1973-2008	87
Graphique 2.6 : Taux marginal d'imposition combiné et P99-P100Q avec et sans gain en capital, 1973-2008	88
Graphique 2.7 : Évolutions du TMI (axe des ordonnées) et le P99-P100 (axe des abscisses) pour 18 pays de l'OCDE et le Québec, [1975-79] à [2000-04]	89
Graphique 2.8 : Taux marginal d'imposition (TMI), taux d'imposition effectif (TIE) et P99-P100Q, 1982-2008	91
Graphique 2.9 : Estimation du taux d'épargne pour différentes catégories de revenu aux États-Unis, en pourcentage	93

GRAPHIQUE EN APPENDICE

Graphique A1 Le dilemme de la moyenne. Exemple de catégorie de revenu	112
---	-----

LISTE DES ABRÉVIATIONS, ACRONYMES ET SIGLES

ARC	Agence du revenu du Canada
GC+D+I	Revenus non salariaux comprenant les gains de capital, les dividendes, des intérêts et placements
k \$	Millier de dollar canadien
LIS	<i>Luxemburg Income Study</i>
M \$	Million de dollar canadien
MFQ	Ministère des Finances du Québec
MM \$	Milliard de dollar canadien
OCDE	Organisation de coopération et de développement économique
OIT	Organisation internationale du travail
P99-P100	Centile le plus fortuné d'une population
P99-P100Q	Centile le plus fortuné de la population du Québec ayant 18 ans ou plus
PIB	Produit intérieur brut
SFP	Statistiques fiscales des particuliers (document du ministère des finances du Québec)
SR	Statistiques sur le revenu (document de l'Agence du revenu du Canada)
SMIC	Salaire minimum interprofessionnel de croissance
TCHR	Théorie de la concentration des hauts revenus
TGPO	Taux global de prélèvement obligatoire
TMI	Taux marginal d'imposition
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée

RÉSUMÉ

Les inégalités de revenu ont beaucoup augmenté depuis les années 1980, où les hauts revenus en général et le 1 % le plus riche en particulier connaissent une croissance phénoménale alors que le reste de la société connaît une stagnation relative de ses revenus de marché.

Désormais célèbre depuis le mouvement *Occupy Wall Street*, le 1 % le plus riche a connu deux évolutions différentes alors que la concentration des revenus en leur faveur a été peu importante dans les pays européens et au Japon, le 1 % des pays anglophones a connu une fulgurante ascension, parfois au détriment du 99 % restant. Pourtant, ces deux groupes de pays ont vécu les mêmes changements technologiques et la mondialisation de l'économie, jugés responsables de la montée des inégalités dans les pays développés. À la source de ces chemins différents se trouvent des institutions différentes : impôts, normes sociales, type de régulation, taux de syndicalisation, etc.

Qu'en est-il pour le Québec? Bien qu'il fasse partie d'un continent anglophone et inégalitaire, le Québec suit une tendance et un niveau de concentration de ses hauts revenus se comparant davantage à l'Europe et le Japon que les États-Unis et le Canada. À l'aide des *Statistiques fiscales des particuliers*, nous avons pu dresser l'évolution des différents revenus du 1 % le plus riche au Québec et du 99 % restant : salaires, gains de capital, dividendes.

Bien que les institutions économiques et politiques soient identifiées comme étant la cause de cette évolution différente, il n'existe pas de théorie permettant d'expliquer pourquoi les hauts revenus des pays développés anglophones connaissent une évolution différente des pays non anglophones depuis les années 1980.

Nous expliquons cette particularité avec deux théories de modèles institutionnels, soit les variétés de capitalisme et les régimes d'État-providence. Aussi, l'impôt est une institution qui a un impact significatif sur l'évolution des hauts revenus. Nous abordons les mécanismes de l'impôt sur le revenu permettant de bloquer ou d'accroître la part des revenus captée par le 1 % le plus riche.

Mots-clés : inégalité, 1 %, revenu, riche, impôt, taux marginal, fiscalité, système fiscal, gouvernance corporative, normes sociales, politiques sociales, syndicalisme, institution, modèle institutionnel, variétés de capitalisme, État-providence, modèle québécois, économie, Québec, Canada, pays développés, OCDE, gains en capital, dividendes corporatifs, options d'achat d'actions, paie à la performance, extraction de rente, anglophone.

*« An imbalance between rich and poor
is the oldest and most fatal ailment
of all republics. »*

- Plutarque

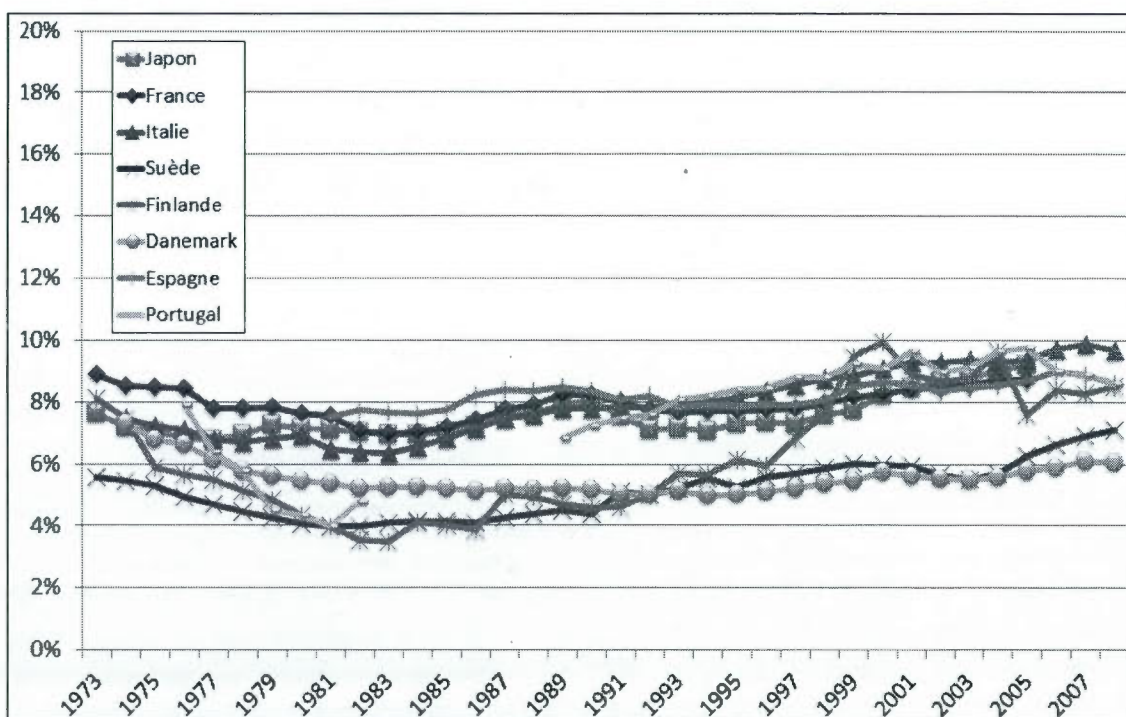
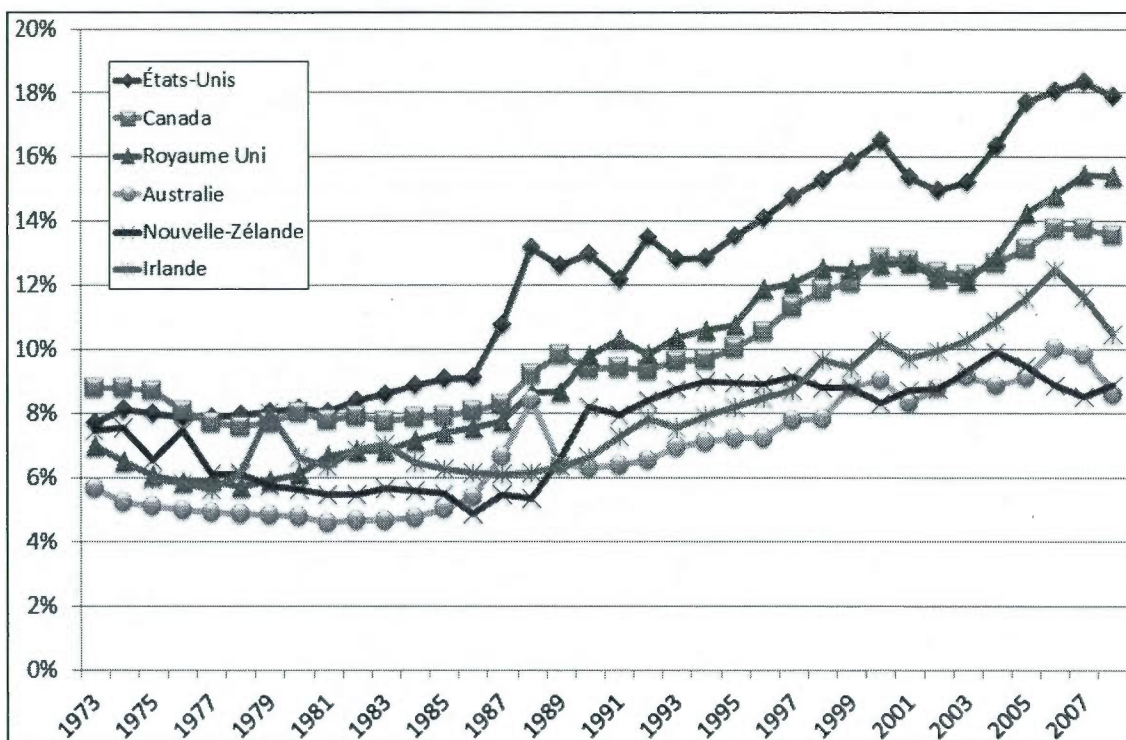
INTRODUCTION

Depuis les années 1980, les inégalités de revenus sont en hausse dans la plupart des pays de l'OCDE (OCDE, 2008, 2011). Ce phénomène tient principalement à la croissance plus importante des revenus des plus riches¹ par rapport au reste de la société (OIT, 2009). À partir des microdonnées fiscales des mieux nantis, les travaux d'Atkinson, Piketty et Saez (2010) ont bien documenté ce phénomène, identifiant le 1 % le plus riche de ces pays comme étant les réels bénéficiaires de cette hausse des inégalités.

Toutefois, cette progression des hauts revenus ne fut pas uniforme ; la part des revenus captée par le 1 % le plus riche des pays développés a connu deux tendances différentes (Atkinson et Piketty, 2007), illustrées par les graphiques 0.1 et 0.2 : les pays anglophones (États-Unis, Canada, Royaume-Uni, Irlande, Australie, Nouvelle-Zélande) ont connu une période stable de 1973 jusqu'au milieu des années 1980, date à partir de laquelle ils connurent une hausse importante de la part des revenus captée par le premier centile. Les pays développés non anglophones pour lesquels nous disposons des données (France, Italie, Espagne, Portugal, Danemark, Norvège, Suède, Finlande, Allemagne, Hollande, Suisse, Japon) ont quant à eux connu une légère baisse de la concentration des revenus du 1 % le plus riche du début des années 1970 jusqu'au milieu des années 1980, pour voir ensuite la tendance s'inverser et connaître une légère hausse du niveau de concentration des revenus. Comme nous le verrons plus loin, les pays anglophones ont pris un chemin différent des pays non anglophones non pas à cause de leur langue commune mais bien parce que leur « modèle » économique et social se distingue de ceux des autres pays développés.

¹ La définition de riche s'appliquera seulement aux revenus, et non au patrimoine, sauf mention contraire.

Graphiques 0.1 et 0.2 : Part des revenus sans gain en capital captée par le 1 % le plus riche des pays développés anglophones et non anglophones, 1973-2008



Source : World Top Income Database, 2012. En ligne. <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/#Database>. Page consultée le 4 avril 2013. Compilation de l'auteur.

Le Québec est réputé pour être la société la plus égalitaire d'Amérique du Nord (Fahmy, 2011). Toutefois, ce continent est anglophone; les 1 % le plus riche du Canada et des États-Unis ont connu une croissance importante de leurs revenus², se situant, respectivement, au troisième et premier rang des pays développés. Le premier centile québécois a-t-il vécu une forte augmentation de ses revenus par rapport au 99 % restant, semblable aux pays anglophones? A-t-il vécu une croissance modérée semblable à celle vécue en Europe et au Japon? Ou au contraire, le niveau de concentration des revenus vers le sommet aurait-il connu une baisse? Ce mémoire se donne comme objectif de connaître l'évolution du premier centile québécois depuis les années 1970 jusqu'à aujourd'hui, puis de comparer ces résultats à ceux des pays développés pour lesquels nous disposons des données. Ensuite, à partir de la littérature sur les hauts revenus, nous proposerons d'expliquer l'évolution comparative du 1 % le plus riche au Québec. Le mémoire sera donc divisé en deux parties : le premier chapitre répondra empiriquement à ces questions, alors que le second chapitre tentera d'en expliquer les causes.

0.1 Méthode empirique, question de recherche et hypothèse générale

L'étude de l'évolution des revenus des plus riches est un champ de recherche en ébullition depuis une dizaine d'années³. Avant les travaux initiés par Thomas Piketty (2001a), il était difficile de séparer le bon grain de l'ivraie puisque les bases de données sur la distribution des revenus étaient disparates dans leur méthodologie, et irrégulières tant au niveau des pays que des périodes temporelles qu'elles couvraient (Atkinson, 2007 b). De plus, elles ne séparaient que très rarement la distribution des revenus du travail et du capital (Piketty, 2007, p. 1). Plus important encore, les données sur les individus et ménages les plus fortunés étaient collectées à partir de sondages, dont les limites liées à la taille des échantillons ne permettaient pas de dépasser le seuil des 5 % les plus riches.

² La notion de revenus tout au long de ce texte fait référence aux revenus de marché (salaires, dividendes, gains en capital, etc.) et non aux revenus après transferts et impôts, sauf mention contraire.

³ Pour une revue de littérature sur le sujet, voir Zorn (2012).

La méthode réactualisée⁴ par Piketty consiste à calculer l'évolution annuelle de la part des revenus de marché (les revenus avant impôts et transferts) captée par les catégories de revenus les plus élevés (10 %, 5 %, 1 %, 0,1 %, 0,01 %) sur une longue période de temps avec des séries statistiques, construite à partir de microdonnées fiscales. Par exemple, aux États-Unis, le 1 % le plus riche a capté 20 % de tous les revenus de marché des particuliers en 2011, alors que cette part était de 9 % en 1971. L'application de cette méthode à la France (Piketty 2001a), aux États-Unis (Piketty et Saez, 2003; Saez, 2012), puis à la majorité des pays développés, donna une grande notoriété scientifique et médiatique à ce champ de recherche. La méthode fut reprise par plusieurs chercheurs et couvre aujourd'hui plus de 20 pays (Atkinson et Piketty, 2007, 2010); publiées principalement sous forme de monographies ou d'articles scientifiques, ces séries statistiques détaillées sont rassemblées sur un site internet, le *World Top Income Database* (WTID). Notons que la majorité des séries statistiques disponibles n'inclue pas les gains en capital, car ils ne sont pas disponibles ou difficilement comparables.

Pour les pays où les gains en capital sont disponibles, ceux-ci n'occupent pas une place prépondérante comme source de revenu et leur prise en compte dans le calcul de l'évolution du premier centile ne change pas les tendances à l'œuvre (Atkinson, Piketty et Saez, 2010). Cette tendance pourrait s'expliquer par le fait que les gains en capital sont ponctuels et non récurrents, puisqu'ils ne sont réalisés qu'une seule fois. Ils peuvent toutefois prendre plus d'importance pour les individus qui transigent beaucoup sur les marchés boursiers. Dans le cadre de ce mémoire, lorsque nous comparerons le 1 % le plus riche au Québec avec celui des autres pays développés, nous excluons les gains en capital.

Pourquoi s'intéresser au premier centile plutôt qu'aux premiers vingtile, décile ou quintile? La réponse tient à ceci : ces catégories de revenu ne se « comportent » généralement pas de la même façon que les autres catégories de revenu plus basses⁵. En effet, Atkinson, Piketty et Saez (2010) soutiennent que dans 15 pays étudiés sur 19, le

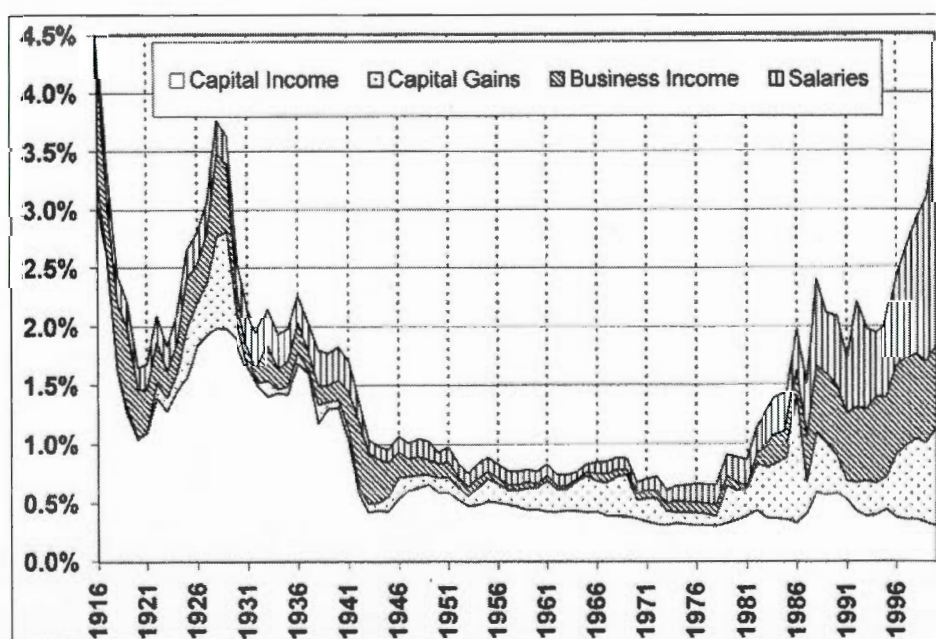
⁴ Piketty s'est inspiré des travaux de Simon Kuznets (1950), qui fut l'un des seuls à utiliser cette méthode, évaluant l'évolution du 10 % et 1 % les plus riches aux États-Unis, de 1913 à 1948. Économiste américain d'origine ukrainienne « nobélisé » en 1971, nous lui devons notamment l'indicateur économique du Produit intérieur brut.

⁵ Pour une illustration graphique de ce phénomène, voir Piketty et Saez, 2003, p. 49.

premier centile est différent; les changements dans la concentration des revenus ayant surtout affecté ce groupe. D'ailleurs, les 0,1 et 0,01 % les plus fortunés suivent le plus souvent la même tendance que le premier centile : les hausses sont plus fortes, mais les évolutions vont généralement dans le même sens.

Ces séries statistiques offrent plusieurs avantages (Atkinson, 2007) : elles sont fiables, ont été collectées régulièrement avec la même méthode depuis la mise sur pied des systèmes fiscaux nationaux modernes, sont très détaillées et comprennent souvent les différentes sources de revenus des individus/ménages (salaire, capital, rente) de manière séparée. Cette dernière caractéristique permet en particulier d'identifier les causes de fluctuation de la concentration du revenu national, illustrée dans le graphique 0.3.

Graphique 0.3 : Évolution de la part des différentes sources de revenus captées par le 0,01 % le plus riche aux États-Unis, 1916-2000



Source : Wojciech Kopczuk et Emmanuel Saez, « Top Wealth Shares in the United States, 1916-2000: Evidence from Estate Tax Returns », *National Tax Journal*, vol. 57, n° 2, 2004, p. 467.

Ces séries statistiques possèdent toutefois quelques limitations (Atkinson, Piketty et Saez, 2010). Ne mesurant que l'évolution des hauts revenus, elles sont silencieuses sur l'évolution de la répartition des revenus du « bas », bien que d'autres unités de mesure

(Coefficient de Gini, comparaison interdécile, ratio du premier quintile sur le dernier quintile) permettent de pallier ces angles morts. Notons également qu'il existe d'autres définitions qualitatives et quantitatives de la richesse, dont le patrimoine. La définition de la population (âge) et l'unité de mesure fiscale (ménage, individu) peuvent diverger d'un pays à l'autre, ce qui peut rendre la comparaison plus difficile. De plus, même à l'intérieur d'un pays, il peut y avoir des biais dus aux réformes fiscales, particulièrement celles touchant les gains en capital; ces études corrigent toutefois en grande partie ces effets pour tenter de créer des séries homogènes. Ces réformes fiscales et leurs effets sont longuement abordés dans chaque étude.

Un autre facteur limitatif est la source des données : leur méthode de compilation a été conçue à des fins administratives plutôt qu'académiques, ce qui peut rendre plus difficiles les comparaisons internationales (différentes méthodes), mais également entre les périodes temporelles (réformes fiscales). Notons également que les statistiques portent uniquement sur les revenus de marché, soit les revenus avant impôts et transferts; elles restent donc muettes sur la capacité de redistribution des revenus des systèmes fiscaux. Autre limitation : pour calculer la part relative du revenu national, il est nécessaire d'avoir les revenus déclarés par l'ensemble de la population, ce qui n'a longtemps pas été le cas de la population ne déclarant pas de revenu, donc ne payant pas d'impôt. Saez (2012) contourne cependant le problème en leur accordant 20 % du revenu moyen des contribuables. Finalement, Atkinson, Piketty et Saez (2010, p. 40) insistent pour dire que les questions de l'évasion et l'évitement fiscal doivent être prises au sérieux et peuvent avoir un effet quantitatif sur les conclusions. « *They need to be borne in mind when considering the results, but they are not so large as to mean that the tax data should be rejected out of hand.* »

Revenons à notre problématique. Bien que Saez et Veall (2005) aient abordé l'évolution du premier centile québécois sous l'angle linguistique et culturel (francophones versus anglophones, séparés selon la langue de la déclaration de revenus), nous l'aborderons dans son ensemble, c'est-à-dire le 1 % le plus riche au Québec, ce qui n'avait jamais été

calculé au moment de commencer la rédaction de notre mémoire⁶. L'approche territoriale nous permet d'aborder la problématique sous son angle politique et juridique, puisque le territoire en question forme un tout cohérent, ayant un État autonome, avec des lois et institutions distinctes (Jetté, 2008; Lisée, 2003; Vaillancourt, 2002; Bourque, 2000). Nous y reviendrons.

Pour calculer l'évolution du premier centile québécois⁷, nous aurons recours à une variante de la méthode utilisée par Piketty (2001a). N'ayant pas eu accès aux microdonnées équivalentes à celles utilisées par les auteurs mentionnés ci-haut, nous aurons recours aux statistiques fiscales agrégées; les ministères des Finances du Québec et du Canada nous fournissent les données annualisées nécessaires, soit les *Statistiques fiscales des particuliers* de 1973 à 2008, correspondant à leurs années de disponibilité. Une fois compilées, nous pourrons ainsi comparer l'évolution du premier centile québécois avec ceux des pays anglophones, des pays d'Europe et du Japon. Voici notre première question de recherche :

Entre 1973 et 2008, la part des revenus de marché captée par le 1 % le plus riche au Québec a-t-elle connu une évolution statistique similaire à la légère hausse du premier centile au Japon et dans les pays d'Europe, ou plutôt l'importante hausse du premier centile dans les pays anglophones?

Notre hypothèse générale se formule comme suit :

Entre 1973 et 2008, la part des revenus de marché captée par le 1 % le plus riche au Québec a connu une évolution statistique similaire à la légère hausse du premier centile au Japon et dans les pays d'Europe, au lieu de l'importante hausse du premier centile dans les pays anglophones.

Nous pouvons d'ores et déjà révéler nos résultats : après compilation des données, nous concluons que le premier centile québécois a connu une baisse de sa part des revenus de marché de 1973 à 1985, avant de connaître une hausse légère puis croissante jusqu'en

⁶ Statistique Canada a publié une étude sur l'évolution du premier centile au Canada et dans les provinces le 28 janvier 2013. L'organisme fédéral a également rendu public deux séries statistiques sur les hauts revenus. Voir CANSIM, Tableaux 204-0001 et 204-0002.

⁷ L'unité de mesure que nous utiliserons sera l'individu, plutôt que le ménage. Les Statistiques fiscales des particuliers, notre source de données, est calculé au niveau de l'individu. Heureusement, car il est considéré comme étant l'unité de mesure idéale pour calculer le 1 % le plus riche (Atkinson, 2007).

2008. Toutefois, l'évolution du 1 % québécois est très similaire à celle enregistrée dans les pays non anglophones, alors qu'il fait partie du Canada et qu'il est le voisin des États-Unis, deux pays anglophones. Au regard du clivage entre pays anglophone versus pays non anglophone, comment expliquer cette évolution ? Face à ces résultats, nous avançons une seconde question de recherche :

Pourquoi est-ce que, entre 1973 et 2008, la part des revenus de marché captée par le 1 % le plus riche au Québec a-t-elle connu une évolution statistique similaire à la légère hausse du premier centile au Japon et dans les pays d'Europe, plutôt que celle des pays anglophones qui caractérise l'Amérique du Nord?

Pour trouver réponse à cette question, plus particulièrement expliquer pourquoi le premier centile québécois a connu une légère hausse mais n'a pas suivi la tendance anglophone, il faut trouver la source de ce clivage. Avant de suggérer des hypothèses, nous considérons nécessaire d'effectuer une revue de la littérature sur les causes de l'augmentation de la concentration des revenus vers le premier centile au sein des pays développés.

0.2 Revue de littérature - Pourquoi le 1 % le plus riche augmente-t-il inégalement depuis les années 1980 ?

Plusieurs théories tentent d'expliquer l'importante hausse de la concentration des revenus vers le premier centile depuis les années 1980. La plupart d'entre elles peuvent être classées dans l'une de ces deux catégories : celles où les changements sont déterminés par le marché et celles dont les changements sont déterminés par les institutions (Piketty, Saez et Stantcheva, 2011, p. 1).

Les théories se basant sur les mécanismes de marché soutiennent que le progrès technologique est biaisé en faveur des travailleurs très qualifiés et aurait ainsi largement favorisé les hauts salariés, ceux-ci étant davantage qualifiés. La théorie des « *superstars* » de Rosen (1981) soutient que la mondialisation a élevé le niveau de la concurrence et les enjeux pour les firmes qui, couplés à des opportunités accrues dues à des communications maintenant globales, rendraient la rémunération conséquemment plus élevée. Pour faire

court, la nécessité d'employer les meilleurs pousserait constamment à la hausse la rémunération des meilleurs emplois. Cette concurrence toujours plus forte transformerait la structure salariale en faveur du « gagnant qui rafle la mise » (*Winner-take-all*). Cette explication a été théorisée par Frank et Cook (1995), dépassant le cadre du sport et du divertissement; la récompense dépendrait beaucoup de la performance (Frank, 2000, p. 497). Gabaix et Landier (2006) soutiennent que le différentiel de talent des dirigeants est multiplié par la taille des firmes. Ces dernières semblent avoir effectivement pris de l'ampleur puisque la quantité de capital par employé des cinquante plus grosses firmes d'investissement a été multipliée par neuf, de 1987 à 2004. Leurs résultats sont également compatibles avec Rosen (1981), pour qui les changements technologiques, particulièrement les technologies de l'information et de la communication, augmenteraient la productivité relative des individus les plus qualifiés.

Il existe trois problèmes majeurs avec l'explication des changements technologiques biaisés en faveur des salariés les plus qualifiés⁸. Premièrement, Bebhuck et Grinstein (2005) ont utilisé les microdonnées qui comptabilisent les rémunérations des hauts dirigeants (*ExecuComp database*) de 1993 à 2003, et ce afin d'en vérifier les causes; grâce à un modèle économique régressif standard, ils concluent que la grosseur des firmes, la performance des individus et la classification par industrie ne réussissent pas à expliquer la plus grande partie de la hausse de la rémunération des hauts dirigeants sur cette période.

Deuxièmement, si les changements technologiques avaient largement profité aux plus qualifiés, pourquoi ces gains de revenus se manifestent-ils seulement dans le premier centile, plutôt qu'au premier décile ou quintile? Prenons l'exemple des États-Unis, où le premier centile a connu la progression la plus importante de tous les pays développés depuis les années 1980. S'il est vrai « que la rémunération de l'instruction a augmenté, [...] même les actifs qui ont une formation universitaire ont vu, dans leur immense majorité, la progression de leurs salaires prendre du retard sur la hausse de la productivité. [...] Pourquoi? Parce que la plupart des gains ne sont pas allés à une large

⁸ *Skill Biased Technichal Change* est le terme exact de cette théorie utilisé dans des ouvrages et articles en anglais.

catégorie d'actifs bien payés; ils ont été accaparés par un tout petit groupe d'individus extrêmement bien payés. » (Krugman, 2007, p. 231)

Troisième problème avec l'explication des changements technologiques : la France, l'Allemagne et le Japon ont été touchés par les mêmes innovations technologiques que dans les pays anglophones. Or, ces pays n'ont pas été témoin d'une hausse importante de la concentration des revenus vers le premier centile. Les théories où la rémunération importante des salariés est basée sur leurs qualifications ne semblent pas être en mesure de pouvoir expliquer les tendances contradictoires des hauts revenus des pays développés.

Atkinson, Piketty et Saez considèrent que les institutions expliquent le mieux la hausse des inégalités en faveur du premier centile depuis les années 1980, bien qu'ils jugent problématique de départir leurs effets respectifs sur l'évolution des hauts revenus. Pour expliquer la croissance de cette dernière depuis les années 1980, ils ont identifié ces institutions comme en étant potentiellement responsables : le taux de syndicalisation, le secteur financier dans l'économie, les politiques fiscales, les politiques de rémunération des cadres et professionnels dans le secteur privé (extraction de rentes), les normes sociales ayant trait aux inégalités de revenu en général, et au niveau de tolérance à la rémunération élevée des cadres supérieurs en particulier. Nous aurons recours à l'explication par les institutions dans notre second chapitre.

Notons que ces auteurs ont également identifié des facteurs conjoncturels comme étant important dans l'évolution du premier centile au cours du XXe siècle : changements de gouvernement, épisodes d'inflation galopante, crises économiques et financières, les deux Guerres mondiales. Toutefois, ces événements n'ont pas porté leur influence sur l'évolution du premier centile depuis le milieu des années 1980, soit la période où la part des revenus captée par le premier centile des pays développés anglophones et non anglophones a connu une divergence dans leurs évolutions respectives. Nous n'aurons donc pas recours aux phénomènes conjoncturels pour valider nos hypothèses.

0.3 Hypothèses secondaires, méthode d'analyse, concepts et organisation du mémoire

S'agissant d'interpréter l'évolution du premier centile québécois, nous allons explorer deux hypothèses secondaires. Atkinson, Piketty et Saez (2010) privilégient les interprétations de nature institutionnelle (syndicalisme, impôt, réglementation du marché du travail, normes sociales). Piketty, Saez et Stantcheva (2011, p. 3) vont un peu plus loin, en identifiant les « révolutions Reagan et Thatcher », faisant référence au mouvement politique conservateur qui modifia le rôle de l'État en faveur du marché dans les pays développés, comme étant potentiellement responsables de la disparition des freins institutionnels à la rémunération excessive des cadres supérieurs. Toutefois, les auteurs abordent généralement chacune des variables individuellement. Nous considérons que cette atomisation des facteurs pourrait être un obstacle à la compréhension du phénomène en jeu; nous suggérerons une nouvelle réponse à partir des éléments déjà identifiés.

Pour poser les bases de notre cadre théorique, commençons par présenter nos axiomes :

- La part des revenus captée par le premier centile a augmenté dans la plupart des pays développés depuis les années 1970. Cette part a beaucoup augmenté dans les pays anglophones; elle a légèrement augmenté dans les pays non anglophones, soit en Europe, au Japon et au Québec.
- Le fonctionnement et l'importance de certaines institutions (taux de syndicalisation et négociations collectives, impôt, normes sociales, réglementation du travail et de la finance, gouvernance corporative, rôle de l'État) expliqueraient le clivage entre pays et territoires développés anglophones versus non anglophones, au niveau de la concentration des revenus vers le premier centile.

L'approche des « modèles institutionnels » (Erhel, 2010; Chavance, 2006; Petit, 2005; Ménard, 2003) offre un cadre d'analyse intéressant pour comprendre l'interaction entre institutions et pourquoi certains résultats (le degré d'inégalités économiques, par exemple) sont systématiquement favorisés par rapport à d'autres. Par institution, nous entendons *les organisations, structures et ensemble de règles (formelles et informelles)*

durables, stables et impersonnelles qui jouent un rôle de régulation, cadrant l'action individuelle ou collective en offrant des incitatifs et/ou en imposant des sanctions. Elles sont cristallisées dans des lois, des normes, des modèles de comportement, des hiérarchies, des logiques et des discours, et encastrées dans des dispositifs qui implantent et mettent en œuvre, par le consentement et/ou la contrainte, certains modes d'organisation. Cette définition est inspirée de Ménard (2013, 2003, p. 106), ainsi que Boudreau et Perron (2002, p. 97-98). Par modèle institutionnel, nous entendons *une combinaison d'institutions politiques, économiques et sociales dans un pays ou territoires, ayant une cohérence interne, dont les interactions privilégient les résultats conformement avec les normes sociales qui les structurent.*

Erhel (2010, p. 43) définit ainsi les contours des complémentarités institutionnelles :

En dépit de divergences conceptuelles assez importantes, [les travaux sur les complémentarités institutionnelles] partagent l'idée que les institutions sont au cœur du fonctionnement de l'économie et de la coordination [...], et qu'elles ont une incidence très importante sur les performances économiques. Cependant, la relation entre institutions et performances ne peut être appréhendée qu'en tenant compte des interrelations et des complémentarités institutionnelles : une même institution n'aura pas nécessairement le même impact dans un contexte institutionnel différent, et deux combinaisons différentes d'institutions peuvent produire des effets similaires.

La théorie des variétés de capitalisme (Hall et Soskice, 2001; Amable, 2009) et la théorie des régimes d'État-providence (Esping-Andersen, 1990, Sapir, 2005) sont des modèles institutionnels qui offrent une piste d'explication intéressante puisque leur typologie font la distinction entre les pays anglophones et les autres pays développés (les pays d'Europe); en effet, les pays anglophones se distinguent des pays européens par des dépenses sociales et des impôts plus bas, des inégalités économiques plus élevées, en plus du rôle prépondérant du marché (par rapport à l'État) dans l'organisation de l'économie et de la société. De plus, ces deux modèles expliquent les inégalités de revenus plus importantes dans les pays anglophones par le rôle des institutions de ces pays. Nous allons donc utiliser les deux modèles institutionnels pour tenter d'expliquer l'évolution « non anglophone » du premier centile québécois. Notre première hypothèse secondaire se formule comme suit :

Les facteurs de nature institutionnelle (normes sociales, institutions du marché du travail, institutions financières, gouvernance d'entreprise, système fiscal, rôle de l'État dans l'économie) et la cohérence de leur interaction en tant que modèle permettent d'expliquer pourquoi, parmi les pays développés, les pays anglophones se distinguent des non anglophones au niveau de l'évolution de la concentration des revenus vers le premier centile, telle que décrite dans l'hypothèse générale.

Notre démarche sera hypothético-déductive, car nous partirons des deux théories susmentionnées pour expliquer des résultats empiriques, soit l'évolution du premier centile des pays développés selon leur appartenance aux pays anglophones ou européens. Notre méthode d'analyse sera comparative, dans la mesure où nous soulignerons les points de convergence et divergence entre les modèles institutionnels et la théorie des hauts revenus, telle que conçue par la littérature.

Pour valider notre hypothèse, nous commencerons par relever les facteurs institutionnels de croissance du premier centile identifiés par la littérature (taux de syndicalisation et négociations collectives, impôt, normes sociales, réglementation du travail et de la finance, gouvernance corporative, rôle de l'État). Puis, nous définirons la théorie des variétés de capitalisme et nous vérifierons si la typologie peut s'appliquer au Québec, plus particulièrement la distinction entre les pays anglophones et non anglophones, le Québec se situant (selon nous) dans cette dernière catégorie de pays développés. Ensuite, nous identifierons les points de convergence entre les variables caractérisant les variétés de capitalisme et les mécanismes responsables de la croissance de la concentration des revenus vers le premier centile que nous aurons identifié.

Nous faisons le pari que les caractéristiques qui distinguent les modèles institutionnels anglophones (la variété de capitalisme de marché et le régime d'État-providence libéral) par rapport aux modèles des pays développés non anglophones nous permettra d'identifier les caractéristiques qui expliqueraient pourquoi. Nous considérerons que notre première hypothèse secondaire sera validée si ces caractéristiques sont également identifiées par la littérature sur les causes de la hausse de la part des revenus captée par le 1 % le plus riche. Les contraintes inhérentes à un mémoire de maîtrise, et les ambitions du nôtre (recherche de résultats empiriques, puis tentative d'explication), nous limiterons malheureusement à ne pouvoir approfondir davantage les pistes que nous aurons

défrichées. Nous ne pourrions donc analyser le fonctionnement des institutions en jeu, seulement identifier (et justifier) une explication crédible qui mériterait d'être explorée davantage.

La littérature accorde une grande importance à l'impôt en général et au taux marginal d'imposition en particulier, pour expliquer l'évolution des hauts revenus sur un temps long (Piketty, Saez et Stantcheva, 2011; Piketty et Saez, 2007, 2003; Kopczuk et Saez, 2004; Piketty 2003, 2001a). Autrement dit, le niveau d'imposition de la dernière tranche de revenu aurait un effet de plafonnement de la progression des hauts revenus ou au contraire, lui laisserait libre-cours de capter une part plus importante des gains de croissance par rapport à sa taille démographique; il y aurait une corrélation importante entre la baisse du taux marginal d'imposition, qui affecte davantage les hauts revenus, et une hausse de la part des revenus captée par le premier centile. Nous souhaitons vérifier cette relation avec le taux marginal d'imposition du premier centile québécois.

Toutefois, ce taux d'imposition n'est pas entièrement représentatif de ce que ces contribuables peuvent payer réellement. En effet, l'imposition différenciée des autres sources de revenu (gains en capital, dividendes corporatifs, etc.), les crédits d'impôt, le nombre de paliers d'imposition et leur seuil d'entrée ont également un impact sur le niveau d'impôt réel (aux niveaux fédéral et provincial) que les particuliers doivent acquitter (Vallée, 2000), appelé le taux effectif d'imposition. Nous souhaitons vérifier s'il existerait également une corrélation entre ce taux payé par le premier centile québécois et l'évolution de la part de ce dernier.

Au moment d'entreprendre la rédaction de ce mémoire, nous n'avions accès au taux d'imposition effectif au niveau *fédéral* que pour les années 2001 à 2008. Nous ne pouvions vérifier s'il y avait corrélation entre l'évolution du premier centile québécois et ce taux; nous n'avons eu accès qu'au taux d'imposition effectif du premier centile au niveau *provincial* de 1973 à 2008. Toutefois, Statistique Canada a rendu public deux séries statistiques⁹ sur le premier centile canadien et québécois à partir desquelles nous pourrions calculer le taux d'imposition effectif du premier centile québécois de 1982 à 2010.

⁹ CANSIM Tableaux 204-0001 et 204-0002.

Nous considérons qu'une corrélation peut exister entre l'évolution du taux marginal d'imposition et le premier centile Québécois, ainsi qu'une corrélation entre ce dernier et le taux d'imposition effectif. Ces corrélations permettraient, selon la littérature sur le sujet, d'expliquer au moins partiellement la hausse qu'a connu le 1 % le plus riche au Québec. Nous proposons d'examiner ce lien identifié dans la littérature et l'évolution de cet aspect de la fiscalité au Québec, en lien avec l'évolution du premier centile. Notre seconde hypothèse secondaire se formule ainsi :

Les baisses d'impôt que le Québec a connu de 1973 à 2008 sont corrélées à la hausse du premier centile. Elles permettraient d'expliquer en partie l'augmentation de la part des revenus marchands du 1 % le plus riche au Québec pendant cette période.

Après avoir exposé l'état de la littérature sur le sujet, nous résumerons les principaux éléments que nous souhaitons tester. Puis, nous déclinons nos résultats empiriques au niveau de l'évolution des différentes variables du système fiscal fédéral et provincial. Nous allons ensuite effectuer quelques calculs afin de tester de possibles corrélations entre les variables fiscales et l'évolution du premier centile. À la lumière de cette démarche, nous validerons ou invaliderons notre seconde hypothèse secondaire.

Nous venons de définir certains concepts centraux à notre mémoire. Nous aurons également recours à ceux-ci, qui n'avaient pas encore été spécifiquement définis :

- **Hauts revenus** : Catégorie de revenu la plus élevée, le plus souvent sous-entendue comme étant le centile le plus fortuné.
- **Premier centile/centile le plus fortuné/1 % le plus riche/P99-P100** : Catégorie de revenu désignant le 1 % le plus élevé en terme de revenu marchand des particuliers d'un territoire ou pays. Dans le cas du premier centile au Québec, nous utiliserons occasionnellement le terme **P99-P100Q**.
- **99 % restant, P0-P99** : Désigne la catégorie de revenu du 99 % le plus « pauvre » de la population adulte, soit l'ensemble de la population excluant le 1 % le plus riche. Le **P0-P99Q** désigne le 99 % restant au Québec.
- **Revenu marchand/revenu de marché** : Revenus avant impôts et transferts.

- **Revenu national/revenu total/P0-P100** : Désigne tous les revenus des particuliers d'un territoire ou pays. Le **P0-P100Q** désigne l'ensemble des revenus des adultes de 18 ans ou plus vivant au Québec
- **Taux marginal d'imposition (TMI)** : Désigne le pourcentage de la dernière tranche d'impôt sur le revenu annuel qu'un contribuable doit payer sous forme d'impôt direct déclaré.
- **Taux d'imposition effectif (TIE)** : Désigne le pourcentage des revenus annuels qu'un contribuable doit payer sous forme d'impôt direct déclaré.
- **Gains en capital (GeC)** : Nous utiliserons la définition du ministère des Finances du Québec (2008, p. 263); «Gains nets réalisés lors de l'aliénation de biens, par exemple une action, une obligation ou un immeuble. La partie imposable correspond à 50 % des gains nets. »

Maintenant que nous avons couvert les éléments essentiels de notre cadre théorique, soit nos deux questions de recherche, nos axiomes, nos principaux concepts et nos trois hypothèses (une empirique, deux secondaires), nous pouvons résumer la thèse de notre mémoire ainsi :

La part des revenus du 1 % le plus riche au Québec a connu une hausse modeste en comparaison de celle enregistrée dans les pays anglophones. Son évolution ressemble davantage à celle que l'on observe en Europe, car le modèle institutionnel du Québec y ressemble et se distingue du modèle institutionnel des pays anglophones. L'évolution de l'impôt serait également un facteur important pour expliquer ce résultat.

L'intérêt de ce mémoire, du point de vue de la science politique, est manifeste; la répartition des revenus en général et l'évolution du premier centile en particulier semblent dépendre fortement de décisions et d'institutions politiques (taux de syndicalisation et négociations collectives, impôt, normes sociales, réglementation du travail et de la finance, gouvernance corporative, rôle de l'État). Notons également que la théorie économique classique d'offre et de demande de personnes qualifiées sur le marché du travail, où les changements technologiques seraient biaisés en faveur des salariés les plus qualifiés, ne permet pas d'expliquer le clivage de l'évolution des plus riches dans les pays anglophones par rapport aux pays non anglophones. En effet, les hauts revenus

seraient le produit de politiques et du politique (Stiglitz, 2012). Bien que le sujet ait déjà été abordé sous un angle économique, notre approche tient autant sinon plus de la science politique puisque nous l'expliquons *par* des institutions politiques. Notre sujet et notre mémoire se veulent néanmoins multidisciplinaires, puisque l'économie est avant tout une science sociale. Nous considérons que la science politique ne doit pas avoir peur d'appliquer sa méthode sur des sujets auxquels il n'a pas l'habitude d'aborder, bien au contraire.

L'organisation de la suite du mémoire se résume comme suit : le premier chapitre, dont le contenu est de nature empirique, abordera tour à tour la méthodologie statistique (notre méthode de collecte de données), la méthodologie de validation (avec la mise en contexte des données), l'exposition et l'interprétation de nos résultats. Nous concluons avec une synthèse des constats à retenir pour le second chapitre. Ce dernier, dont le contenu sera de nature analytique, s'ouvrira sur un rappel des deux hypothèses secondaires et la déclinaison de la méthodologie qui sera utilisée pour les valider. Ensuite, nous aborderons les conclusions de la littérature sur les institutions influençant l'évolution du premier centile. Puis, nous aborderons la théorie des variétés de capitalisme et celle des régimes d'État-providence, ainsi que le rôle de l'impôt sur l'évolution des hauts revenus au Québec et au sein des pays développés. Une conclusion permettra de récapituler et tirer les leçons nécessaires, identifier les limites intrinsèques à notre recherche et offrir une ouverture pour les prochains jalons de cette démarche que nous savons pertinente. Ce sont les objectifs que ce mémoire souhaite avoir pu modestement contribuer à ce champ de recherche prometteur et devenu incontournable.

F. Scott Fitzgerald, à Ernest Hemingway :
« *Les très riches sont différents de vous et moi.* »

Ernest Hemingway, à F. Scott Fitzgerald :
« *Oui. Ils ont plus d'argent.* »

CHAPITRE I

ÉVOLUTION DU 1 % LE PLUS RICHE AU QUÉBEC

MÉTHODOLOGIE ET RÉSULTATS

Parmi leurs constatations, Atkinson, Piketty et Saez (2010) dénotent une hausse de la part des revenus captée par le premier centile des pays développés depuis les années 1980. Cette augmentation varie de minime à modérée pour les pays d'Europe et le Japon, alors qu'elle est marquée par une forte hausse dans les pays anglophones. Afin de situer le Québec dans ce portrait, nous souhaitons trouver réponse à notre première question de recherche :

Entre 1973 et 2008, la part des revenus de marché captée par le 1 % le plus riche au Québec a-t-elle connu une évolution statistique similaire à la légère hausse du premier centile au Japon et dans les pays d'Europe, ou plutôt la hausse statistiquement significative du premier centile dans les pays anglophones?

Pour ce faire, nous aurons besoin des revenus marchands de l'ensemble de la population, ceux du premier centile et ceux du 99 % restant, et ce, pour chaque année entre 1973 et 2008.

1.1 Méthode statistique

Afin de connaître l'évolution du premier centile québécois (P99-P100Q), nous avons calculé la part du revenu des particuliers de l'ensemble des contribuables au Québec capté par le P99-P100Q; nous avons dû construire notre base de données en calculant cette part pour chacune des 35 années disponibles, soit de 1973 à 2008. Sachant que les cycles économiques (récessions et périodes de croissance) ont une influence sur les comparaisons temporelles, cette période possède l'avantage de commencer et de se terminer dans des périodes de récession économique.

Nous avons eu recours au document *Statistiques fiscales des particuliers*, du ministère des Finances québécois. Ce document rassemble les données fiscales (types de revenus, déductions, impôts, etc.) de tous les contribuables québécois sous plusieurs angles, notamment le sexe, l'âge, le revenu par région et, dans le cas qui nous intéresse, la catégorie de revenu¹⁰. Nous avons utilisé trois paramètres, qui changent d'année en année : la population de 18 ans et plus, les catégories de revenu nécessaires (qui changent occasionnellement) et la fraction d'une des catégories de revenu nécessaire au calcul de la part du premier centile. Une fois que nous avons délimité notre premier centile, nous pouvons sélectionner les variables qui nous intéressent.

Le nombre de contribuables ne représente pas l'ensemble de la population adulte, puisqu'une partie de la population ne remplit pas de déclaration de revenus, bien que cette proportion ait considérablement diminué, passant de 47 à moins de 3 % de la population adulte. C'est d'ailleurs cette grande variabilité qui nous empêche de nous fier uniquement sur les statistiques des contribuables. Pour obtenir le nombre de personnes de 18 ans ou plus vivant au Québec de 1973 à 2008, nous avons eu recours au tableau CANSIM 051-0001 de Statistique Canada, série v468252. Il y a toutefois un problème; pour calculer la part des revenus captée par le premier centile, nous avons besoin des revenus de l'ensemble de la population de 18 ans et plus. Or, comment faire pour obtenir les revenus de ceux qui ne les déclarent pas? Saez (2013) a proposé une solution à cet égard. Dans le cas des États-Unis, l'auteur estime que la fraction de la population ne remplissant pas de déclaration de revenus gagne un montant équivalant à 20 % du revenu

¹⁰ Tableau 4 : Statistiques fiscales détaillées selon le revenu total au Québec.

moyen de l'ensemble des contribuables. Nous avons effectué le même ajustement à nos données.

La première étape consiste à diviser par 100 la population de l'année X afin d'obtenir un centième de la population adulte (ce qui inclue les personnes non déclarantes). Ensuite, partant de la catégorie de revenu la plus élevée, nous additionnons le nombre de contribuables jusqu'à ce que nous atteignons un nombre de supérieur à 1 % de la population adulte. Nous ne gardons que la fraction nécessaire à l'atteinte de cet échantillon de la population; cette fraction sera appliquée à l'ensemble des revenus de cette catégorie afin de l'additionner aux autres catégories de revenus supérieurs. Autrement dit, nous accordons à la fraction des particuliers que nous retenons le revenu moyen de cette catégorie de revenu. Nous reviendrons davantage sur cet aspect. Puis nous soustrayons du revenu total la même fraction des gains en capital¹¹ (GeC) de la dernière catégorie. Afin d'obtenir le revenu de marché, nous soustrayons également la fraction des transferts de l'État qui font partie du revenu total dans le document : l'Assurance-emploi, la Sécurité de vieillesse, le Régime des rentes du Québec (RRQ), la Sécurité de revenu, les Suppléments fédéraux et l'Assurance parentale (de 2006 à 2008).

Pour illustrer concrètement cette méthode, prenons en exemple l'année 2008. Il y a 6 214 948 personnes de 18 ans et plus vivant au Québec cette année-là. Nous savons donc que le 1 % le plus riche est composé de 62 149 individus. Trois catégories de revenus sont nécessaires pour obtenir le P99-P100Q. La somme des deux premières catégories représente 45 773 personnes. La troisième catégorie de revenu (150 000 \$ à 200 000 \$) comprend 38 381 individus; n'ayant besoin que de 42,7 % de ce groupe, représentant 16 376 personnes, nous avons pris le même pourcentage des revenus, des transferts, du taux d'imposition effectif (TIE) provincial et des GeC de cette catégorie, auxquels nous additionnons les revenus, transferts, TIE provincial et GeC des deux autres catégories. Une fois les transferts et GeC soustraits du revenu total, nous obtenons le revenu

¹¹ Les gains en capital sont imposables (ligne 139 du formulaire TP-1 de Revenu Québec). Ils sont définis ainsi : « Gains nets réalisés lors de l'aliénation de biens, par exemple une action, une obligation ou un immeuble. La partie imposable correspond à 50 % des gains nets. » Source : Ministère des Finances du Québec, « Annexe 3 – Composantes des tableaux détaillés ». *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus*, 2008, p. 261.

marchand. Un exemple détaillé de la méthode est fourni à l'appendice A. La feuille de calcul pour 2008 est fournie à l'appendice B.

Souhaitant connaître l'évolution des GeC tant du premier centile que ceux de l'ensemble du Québec, nous avons divisé les gains annuels du premier par le second, afin d'illustrer leur progression au moyen de graphiques. Nous avons également compilé les revenus avec gains en capital, mais avant impôt et transferts du P99-P100Q, P0-P100Q et P0-P99Q, divisé ces montants par leur nombre d'individus pour ces années afin d'obtenir la moyenne annuelle. De plus, nous avons calculé le gain annuel par rapport à l'année précédente du premier centile et du 99 % restant. Notons que les comparaisons monétaires ont été ajustées à l'inflation; tous les résultats monétaires ont été convertis en dollars de 2009¹². Pour ce faire, nous avons divisé chaque montant par l'indice des prix à la consommation (IPC) de 2009 (2009 = 114,4; 2002 = 100). Finalement, nous avons divisé les revenus moyens de 1973 par celui de 2008, afin d'obtenir, pour le premier centile et le 99 % restant, la croissance relative de leurs revenus.

Particularité à noter de notre analyse, les *Statistiques fiscales des particuliers* n'ont pas été publiées de 1983 à 1985; seul un *Sommaire des données fiscales selon la tranche de revenu total* a été publié pour ces trois années. Deux problèmes émergent de cette situation. Premièrement, les catégories de revenus sont beaucoup moins précises¹³, ce qui risque de diluer quelque peu nos résultats. Toutefois, nous n'avons pas observé de variation de la part relative du P99-P100Q par rapport au revenu national, ce qui nous permet de croire que l'incidence n'est pas importante à ce niveau, les revenus marchands dans leur ensemble étant moins concentrés au sommet que les GeC.

Les GeC furent toutefois beaucoup plus dilués, avec une baisse notable de ces trois années par rapport à l'évolution des GeC des années précédentes et suivantes, matérialisée par une chute de la part des GeC captés par le premier centile pour ces trois années. Cette « anomalie » est compréhensible dans la mesure où, contrairement aux revenus, les GeC se concentrent davantage vers les particuliers les plus fortunés,

¹² Statistique Canada, Indices des prix à la consommation, en ligne, <http://www.statcan.gc.ca/pub/75f0002m/2010005/cpi-ipc-fra.htm>, page consultée le 17 avril 2012.

¹³ Nous n'avons eu recours qu'à deux catégories de revenu, dont la deuxième est de 50 000 \$ à 100 000 \$, où nous avons eu besoin de 25 % à 46 % de cet échantillon.

déclinant significativement au sein même des tranches de revenus retenues pour compiler le P99-P100Q. Étant donné que les résultats des trois années ne sont pas représentatifs de l'ensemble, nous les excluons de notre représentation de la part des GeC qu'ils captent.

Également problématique, ce *Sommaire* ne fournit pas les montants de RRQ ni de la Sécurité de vieillesse. Pour pallier ce manque, nous avons calculé la moyenne des trois années précédentes (1980-1982) et suivantes (1986-1988), et alloué cette moyenne aux catégories manquantes. Ces résultats sont illustrés dans le tableau A6 de l'appendice A.

Nous souhaitons ajouter une précision au sujet de la compatibilité de notre méthode et nos données, par rapport aux microdonnées utilisées par les chercheurs du *WTID*. A priori, nos données seraient moins précises que les leurs, car nous n'avons eu accès qu'aux statistiques agrégées. Toutefois, notons que, pour les années plus éloignées, les chercheurs utilisent parfois la même méthode (Aaberge et Atkinson, 2010). Nous avons également mentionné plus haut que nous accordons à la fraction des particuliers de la dernière catégorie de revenu pour former le premier centile. Conséquemment, nous allouons à cette fraction le revenu moyen (ou l'impôt moyen, ou le gain en capital moyen) de cette catégorie de revenu.

Au départ, nous craignons que l'écart soit important entre le revenu *réel* des particuliers de la fraction de la catégorie de revenu sélectionnée (un montant que nous ne connaissons pas) et le revenu *moyen* que nous lui allouons dans la même proportion que sa taille. Autrement dit, notre crainte était d'allouer un *éloigné* de la moyenne). En effet, nous ne connaissons pas la distribution du revenu à l'intérieur de cette catégorie et nous ne pouvons établir de médiane puisque ce sont des données agrégées. Nous avons toutefois pu tester à deux reprises cette méthode en utilisant une petite fraction d'une catégorie de revenu (2 % de l'échantillon) ou une légère augmentation de l'échantillon de la catégorie de revenu supérieur (102 % de l'échantillon). En calculant le très léger changement à la part des revenus captée par le P99-P100Q (0,08 sur 9,66 % et 0,07 sur 8,06), nous estimons que la méthode s'accompagne d'une variation maximale de 0,85 % pour la part des revenus captée par le premier centile québécois (car ces échantillons nécessitant une très petite fraction d'une catégorie de revenu sont rares). Si la variation serait significative, la courbe du P99-P100Q aurait des variations ascendantes et descendantes

constantes, ce qui n'est pas le cas. Aussi, en comparant nos résultats avec Veall (2012) et Statistique Canada (2013) tel qu'illustré par le graphique 1.2, nous constatons que notre méthode ne change pas la tendance à l'œuvre. Nous pensons pouvoir conclure que, malgré le léger degré d'imprécision que peut occasionner notre dépendance aux *Statistiques fiscales des particuliers* et son corollaire (notre méthode de calcul), nous considérons que l'incidence statistique n'est pas suffisante pour invalider nos résultats.

Notre base de données possède également un atout que n'ont pas les microdonnées utilisées par ces chercheurs; ces dernières sont un échantillon aléatoire anonyme de 20 % de la catégorie de revenu sélectionnée, donc un répondant sur cinq. Toutefois, les hauts revenus sont la catégorie connaissant l'écart de revenu le plus prononcé entre chacun de ses membres (Lemieux, 2008, p. 16). Mackenzie (2011) a calculé le revenu des 100 PDG d'entreprises cotées à la bourse les mieux payés au Canada en 2011. Le premier et le cinquième homme (car ce sont tous des hommes) le mieux payé ont reçu un revenu total de 24,2 millions \$ et 13,7 millions \$ respectivement. Selon nos calculs, l'écart moyen entre chacun des 100 PDG est de 2,6 % et l'écart moyen entre chaque intervalle de cinq est de 8,1 %. Autrement dit, parmi les 100 plus riches du premier centile, la marge d'erreur de la sélection des microdonnées peut aller de 2 à 8 %. En comparaison, notre base de données capte tous les particuliers ayant de hauts revenus.

Un dernier argument en faveur de notre base de donnée par rapport à celle des chercheurs; lorsque nous comparons les *Statistiques fiscales des particuliers* avec les *Statistiques sur le revenu* (Agence du revenu du Canada), il arrivait que les mêmes catégories recèlent des différences significatives. Prenons par exemple la catégorie des particuliers ayant un revenu de 250 000 \$ et plus; selon les *Statistiques fiscales des particuliers* de 2008, il y aurait 29 022 contribuables dans cette catégorie ayant collectivement reçu 13,9 milliards \$ (477 514 \$ en moyenne par particulier). Toutefois, selon les *Statistiques sur le revenu*, il y aurait 30 040 contribuables dans cette catégorie ayant collectivement reçu 15,5 milliards \$ (516 124 \$ en moyenne par particulier), une différence de 8 % par contribuable, par rapport aux statistiques du ministère des Finances du Québec. La différence varie selon les années dans des proportions moindres.

Nous déduisons que cette discordance est le fruit de choix qu'ont fait ces administrations fiscales au niveau des catégorisations différentes des sources de revenus des particuliers.

Cet exercice sert à démontrer que les administrations fiscales font des choix, que l'une n'est pas nécessairement meilleure que l'autre. Toutefois, puisque nous avons à choisir, nous préférons les *Statistiques fiscales des particuliers* du ministère des Finances du Québec, notamment car elles sont plus détaillées, mais surtout parce qu'elles ont été conçues pour la réalité économique et sociale spécifique au Québec, alors que la structure économique du Canada est hétérogène et il est possible que la réalité de l'ensemble du Canada ne représente pas nécessairement fidèlement la réalité socioéconomique du Québec. Bien que Veall (2012) et Statistique Canada (2013) ont recours aux microdonnées de l'Agence du revenu du Canada plutôt que les statistiques agrégées, la catégorisation des revenus est la même. Ainsi, s'il existe une légère différence entre leurs résultats et les nôtres, il est important d'avoir ces éléments en tête, car nous pensons que notre base de données n'est pas nécessairement moins précise, seulement différente.

1.2 Méthode de validation

Une fois nos données brutes obtenues des *Statistiques fiscales des particuliers*, nous avons procédé à la validation de notre hypothèse générale :

Entre 1973 et 2008, la part des revenus de marché captée par le 1 % le plus riche au Québec a connu une évolution statistique similaire à la légère hausse du premier centile au Japon et dans les pays d'Europe, au lieu de l'importante hausse du premier centile dans les pays anglophones.

La méthode de validation cherche à obtenir plusieurs types de données, que nous mettrons en parallèle des données provenant du *WTID* pour les comparaisons internationales. Nous venons de voir comment nous avons été chercher les données de base, soit la part du P99-P100Q avec et sans gain en capital. Nous avons également compilé la part des revenus issus des gains en capital, dividendes, intérêts et placements hors pension, afin d'en évaluer l'évolution.

Nous désirons également comparer l'évolution du P99-P100Q et ceux de deux groupes de pays; d'un côté, les pays anglophones (États-Unis, Canada, Royaume-Uni, Australie, Irlande, Nouvelle-Zélande), de l'autre le Japon et les pays d'Europe non anglophones (France, Suède, Norvège, Finlande, Danemark, Italie, Portugal, Espagne). Cet

échantillonnage est basé sur la disponibilité des données. Ainsi, l'Allemagne, la Suisse et les Pays-Bas ne sont pas inclus dans ce groupe de pays puisque, malgré la progression de leurs P99-P100 respectifs très similaire à celle observée dans les autres pays d'Europe continentale (Atkinson et Piketty, 2007), les résultats sont limités à quelques années éparpillées, insuffisantes pour nos séries annualisées.

Parmi les limites inhérentes au calcul de l'évolution du premier centile, la dépendance des statistiques agrégées et microdonnées aux changements du système fiscal peut ouvrir la porte à une interprétation erronée des données due à une réforme de l'impôt (individuel et corporatif) qui pousserait les plus riches à déclarer différemment leurs revenus selon leur source (Piketty, Saez et Stantcheva, 2011; Atkinson, Piketty et Saez, 2010). Par exemple, il est bien connu que la part des revenus sans gain en capital captée par le centile le plus riche aux États-Unis a été affectée par la réforme fiscale de 1986 (Auerbach, 1988); presque la moitié du saut de 4 points de pourcentage entre 1986 et 1988 serait dû à un changement de la taxation des entreprises favorisant les revenus individuels d'entreprise (Saez, 2004). Le 1 % le plus riche de la Nouvelle-Zélande, la Finlande et la Norvège connaissent également la même distorsion pour cause de réforme fiscale modifiant les incitatifs et comportements de déclaration des différentes sources de revenus, parfois par anticipation à ladite réforme. Cependant, Atkinson, Piketty et Saez (2010, p. 32) soutiennent que cette stratégie produira une réduction équivalente des gains en capital à moyen terme :

« corporate retained earnings translate into capital gains that are eventually realized and reported on individual tax returns. Therefore, in the medium run, this shift will be matched by an equivalent reduction in capital gains. Indeed, the top 1 percent income share series including capital gains display no notable discontinuity around the [Tax Reform Act of] 1986 ».

Le premier centile de la Nouvelle-Zélande a également été touché par le phénomène, constatent Atkinson et Leigh (2005, p. 11) :

« In 1999, New Zealand implemented a substantial overhaul of its tax system. [...] [W]hen it was announced that the marginal tax rate on earnings [...] would be raised [...] in the 2000 tax year, many taxpayers took the opportunity to realize business earnings in the 1999 tax year,

significantly boosting top income shares in that year, and perhaps to a lesser extent also in the 1998 tax year. »

Comme nous allons le voir, ce phénomène a également touché le premier centile au Québec en 1993-1994, où un changement à la fiscalité concernant les gains en capital a causé une distorsion importante, mais temporaire. Selon l'OCDE (Matthews, 2011), la Norvège a aussi connu ce type de distorsion : « *Interpretation of trends can also be clouded by other temporary factors such as the announcement of a tax reform that affects when income is declared for tax purposes – see, for instance, the spike for Norway 2004-2006.* » En observant le revenu moyen déclaré par le premier centile en Nouvelle-Zélande et en Norvège pendant ces périodes de réformes (voir à l'appendice D), nous pouvons constater une hausse importante l'année desdites réformes avant un retour à la normale.

Selon Fjærli et Aaberge (2000, p.3), les réformes fiscales des années 1990 auraient également causé une importante surestimation des revenus du premier centile de Norvège.

« [In Norway, the] rise in income inequality coincided with the implementation of a major tax reform that affected the financing incentives in the corporate sector and the income shifting incentives in small enterprises. Thus, when tax reported dividends are used as a measurement of returns from shares, changes in the estimated income inequality may be a result of changes in the income reporting behavior rather than factual changes in the distribution of income. Our results suggest that the observed rise in income inequality during the 1990's to some extent can be explained by a change in the dividend policy of the corporations, induced by the tax reform in 1992. When the total return from shares is taken into account, we find less increase in the level of inequality and less increase in the contribution to inequality from share ownership. »

Selon Riihelä, Sullström et Tuomala (2001, p.2), l'importante hausse de la part des revenus captée par le P99-P100 en Finlande serait également due à une réforme de la fiscalité : « *The 1993 Finnish tax reform introducing the Nordic dual income tax model, and creating strong incentives to shift labour income to capital income for those in the marginal tax brackets, is among the key policy decisions responsible for this trend.* »

Afin de bien saisir l'évolution générale des deux groupes de pays, nous avons compilé, en plus de l'évolution individuelle de chacun des pays, une moyenne de l'évolution annuelle des deux groupes, à laquelle nous comparerons l'évolution du P99-P100Q. Ces deux moyennes, composées des séries statistiques issues de travaux de plusieurs chercheurs participant au *WTID*, sont touchées par deux facteurs causant des distorsions : les « distorsions fiscales », comme nous venons de le voir, et le fait que le début et la fin de chaque série ne sont pas identiques. Comme toute recherche ayant une matière première choisie selon des critères déterminés pour un autre usage, nous avons dû procéder à quelques ajustements. Uniquement pour le tableau de l'appendice D illustrant les moyennes des deux groupes, nous avons « corrigé » la distorsion du Québec (1993-1994), de la Norvège (2005) et de la Nouvelle-Zélande (1998-1999) en remplaçant les données de ces années par une moyenne des trois années précédentes et suivantes. De plus, l'Italie n'a pas de données pour les années 1996-1997; nous avons inséré une moyenne des cinq années précédentes et suivantes. Le choix de trois ou cinq années dépendait du niveau de représentativité des moyennes par rapport aux tendances. Dans ce cas, le coefficient de variation est plutôt faible, à 0,07.

C'est dans la même veine que nous avons arrêté les moyennes de nos séries statistiques une à deux années avant la dernière année disponible de certains pays. Par exemple, pour le groupe de pays anglophones, nous avons arrêté la moyenne à 2007, dernière année de la série du Canada¹⁴ (13,78 %) et du Royaume-Uni (15,44 %); continuer une année de plus aurait donné une importance disproportionnée à l'Australie (8,59 %) et la Nouvelle-Zélande (8,89 %), donnant l'impression d'un renversement de la tendance haussière, conclusion que ne supportent pas les séries prises individuellement. Idem pour la moyenne du Japon et des pays continentaux; nous avons arrêté la série à 2008 (4 pays, tendance bien représentée), plutôt que 2009 (2 pays restant, soit l'Italie et la Suède).

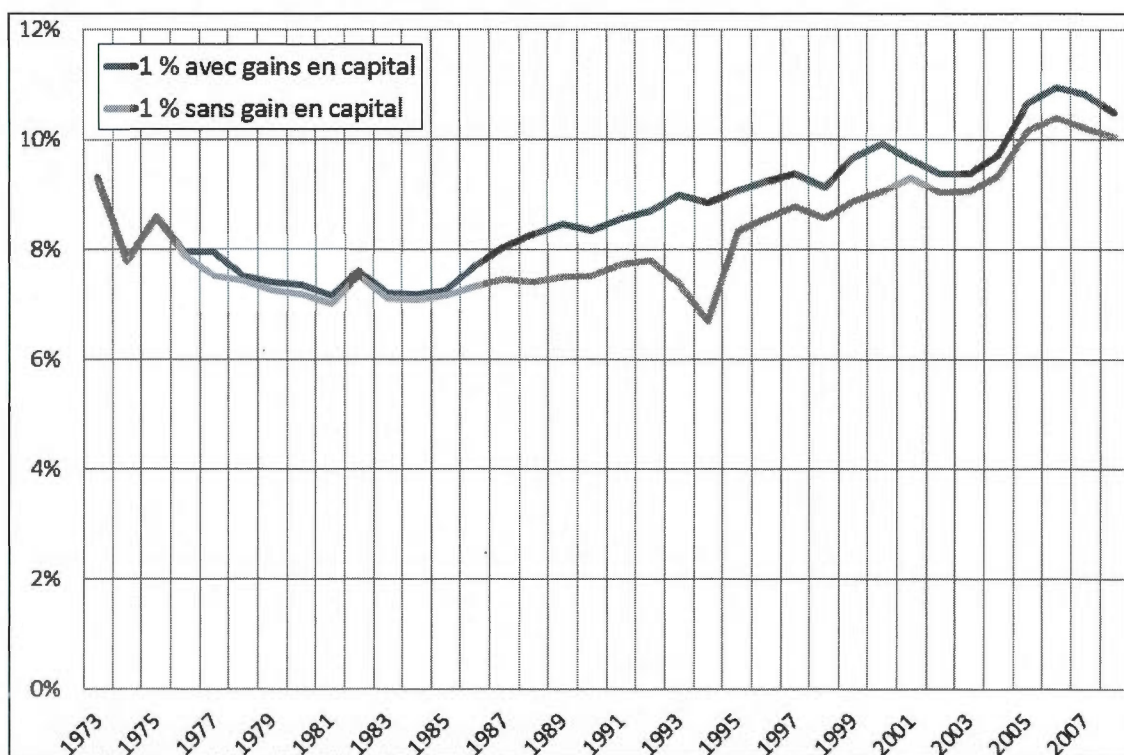
¹⁴ Afin d'assurer l'homogénéité des séries de données et la méthodologie qui la sous-tend, nous avons basé la comparaison internationale avec le Canada sur les données du *World Top Income Database* (Veall, 2012), plutôt que celles de Statistique Canada (2013).

1.3 Résultats

1.3.1 Évolution du premier centile québécois

Quelle a été l'évolution du 1 % le plus riche au Québec, de 1973 à 2008 ? À cette question, plusieurs indicateurs nous permettront de saisir la tendance à l'œuvre. Le graphique 1.1 illustre l'évolution du P99-P100Q pour cette période, avec et sans gain en capital.

Graphique 1.1 : Part du revenu de marché captée par le 1 % le plus riche au Québec, avec et sans gain en capital, 1973-2008



Sources : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

Quelques conclusions s'en dégagent. Globalement, le premier centile a légèrement augmenté sa part du revenu national. Le P99-P100Q a connu une baisse notable de 1973 à 1984, où sa part est passée de 9,27 % (9,32 % avec GeC) à 7,1 % (7,19 % avec GeC) des revenus des particuliers au Québec. Puis, tirée par les GeC, qui commencent à prendre leur envol au milieu des années 1980, la part captée par le premier centile

augmente légèrement puis accélère jusqu'au sommet de 2006, à 10,4 % (11 % avec GeC) avant de redescendre légèrement. Cette augmentation est modérée en comparaison des résultats, exposés plus loin, des pays anglophones, incluant le Canada. Il s'agit d'une augmentation de 0,8 point de pourcentage de 1973 à 2008, ou de 3 points de pourcentage lors du dernier quart de siècle disponible, de 1983 à 2008, sans les GeC. Avec ceux-ci, l'augmentation passe à 1,2 point de pourcentage de 1973 à 2008, et à 3,3 points de pourcentage de 1983 à 2008. Nous reviendrons sur la cause de la baisse du P99-P100Q sans GeC en 1993-1994.

Ce graphique illustre également le moment de la cristallisation des biens sujets aux GeC, ce qui démontre le poids des décisions fiscales des contribuables. Les taux d'intérêt élevés pour la période 1973 à 1984, la mise en place du Régime d'épargne-actions du Québec (RÉA) en 1979 et les revenus de dividendes ont probablement eu une certaine influence sur le comportement fiscal des mieux nantis.

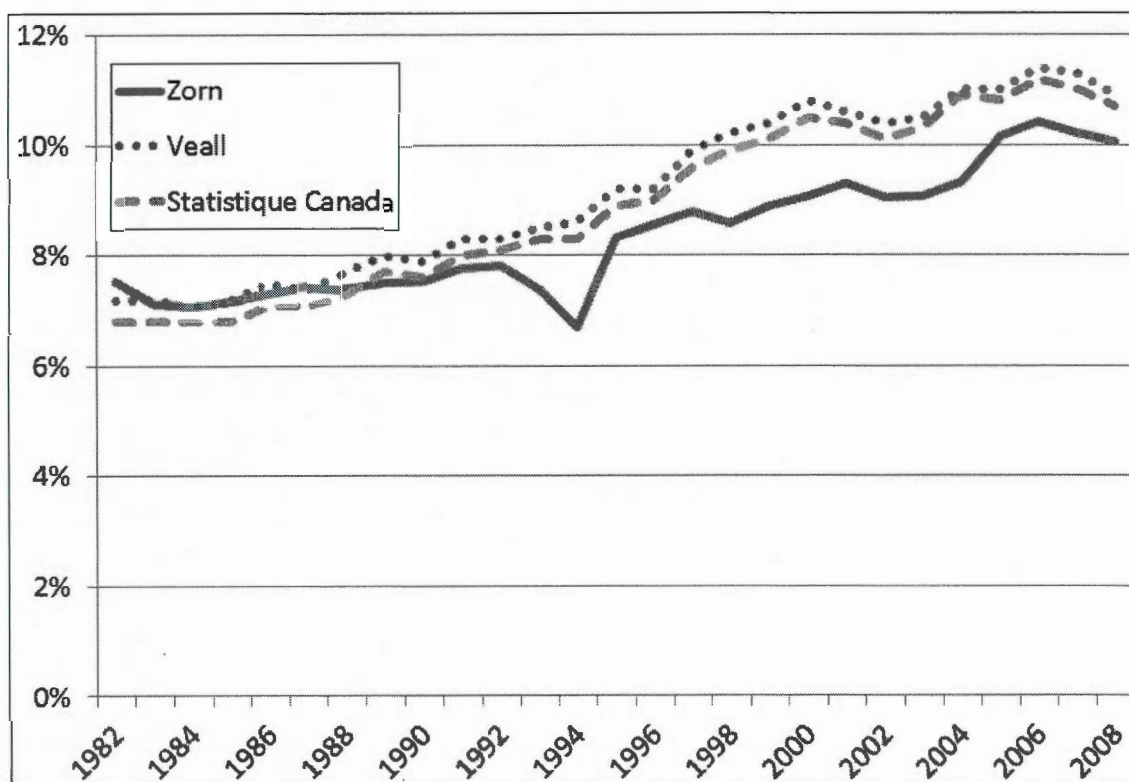
Nous pouvons également remarquer que les GeC décroissent en importance après les crises économiques de 2001 et 2007. Notons que la récession de 1980-82 semble avoir proportionnellement moins touché le P99-P100Q. La récession de 1990-92 ne semble pas avoir affecté la proportion captée par le premier centile non plus. Bien que non négligeables, les GeC ne sont pas une part dominante des sources de revenus du P99-P100Q et leur apport ne change pas la tendance générale.

Comment nos résultats se comparent-ils à ceux de Statistique Canada (2013) et à ceux de Veall (2010) ? À notre demande, il a pu nous fournir ses données relatives à l'évolution du premier centile au Québec dans son ensemble. La source de ces données est la même que celles utilisées par Statistique Canada, soit les *Données longitudinales administratives*¹⁵, qui couvrent les années 1982 à 2010. Toutefois, quelques choix méthodologiques en différencient légèrement les résultats. Nous avons comparé nos résultats (Zorn) avec ceux de Statistique Canada (2013) et ceux de Veall, dans le graphique 1.2. Nous pouvons remarquer une légère différence, qui se prononce davantage en 1997-1998 jusqu'en 2008, que nous imputons intuitivement à la méthodologie de classification différente entre le Ministère des Finances du Québec et Statistique Canada.

¹⁵ *Longitudinal administrative data (LAD)*.

Notons que Saez et Veall (2005) avaient publié l'évolution du premier centile au Québec selon leur langue de déclaration de revenus (anglais ou français).

**Graphique 1.2 : Part du revenu de marché sans gain en capital
captée par le 1 % le plus riche au Québec, 1982-2008**

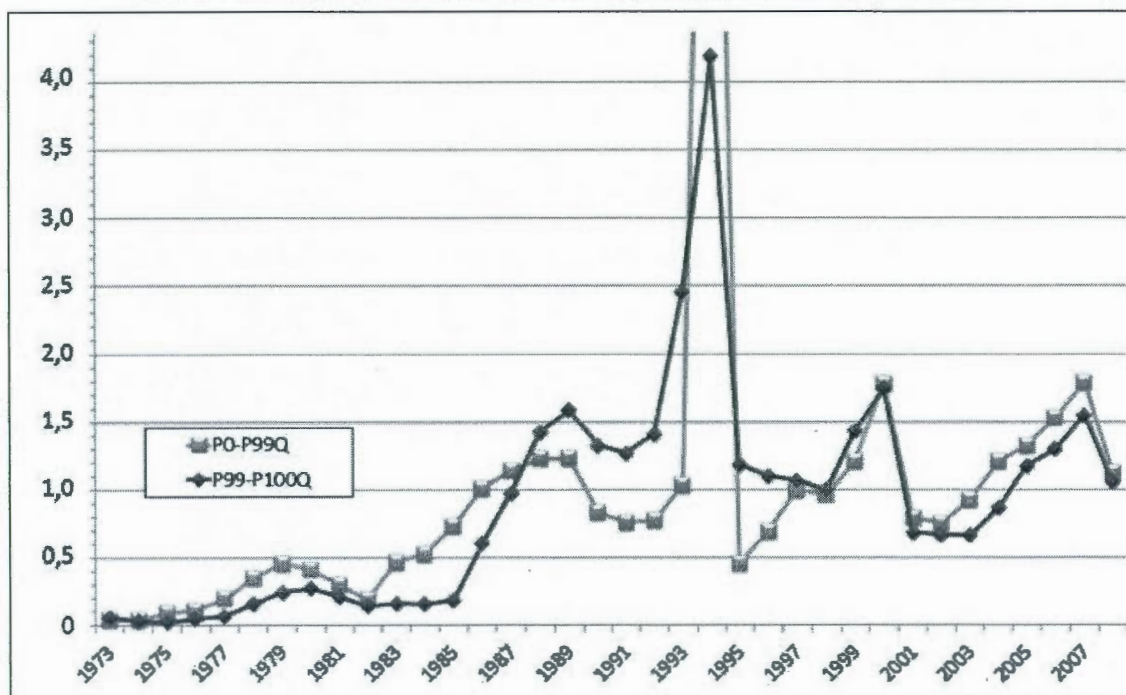


Sources : Mike Veall, « Top Income Shares in Canada: Updates and Extensions », McMaster University, *Department of Economics Working Papers*, 2010 (statistiques non publiées, gracieuseté de l'auteur); Statistique Canada, tableau CANSIM 204-0002, 2013; Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Compilation et calculs de l'auteur.

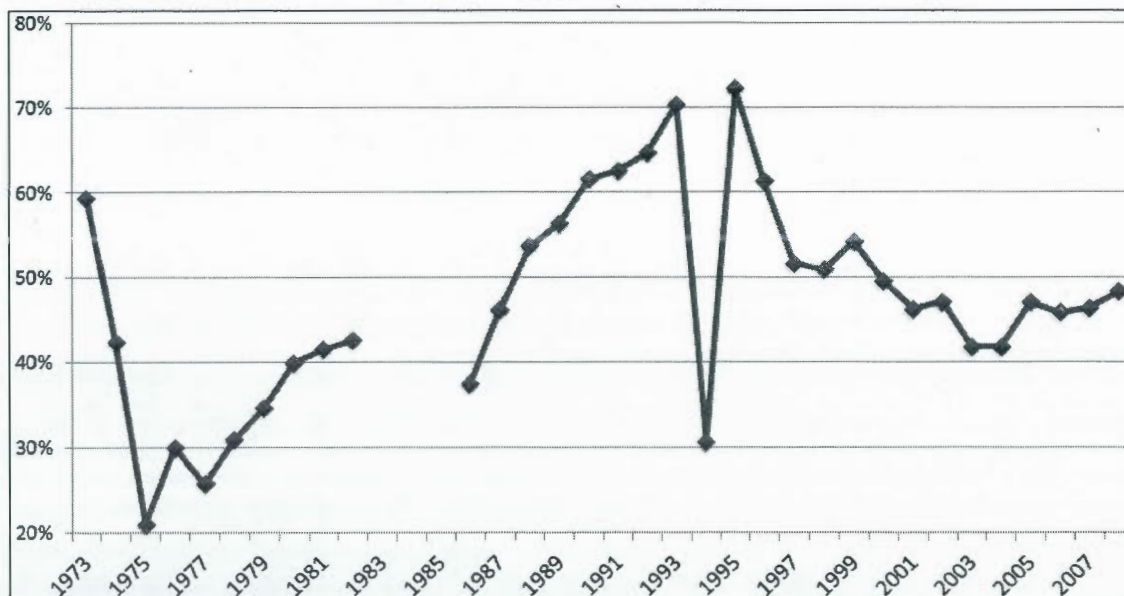
Comme l'illustre le graphique 1.3, l'importance des GeC pour l'ensemble du Québec a malgré tout pris de l'importance en terme absolu au milieu des années 1980, atteignant des sommets à quatre reprises : 1989, 1994, 2000 et 2007. Mis à part 1994, les trois autres sommets précèdent tous les trois dernières crises financières. Notons également, dans le graphique 1.4, que la part de gain en capital allant au P99-P100Q, quoiqu'important par rapport à l'ensemble (P0-P100Q), fluctue significativement d'une année à l'autre. Comme nous l'avons mentionné plus haut, à cause de l'imprécision des

données, nous avons omis d'inclure les GeC du P99-P100Q de 1983 à 1985, qui sont bien en deçà de leur probable valeur réelle.

Graphique 1.3 : Gains en capital déclarés par le 1 % le plus riche au Québec et le 99 % restant, en milliards de dollars, dollars de 2009, 1973-2008



Graphique 1.4 : Part des gains en capital captée par le P99-P100Q, 1973-2008



Sources : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur. Dans le graphique 1.3, les gains en capital du P0-P99Q en 1994 atteignent le sommet non illustré de 9,5 milliards \$.

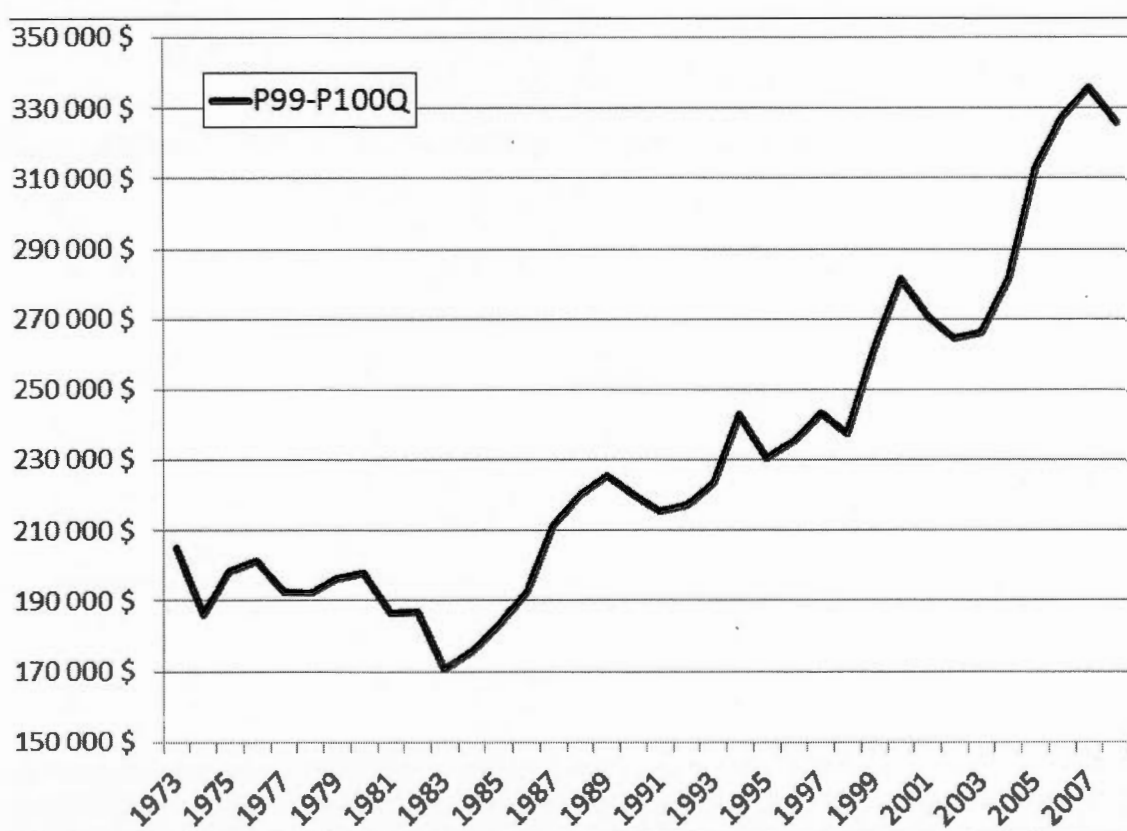
Nous avons mentionné à quelques reprises qu'un changement dans la fiscalité en 1994 a altéré la part des revenus captée par le premier centile en 1993 et 1994, ainsi que les GeC déclarés par l'ensemble de la population. En effet, les GeC imposable déclarés par le P99-P100Q au début des années 1990 (en moyenne un peu plus de un milliard \$) ont presque doublé en 1993 puis encore doublé en 1994 (4,2 milliards \$) avant de revenir à leur niveau précédent en 1995 (1,2 milliard \$). Pour l'ensemble des contribuables, les GeC déclarés oscillaient en moyenne autour de deux milliards \$, alors que 13,6 milliards \$ furent déclarés en 1994.

La source de cette variation importante provient d'une décision budgétaire du gouvernement fédéral; suite à une promesse électorale, le ministre des Finances a annoncé dans son budget du 22 février 1994 l'élimination de l'exonération cumulative des gains en capital non réalisés à cette date. En effet, le ministre avait proposé un mécanisme permettant aux contribuables de réaliser le gain en capital accumulé au 22 février 1994 afin de se prévaloir de la déduction. Après cette date, la déduction n'était disponible que pour les gains en capital réalisés à la disposition d'actions admissibles de petites entreprises et de certains biens agricoles, soit un « retour à la normale ». Les contribuables avaient donc un incitatif économique considérable à déclarer leurs gains en capital avant la date limite en 1994. Il y avait effectivement perte de l'exonération cumulative, cependant les actifs étaient cristallisés à cette date. Le gain pouvait donc être moindre à partir de ce moment, puisque calculé à un nouveau point zéro. C'est ce qui explique le sommet historique des gains en capital déclarés de cette année-là, tant pour le 1 % le plus riche que pour le 99 % restant.

Au-delà de la répartition des revenus entre le premier centile et le 99 % restant, ces deux catégories ont connu une croissance de leur revenu qui n'a pas été aussi bénéfique pour les seconds que les premiers, comme l'illustrent bien les graphiques 1.5 et 1.6. Étant donné que les revenus marchands annuels ne sont pas ajustés à l'inflation, nous les avons convertis en dollars de 2009 (voir page 20-21). Bien que les deux catégories aient été sévèrement touchées par la récession de 1980-1983, nous remarquons que le revenu moyen du premier centile a connu une augmentation importante à partir du milieu des années 1980, malgré les reculs lors des récessions de 1990-1992, 2001-2002 et 2008. En comparaison, le 99 % restant a connu une stagnation de ses revenus pendant une bonne

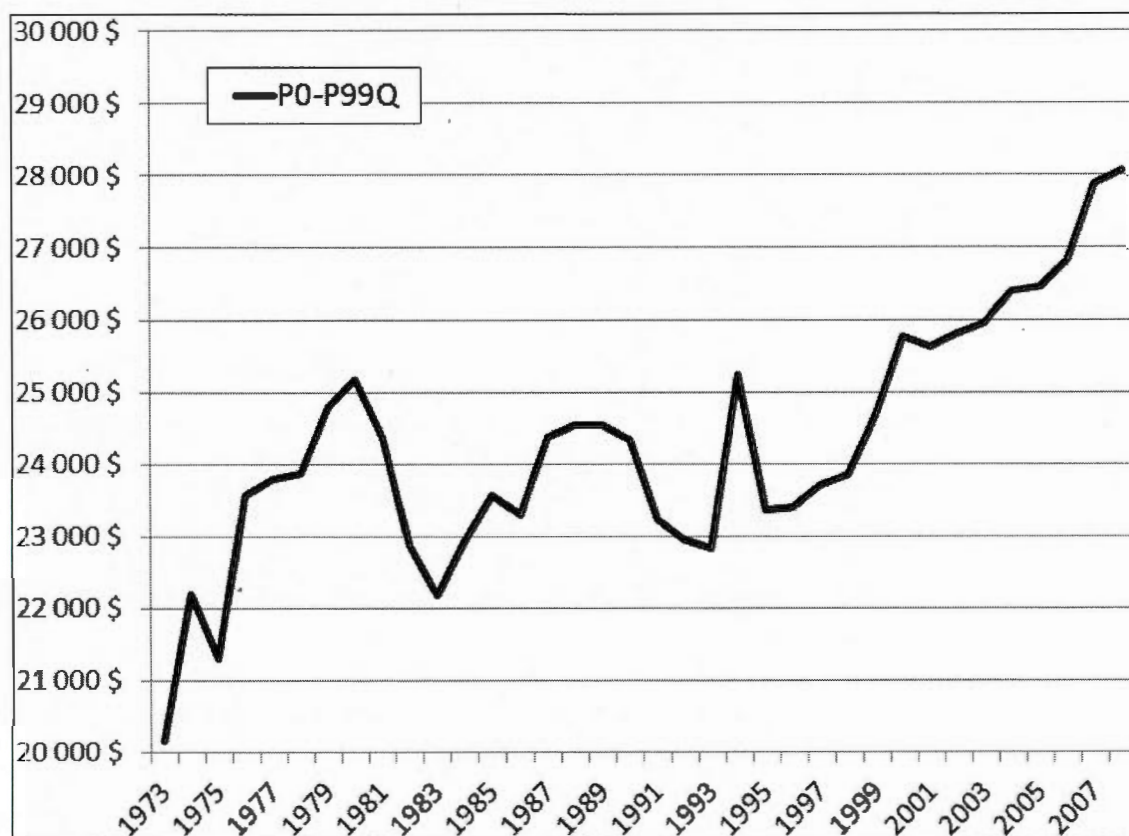
partie des années 1980 et 1990. Les années 2000 lui ont été plus profitables. Nous remarquons que les récessions de 1990-1992, 2001-2002 et 2008 ont eu un impact moins important sur les revenus du 99 % restant, en comparaison de l'évolution du premier centile. Nous pouvons ajouter que, de 1973 à 2008, le revenu marchand de ce dernier est passé de 205 232 \$ à 325 837 \$, soit un gain de 59 %. En comparaison, le revenu marchand du 99 % restant est passé de 20 162 \$ à 28 071 \$, un gain de 39 %. Cette progression fait passer le ratio 1 %/99 % de 10,2 à 11,6.

Graphique 1.5 : Revenu marchand annuel moyen, P99-P100Q, en dollars de 2009, 1973-2008



Sources : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

Graphique 1.6 : Revenu annuel moyen, P0-P99Q, en dollars de 2009, 1973-2008

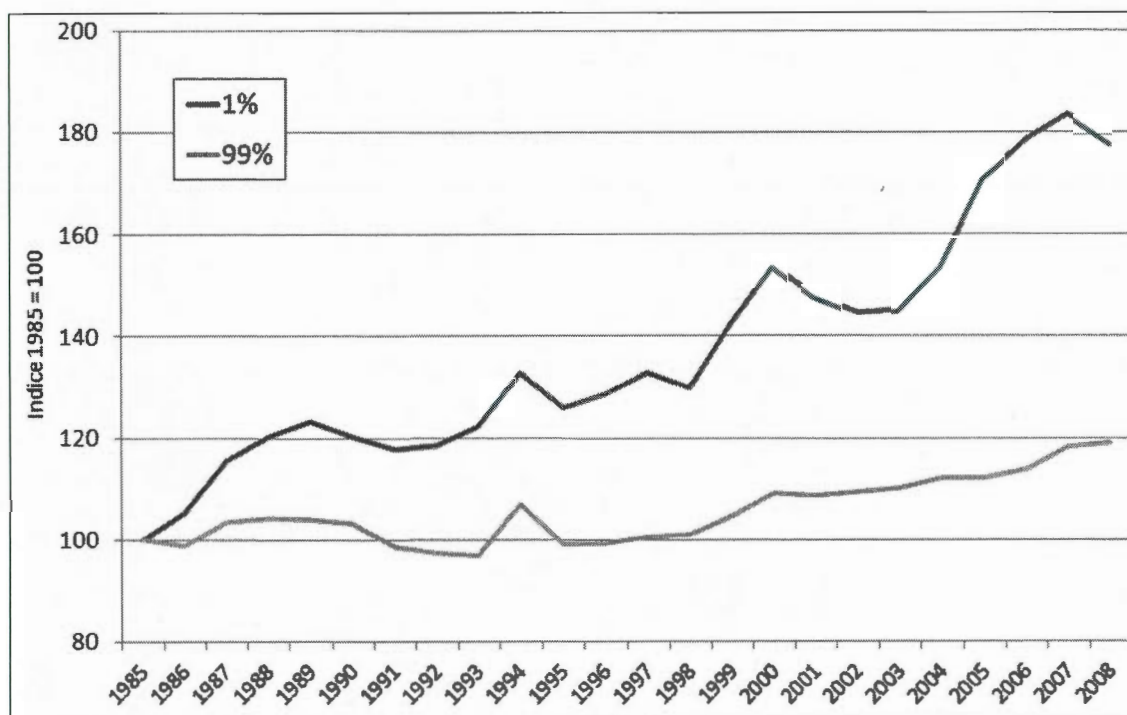


Sources : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

Toutefois, lorsque nous changeons le point de départ pour 1985¹⁶, le revenu marchand du P99-P100Q est passé de 182 968 \$ à 325 837 \$, soit un gain de 78 %. En comparaison, le revenu marchand du 99 % restant est passé de 23 571 \$ à 28 071 \$, un gain de 39 %. Cette progression fait passer le ratio 1 %/99 % de 7,8 à 11,6. Cette progression inégale est illustrée dans le graphique 1.7

¹⁶ L'intérêt de partir la comparaison en 1985 se justifie à deux niveaux : c'est l'année où la part des revenus captée par le 1 % le plus riche cesse de décroître pour entamer une croissance tendancielle à la hausse; 1985 est l'année où les GeC commencent à prendre de l'importance comme source de revenu.

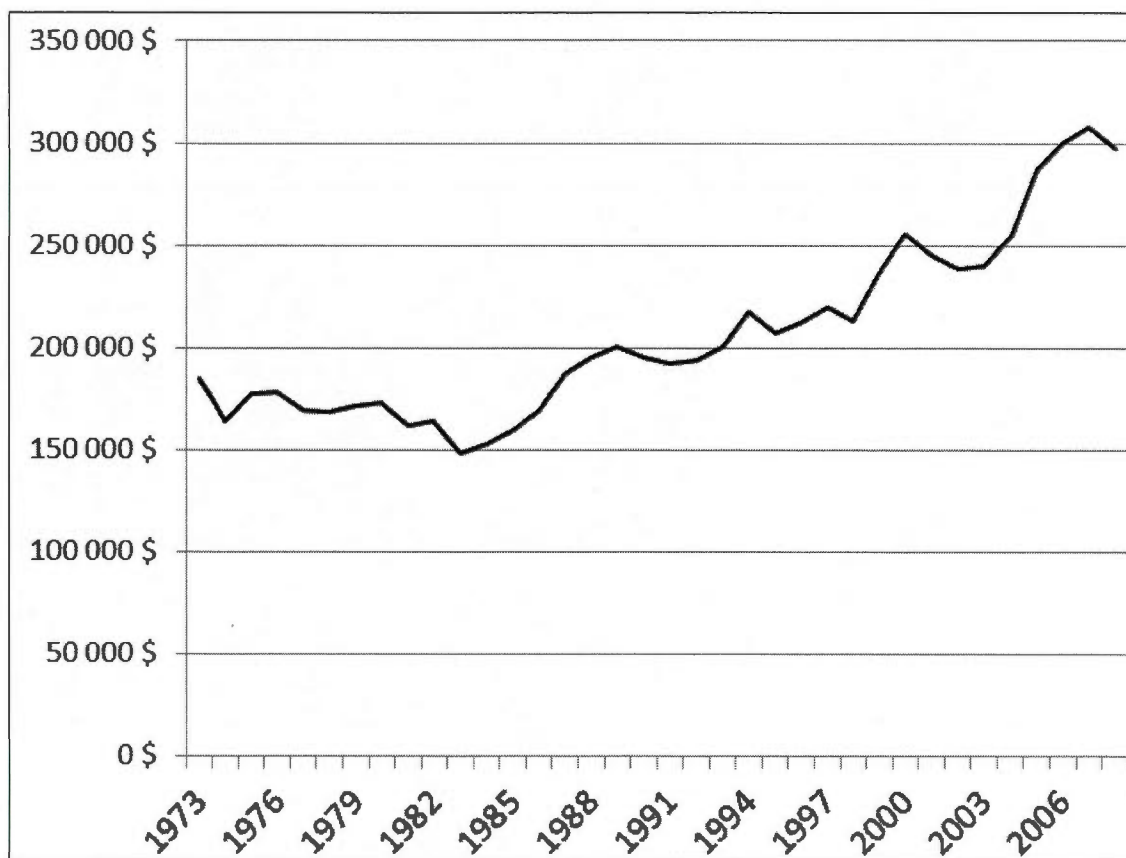
Graphique 1.7 : Indices comparatifs du revenu annuel moyen, P0-P99Q et P99-P100Q, 1985-2008 (1985 = 100)



Sources : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1985-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

Lorsque nous regardons la différence de revenu marchand entre le P99-P100Q et le P0-P99Q, illustré dans le graphique 1.8, nous pouvons également constater que c'est à partir du milieu des années 1980 que l'écart a commencé à prendre de l'ampleur pour presque doubler en un quart de siècle.

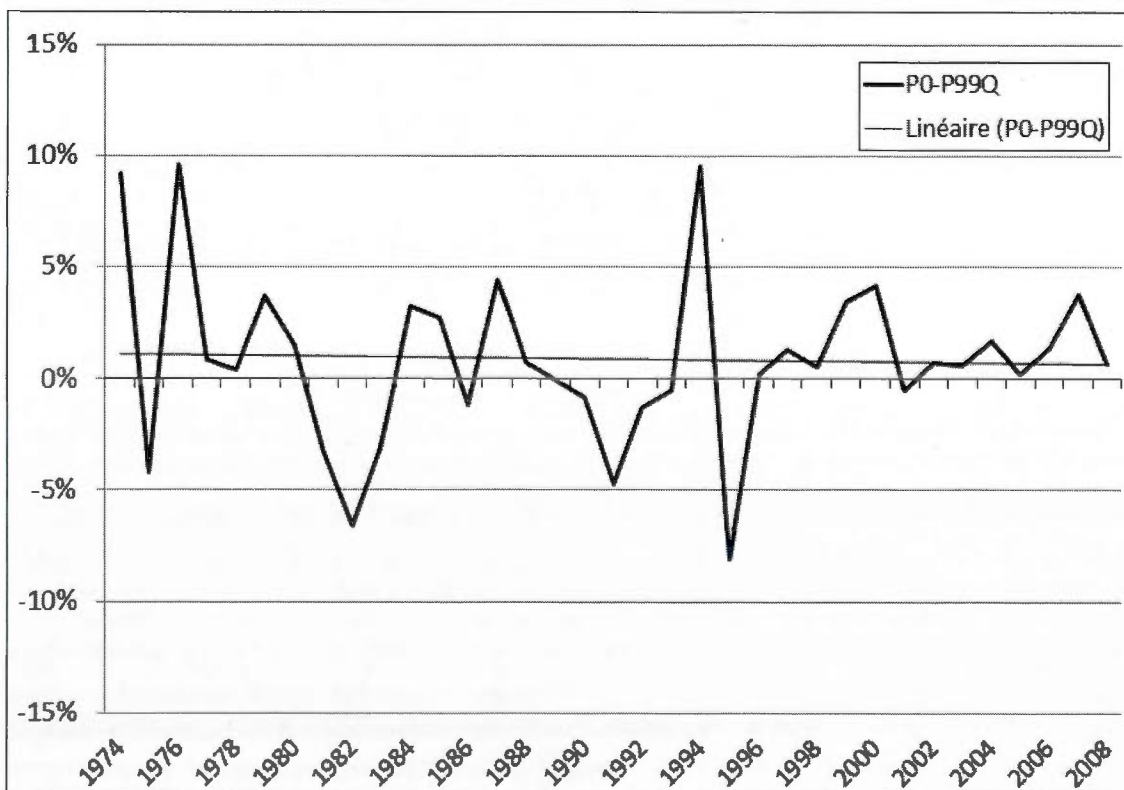
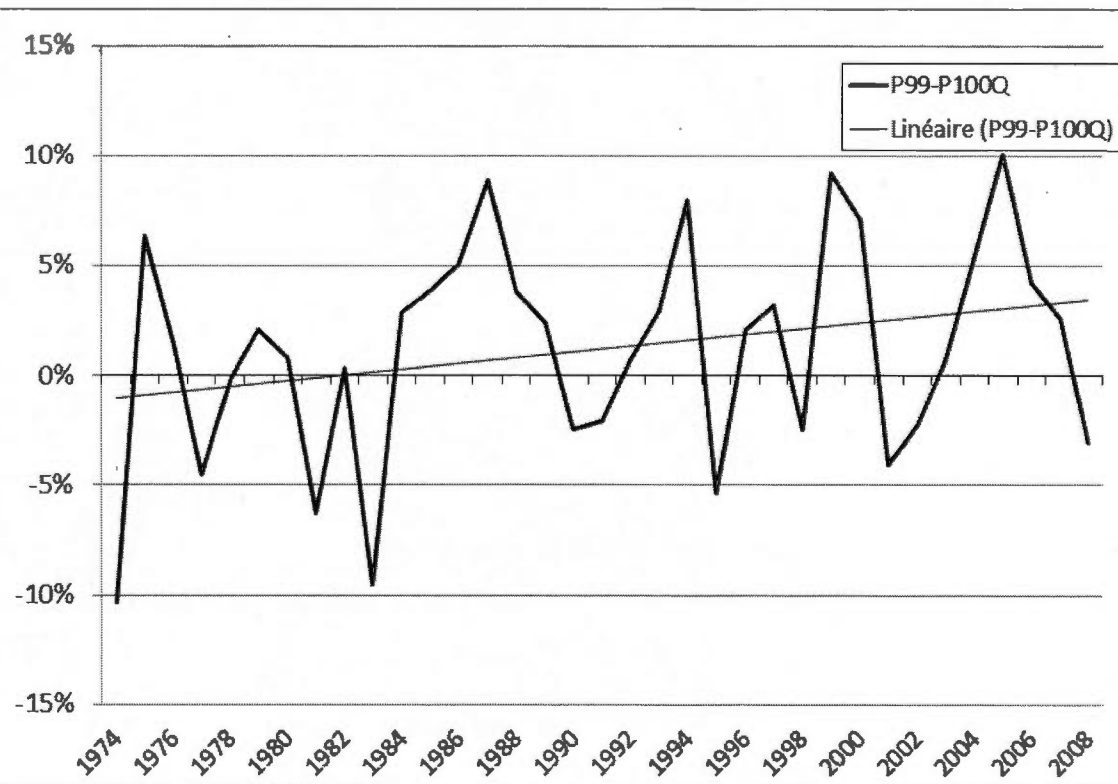
Graphique 1.8 : Différence de revenu marchand entre le P99-P100Q et le P0-P99Q, 1973-2008



Sources : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

Lorsque nous comparons, dans les graphiques 1.9 et 1.10, les gains annuels des revenus (la différence entre les revenus entre une année et la suivante) du P99-P100Q de 1973 à 2008 par rapport aux gains du P0-P99Q, ils se différencient sur deux points : les écarts sont généralement plus prononcés pour le premier centile et les gains de revenus de ce dernier ont tendancielllement connu un meilleur sort que le 99 % restant depuis le milieu des années 1980, tant en termes relatif qu'absolu. Puisque le gain est relatif à l'année précédente, les graphiques commencent en 1974.

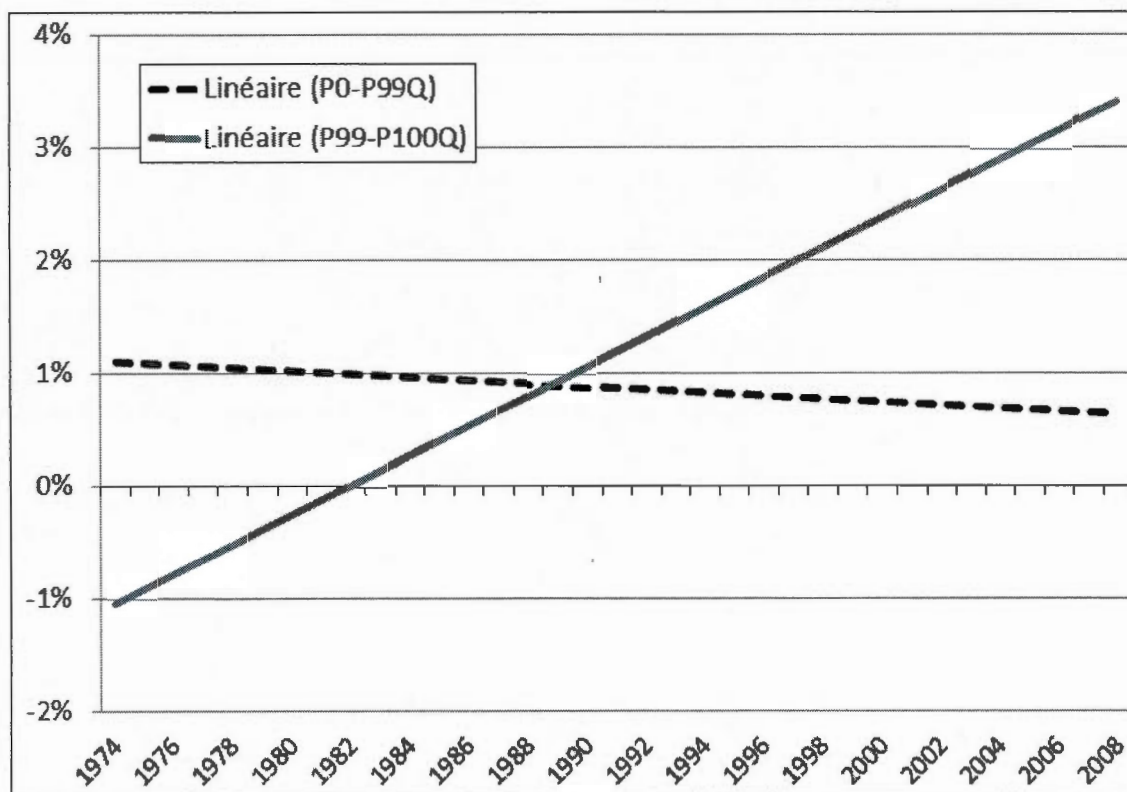
Graphiques 1.9 et 1.10 : Gains de revenu réel, P99-P100Q et P0-P99Q, 1974-2008



Sources : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

Puisque les gains annualisés ont connu de fortes variations, nous avons illustré dans le graphique 1.11 leur évolution à long terme par une courbe de tendance linéaire.

Graphique 1.11 : Courbes de tendance linéaires des gains annuels du revenu réel, P99-P100Q et P0-P99Q, 1974-2008



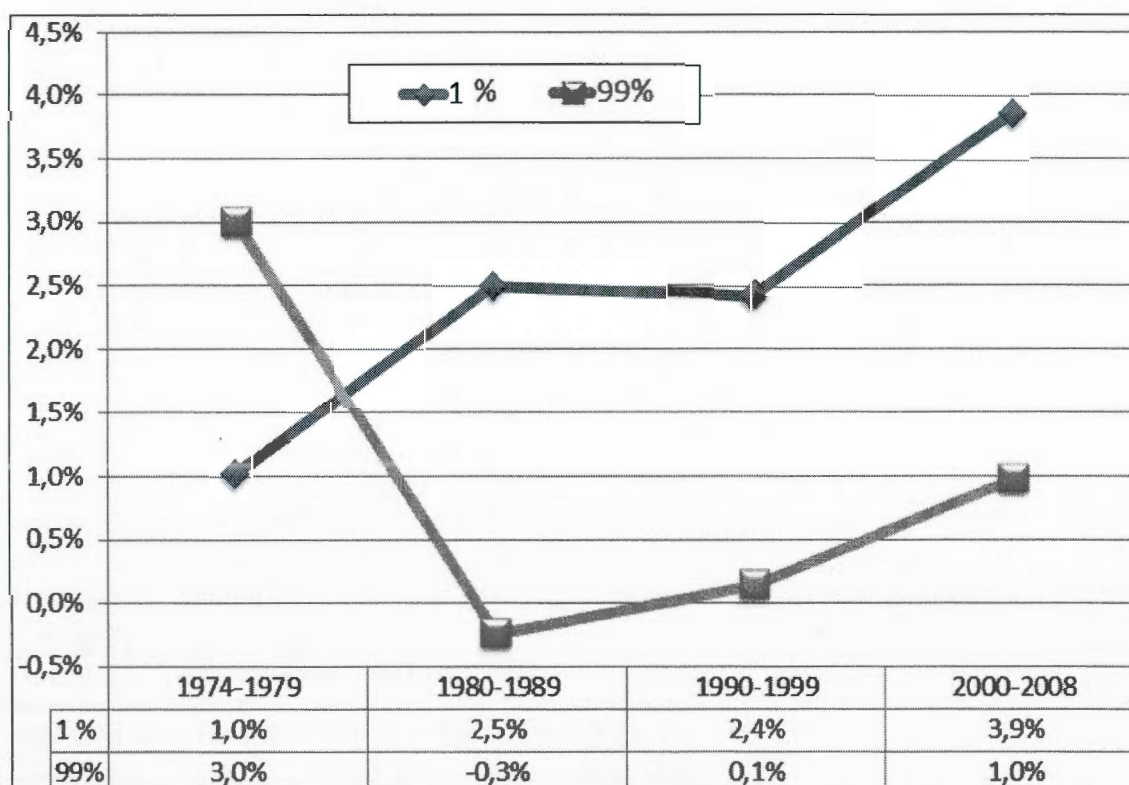
Sources : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

Dans la même veine, nous avons compilé la croissance moyenne du premier centile et du 99 % restant pour chaque décennie entre 1973 et 2008, également ajustée à l'inflation. Les résultats sont illustrés dans le graphique 1.12. Nous pouvons constater que seule la demi-décennie de 1974-1979 a été vraiment favorable au 99 % restant, ce qui ne fut que modestement le cas pour le premier centile. Cette chute de la croissance annuelle du 1 % le plus riche pendant la période 1974-1979 pourrait être due à l'exode d'une partie de la population anglophone du Québec (Maheu, 1983), influencé par l'élection du Parti Québécois en 1976 et l'adoption l'année suivante de la loi 101. En effet, les anglophones

du Québec étaient et sont plus riches que leurs équivalents francophones (Institut national de santé publique du Québec, 2012; Saez et Veall, 2005).

Deux décennies perdues suivirent pour le P0-P99Q, avec une croissance quasi nulle ou légèrement négative, contrairement à une croissance de 2,5 % annuellement pour le premier centile; autrement dit, de 1980 à 1999, tous les gains de croissance sont allés au sommet. Seule la dernière décennie a été favorable tant pour le P0-P99Q que le P99-P100Q, avec un important avantage consacré à ce dernier. Il est intéressant de constater que l'inversion aurait eu lieu entre les années 1970 et 1980, soit en même temps que les hauts revenus des États-Unis et du Canada prirent leur envol (Piketty et Saez, 2003; Saez et Veall, 2005). Un écart durable se serait ensuite installé, à l'avantage du P99-P100Q, sans atteindre les sommets de ses voisins.

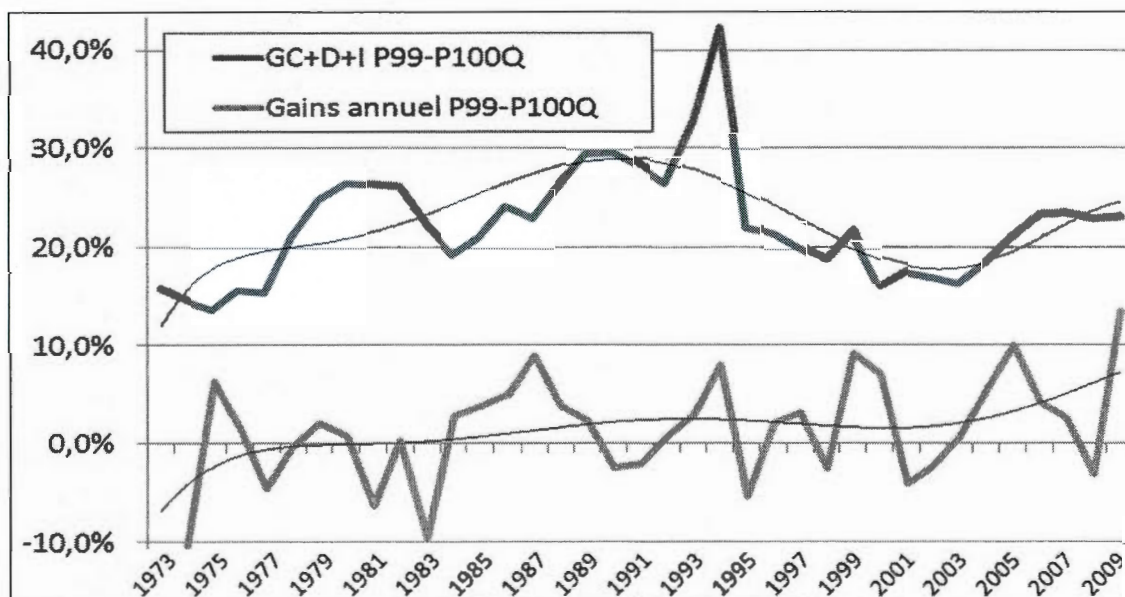
Graphique 1.12 : Croissance annuelle moyenne par décennie du revenu réel de marché, 1 % le plus riche et 99 % restant au Québec, 1974-2008



Sources : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

Y a-t-il un lien entre les gains de revenu de marché annuel et la part de revenu non salarial? Pour le savoir, nous avons calculé la part non salariale des revenus du le P99-P100Q qui provenait des gains en capital, des dividendes, des intérêts et placements (GC+D+I), et comparé son évolution avec les gains de revenu annuels dans le graphique 1.13. Il semble avoir une relation entre les hausses et baisses des deux variables; les gains des revenus du P99-P100Q pourraient donc en partie être redevables aux revenus non salariaux.

Graphique 1.13 : Gains de revenus réels annuels et part non salariale des revenus (GC+D+I) du P99-P100Q, 1973-2008



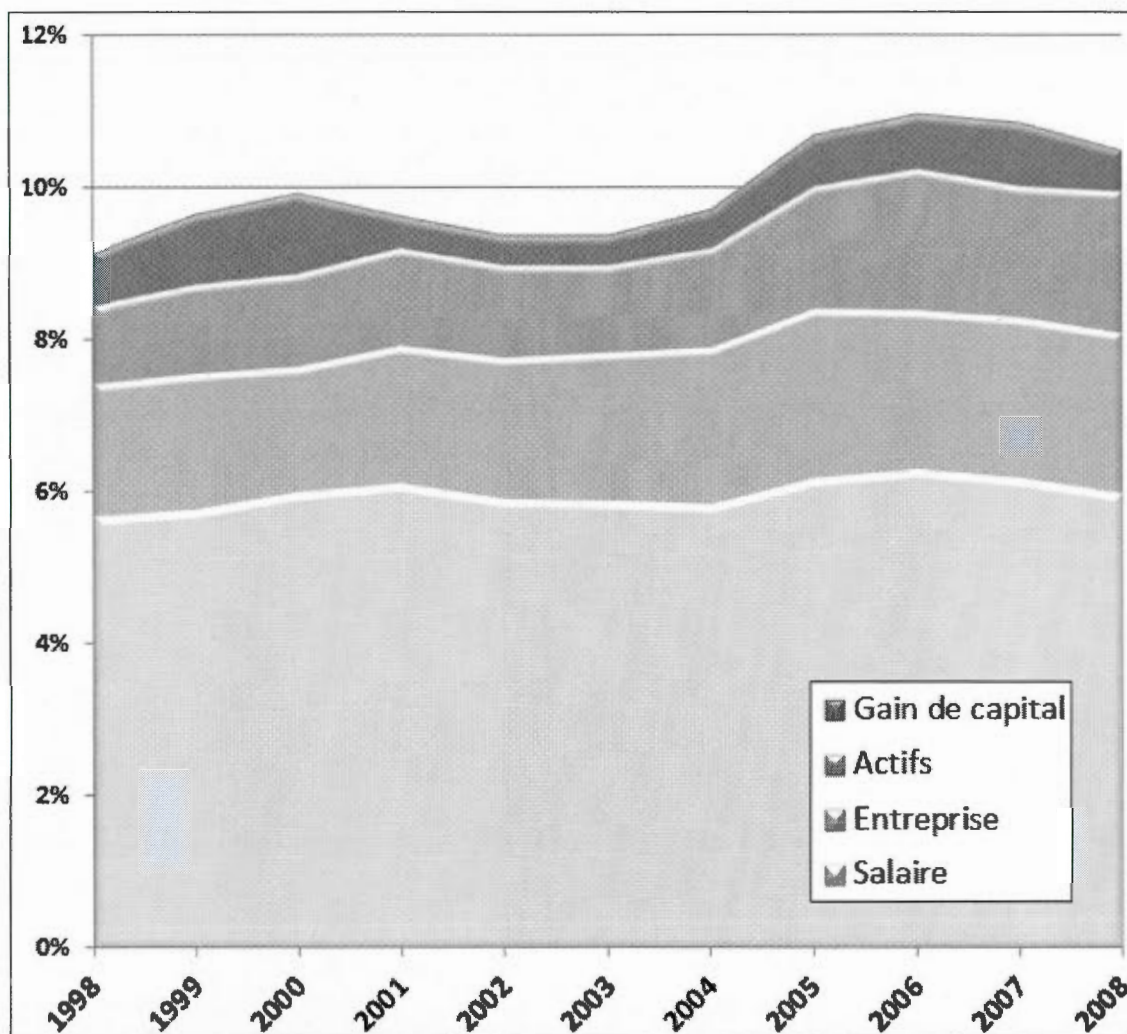
Sources : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

Nous avons pu décomposer l'évolution du P99-P100Q selon les sources de revenus, de 1998 à 2008¹⁷. Nous avons séparé les différents revenus par gains en capital, actifs (dividendes, Intérêts de source canadienne et autres revenus de placements), revenus d'entreprise et salaire (ces deux derniers composant ce que nous avons appelé jusqu'ici les revenus salariaux). Cette démonstration revêt un intérêt particulier, dans la mesure où

¹⁷ Il nous a été impossible de décomposer les revenus du premier centile à une date antérieure, car la catégorisation des différents types de revenus d'entreprise ne nous le permettaient pas avant 1998.

la plus grande partie de la croissance des revenus du premier centile a eu lieu durant ces années. Les résultats sont illustrés dans le graphique 1.14 et quelques constatations intéressantes s'en dégagent.

Graphique 1.14 : P99-P100Q selon la source de revenu¹⁸, 1998-2008



Sources : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1998-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

Nous remarquons que les gains en capital ont augmenté de 1998 à 2001 et de 2003 à 2006, avant de baisser au moment des crises économiques de 2001 et 2008. Notons qu'ils ne sont toujours pas une source de revenus importante pour le P99-P100Q. Les actifs ont

¹⁸ Actifs : dividendes corporatifs, placements et intérêts; salaire : revenu restant après soustraction des gains en capital, actifs et revenus d'entreprise.

connu une croissance significative de 1998 à 2008, passant de 1,7 MM \$ à 3,7 MM \$¹⁹, une augmentation de 113 %, bien que cette catégorie de revenu ne représentait « que » 18 % de tous les revenus du P99-P100Q en 2008. La part des salaires du P99-P100Q a connue peu de changements (5,7 % de tous les revenus au Québec, en 1998 et 2008), qui résultent probablement de fluctuations cycliques.

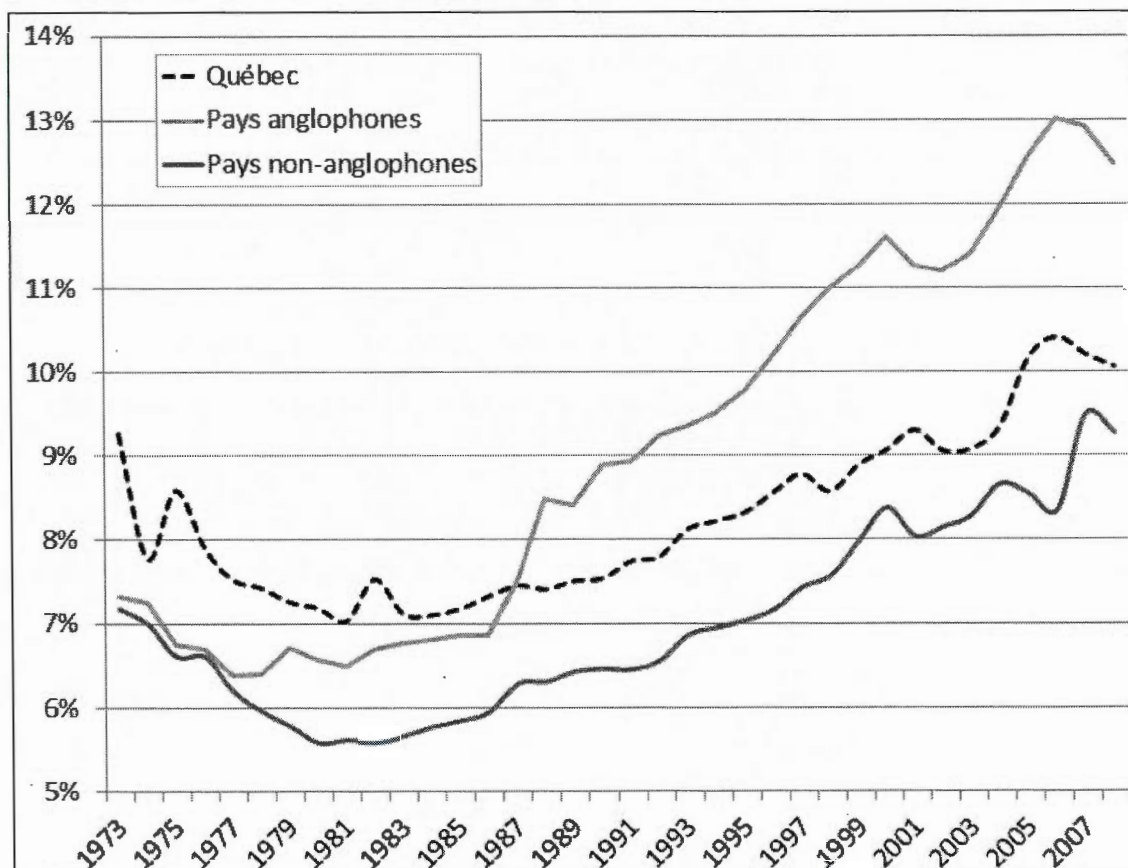
1.3.2 Comparaison du premier centile québécois avec celui des pays développés anglophones et non anglophones

Nous avons vu que la part des revenus captée par le 1 % le plus riche au Québec a connu une baisse de 1973 jusqu'en 1985, lorsque la tendance s'est inversée et qu'elle a connu une hausse jusqu'en 2009, dernière année disponible des *Statistiques fiscales des particuliers*. Depuis les années 1970, deux tendances sont observées (Atkinson et Piketty, 2007); dans les pays anglophones, après être restée stable au cours des années 1970 et au début des années 1980, la part du premier centile a commencé à rapidement augmenter vers le milieu des années 1980 jusqu'à aujourd'hui, doublant presque sa part de richesse nationale pendant cette période. L'autre tendance, observée au Japon et dans les pays d'Europe, une légère baisse du P99-P100 a été observée de 1973 jusqu'au début des années 1990, où la tendance s'est inversée en faveur d'une légère hausse.

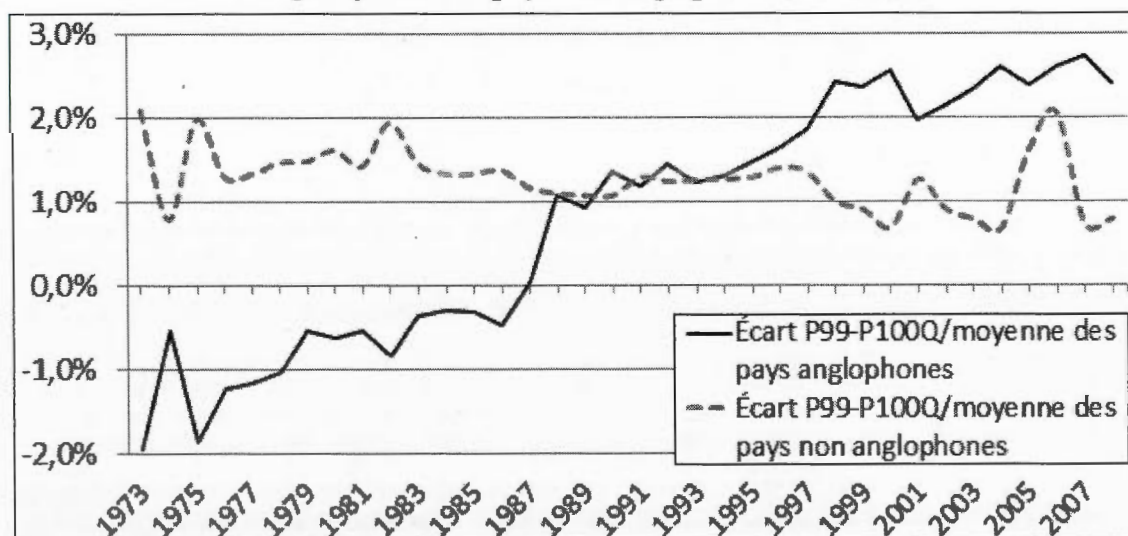
En se basant sur les travaux d'Atkinson, Piketty et Saez (2010) et les données du *World Top Income Database*, l'évolution du centile le plus riche au Québec de 1973 à 2008 ressemble-t-elle davantage à celle vécue dans les pays anglophones (États-Unis, Canada, Royaume-Uni, Australie, Irlande, Nouvelle-Zélande), ou à celle des pays non anglophones (Japon, France, Italie, Espagne, Portugal, Danemark, Norvège, Suède, Finlande)? Afin de trouver réponse à cette question, nous avons calculé une moyenne du premier centile des deux groupes de pays et nous l'avons comparée au premier centile québécois. Le résultat est illustré par le graphique 1.15. Nous pouvons y constater que le Québec a manifestement suivi la même tendance que celle vécue dans les pays non anglophones. Nous avons également compilé l'écart entre le P99-P100Q et les deux moyennes, illustré par le graphique 1.16.

¹⁹ MM \$ = milliards de dollars, en dollars de 2009.

Graphique 1.15 : Part des revenus du P99-P100 : Québec, moyenne des pays anglophones et moyenne des pays non anglophones, 1973-2008



Graphique 1.16 : Écart P99-P100Q/moyenne des pays anglophones et l'écart P99-P100Q/moyenne des pays non anglophones, 1973-2008

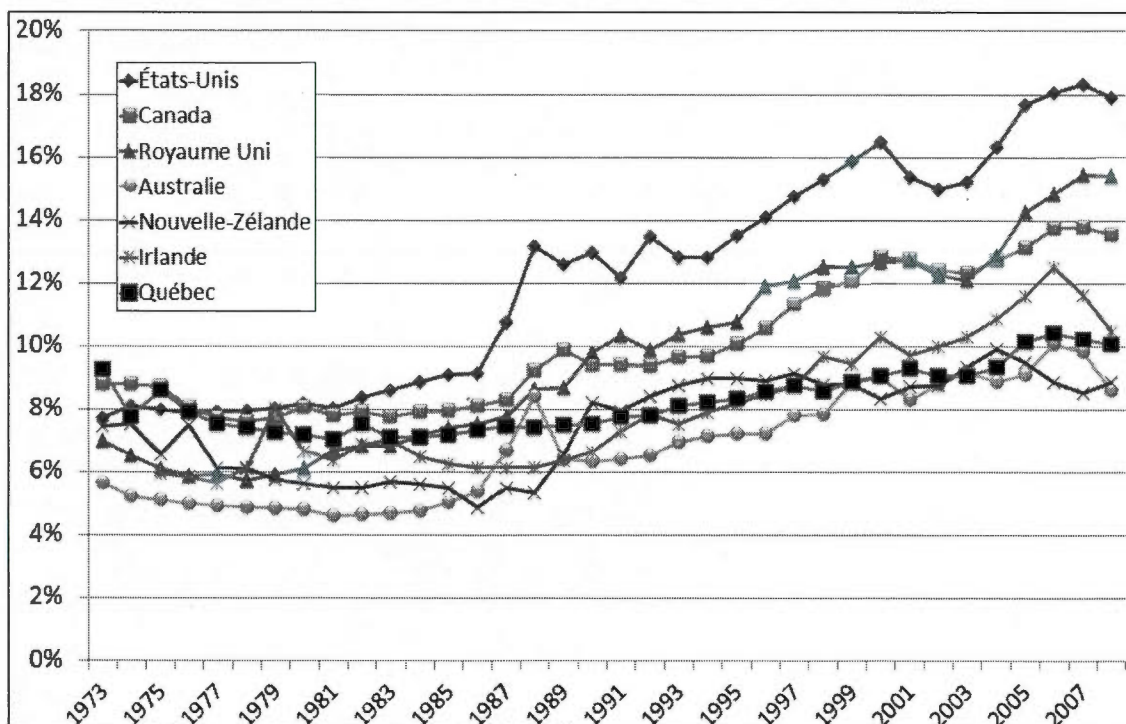


Sources : World Top Income Database; ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

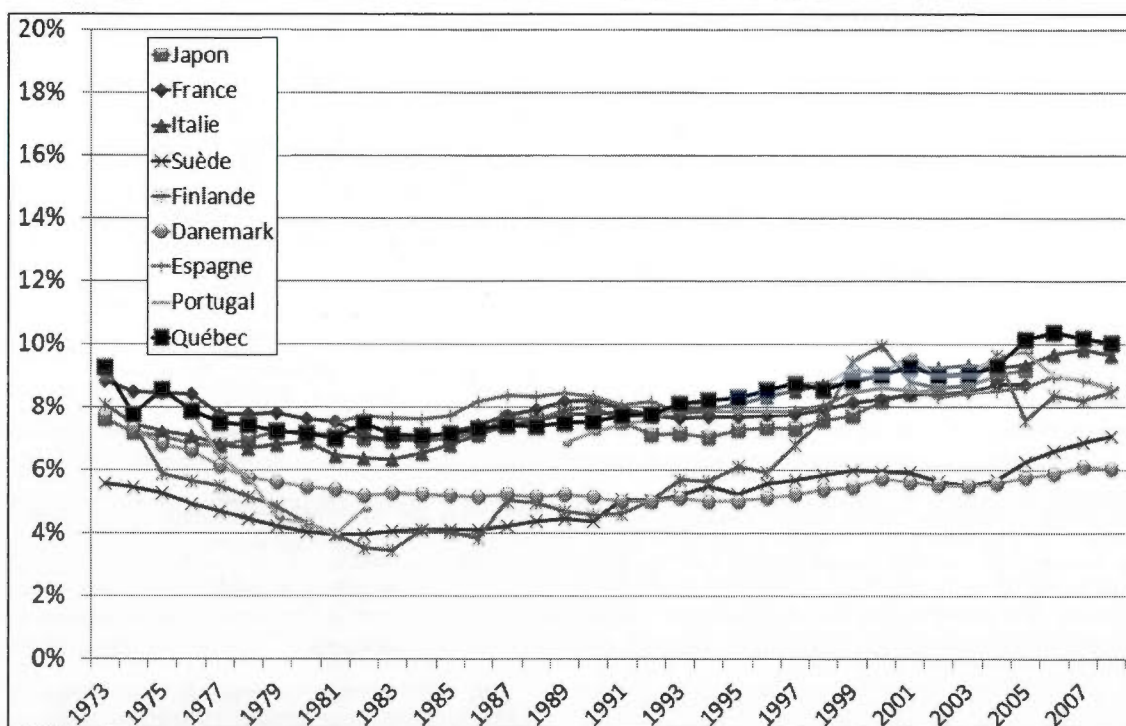
Au regard du graphique 1.17, nous pouvons constater que le Québec de 1973 était (de peu) le plus inégalitaire parmi les pays anglophones au niveau de la concentration de la richesse au sommet. 35 ans plus tard, seuls deux pays ont une concentration moins élevée que le Québec. Et ces deux pays, l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont vu leur P99-P100 augmenter de 52 % et 10 % respectivement pendant la période 1973-2008; le P99-P100Q a quant à lui augmenté de 22 % pour la même période. Notons toutefois que le résultat change significativement si nous terminons la période en 2008, plutôt que 2009, où l'augmentation pour la Nouvelle-Zélande double à 19 %. Si l'augmentation de la concentration de la richesse en Nouvelle-Zélande pendant cette période paraît limitée, soulignons qu'elle a connu une période d'accroissement important de la concentration de 4,9 % en 1986 à 9,5 % en 2005, si nous excluons le sommet « biaisé » de 13,77 % (1999), déformation due à un changement de la fiscalité des gains en capital, que nous avons abordé plus haut. Néanmoins, nous verrons plus loin que la Nouvelle-Zélande se distingue quelque peu des pays anglophones

Comme l'illustre le graphique 1.18, l'évolution P99-P100Q ressemble bien davantage à celle vécue par le P99-P100 du Japon et des pays d'Europe, subissant une légère baisse jusqu'au milieu des années 1980, avant d'inverser la tendance par une hausse modeste, sans avoir connu un mouvement comparable à l'importante concentration de richesse vécue dans les pays anglophones. Notons que la série pour le Portugal est incomplète, débutant en 1976 et les données pour les années 1983 à 1988 sont indisponibles. Autre exception notable, la série pour l'Espagne ne commence qu'en 1981, également à cause de données fiscales indisponibles.

Graphique 1.17 : P99-P100 au Québec et pays anglophones, 1973-2008



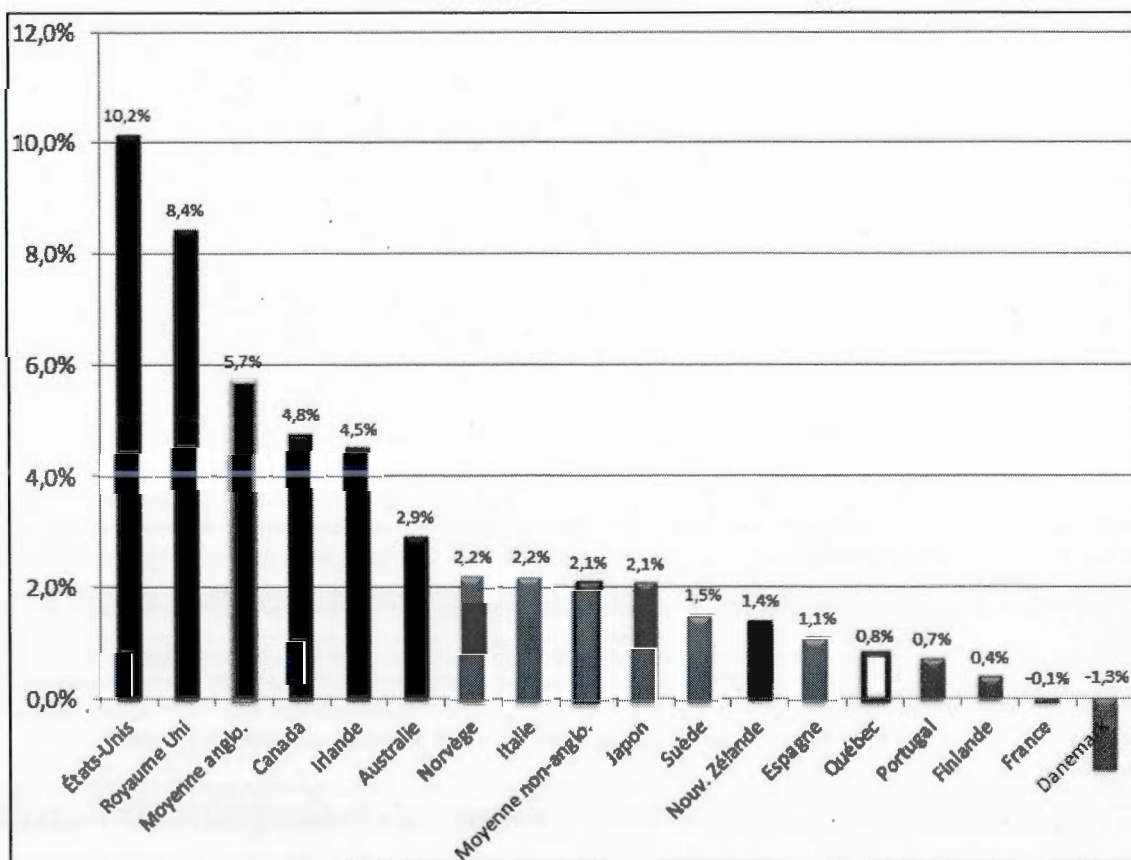
Graphique 1.18 : P99-P100 au Québec et pays non anglophones, 1973-2008



Sources : World Top Income Database; ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

La Norvège et la Finlande se démarquent quelque peu du lot, ayant vécu une résurgence des inégalités de revenus dans les années 1990 et 2000. Toutefois, nous avons vu précédemment que, selon plusieurs chercheurs, ces écarts ne seraient pas aussi grands que ne le laissent entendre les statistiques, principalement causés par des changements à la comptabilité fiscale (Riihelä, Sullström et Tuomala, 2001; Fjærli et Aaberge, 2000). Dans ce cas, est-ce que la hausse importante du premier centile des pays anglophones serait également due à des réformes fiscales? Non, soutiennent Atkinson, Piketty et Saez (2010), la cause de cette hausse se trouve ailleurs, comme nous le verrons dans le second chapitre. Afin d'illustrer différemment notre démonstration, nous avons compilé la croissance du P99-P100 du Québec et des pays que nous avons abordés jusqu'ici, de 1973 à 2008. Le graphique 1.19 rassemble ces résultats.

Graphique 1.19 : Croissance sur la période en points de pourcentage de la part du revenu captée par le 1 % le plus riche, Québec et pays développés, 1973-2008



Sources : *World Top Income Database*; ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

Nous remarquons de façon manifeste que les deux groupes se distinguent, renforçant nos conclusions. Exception notable, la hausse du premier centile de Nouvelle-Zélande ne semble pas avoir eu la même ampleur de celle vécue par ses pairs. Il est possible que les causes de l'augmentation importante du P99-P100 des pays anglophones n'aient pas touché ce pays, du moins pas à un degré équivalent. C'est en se basant sur la catégorisation des variétés de capitalisme et des régimes d'État-providence que nous avons postulé que tous les pays anglophones développés ont vécu une augmentation importante et similaire. Toutefois, comme nous le verrons, la Nouvelle-Zélande n'est généralement pas incluse dans la typologie de ces deux théories. Dans tous les cas, nous pensons pouvoir conclure qu'il existe deux tendances différentes à l'œuvre, mais, contrairement à l'un de nos postulats, la Nouvelle-Zélande ne semble pas avoir vécu la même tendance que les autres pays anglophones et il ne devrait donc pas être inclus dans la typologie des pays anglophones à ce titre.

Nous pouvons remarquer que le Danemark est le seul pays à avoir réduit la part des revenus captée par le premier centile. Ce n'est donc pas tous les pays qui ont connu une légère hausse. Nous souhaitons également mentionner que la série de données du Portugal et de l'Espagne ne commence pas en 1973, mais plutôt en 1976 et 1984, respectivement. Bien que nous trouvions cette absence de données regrettable, nous ne croyons pas qu'elle altère la tendance des pays non anglophones, l'augmentation de la part des revenus captée par le premier centile ayant commencé vers le milieu des années 1980.

1.4 Conclusion et synthèse des constats

1.4.1 Conclusion

Revenons à notre hypothèse générale:

Entre 1973 et 2008, la part des revenus de marché captée par le 1 % le plus riche au Québec a connue une évolution statistique similaire à la légère hausse du premier centile au Japon et dans les pays d'Europe, au lieu de l'importante hausse du premier centile dans les pays anglophones.

Au regard des résultats présentés dans cette section, nous considérons notre première hypothèse comme étant validée. En effet, nous avons observé que le premier centile québécois a connu une baisse de sa part des revenus de marché de 1973 à 1985, avant de connaître une hausse légère puis croissante jusqu'en 2008. Toutefois, l'évolution du 1 % québécois est très similaire à celle enregistrée dans les pays développés non anglophones, soit en Europe et au Japon, alors qu'il fait partie du Canada et qu'il est le voisin des États-Unis, deux pays anglophones.

1.4.2 Synthèse des constats

Ayant exposé nos résultats, la prochaine étape de notre démarche consiste à tenter d'expliquer les constats que nous en tirons au moyen de théories existantes touchant les divers aspects que nous avons relevés (revenus, comparaison internationale, fiscalité). Les principaux constats que nous dégageons du chapitre précédent se résument ainsi :

- Le P99-P100Q a légèrement augmenté sa part du revenu national; après une baisse de 1973 à 1981, la part de revenu se stabilise, remonte légèrement puis s'accélère jusqu'au sommet de 2006 et redescend légèrement jusqu'en 2008. En terme absolu, le P99-P100Q a augmenté son revenu marchand de 59 %. Le P0-P99Q a augmenté son revenu marchand de 39 %. Le ratio 1 %/99 % est passé de 10,2 à 11,6.
- Les gains en capital ont pris de l'importance au milieu des années 1980, atteignant des sommets à quatre reprises : 1989, 1994, 2000, 2007, soit juste avant les crises financières l'année suivante (sauf 1994, dû à un changement fiscal). Les gains en capital décroissent en importance après les crises économiques de 2001 et 2007.
- Les gains des revenus du P99-P100Q serraient en partie redevables aux revenus non salariaux (gains en capital, intérêts, dividendes et placements).
- L'évolution internationale du P99-P100 se divise en deux groupes : les pays anglophones et les pays non anglophones d'Europe et du Japon. Après avoir connu une évolution stable, le premier groupe a subi une forte hausse dès le milieu des années 1980 jusqu'à aujourd'hui. Le second groupe a connu une légère baisse de 1970 à 1985 puis une hausse modérée jusqu'à aujourd'hui. L'évolution du P99-P100Q le situe clairement au sein du second groupe.

*« La fiscalité réduit certainement
la liberté de certains, mais elle permet
une redistribution des libertés. »*

- Serge-Christophe Kolm

CHAPITRE II

LES MODÈLES INSTITUTIONNELS ET L'IMPÔT SUR LE REVENU POUR EXPLIQUER L'ÉVOLUTION DU 1 % LE PLUS RICHE AU QUÉBEC

Nous avons vu que la part des revenus captée par le 1 % le plus riche au Québec a augmenté depuis les années 1980. Nous avons également pu constater que cette évolution à la hausse ressemblait davantage à celle vécue dans les pays non anglophones (modérée) que celle vécue dans les pays anglophones (importante). Pour expliquer ce phénomène *a priori* contre-intuitif (le Québec est situé dans un pays anglophone et est le voisin du plus grand et du plus inégalitaire des pays anglophones), nous avons identifié deux théories de modèles institutionnels : la théorie des variétés de capitalisme et celle des régimes d'État-providence. Nous considérons que ces deux théories complémentaires pourront expliquer la distinction entre pays anglophones et non anglophones, en plus d'expliquer l'évolution particulière du premier centile québécois. Pour tester cette intuition, nous avons formulé notre première hypothèse secondaire comme suit :

Les facteurs de nature institutionnelle (normes sociales, institutions du marché du travail, institutions financières, gouvernance d'entreprise, système fiscal, rôle de l'État dans l'économie) et la cohérence de leur interaction en tant que modèle permettent d'expliquer pourquoi, parmi les pays développés, les pays anglophones se distinguent des non

anglophones au niveau de l'évolution de la concentration des revenus vers le premier centile, telle que décrite dans l'hypothèse générale.

Pour valider notre hypothèse, nous commencerons par relever les facteurs institutionnels de croissance du premier centile identifiés par la littérature. Puis, nous décrirons la théorie des variétés de capitalisme et nous vérifierons si la typologie peut s'appliquer au Québec, plus particulièrement la distinction entre les pays anglophones et non anglophones, le Québec se situant (selon nous) dans cette dernière catégorie de pays développés. Ensuite, nous identifierons les points de convergence entre les variables caractérisant les variétés de capitalisme et les régimes d'État-providence par rapport aux mécanismes qui seraient responsables de la croissance du 1 % le plus riche.

La littérature sur les hauts revenus accorde une grande importance à l'impôt en général et au taux marginal d'imposition (TMI), en particulier en tant que variable permettant d'expliquer l'évolution du premier centile sur un temps long. Il existe une corrélation importante entre la baisse du TMI (qui influence davantage les hauts revenus) et une hausse de la part des revenus captée par le premier centile. Or, le Québec a connu une baisse significative de son taux marginal d'imposition depuis les années 1980. Nous souhaitons également vérifier si cette corrélation existe entre la baisse de ce taux et l'évolution du premier centile au Québec. Nous avons donc formulé une seconde hypothèse secondaire :

La baisse du taux marginal d'imposition combiné (fédéral et provincial) de 1973 à 2008 est corrélée à la hausse du premier centile. L'évolution de ce taux permettrait d'expliquer en partie l'augmentation de la part des revenus de marché du 1 % le plus riche au Québec pendant cette période.

En nous basant sur l'état de la littérature que nous aurons développé dans la sous-section 2.1.6, nous déclinerons nos résultats empiriques au niveau de l'évolution des différentes variables du système fiscal fédéral et provincial dont nous disposons, puis nous vérifierons s'il existe effectivement une corrélation entre l'évolution du TMI et celle du premier centile. Nous allons également utiliser un modèle économique pour tenter de départager l'apport des baisses d'impôt dans la hausse du premier centile, par rapport à la

hausse du revenu marchand et l'évolution des transferts. À partir de cet exposé, nous expliquerons, selon les arguments tirés de la littérature, l'évolution du premier centile au Québec et l'interaction avec les changements fiscaux identifiés. La confrontation de la littérature et de nos résultats nous permettra de valider ou d'invalidier notre seconde hypothèse secondaire.

2.1 Les institutions et l'évolution du 1 % le plus riche : les constats de la littérature

Nous avons vu précédemment que certains auteurs tentent d'expliquer la hausse de la part des revenus captée par le centile le plus riche depuis les années 1980 par les changements technologiques et le biais qui en découle en faveur des travailleurs les plus qualifiés. Or, nous avons pu voir que cette théorie (et ses différentes déclinaisons) ne permet pas d'expliquer les deux tendances différentes vécues par les pays anglophones et non anglophones. Soyons clair; nous considérons que les changements technologiques ont pu contribuer à hausser la part des revenus captée par le premier centile des pays développés (Lemieux, 2008). Toutefois, plusieurs autres facteurs, principalement de nature institutionnelle, permettraient d'expliquer la différence des deux tendances. De plus, il est tout à fait possible que l'effet haussier des changements technologiques ait été diminué et peut-être même contrebalancé par ces institutions.

Nous avons répertorié six catégories identifiées par la littérature comme étant en partie responsables de la hausse inégale du premier centile. Nous allons les aborder une à une, en identifiant les mécanismes qui contribuent à hausser la concentration des revenus, ou au contraire en limite la portée, afin de nous permettre d'identifier les points de convergence avec les modèles institutionnels que nous avons retenus

2.1.1 Normes sociales

Les normes sociales auraient un impact important sur les missions de l'État financées collectivement, ainsi que le partage des gains de productivité, notamment en délimitant ce qui est une rémunération juste et adéquate. Selon Parienty (1999),

« L'hypothèse [...] que le marché du travail répondait comme tous les autres aux variations de l'offre et de la demande est peu satisfaisante. Ainsi, alors que la théorie prescrit que la rémunération de chacun dépende de sa contribution à la production, cette contribution est généralement inobservable, car le travail est collectif. L'écart de rémunération entre niveaux de qualification relève donc souvent plus de la convention que d'une mesure objective de la contribution de chacun à la production.

Piketty et Saez considèrent également que la contribution des hauts cadres et dirigeants d'entreprise est très difficile à mesurer, dépendant davantage sur les conventions salariales. De plus, celles-ci peuvent non seulement changer à travers le temps, mais les normes sociales peuvent également avoir un impact important sur la rémunération des hauts revenus, c'est-à-dire la perception du public par rapport au revenu considérée comme étant juste.

« social norms regarding pay inequality may have played important roles in the determination of the wage structure [including] in the setting of compensation at the top. The marginal product of top executives in large corporations is notoriously difficult to estimate, and executive pay is probably determined to a significant extent by herd behavior. Changing social norms regarding inequality and the acceptability of very high wages might partly explain the rise in U.S. top wage shares observed since the 1970s » (2004, p. 23-24)

Dans la même veine, Krugman considère que, en matière de normes sociales, le revenu des PDG est un exemple illustratif, car l'évolution du revenu ne serait en aucun cas liée à la performance. En effet, alors que les grandes entreprises ont enregistré une croissance moyenne comparable à celle PIB annuel au cours du dernier demi-siècle, les 100 PDG les mieux payés sont passés d'un revenu en moyenne 40 fois supérieure au travailleur moyen à temps plein aux États-Unis à une rémunération 367 fois supérieure au début des années 2000 (2007, p. 241). L'Institut sur la gouvernance d'organisations privées et publiques (2012) observe le même phénomène au Canada; le revenu moyen des dirigeants d'entreprise a considérablement augmenté ces dernières années, atteignant jusqu'à 150 fois le revenu moyen dans le secteur privé en 2010, comparé à un rapport de 60 fois le revenu moyen en 1998. Le rapport entre le revenu des dirigeants d'entreprise et des 2^e et 3^e dirigeants les mieux rémunérés a également connu un écart important, passant du simple au double. Or, si le Japon abrite parmi les plus grandes et prospères

multinationales de la planète, ses dirigeants ont un revenu de seulement 16 fois supérieur au travailleur moyen (Stiglitz, 2012, p. 21). Les normes sociales semblent ici déterminantes. D'ailleurs, de nouvelles normes de rémunération peuvent être introduites par l'établissement de précédents :

« Pay in publicly listed companies sets a precedent, and when it is patently not linked to performance, or rewards failure, it sends out the wrong message and is a clear symptom of market failure. (United Kingdom High Pay Commission, 2012, p. 24, cité dans Stiglitz, p. 21) »

Krugman soutient également que les normes sociales peuvent non seulement indiquer ce qu'est une juste rémunération, mais également ce qui ne l'est plus. Pour démontrer cet aspect, l'auteur cite l'ouvrage de Bebchuck et Fried (2004, p. 309) : « La seule force qui limite le salaire des PDG, c'est la « contrainte indignation » : la crainte de la réaction violente que pourrait provoquer une rémunération extrêmement élevée du chef d'entreprise, en sortant de leur torpeur habituelle les actionnaires, les salariés, les responsables politiques ou l'opinion publique ».

Le mouvement *Occupy Wall Street* qui a traversé les grandes villes des pays développés en 2011 est un exemple récent de « contrainte indignation », tout comme le référendum suisse du 3 mars 2013, où furent approuvées à 68 % deux mesures liées à la rémunération des dirigeants d'entreprise. Cette consultation contraignante indique que « les rémunérations des membres du conseil d'administration et de la direction d'entreprises locales cotées en Bourse devront être soumises au vote des actionnaires [et] les indemnités de départ, les parachutes dorés et les primes pour le rachat ou la vente d'entreprise seront interdits. » (Chavagneux, 2013, p. 15) Dans la même lignée, le Parlement européen a légiféré 17 jours plus tard pour limiter à 1 pour 1 le ratio des bonus par rapport aux revenus des banquiers, tout comme le gouvernement français entend le faire avant l'été 2013 pour encadrer la rémunération des grands patrons du secteur privé. Les normes sociales peuvent donc avoir un impact direct sur ce qui est considéré comme une juste rémunération, soit en obligeant les principaux concernés à faire preuve de retenue, soit par la contrainte lorsque ce n'est plus le cas. Selon Chavagneux,

Aucune loi économique n'indique quel est le « bon » niveau de rémunération d'un grand patron d'entreprise. Mais la volonté – nouvelle –

des législateurs européens et nationaux de lutter contre les abus de ces dernières années montre que le seuil socialement acceptable a été dépassé.

Makdissi et Yazbeck (2012) ont produit un indice quantitatif d'indignation et l'ont utilisé sur quatre pays anglophones (États-Unis, Canada, Royaume-Uni, Australie), en ayant recours aux séries de données du *World Top Income Database*. Selon les auteurs, « *The results obtained corroborate an important empirical finding that can be found in the emerging literature on the top of income distributions: there is an increase of indignation in the last two decades in Anglo-Saxon countries.* » (2012, p. 14)

2.1.2 Institutions du marché du travail

Les institutions du marché du travail comme la réglementation touchant les conditions de travail et de rémunération (répartition des gains de productivité), la négociation collective et le taux de syndicalisme pourraient avoir un impact sur la concentration des revenus vers le sommet : « *wages are largely politically determined* » (Chang, 2010, p. 23). Et au-delà de la préférence des travailleurs individuels pour la syndicalisation de leur lieu de travail, les décisions politiques qui favorisent ou défavorisent son existence et son essor sont centrales pour déterminer le rôle, la relation et la force du syndicalisme (McQuaig et Brooks, 2010).

Levy et Temin (2007) ont étudié les deux modèles institutionnels qui ont prévalu aux États-Unis, de 1940 à 1973 et de 1973 à aujourd'hui. Selon ces auteurs, lors de la période plus égalitaire de l'après-guerre, des syndicats puissants permettaient de dissuader des hausses de revenus disproportionnées en faveur des dirigeants et actionnaires, ces derniers désirant limiter « les mouvements revendicatifs dans leur personnel ». En effet, « faire de très gros profits sans augmenter les salaires risquait fort de compromettre la paix sociale dans l'entreprise » et leurs feraient subir « une pression politique directe » (Krugman, 2007, p. 235).

Se basant sur les données du *WTID*, Scheve et Stasavage (2009) ont testé, au moyen d'un modèle économétrique, l'hypothèse d'une corrélation entre plusieurs variables politiques et l'évolution du premier centile de 13 pays, sur une période de près d'un siècle. Parmi leurs résultats, une forte proportion de la population active qui est syndiquée favoriserait

un P99-P100 réduit. Inversement, des négociations collectives décentralisées (au niveau de la firme) plutôt que centralisées (au niveau national) encourageraient la croissance du premier centile. Les auteurs notent toutefois que, selon leur modèle, ces effets n'expliqueraient qu'une petite partie de la hausse.

2.1.3 Financiarisation de l'économie

Les transformations majeures vécues par les systèmes financiers depuis les années 1980 ont affecté la concentration des revenus vers le premier centile, et ce, de plusieurs façons. Kaplan et Rauh (2009) ont calculé l'évolution la rémunération des très hauts revenus aux États-Unis (les 0,01 %, 0,001 % et 0,0001 % les plus riches), pour quatre secteurs économiques : les dirigeants d'entreprises non financières (*Main Street*), les travailleurs du secteur financier (gestionnaires de capital et de fonds de couverture, investisseurs boursiers, etc.; *Wall Street*), les avocats corporatifs et les athlètes/célébrités. Les comparaisons sont en bonne partie effectuées par calculs économétriques, avec les données disponibles sur les compensations des cadres/dirigeants et autres données publiques. Ils soulignent que les travailleurs du secteur financier ont été les grands gagnants des trois dernières décennies, suivis de près par les dirigeants d'entreprises non financières. Les avocats corporatifs forment désormais une part importante des très hauts revenus (0,01 %), leurs revenus ayant plus de doublé. Finalement, les athlètes et célébrités forment moins de 10 % des très hauts revenus et ils n'ont pas augmenté significativement leur part, relativement aux autres secteurs de l'économie. La hausse importante des revenus des travailleurs de la finance serait donc une source de croissance importante du premier centile, observation que soutiennent également Bakija, Cole et Heim (2012). Notons que cette tentative d'expliquer un phénomène macroéconomique (évolution du P99-P100) en extrapolant à partir d'une approche microéconomique est intrinsèquement limitée.

Selon Lin et Tomaskovic-Devey (2011), qui ont étudié la financiarisation des firmes non financière de 1970 à 2008 aux États-Unis, celle-ci favoriserait la croissance des hauts revenus. En effet, une part croissante des revenus des firmes dépendrait des bénéfices réalisés dans les circuits financiers, un phénomène qui aurait augmenté le pouvoir de négociation des dirigeants, propriétaires et travailleurs très qualifiés relativement aux

autres travailleurs, selon les auteurs. De plus, la financiarisation de la firme réduirait l'engagement du capital et de la gestion qui favorise les activités productives, tout en marginalisant le rôle des travailleurs. Le résultat serait une exclusion progressive de la main d'œuvre des processus de fixation des rémunérations, réduisant ainsi la part des revenus des travailleurs tout en augmentant celle des dirigeants et des travailleurs les mieux qualifiés.

Selon Plihon (2009, p. 27), les transformations en profondeur qui caractérisent le capitalisme du dernier quart de siècle seraient dues à deux facteurs majeurs : la globalisation financière et les nouvelles technologies de l'information et des communications. Ces transformations assureraient un rôle dominant à la logique boursière. Ainsi, ce « capitalisme actionnarial » transformerait radicalement le fonctionnement des entreprises, fragiliserait le salariat traditionnel et engendrerait de nouvelles tensions, dont les crises économiques et financières, plus fréquentes depuis son implantation progressive et croissante. Ces transformations auraient également mis fin au régime de croissance d'après-guerre (le fordisme), reposant sur « quatre piliers institutionnels principaux : le rapport salarial fordiste [partage négocié des gains de productivité], des politiques économiques actives [...], l'État-providence [et] des systèmes financiers administrés », tous censés contenir la croissance des inégalités de revenu.

Selon Plihon (2009, p. 48), « [l]es nouvelles politiques économiques remettent en question le compromis capital/travail antérieur, en créant un rapport de force favorable aux entreprises et aux détenteurs du capital financier ». Si la montée des inégalités prend plusieurs formes selon les pays (chômage, croissance importante des hauts revenus, bas revenus pour le travailleur médian, hausse des inégalités, baisse du taux de syndicalisation des travailleurs), le partage des revenus entre le capital et le travail aurait été particulièrement affecté, « avec une baisse de la part salariale dans la valeur ajoutée et, symétriquement, une hausse de la part allant aux revenus du capital » (p. 43).

Cette logique financière est encouragée par les normes comptables des pays anglophones (les normes IAS/IFRS) qui font primer la valeur actionnariale sur les objectifs à long terme de l'entreprise (Aglietta et Rébérioux, 2004). L'entreprise étant désormais considérée

comme un actif, elle doit créer de la valeur actionnariale, « qui l'emporte sur le développement de l'activité et de l'emploi ». C'est ainsi que les objectifs du capitalisme actionnarial modifient le fonctionnement de l'économie puisque les investisseurs ont maintenant le dessus sur les cadres, les premiers devant « maximiser la valeur des participations financières et organiser un système de contrôle externe destiné à inciter les dirigeants des entreprises à satisfaire les objectifs des actionnaires ». Une financiarisation de la gestion des entreprises en résulterait, une observation partagée par Lin et Tomaskovic-Devey. « Cette conception, sans lien avec l'emploi et la production de l'entreprise, renvoie à un monde virtuel dans lequel la valeur du capital financier est déterminée sur les marchés, indépendamment des réalités de l'appareil productif » (Plihon, p. 57).

Les entreprises cotées en bourse ont également recours à un nombre croissant de fusions-acquisitions (réduisant les effectifs des salariés), le recentrage sur les métiers de base de l'entreprise (causant de nombreux « licenciements boursiers »), l'externalisation de la production (les délocalisations) et la réduction de l'intensité capitaliste, des méthodes qui ont pour conséquence de « doper » la valeur des titres. Cette logique financière favoriserait la redistribution des profits non réinvestis aux actionnaires. Ainsi, selon Plihon, la financiarisation de l'économie aurait changé les normes de rémunération des hauts dirigeants, favorisé la gouvernance d'entreprise comme mode de gestion dominant, modifié la structure du partage des gains de productivité et miné la mission redistributive de l'État :

le partage de la valeur ajoutée s'est déplacé dans la plupart des pays en faveur des profits et au détriment des rémunérations salariales et des transferts sociaux ; par ailleurs, le partage des profits s'est modifié en faveur des actionnaires. Les inégalités de revenus se sont fortement creusées à la fois par la montée des revenus du capital concentré sur une minorité de ménages, et par un renforcement des écarts entre les salaires élevés et les bas salaires. Les politiques publiques de redistribution fiscale et sociale ont été réduites sous la pression de la concurrence internationale exacerbée par la mobilité internationale des capitaux. (p. 96)

Selon l'Organisation internationale du travail (2009, p. 6), la mondialisation financière, issue de la déréglementation des flux de capitaux, favoriserait une hausse des inégalités de revenus; non seulement n'aurait-elle pas tenu sa promesse de meilleure allocation des

ressources, d'une meilleure productivité et d'une croissance de l'emploi, mais elle aurait également amplifié les crises du système bancaire, dix fois plus fréquentes au cours des années 1990 que pendant les années 1970. Pourtant « [c]ette instabilité accrue a généralement un coût excessif pour les catégories à bas revenus », en matière de destruction d'emploi, car l'effondrement de l'investissement aurait un impact important sur le chômage. De plus, la mondialisation financière renforcerait la tendance à la baisse des salaires, phénomène observé dans une majorité de pays. Ces phénomènes augmentent mécaniquement la part du premier centile si les revenus du 99 % restant stagnent ou baissent.

Roine, Vlachos et Waldenström (2009) soulignent que le système financier des pays anglophones est davantage basé sur la capitalisation boursière, alors que le système financier des pays d'Europe continentale est davantage basé sur les activités traditionnelles des banques (p. 25). Nous avons vu que ce phénomène est encouragé par les normes comptables anglophones qui, contrairement à celles des pays européens, ne valorise que la valeur actionnariale, ce qui renforce la gouvernance corporative. À partir des données du WTID, les auteurs ont mesuré avec un modèle économétrique l'impact sur le premier centile du déploiement de la finance (mesuré par les dépôts bancaires, la capitalisation boursière et la part de l'activité financière dans l'économie). Ils concluent que l'impact est significatif.

« Financial development also turns out to have been pro-rich over the past century, with increases in total capitalization being significantly associated with increases in the top income percentile. Unlike the growth effects, however, the effect for the following nine percentiles is statistically insignificant, while the effect on the nine lowest deciles seems to be negative (although with varying degree of statistical certainty). [...] In other words, financial development has large redistributive consequences within the group of high-income earners, but the consequences for the overall distribution of income are more limited. » (Roine, Vlachos et Waldenström, 2009, p. 21)

2.1.4 Rôle de l'État et extraction de rentes

Le marché est une institution au cœur de l'activité économique et sociale des pays développés. Bien qu'efficaces lorsque les conditions idéales sont réunies, les marchés ne

sont pas parfaits et ils échouent souvent à produire des résultats efficaces et souhaitables (Stiglitz, 2012, p. 33). Le rôle de l'État est de corriger ces échecs de marché en appliquant des politiques (régulation, impôt) qui alignent les incitatifs privés et l'optimum social souhaitable.

Ces imperfections de marché prennent plusieurs formes : situations de monopole, d'oligopole, monopoles naturels, barrière à l'entrée, asymétrie d'information entre les agents (et sélection adverse), etc. Pour Stiglitz, la concurrence doit normalement limiter les profits démesurés, mais si les marchés ne sont pas concurrentiels et que l'État ne s'assure pas qu'il le soit, des situations d'extraction de rentes vont s'installer. Autrement dit, il y aurait deux façons de devenir riche : créer de la richesse ou détourner celle créée par d'autres personnes. Cette dernière se nomme la recherche de rente ou l'extraction de rentes.

L'entreprise ou l'individu qui s'adonne à l'extraction de rentes a un intérêt à le faire, puisque cet avantage lui permet de retirer davantage de profit ou de rémunération, simplement à cause de sa position de force ou de l'avantage qu'il possède. Ce phénomène se produit lorsqu'une entreprise ou un individu peut extraire un revenu ou une somme à cause de son pouvoir de marché ou du pouvoir politique qui l'aura favorisé.

La distribution des profits dépend autant des mécanismes de marché (recherche du profit, système de prix) que des arrangements institutionnels (accords, formels et informels entre agents) et des rapports de force entre les entreprises, les investisseurs, les travailleurs, les consommateurs et l'État. Voici comment Stiglitz (2012) décrit l'interaction entre les sphères politiques et économiques aux États-Unis, selon lui un exemple de convergence institutionnelle favorisant les intérêts du premier centile :

« A political system that amplifies the voice of the wealthy provides ample opportunity for laws and regulations – and the administration of them – to be designed in ways that not only fail to protect the ordinary citizens against the wealthy but also further enrich the wealthy at the expense of the rest of society. [...] Any economic system has to have rules and regulations; it has to operate within a legal framework. There are many different such frameworks, and each has consequences for distribution as well as growth, efficiency, and stability. The economic elite have pushed for a framework that benefits them at the expense of the rest, but it is an economic system that is neither efficient nor fair. » (xix)

Selon Sefton, chaque action et politique qu'entreprend un gouvernement a un effet sur les ressources qui sont en jeu et ces politiques favoriseront inévitablement l'un ou l'autre des agents en jeu : « *Whenever a government pursues a course of action towards a specific goal, there will inevitably be winners and losers, even if these distributional consequences are unintended. In this broadest sense, virtually all government policy can be termed redistributive (Tullock 1997).* » (2008, p. 607) C'est d'ailleurs pour cette raison que plusieurs entreprises engagent des lobbyistes pour convaincre les gouvernements et les législateurs, mais également les médias et le grand public qu'il est dans leur intérêt de favoriser leur industrie, leur entreprise ou leur rémunération. Deblock, Élie et Marceau (2002) soutiennent que l'État agit en fonction de la vision du monde de ses dirigeants et que le courant de pensée économique libéral favorise la non-intervention étatique, une philosophie qui est associée aux modèles institutionnels anglophones, comme nous allons le voir.

Les gouvernements agissent sur l'économie de multiples façons. L'intervention gouvernementale sert plusieurs objectifs et il n'est donc pas surprenant qu'elle prenne diverses formes (taxation, dépenses et réglementation). La frontière entre l'intervention et la non-intervention de l'État va varier en fonction des fondements idéologiques du parti au pouvoir. Le courant *libéral* [...] est anti-intervention par principe, le marché et le privé, [étant selon eux] *a priori* la meilleure solution.

Stiglitz soutient que la recherche de rente (ou l'extraction de rentes) est un phénomène ayant causé le haut niveau d'inégalités et de concentration des revenus au sommet qui caractérisent les États-Unis d'aujourd'hui.

« *We have a political system that gives inordinate power to those at the top, and they have used that power not only to limit the extent of redistribution, but also to shape the rules of the game in their favor [with] rent-seeking, [which means] getting income not as a reward for creating wealth but by grabbing a larger share of the wealth that would otherwise have been produced without their effort.* (2012, p. 32) »

Ce type de politique, où des avantages sont accordés à des groupes d'intérêt ou à des individus, est le plus souvent l'apanage des États moins interventionnistes et des sociétés plus inégalitaires. Selon Stiglitz, la concentration du pouvoir économique favorise la

concentration du pouvoir politique. Ainsi, les actions de l'État qui ont un impact direct sur la répartition des revenus, peuvent être orientées par la philosophie de ses dirigeants et les normes sociales du milieu social, du pays et de l'époque.

2.1.5 Gouvernance d'entreprise

Selon Mousli, « Depuis les années 1990, les rémunérations des grands patrons se sont envolées sous l'effet des techniques de gouvernance d'entreprise », qui visent à resserrer les liens entre les intérêts des dirigeants et ceux des actionnaires. « Pour que le dirigeant opérationnel concentre tous ses efforts sur la maximisation du cours de l'action, on le rémunère en grande partie par des stock-options ou des actions gratuites, de sorte que sa rémunération s'accroît fortement lorsque l'action grimpe. » (2013, p. 74) C'est ce qui explique les différentes formes de rémunération des dirigeants et hauts cadres, composée d'un salaire fixe, une part variable (les options d'achat d'actions et actions gratuites) et parfois complétée d'avantages en nature (personnel de services, voiture de fonction, logement) et autres avantages (prime pour présence, indemnités de départ, retraite « surcomplémentaire », etc.). Toutefois, ce type de politique salariale n'est pas sans risque et augmente significativement la rémunération de leurs principaux bénéficiaires :

un directeur général opportuniste peut gagner beaucoup d'argent en prenant des décisions favorables à son enrichissement personnel à court terme, mais désastreuse pour l'entreprise à moyen terme. De plus, il n'existe aucune justification rationnelle à ces niveaux de rémunérations. Pour les revenus les plus élevés, il n'existe pas de rapport direct entre la taille de la société ou le montant de son chiffre d'affaires et le salaire de son dirigeant. Il n'y a pas non plus de corrélation stricte entre le niveau de rémunération et les performances de la société, ni de lien avec l'économie (Mousli, 2013).

DiPrete et Eirich (2010) expliquent en partie cette absence de lien entre la performance et la rémunération à l'exercice du « *leapfrogging* » : les hauts dirigeants auraient tendance à « sauter » d'un emploi bien rémunéré à l'autre dans un intervalle de temps relativement court sans que leur performance puisse être clairement attribuée à leur bilan. Ce phénomène, confirmé empiriquement selon les auteurs, permet à ces dirigeants de mettre leur « expertise » et surtout leur réputation, aux enchères sur le marché des « *superstars* » (Rosen, 1981).

Le manque d'information des actionnaires pour juger adéquatement de la performance de ses dirigeants encourage cette pratique, tout comme le manque d'indépendance des administrateurs siégeant sur les conseils d'administration par rapport au PDG, « dont la puissance est grande, puisqu'il détient à la fois l'information et l'autorité. ». Selon Bebchuck et Fried (2004), la position dominante des cadres dirigeants dans la négociation de leurs revenus par rapport aux actionnaires serait un facteur important dans les pratiques de haute rémunération, ce qui est une forme d'extraction de rentes.

Selon Stiglitz, la concurrence devrait normalement limiter la rémunération excessive des hauts cadres et dirigeants. Toutefois, l'État doit s'assurer que les conseils d'administration sont suffisamment indépendants, sinon les PDG vont s'accaparer une rémunération extravagante.

« In modern corporations, the CEO has enormous power – including the power to set his own compensation, subject, of course, to his board – but in many corporations, he even has considerable power to appoint the board, and with a stacked board, there is little check. Shareholders have minimal say. [...] If the country does not have good corporate governance laws that are effectively enforced, CEOs can pay themselves outsize bonuses. »
(2012, p. 31)

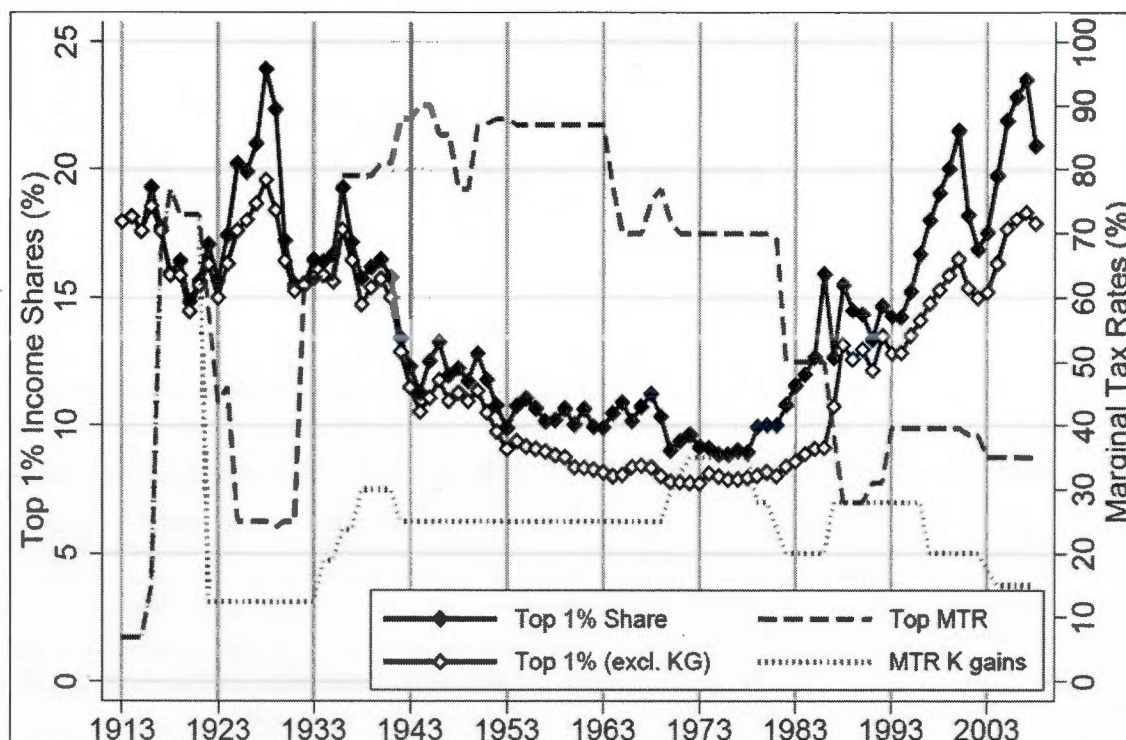
Comme le rapporte Veall (2012, p. 10), Jensen et Murphy (2004) - tout comme Bebchuck et Fried (2004) - affirment que les PDG sont fortement incités à contrôler l'information au sein de la firme qui détermine leur rémunération. Veall soutient que les délits d'information privilégiée pourraient également contribuer à favoriser les hauts revenus, tout comme les options d'achat antidatées : « *An environment of insider control seems likely to foster excessive CEO compensation* » (p. 21).

La gouvernance d'entreprise est une pratique qui s'exerce surtout au sein des pays anglophones, les normes comptables et la prépondérance des marchés financiers favorisant ce type de gestion d'entreprise. Selon l'*Expert Corporate Governance Service* (2011), les dirigeants britanniques avaient en 2010 une rémunération près de deux fois plus importante que celle de leurs collègues allemands et cinq fois plus importants que leurs collègues scandinaves.

2.1.6 Impôt

Dans son étude sur l'évolution de la part des revenus captée par le premier centile en France, Piketty (2001a) met l'accent sur le rôle de l'impôt progressif sur le revenu pour expliquer comment les grandes fortunes ne se sont pas reconstituées après les chocs de 1914-1945 alors que les petites fortunes ont pu le faire. Piketty conclut que l'impact du taux marginal d'imposition (TMI), soit le taux imposé à la marge sur le dernier dollar gagné (le taux du dernier palier d'imposition), fut majeur dans la distribution des hauts revenus. Notons que c'est sur le revenu brut (avant impôt) qu'a été calculé l'impact de l'impôt et que l'hypothèse fut également testée au moyen de modèles de régression. Aux États-Unis, le TMI serait un facteur important pour expliquer la stabilité puis la hausse importante du premier centile depuis la Seconde Guerre mondiale (Piketty et Saez, 2003). La relation négative entre le TMI et le premier centile lors du dernier siècle apparaît clairement dans le graphique 2.1 :

Graphique 2.1 : Taux marginal d'imposition (Top MTR), taux d'imposition sur le capital (MTR K gains) et premier centile avec et sans gain en capital, États-Unis, 1913-2008



Source : Thomas Piketty, Emmanuel Saez et Stefanie Stantcheva, « Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities », NBER Working Paper No. 17616, 2011, p. 49.

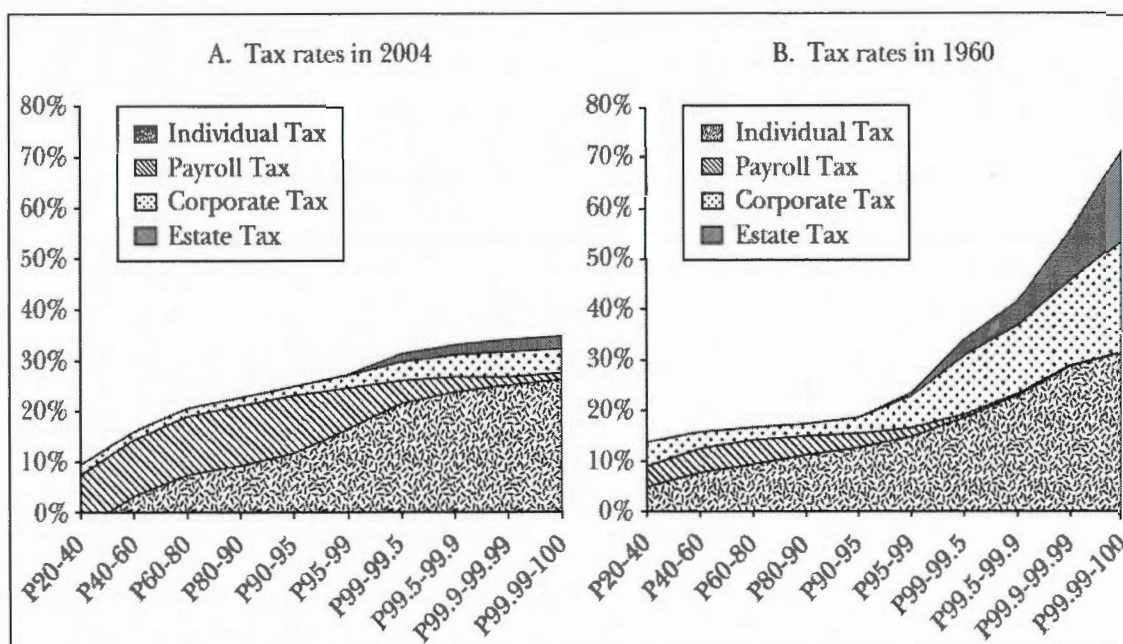
Selon Roine et Waldenström (2008), le TMI élevé en Suède aurait également eu pour effet de prévenir la croissance du premier centile, conclusion que semblent partager Moriguchi et Saez (2008) pour le Japon d'après-guerre. La situation japonaise, rappellent-ils, était très différente avant 1945, alors que les détenteurs de capitaux ont pu profiter de la quasi-absence d'impôts progressifs pour constamment réinvestir leurs gains et bâtir d'importantes fortunes. Dell, Piketty et Saez (2007) considèrent que le cas de la Suisse, qui n'a jamais eu d'importants taux marginaux d'imposition, est cohérent avec la stabilité du premier centile helvète. Atkinson, Piketty et Saez (2010) soulignent que la question reste ouverte à savoir si la part captée par les hauts revenus est due au niveau actuel ou passé de l'imposition.

Atkinson et Leigh (2007) ont testé la réactivité des hauts revenus aux changements du TMI dans cinq pays anglophones (Australie, Canada, Nouvelle-Zélande, Royaume-Uni, États-Unis) :

« We find that top income shares are highly correlated across Anglo-Saxon countries. The share of the very rich appears to be extremely responsive to changes in marginal tax rates. Over the period 1970-2000, we estimate that reductions in tax rates can explain between one third and one half of the rise in the income share of the richest percentile group. » (p. 31)

Ayant évalué l'évolution de la progressivité du système fiscal fédéral américain de 1960 à 2004, Piketty et Saez (2007) constatent qu'elle a diminué substantiellement pour les hauts revenus, principalement à cause de l'important déclin du taux marginal d'imposition (TMI) sur le revenu des particuliers les plus fortunés, de la division par deux (calculé en proportion du PIB) de l'impôt des sociétés et de l'augmentation substantielles des cotisations sociales régressives. Les auteurs notent également que de nombreuses niches fiscales baissent artificiellement le taux marginal pendant ces deux périodes et que les rendements issus de capitaux sont moins taxés que les autres formes de revenus. Comme le montre bien le graphique 2.2, la progressivité du système fiscal imposant lourdement les hauts revenus en 1960 s'est considérablement réduite par la suite, jusqu'en 2004. Notons que les impôts sur le patrimoine et les taxes corporatives ont subi des baisses plus importantes que l'impôt sur le revenu.

Graphique 2.2 : Taux d'imposition fédéral aux États-Unis, 2004 et 1960



Source : Thomas Piketty et Emmanuel Saez, « How Progressive is the U.S. Federal Tax System? A Historical and International Perspective », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, n°1, hivers 2007, p.12.

L'érosion de la progressivité de l'impôt ne semble pas être un phénomène limité seulement aux États-Unis : « dans tous les pays, les taux marginaux les plus élevés ont décru et le nombre des taux [les paliers d'imposition] a diminué » (Vallée, 2000, p. 42). Selon l'OCDE (2011), « la part de la charge fiscale globale supportée par les hauts revenus a reculé ces dernières années (par exemple parce que les barèmes d'imposition deviennent uniformes et/ou que les dépenses fiscales profitent essentiellement aux groupes ayant les revenus les plus élevés) ». Ce phénomène est également observé par l'OIT, qui soutient que « la fiscalité est devenue moins progressive dans l'immense majorité des pays et donc moins apte à redistribuer les gains de la croissance économique. Cela se traduit par des baisses d'impôts pour les plus hauts revenus. » (2008, p. 6)

Dans un échantillon de 18 des principaux pays de l'OCDE, Piketty, Saez et Stantcheva (2011) observent que le TMI a été réduit dans une grande majorité des cas; près des trois quarts d'entre eux ont connu une baisse de plus de dix points de pourcentage du TMI de

1975 à 2008 et la majorité d'entre eux ont connu une hausse de plus de vingt points de pourcentage. Seules l'Allemagne et l'Espagne ont connu une augmentation du TMI, représentant moins de deux points de pourcentage. Les auteurs ont également trouvé une forte corrélation entre l'évolution des hauts revenus et le niveau du TMI, suggérant une importante élasticité des hauts revenus, mais variant toutefois selon les pays. Il n'y avait toutefois pas de corrélation entre la croissance du PIB et la baisse du TMI.

« Interestingly, the link between top rate cuts and top income share increases is strong in English speaking countries but much smaller in other countries such as Japan or Sweden which also experienced large top tax rate cuts. » (p. 2)

Nous arrivons ainsi à deux constats : 1) le premier centile est sensible aux changements dans la fiscalité, en particulier le taux marginal d'imposition, et 2) ce dernier a significativement baissé dans les pays qui nous intéressent. Cette sensibilité se traduit par un plafonnement de la croissance des hauts revenus lorsque le TMI est élevé, alors qu'un bas taux favorise une augmentation de la part des revenus captée par le premier centile. Il ne reste plus qu'à en comprendre les mécanismes. Si les revenus du premier centile sont les revenus marchands, donc avant impôts et transferts, comment est-ce que les impôts pourraient avoir eu un impact sur ces revenus ?

Selon Leigh (2011, p. 165), un TMI élevé a une influence sur la part des revenus captée par le premier centile de deux manières : à court terme, il incite à travailler moins et à plus long terme, il a un effet dynamique sur l'accumulation de capital. Notons toutefois que, si le TMI peut effectivement inciter à travailler moins chez certaines personnes, ce phénomène peut être contrebalancé par l'effet inverse chez d'autres : *« Higher tax rates can increase work effort if there is a large enough "income effect," whereby individuals have to work harder to achieve a given level of post-tax income. »* (Sefton, 2008, p. 613)

L'effet décalé d'un bas taux d'imposition sur l'accumulation à long terme du capital dont parle Leigh fonctionne ainsi : les plus riches ont un taux d'épargne plus élevé que la moyenne (Dylan, Skinner et Zeldes, 2004; Carroll, 1998) et cette épargne pourra être consommée ultérieurement par l'épargnant ou ses héritiers. Toutefois, dans la majorité des cas, les plus riches n'épargneraient pas pour consommer plus tard; *« either consumers*

regard the accumulation of wealth as an end in itself, or unspent wealth yields a flow of services (such as power or social status) which have the same practical effect on behavior as if wealth were intrinsically desirable. » (Carroll, p. 1) Plus important encore, cette épargne peut devenir un patrimoine générant une rente. Autrement dit, ces revenus « excédentaires » (non-consommés) qui seront transformés en épargne peuvent devenir une source de revenu additionnel, ce qui peut accentuer la concentration des revenus vers le sommet.

Aux États-Unis, une mobilité limitée pour accéder au premier centile et une absence d'imposition sur le patrimoine seraient à l'origine de profondes inégalités de revenus au début du siècle dernier (Kopczuk, Saez, 2004). La crise financière de 1929, la Grande dépression, l'inflation et les deux Guerres mondiales ont dramatiquement réduit les patrimoines et les revenus des plus riches. La structure fiscale très progressiste implantée dans les années 1930 a été déterminante pour empêcher les grandes fortunes de se reconstruire, en plafonnant leurs revenus et en réduisant les occasions d'accumulation de patrimoines générant une rente. Les taux marginaux très élevés s'appliquaient seulement à une très petite fraction des contribuables, mais ajoutant un fardeau fiscal important pour les plus hauts revenus. C'est ainsi que la taxation des revenus du capital et du travail aurait un effet cumulatif et dynamique puisqu'elle réduit le retour net qui génère la fortune de demain (Saez, 2012).

Cette conclusion est partagée par Dell, Piketty et Saez (2007) qui soutient que de relativement petites différences de l'imposition du patrimoine et des revenus (capital et revenu du travail) du premier centile peuvent avoir un grand impact sur l'évolution du 1 % le plus riche à long terme. Notons également que certaines formes de revenus, comme les gains en capital et les dividendes corporatifs, sont généralement favorisés par les systèmes fiscaux des pays développés, étant moins taxées que les revenus et ces revenus sont disproportionnellement concentrées dans le sommet de la pyramide économique.

Piketty, Saez et Stantcheva (2011) soutiennent que le taux marginal d'imposition aurait un autre effet sur la hausse du P99-P100; lorsque le TMI est élevé, il réduit les gains après impôt issu de la négociation salariale des travailleurs à revenus élevés, ce qui les dissuade à fournir des efforts supplémentaires afin d'obtenir une rémunération plus

importante. Lorsque le TMI est moins élevé, la négociation de compensation supplémentaire devient pour ainsi dire « rentable ». Toutefois, cette rémunération additionnelle n'est pas accompagnée d'une hausse de la productivité du salarié, ce qui en fait une rémunération au-dessus du niveau économiquement optimal; c'est un jeu à somme nulle; le gain de l'un est la perte de l'autre. Autrement dit, ce phénomène tient de l'extraction de rentes.

Les auteurs ont testé cette hypothèse avec un modèle économétrique où les hauts revenus réagissent au TMI selon trois « canaux » : (1) le canal standard de l'offre via une activité économique réduite; (2) le canal de l'évitement fiscal; (3) le canal de la négociation de compensations (*bargaining effect*) via un effort pour influencer leur niveau de rémunération.

Selon le premier canal, une baisse du TMI stimulerait l'activité économique, selon le modèle standard de l'offre, qui offrirait un incitatif à travailler davantage si un individu est moins taxé, ce qui stimulerait la croissance économique. Toutefois, aucune corrélation empirique ne fut trouvée entre la croissance économique et la baisse du TMI. Le second canal avance que la plupart des importantes réponses aux changements du TMI seraient principalement dues à l'évitement fiscal. Les données ne confirment pas cette hypothèse; l'évolution des gains en capital, pourtant plus favorisés par les systèmes fiscaux, a connue des variations presque identiques aux séries excluant les gains en capital sur le long terme, même si des réponses d'évitement fiscal peuvent avoir lieu dans un courte période donnée, comme ce fut le cas aux États-Unis en 1986 (Auerbach, 1988). Finalement, le canal de la négociation de compensations serait fortement influencé par le TMI : un haut niveau réduirait de beaucoup les gains de telles négociations, agissant comme un frein institutionnel. Selon cette théorie, les gains des hauts revenus seraient à somme nulle, c'est-à-dire aux dépens du 99 % restant. Ainsi, une partie des gains de revenus du premier centile serait le résultat d'un processus d'extraction de rentes.

Pour résumer notre propos, nous venons de voir que le premier centile est sensible aux changements dans la fiscalité, en particulier le taux marginal d'imposition (TMI), et ce dernier a significativement baissé dans les pays anglophones. Cette sensibilité se traduit par un plafonnement de la croissance des hauts revenus lorsque le TMI est élevé, alors

qu'un bas taux favorise une augmentation de la part des revenus captée par le premier centile. Nous avons également vu qu'à court terme, un TMI peu élevé incite à travailler davantage, bien que cet effet puisse être contrebalancé par l'effet de revenu (*income effect*). À plus long terme, il a un effet dynamique sur l'accumulation de capital, dans la mesure où le revenu épargné peut générer une rente, donc un revenu additionnel. Il peut également orienter à la hausse les revenus du premier centile avec un effet de négociation de compensations (*bargaining effect*), qui tiendrait de l'extraction de rentes.

2.2 Modèles institutionnels de développement économique et de protection sociale – le chaînon manquant ?

Nous venons de voir que les institutions ont vraisemblablement un impact sur l'évolution du premier centile. Les changements institutionnels permettraient ainsi d'expliquer pourquoi les pays anglophones ont connu une augmentation importante de la part des revenus captée par le 1 % le plus riche comparativement à la hausse modeste ou nulle qu'ont connue les autres pays développés. Nous proposons d'ajouter un élément de réponse à ces explications : les modèles institutionnels de développement économique et de protection sociale. Ces modèles permettent d'expliquer, au-delà de l'effet particulier de chaque institution, leur relation entre elles et la hausse des inégalités. En effet, ces modèles permettent de saisir les interrelations et complémentarités de chaque institution qui les constitue, car « une même institution n'aura pas nécessairement le même impact dans un contexte institutionnel différent, et deux combinaisons différentes d'institutions peuvent produire des effets similaires. » (Erhel, 2010, p. 43)

Notre intérêt s'est porté sur deux théories de modèles institutionnels : les variétés de capitalisme (Albert, 1991; Hall et Soskice, 2001; Sapir, 2005; Amable, 2009) et les régimes d'État-providence (Esping-Andersen, 1990; Sapir, 2005). Trois arguments motivent notre choix. D'abord, les deux théories ont une typologie qui distingue les pays anglophones des autres pays développés. Ensuite, les pays anglophones se démarquent, car ils ont non seulement un premier centile plus élevé, mais également des écarts de revenus plus grands, mesurés par le coefficient de Gini (OCDE, 2011). Or, les écarts de revenus et la concentration des revenus sont intimement liés et fortement corrélés,

suggérant que les mêmes facteurs sont à l'œuvre (Leigh, 2009, p. 163). Finalement, les pays anglophones ont connu parmi les plus importantes baisses du TMI et ont un secteur financier plus important, un marché du travail qui recourt davantage la concurrence et des normes sociales privilégiant les mécanismes de marché, des éléments qui sont centrales dans les deux théories que nous allons voir.

Ce qui nous amène à l'environnement économique et politique dans lequel a évolué le premier centile québécois. Rappelons que le Québec n'a pas vécu d'écarts aussi importants que les pays anglophones (alors qu'il se situe dans un « continent anglophone ») en termes de pauvreté et d'inégalités de revenus en général si nous prenons le coefficient de Gini (Bernard et Raïq, 2011, p. 54). Nos propres résultats semblent confirmer cette tendance singulière. Les deux théories que nous avons retenues pourront apporter un éclairage pertinent dans notre quête de pistes explicatives. Nous allons aborder chacune des deux théories, d'abord pour la décrire et ensuite pour voir les points de convergence avec les six types d'institutions que nous avons retenus et décrits dans la section précédente. Finalement, nous regarderons si le Québec peut effectivement se démarquer des pays anglophones en tant que modèle économique et politique propre.

2.2.1 Variétés de capitalisme

Dans la tradition d'Albert (1991), qui catégorise les arrangements institutionnels d'Europe de l'Ouest et d'Amérique du Nord selon deux modèles (anglo-saxon et rhénan), Hall et Soskice (2001) soutiennent que les évolutions économiques et politiques nationales peuvent s'expliquer par leurs modèles institutionnels. Ils affirment que les relations et interactions stratégiques entre agents, dont la firme serait le plus important, sont déterminées par les arrangements institutionnels (p. 4). Les capacités de la firme étant ultimement relationnelles, elle peut rencontrer plusieurs problèmes de coordination. Il y aurait cinq sphères distinctes par lesquelles la firme tenterait de résoudre ces problèmes de coordination : les relations industrielles, l'éducation et la formation, la gouvernance corporative, les relations interfirmes, les relations entre la firme et ses employés. Pour expliquer comment les firmes abordent leurs problèmes de coordination dans ces cinq champs, les auteurs affirment qu'il existerait deux idéaux types d'économies politiques, soit les économies de marché de type libéral (les pays

anglophones) et les économies de marché de type coordonné (les pays européens et le Japon), deux pôles d'un spectre sur lequel peuvent se situer les États.

Dans les économies de marché de type libéral, « *firms coordinate their activities primarily via hierarchies and competitive market arrangements* » (p. 8). La concurrence y serait centrale. Dans les économies de marché de type coordonné, les firmes dépendraient davantage des relations non marchandes (*Non-market relationships*), afin de coordonner leurs efforts avec d'autres agents et construire leurs compétences de base. La coordination et la collaboration y sont centrales. « *In any national economy, firms will gravitate toward the mode of coordination for which there is institutional support.* » (p. 9). Par institution, Hall et Soskice utilisent la définition de North (1990, p. 3), soit un ensemble de règles et normes, formelles et informelles, que les agents suivent pour des raisons normatives, cognitives ou matérielles. North définit les organisations comme des entités durables qui reconnaissent formellement des membres et dont les règles contribuent également aux institutions de l'économie politique.

Dans cette perspective, le marché est une institution qui favorise certains types de relations plutôt que d'autres, relations dont la nature est l'échange et le moyen est la concurrence. Les institutions offriraient des capacités d'échange d'informations, de surveillance, de délibération pour l'adoption de normes communes et de sanction des défections des comportements coopératifs. Les sommets socioéconomiques qu'a connus le Québec des années 1970 à aujourd'hui sont de bons exemples d'institutions délibératives, « *[where] deliberation can be instrumental to devising an effective and coordinated response, allowing the actors to develop a common diagnosis of the situation and an agreed response.* » (Hall et Soskice, 2001, p. 12)

Cette approche sous-tend qu'il existerait plusieurs modèles d'équilibre et de décision possibles, invalidant le postulat de l'économie néoclassique (Mankiw, 2004) selon lequel il n'existerait qu'un optimal économique et social pour atteindre un résultat souhaité. Il n'y aurait donc pas de « *one best way* » sur une échelle hiérarchique de développement (Erhel, 2010). De plus, cette approche soutient que les complémentarités institutionnelles se renforceraient mutuellement, renforçant les différences entre les économies de marché libéral et coordonné : « *Here, two institutions can be said to be complementary if the*

presence (or efficiency) of one increases the returns from (or efficiency of) the other. » (Hall et Soskice, p. 18) L'efficacité fait ici référence à la capacité d'une institution d'atteindre efficacement un ou plusieurs de ses objectifs, pouvant varier de la production d'un certain type de capital humain au maintien de la cohésion sociale en passant par la nécessité de réduire les écarts de revenus au sein d'une société. Les pratiques complémentaires convergeraient vers l'un ou l'autre des idéaux types et se renforceraient mutuellement. La figure 1 illustre la convergence institutionnelle de pays de l'OCDE selon deux axes, soit le niveau de protection de l'emploi et le niveau de capitalisation financière des entreprises, et ce en fonction des indicateurs retenus par les auteurs :

Figure 1 : Niveau de protection sociale et niveau de capitalisation boursière de groupes de pays développés, encadrés en fonction de leur appartenance au modèle institutionnel d'économie de marché de type libéral (à droite) ou coordonné (à gauche), 1998

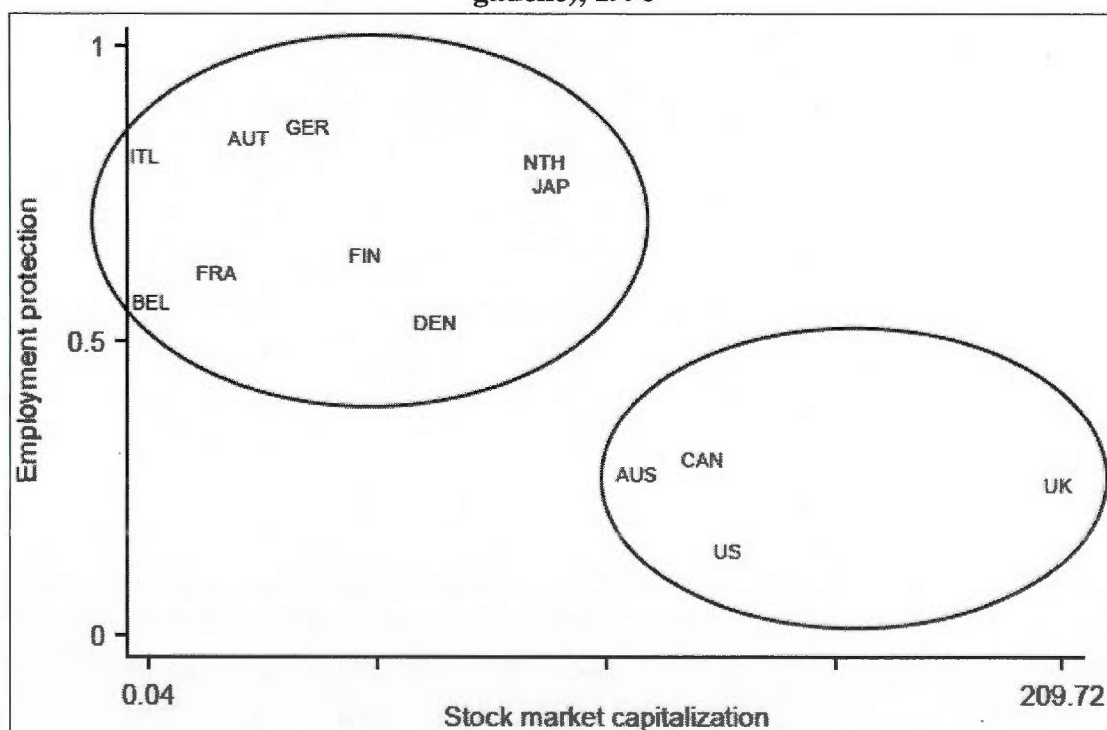


FIG. 1.1 Institutions across sub-spheres of the political economy

Note: Employment protection refers to the index of employment protection developed by Estevez-Abe, Iversen, and Soskice in this volume. Stock market capitalization is the market value of listed domestic companies as a percentage of GDP.

Source: International Federation of Stock Exchanges, *Annual Report*.

Source : Peter Hall et David Soskice, *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, 2001, p. 19.

Malgré certaines variations selon les périodes, les deux modèles idéal type sont capables de fournir des niveaux satisfaisant de croissance économique, là n'est pas la question. Les variations systématiques entre ces deux types de capitalisme se situeraient au niveau des capacités d'innovation qu'ils peuvent produire et, dans le cas qui nous intéresse, tendent à distribuer différemment les revenus et l'emploi.

Figure 2 : Répartition des revenus selon leur appartenance au modèle institutionnel d'économie de marché de type libéral (à droite) ou coordonné (à gauche), 1996

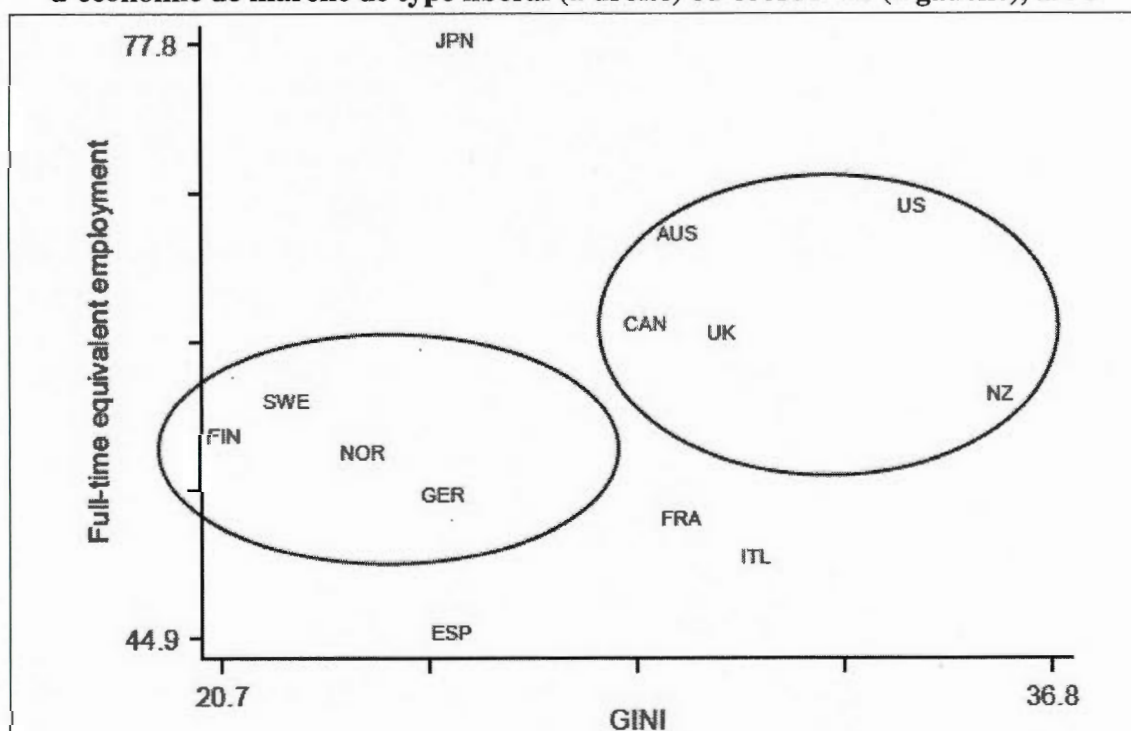


FIG. 1.2 Distributional outcomes across political economies

Note: Full-time equivalent employment is defined as the total number of hours worked per year divided by full-time equivalent hours per year per person times working age population. GINI refers to the gini coefficient measuring post-tax, post-transfer income inequality.

Sources: For full-time equivalent unemployment: OECD (1996a). For GINI index: Spain, Japan, New Zealand are from Deiniger and Squire (1996); the remaining countries are from OECD (1996a).

Source : Peter Hall et David Soskice, *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, 2001, p. 22.

Comme l'indique la figure 2, les pays (anglophones) ayant une économie de marché de type libéral ont un niveau d'inégalité de revenu plus élevé et travaillent davantage, ce qui

est moins le cas pour les économies de marché de type coordonné. Les données de cette figure datent toutefois de plus de quinze ans; elles ont continué d'augmenter depuis (OCDE, 2011), particulièrement pour les pays anglophones.

Dans les économies de marché de type libéral, les firmes comptent davantage sur la concurrence et les relations de marché : « *firms in liberal market economies generally rely heavily on the market relationship between individual worker and employer to organize relations with their labor force. Top management normally has unilateral control over the firm, including substantial freedom to hire and fire.* » (Hall et Soskice, 2001, p. 29)

Les firmes jouent également un rôle au niveau des politiques sociales et donc dans le type d'État-providence d'un pays. En effet, les politiques sociales émergeraient d'alliances entre groupes d'entreprises, syndicats et élus (Mares, 2000). Il est intéressant de noter que tous les pays ayant une économie de marché de type libéral ont un État-providence « libéral », ou résiduel, selon la typologie d'Esping-Andersen (1990), qui met l'emphasis sur la conditionnalité des transferts sociaux, moins généreux, selon la situation économique de l'individu, ce qui renforcerait le marché du travail en faveur de l'employeur. Les agents économiques seraient favorisés ou défavorisés selon le type d'arrangements institutionnels comme le démontre les tableaux 1 et 2. Nous pouvons observer qu'il semble exister deux modèles types distincts produisant des résultats différents selon son orientation économique et politique. Selon cette théorie, il y aurait donc des variétés de capitalisme, combinaisons d'institutions économiques et sociopolitiques propres à chaque pays. Ces modèles institutionnels ont une forte incidence sur le niveau des inégalités de revenu, ce qui pourrait expliquer l'évolution distincte du premier centile québécois par rapport au reste du Canada et aux États-Unis.

**Tableau 2.1 : Taux de syndicalisation
et niveau de négociation collective, économies de marché de type libéral, 1950-1992**

<i>Liberal market economies</i>						
	Trade union density			Bargaining level ^a		
	1950 – 73	1974 – 84	1985 – 92	1950 – 73	1974 – 84	1985 – 92
Australia ^b	54	52	49	3.0	3.1	3.0
Canada	30	33	32	1.0	1.8	1.0
UK	45	51	41	1.7	2.1	1.0
United States	29	23	15	1.3	1.0	1.0
LME average	39	40	34	1.7	2.0	1.5

Source : Peter Hall et David Soskice, *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, 2001, p. 58.

**Tableau 2.2 : Taux de syndicalisation et niveau de négociation collective, économies
de marché de type coordonné, 1950-1992**

<i>Coordinated market economies</i>						
	Trade union density			Bargaining level ^a		
	1950 – 73	1974 – 84	1985 – 92	1950 – 73	1974 – 84	1985 – 92
Austria	63	58	55	2.2	2.0	2.0
Belgium	48	68	69	2.0	2.9	2.5
Denmark	59	77	81	4.0	3.3	2.8
Finland	41	78	88	3.2	2.8	2.8
Germany	38	40	37	2.0	2.0	2.0
Japan	34	31	25	1.4	2.0	2.0
The Netherlands	40	36	28	3.7	3.4	2.1
Norway	58	61	63	3.8	3.6	3.6
Sweden	71	86	95	3.7	3.7	2.9
Switzerland	37	35	29	2.0	2.0	2.0
CME average	49	57	57	2.8	2.8	2.5

^a 1 = plant-level wage-setting; 2 = industry-level wage-setting; 3 = central wage-setting without sanctions; 4 = central wage-setting with sanctions. Value recorded is the average for the period indicated.

^b Trade union series ends in 1989.

Sources: Visser (1996). Compiled in Golden et al. (1997).

Source : Peter Hall et David Soskice, *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, 2001, p. 59.

En effet, selon Lisée (2002), le Québec se distingue du reste du Canada au niveau de ses politiques sociales, fiscales, industrielles et commerciales, ce qui en ferait une région État, une situation voulue et recherchée. Selon Bourque (2000), malgré quelques métamorphoses durant les dernières décennies, il existerait également un « modèle québécois » au niveau des politiques industrielles. Notons également que le Québec possède un taux de syndicalisation plus élevé que le reste du Canada (Statistique Canada, tableau CANSIM 282-0078). Selon Gauthier (2002), le mode de gestion de l'économie du modèle québécois a été en partie emprunté de certains pays européens. Ce modèle posséderait deux caractéristiques fondamentales et plusieurs éléments distincts :

le rôle actif de l'État dans la vie économique et le mode particulier de concertation entre les instances gouvernementales et les agents économiques privés dans l'élaboration des politiques sociales et économiques ainsi que dans la mise en œuvre de certains programmes de développement. [...] On peut y ajouter d'autres éléments, [notamment] la présence d'un secteur coopératif important, en particulier dans les secteurs financier et agricole. [La] place de l'État dans l'ensemble de la vie économique et sociale [est] à la fois plus étendue et plus poussée que dans toutes les provinces canadiennes et les États américains. [...] L'intervention de l'État est souvent plus poussée au Québec que dans les sociétés voisines, ce qui se traduit par des services plus étendus dans le domaine social et par des pratiques réglementaires réputées plus tatillonnes.

Nous pensons pouvoir conclure que la théorie des variétés de capitalisme peut s'appliquer à la situation du Québec dans la mesure où celui-ci montre une forte ressemblance avec le modèle type d'économie de marché coordonné et se distingue à plusieurs niveaux du modèle libéral d'économie de marché. Nous y reviendrons.

2.2.2 Régimes d'État-providence

Il existerait également des variétés d'États-providence. Selon Esping-Andersen (1990), il y a trois types de régimes politiques, issus d'arrangements institutionnels différents et avec pour chacun une logique et des valeurs propres. Par régimes, ils entendent des

formes archétypales qui n'existent pas véritablement à l'état pur, dans la réalité sociopolitique des États nationaux. Ils surgissent plutôt sous la forme de configurations hybrides, issues de compromis politiques, qui

donnent lieu à des arrangements institutionnels faisant place à des spécifications relevant en priorité d'un des [régimes], auquel s'ajoutent des variantes secondaires tirées des autres régimes. (Jetté, 2008, p. 14)

Le modèle libéral serait caractérisé par de grandes dépenses de dernier recours qui seraient conditionnelles à la situation du requérant. Il aurait un niveau de dépenses sociales et des impôts moins élevés ainsi qu'un niveau de dépense par rapport au PIB moins important que les autres modèles. N'étant pas favorisé institutionnellement, le syndicalisme n'y joue généralement pas un rôle important. Le marché doit théoriquement y être « entravé » le moins possible par des interventions étatiques. Ce modèle serait moins redistributif et plus inégalitaire.

« Cash transfers are primarily oriented to people in working age. Active measures to help the unemployed get jobs, and schemes that link access to benefits to regular employment are important. This model is characterized by a mixture of weak unions, comparatively high disparities in wages and a relatively high incidence of low pay. » (Sapir, 2005, p.4)

Selon Esping-Andersen, les pays tombant sous cette catégorie comprennent les États-Unis, le Royaume-Uni, le Canada, l'Australie, l'Irlande et la Nouvelle-Zélande, tous anglophones.

Le modèle conservateur est caractérisé par Esping-Andersen comme étant corporatiste et hiérarchique.

[L]es droits sociaux dépendent de l'appartenance à un groupe professionnel ou à une classe sociale. La protection sociale a ainsi pour effet de préserver et d'institutionnaliser les différences de statut social. On assiste alors à une sorte de dualisation de la société entre, d'une part, les personnes actives sur le marché du travail (et leur famille) [...] et, d'autre part, les personnes exclues du marché du travail [...]. (Jetté, 2008, p. 11)

Même si le taux de syndicalisation suit une tendance à la baisse, les syndicats continuent d'y jouer un rôle important. En feraient partie les pays d'Europe continentale comme l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique et la France.

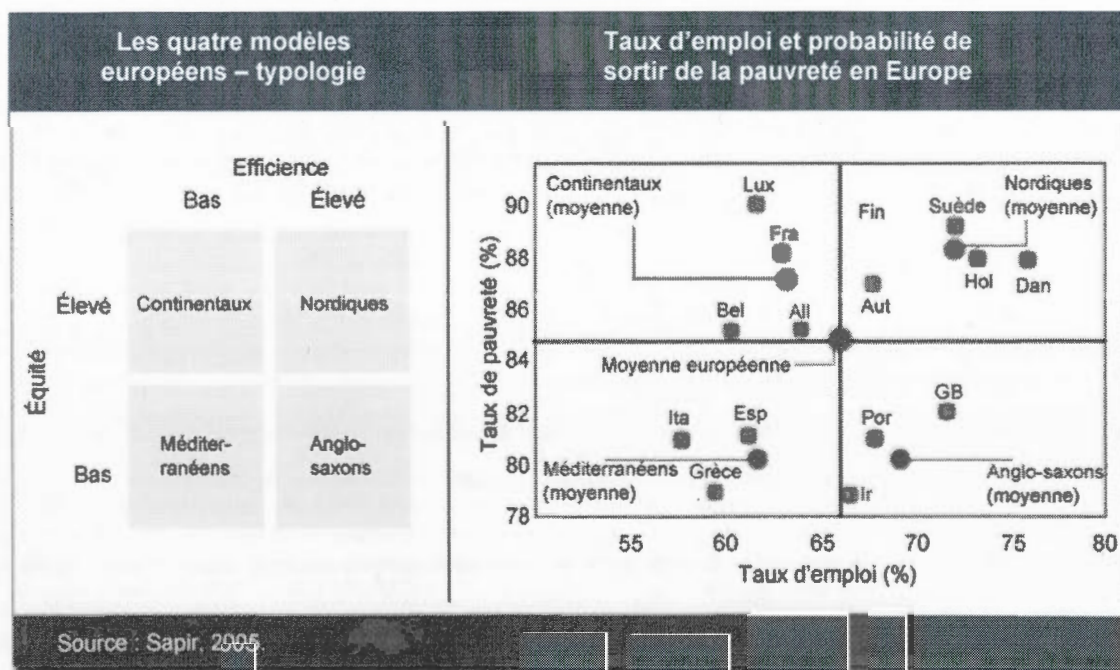
Finalement, le modèle social-démocrate (universaliste) étendrait « une protection sociale de haut niveau à tous les citoyens, y compris aux classes moyennes. Il exige toutefois des

prélèvements d'impôts élevés, un haut niveau de protection sociale et de dépenses sociales, et est basé sur le principe d'universalité des droits sociaux » (Jetté, p. 12). Contrairement aux deux autres modèles, celui-ci garde pour objectif l'atteinte du plein-emploi. « *There is extensive fiscal intervention in labour markets, and strong labour unions ensure highly compressed wage structures.* » (Sapir, p.4) Les pays scandinaves (Norvège, Danemark, Finlande, Suède) en feraient partie.

Un quatrième modèle a été suggéré par plusieurs auteurs, qualifié de méditerranéen (ou dual) comprenant l'Italie, la Grèce, l'Espagne et le Portugal (Jetté). Il concentrerait les dépenses sociales en pensions de vieillesse, différant beaucoup tant au niveau de l'accessibilité que des montants reçus. « *[These] social welfare systems typically draw on employment protection and early retirement provisions, and in the formal sector, the wage structure is covered by collective bargaining and is highly compressed.* » Ces tableaux illustrent une modélisation de cette théorie, proposée par Sapir (p.6). Notons que ces quatre pays sont actuellement dans une impasse fiscale importante.

Figure 3 et 4 : Typologie des États-providence européens.

Taux d'emploi et probabilité de sortir de la pauvreté en Europe



Source : André Sapir, « Globalisation and the Reform of European Social Models », *Bruegel policy brief*, vol 1, 2005, p. 6. Graphisme de l'auteur.

Esping-Andersen ont avancé le concept de *démarchandisation*, pour qualifier un processus social dont l'objectif est d'empêcher les individus de dépendre entièrement du marché pour leur survie (1990, p. 36). Ce processus serait fort dans le modèle d'État-providence universaliste et à l'autre bout du spectre, faible dans le modèle libéral, alors qu'il se situerait à un niveau intermédiaire dans les modèles corporatiste et méditerranéen. Plus le niveau de démarchandisation serait faible, plus la situation des travailleurs dépendrait des revenus que leur procurent le marché, et plus les inégalités de revenus seraient prononcées. Le marché est un important facteur d'inégalité de revenu puisque la concurrence, par sa nature même, produit des gagnants et des perdants.

Dans la même veine que Hall et Soskice, Amable (2009) considère que ce champ d'études permet de mieux comprendre le rôle, l'impact et les combinaisons d'institutions qui composeraient les différents types de capitalismes. Selon Clerc, (2007, p. 372), Goux et Maurin (1998) soutiennent également que les différences institutionnelles importent dans l'analyse des inégalités de revenus :

dans certains pays, les marchés du travail demeurent très encadrés par des règles juridiques (droit du travail) ou économiques (SMIC, conventions collectives), alors que, dans d'autres, ce n'est pas le cas. Dans les premiers, la force centrifuge du changement organisationnel interne aux entreprises est en quelque sorte compensée par la force centripète des règles institutionnelles, alors que, dans les autres, ce n'est pas le cas, ou ça l'est moins. De ce fait, les inégalités vont être contenues ou, au contraire, facilitées.

Ces modèles institutionnels, ou variétés de capitalisme, ne seraient toutefois pas à l'abri de changements, soutient Clerc :

Ainsi, dès lors qu'une variété est amenée, par suite d'investissements étrangers par exemple, à introduire en son sein des éléments qui tirent leur efficacité de la cohérence d'une autre variété — notamment en attribuant des *stock-options* aux cadres dirigeants dans une variété où, jusqu'alors, les inégalités salariales étaient limitées —, elle est menacée de voir se produire un *basculement* au sens d'Atkinson : ce sont alors toutes les règles de la variété concernée qui sont remises en cause, parce qu'il faut rebâtir impérativement une nouvelle cohérence. Soit le corps étranger sera expulsé et l'ancienne forme restaurée, soit le système de normes s'effondrera et la variété se modifiera... (p. 372)

2.2.3 Et le Québec ?

Qu'en est-il pour le Québec ? Celui-ci fait partie d'un pays dont l'État-providence est qualifié de libéral (Esping-Andersen, 1990, p. 49), et ce même s'il est reconnu que le Canada offre une protection accrue aux personnes exclues du marché du travail (Bouchard, Labrie et Noël, 1996, p. 8). Cette protection aurait permis de contenir davantage les inégalités de revenus entre les travailleurs et sans emploi qu'aux États-Unis (Myles et Pierson, 1999, p. 28). « Cependant, les caractéristiques libérales de l'État-providence canadien auraient eu tendance à se renforcer depuis les années 1960 sous la pression des contraintes budgétaires et des avantages politiques et administratifs découlant de l'application de programmes sociaux plus sélectifs » (Jetté, p. 14). Le Canada dépenserait davantage « pour les transferts de revenus destinés à des clientèles particulières que pour les programmes universels d'assurance sociale » (Myles et Pierson, *op. cit.*, p. 26). Le Québec a toutefois développé un modèle social distinct, avec sa propre conception de la justice sociale (Bernard et Raïq, 2011, p. 50), se rapprochant davantage du modèle scandinave développé par Esping-Andersen (*ibid.*, p. 57).

Cette voie distincte a été empruntée par la classe politique et la société québécoise durant les dernières décennies, choix politiques rendus possibles par la marge d'autonomie des provinces en matière de politiques sociales, une flexibilité admise dans le régime fédéral canadien (Vaillancourt, 2002). Malgré les limites imposées par les transferts fédéraux (Noël, 2001; Vaillancourt, 2002), le cadre constitutionnel canadien « a permis le développement de mesures de protection sociale distinctes d'une province à l'autre » (Jetté, p. 15). D'où la question : Y aurait-il dans ce cas seulement un phénomène de gradation entre les provinces, ou bien le Québec aurait-il développé sa propre combinaison d'arrangements institutionnels, formant ainsi un « modèle québécois » d'État-providence ? Vaillancourt considère que le modèle québécois existe bel et bien, soutenant que

les politiques sociales émanant du gouvernement du Québec se démarquent, à plusieurs égards, de l'orientation insufflée par le gouvernement canadien à l'État-providence fédéral, notamment à partir de 1990. Ce constat s'appuie sur l'analyse d'un certain nombre de politiques sociales qui présentent des aspects novateurs par rapport aux politiques sociales canadiennes et des autres provinces. (Jetté, p. 15)

Gauthier (2002) considère également que le Québec a un modèle distinct au niveau de ses politiques économiques et sociales, notamment parce que le développement de l'État-providence au Québec y serait marqué :

Le rôle de l'État comme agent de redistribution des revenus est également plus grand en faveur des classes de revenu inférieures. La gestion économique québécoise se distingue aussi par un mode particulier de concertation.

Bernard et St-Arnaud (2004) soutiennent que, malgré une ressemblance sur certains aspects avec le modèle canadien de régime libéral, le modèle québécois de régime providentiel se démarque significativement de ses voisins :

Les ressemblances se trouvent surtout du côté des sociétés européennes, en large partie à cause d'une volonté, ancrée dans une spécificité culturelle et une volonté politique d'affirmation nationale, de construire un état relativement fort et capable d'initiatives et d'innovations, surtout à l'échelle nord-américaine.

Nous pensons pouvoir conclure que le modèle québécois d'État-providence se démarque du modèle canadien de régime libéral par une structure économique différente (i.e. plus de salaires en provenance de l'État), un taux de syndicalisation plus élevé, un État plus interventionniste, des politiques sociales plus généreuses et universelles, un système fiscal plus progressif, des recettes fiscales plus élevées, ainsi que des taux d'inégalités et de pauvreté moins élevés (Bernard et Raïq, 2011).

Nous venons de voir que le modèle institutionnel du Québec se distingue de celui du Canada. Cette démonstration cadre avec l'objet de notre recherche : nous tentons de trouver une interprétation qui permettrait d'expliquer l'évolution du premier centile québécois des dernières décennies comparativement à celle du premier centile des autres pays occidentaux. Le Québec s'illustre du fait qu'il n'a pas suivi la tendance vécue dans les pays anglophones alors qu'il évolue dans un continent anglophone. Nous venons également de constater que le Québec, en tant que modèle économique et social, se

distingue également des pays anglophones, en se basant tant sur la théorie des variétés de capitalismes que celle des régimes d'État-providence.

Atkinson, Piketty et Saez (2010) considèrent que les hauts revenus des pays développés ont vécu des évolutions différentes, selon quatre groupes aux tendances relativement distinctes, depuis les années 1980 : les pays anglophones, qui ont subi de fortes hausses de leur premier centile; les pays d'Europe continentale, qui ont vécu une hausse minime; les pays scandinaves, qui ont vécu une hausse relative; les pays méditerranéens, qui ont également vécu une hausse relative. Cette catégorisation semble calquée sur celle des régimes États-providence décrits plus haut.

Regardons maintenant si les six catégories d'institutions identifiées plus haut trouvent des points de convergence avec les mécanismes articulant les deux théories. Les normes sociales, qui ont probablement une influence importante sur l'évolution du premier centile, sont une composante essentielle des institutions pour les deux théories. Selon la théorie des variétés de capitalisme, les agents suivent généralement les normes formelles et informelles portées par les institutions, pour des raisons normatives, cognitives ou matérielles. Autrement dit, les normes sociales, c'est-à-dire produites et entretenues par la société, sont centrales dans l'articulation de l'interaction entre institutions et les résultats recherchés. Dans le cas des régimes d'État-providence, les normes sociales sont également centrales :

« the progress of social reform [in liberal welfare states] has been severely circumscribed by traditional, liberal work-ethic norms: it is one where the limits of welfare equal the marginal propensity to opt for welfare instead of work. [...] When we focus on the principles embedded in welfare states, we discover distinct regime-clusters, not merely variations of 'more' or 'less' around a common denominator. » (pp. 26, 32)

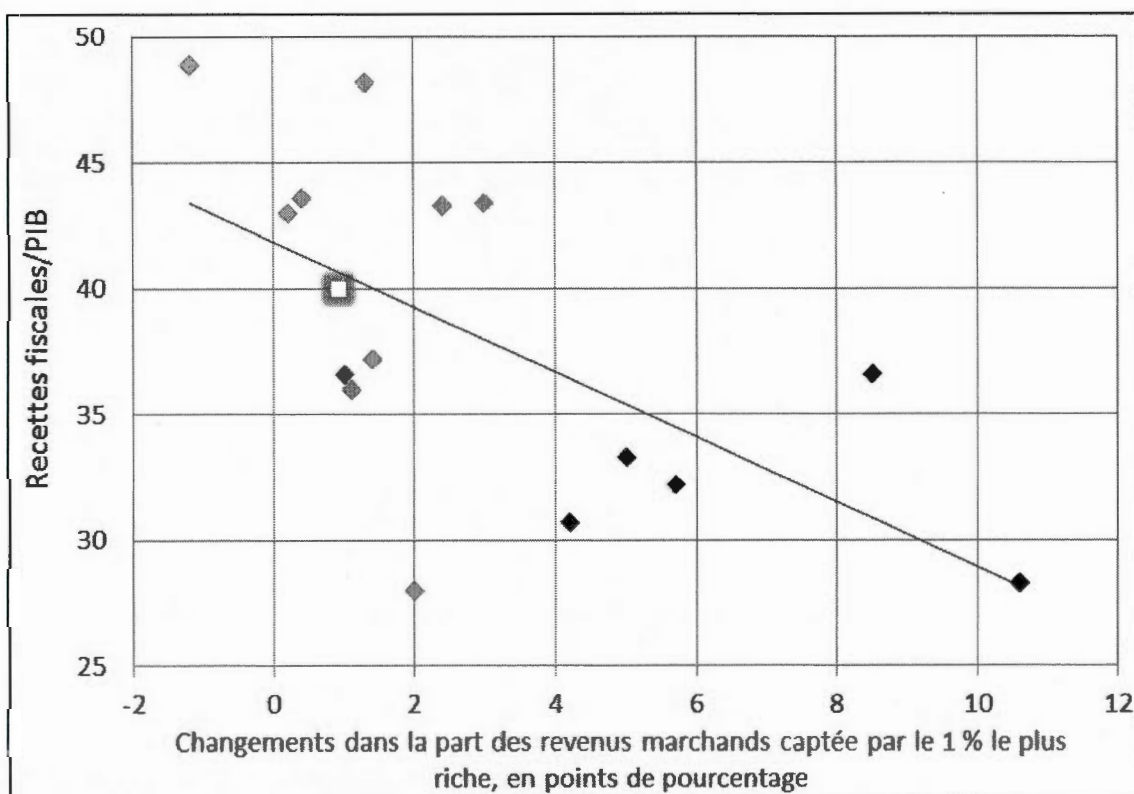
À partir de données issues d'une vaste enquête par sondage, Laczko (1998) soutient que « Les Québécois sont plus conscients des inégalités et manifestent un appui plus clair à l'interventionnisme étatique que les autres Canadiens ». Nous avons vu que ce modèle d'État-providence se démarque de son vis-à-vis canadien et ce contraste est le résultat de normes sociales différentes.

Les deux théories institutionnelles considèrent également que les institutions du marché du travail des pays anglophones étaient davantage centrées sur la concurrence, avec une présence syndicale plus faible et une réglementation moins interventionniste, une caractéristique importante de l'extraction de rente issue d'imperfections de marché. Nous avons vu que les économies de marché coordonné auraient un biais structurel favorable aux décisions consensuelles dans les choix stratégiques des firmes, qui se concentreraient moins sur leur profitabilité à court terme, alors que la gouvernance d'entreprise comme mode de gestion des entreprises occupe une place plus importante dans les économies de marché libéral. Notons que la gouvernance d'entreprise est fortement liée à l'importance du secteur financier dans l'économie d'un pays. Or, le secteur financier est beaucoup plus important dans les pays anglophones que dans les pays d'Europe. Notons également que les principaux acteurs financiers au Québec, hormis les six grandes banques canadiennes, comprennent une coopérative (Desjardins), une institution publique (Caisse de dépôt et placement du Québec) ainsi que des fonds de travailleurs (Fonds de solidarité FTQ et Fondation), ainsi que plusieurs autres entreprises souscrivant aux Principes d'investissement responsable (Hauguel, 2013), une pratique cohérente avec l'économie de marché coordonné.

L'un des éléments les plus importants dans la hausse du premier centile dans les pays anglophone est l'impôt progressif sur le revenu en général et le taux marginal d'imposition en particulier. Ceux-ci ont connu une forte baisse dans les pays anglophones, beaucoup plus prononcé par rapport aux pays non anglophones. Dans notre survol des régimes d'État-providence, nous avons vu que le niveau d'imposition fiscale et de protection sociale est bas dans les pays anglophones, alors qu'il est plus élevé pour les pays d'Europe. Bien que la typologie des deux théories institutionnelles ressemble beaucoup à l'évolution différente du premier centile selon le groupe de pays, y a-t-il un lien entre cette dernière et le système fiscal ? Nous avons vérifié s'il existait une corrélation entre ces deux variables au moyen d'un modèle de régression linéaire simple. Dans le graphique 2.3, nous avons utilisé l'évolution de la part des revenus captée par le premier centile du Québec et des pays anglophones et non anglophones de 1973 à 2007,

combinée au ratio des recettes fiscales par rapport au PIB en 2007²⁰ (OCDE, 2008). Nous constatons qu'il semble exister un lien révélateur entre les deux variables. Le coefficient de corrélation se situe à -0.624^{21} et est fortement corrélé mais moyennement expliqué. Selon l'équation, le Québec est le plus près de la droite.

Graphique 2.3 : Ratio des recettes fiscales par rapport au PIB (2007) et changements de la part des revenus de marché captée par le 1 % le plus riche, en points de pourcentage, Québec (blanc), pays anglophones (noir) et pays non anglophones (gris), 1973-2007



Sources : Statistiques des recettes publiques, 1965-2007, Édition 2008, en ligne. <http://www.oecd.org/fr/ctp/41498741.pdf>. Page consultée le 18 avril 2013; *World Top Income Database*; ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs et compilation de l'auteur.

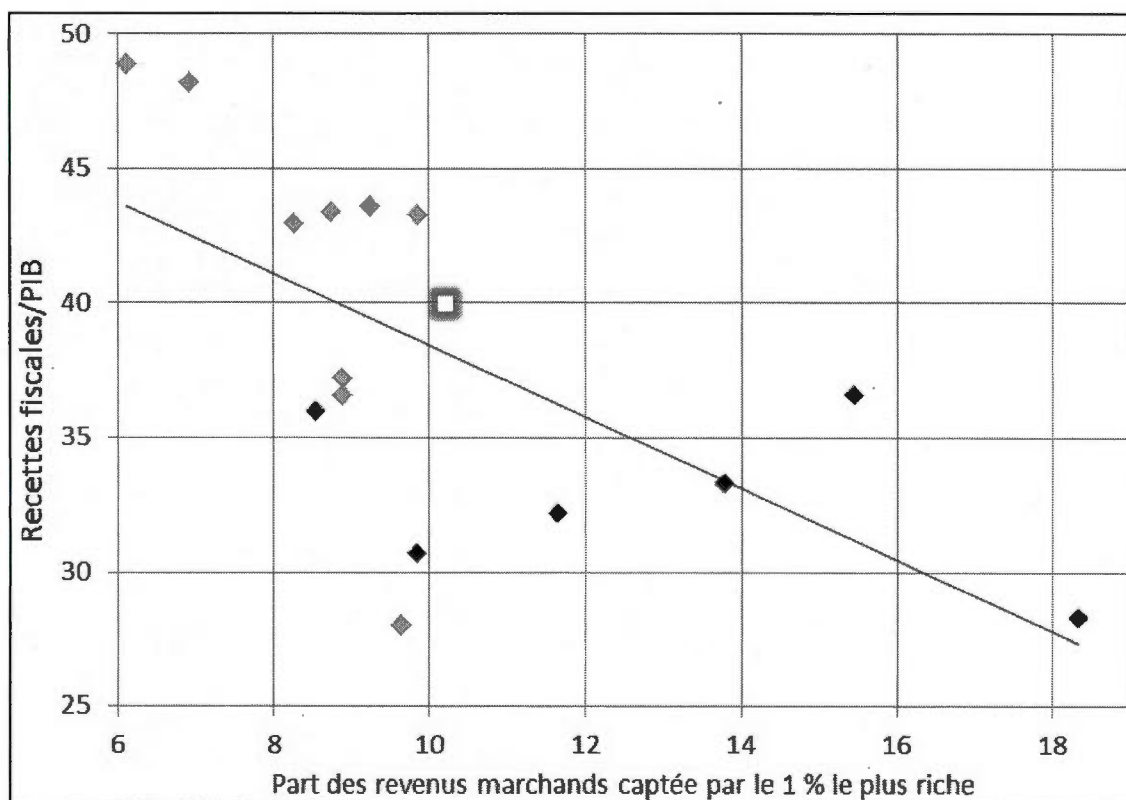
Nous avons procédé au même exercice entre la part des revenus du premier centile en 2007 et la même variable fiscale, illustré par le graphique 2.4. Nous constatons qu'il

²⁰ 2007 est la dernière année disponible du document pour tous les pays qui nous intéressent.

²¹ Le seuil de rejet de l'hypothèse nulle est de $p < 0.01$. Avec un r de -0.624 , le r^2 est de 0.389 .

semble également exister un lien important entre les deux variables, avec un coefficient de corrélation significatif, à -0.64 ($p < .01$). Ainsi, tant la situation actuelle que la nature du changement (hausse importante ou modérée) soutiennent un lien significatif avec l'impôt.

Graphique 2.4 : Ratio des recettes fiscales par rapport au PIB et part des revenus marchands captée par le 1 % le plus riche, Québec (blanc), pays anglophones (noir) et pays non anglophones (gris), 2007



Sources : Statistiques des recettes publiques, 1965-2007, Édition 2008, en ligne. <http://www.oecd.org/fr/ctp/41498741.pdf>. Page consultée le 18 avril 2013; *World Top Income Database*; ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs et compilation de l'auteur.

Le système fiscal québécois se démarque de ses voisins des autres provinces et des États-Unis, étant plus important et plus progressif. Arsenault et Godbout (2004) soutiennent que le Québec, par rapport au reste du Canada, a davantage recours à l'impôt sur le revenu des particuliers (38 % versus 34 %) et à l'impôt sur les sociétés (21,9 % versus 16,2 %), qui sont progressifs, mais que le Québec avait un peu moins recours à la taxe sur la consommation (21,6 % versus 23 %), ainsi que l'impôt foncier (17,6 % versus 26,8 %),

qui sont structurellement régressifs. Selon Godbout et St-Cerny (2008), le poids de l'impôt dans l'économie québécoise (par rapport au PIB) est de 39 %, comparativement à 32 % dans le reste du Canada. Selon les auteurs, la fiscalité québécoise serait plus progressive.

Notre première hypothèse secondaire se décline ainsi :

Les facteurs de nature institutionnelle (normes sociales, institutions du marché du travail, institutions financières, gouvernance d'entreprise, système fiscal, rôle de l'État dans l'économie) et la cohérence de leur interaction en tant que modèle permettent d'expliquer pourquoi, parmi les pays développés, les pays anglophones se distinguent des non anglophones au niveau de l'évolution de la concentration des revenus vers le premier centile, telle que décrite dans l'hypothèse générale.

Nous venons de voir qu'il existe plusieurs liens importants entre les théories de modèles institutionnels et celles sur le premier centile. La corrélation entre les deux champs d'études semble évidente et cohérente, dans la mesure où les résultats par pays concordent, les inégalités de revenus en général pourraient être influencées par les arrangements institutionnels de ces pays et ces derniers pourraient avoir la même source d'influence sur les hauts revenus. Nous considérons notre hypothèse validée et que les liens entre ces deux théories institutionnelles et l'évolution du premier centile méritent d'être explorés et développés davantage.

2.3 L'impôt et l'évolution du 1 % le plus riche au Québec

Nous souhaitons vérifier notre seconde hypothèse secondaire, qui se formule ainsi :

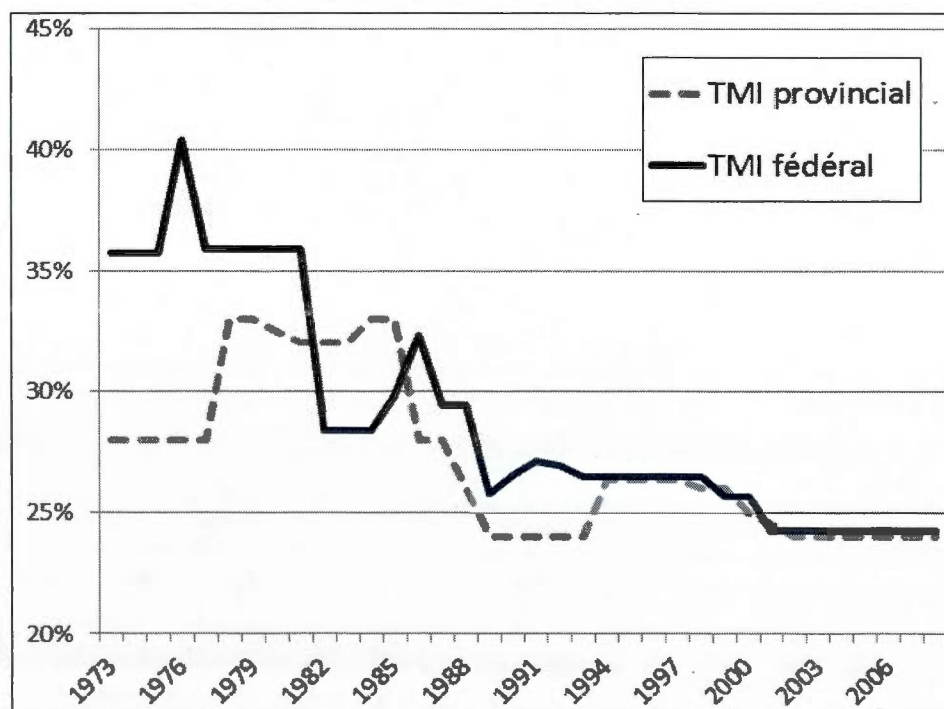
Les baisses d'impôt que le Québec a connu de 1973 à 2008 sont corrélées à la hausse du premier centile. Elles permettraient d'expliquer en partie l'augmentation de la part des revenus marchands du 1 % le plus riche au Québec pendant cette période.

Ayant exposé l'état de la littérature sur le sujet, nous résumerons les principaux éléments que nous souhaitons tester. Puis, nous déclinerons nos résultats empiriques au niveau de l'évolution des différentes variables du système fiscal fédéral et provincial. Nous allons ensuite effectuer quelques calculs afin de tester de possibles corrélations entre les

variables fiscales et l'évolution du premier centile. À la lumière de cette démarche, nous validerons ou invaliderons notre seconde hypothèse secondaire.

Nous avons vu que le premier centile est sensible aux changements dans la fiscalité, en particulier le taux marginal d'imposition (TMI), et ce dernier a significativement baissé dans les pays anglophones. Cette sensibilité se traduit par un plafonnement de la croissance des hauts revenus lorsque le TMI est élevé, alors qu'un bas taux favorise une augmentation de la part des revenus captée par le premier centile. Nous avons également vu qu'à court terme, un TMI peu élevé incite à travailler davantage, bien que cet effet puisse être contrebalancé par l'effet de revenu (*income effect*). À plus long terme, il a un effet dynamique sur l'accumulation de capital, dans la mesure où le revenu épargné peut générer une rente, donc un revenu additionnel. Il peut également orienter à la hausse les revenus du premier centile avec un effet de négociation de compensations (*bargaining effect*), qui tiendrait de l'extraction de rentes.

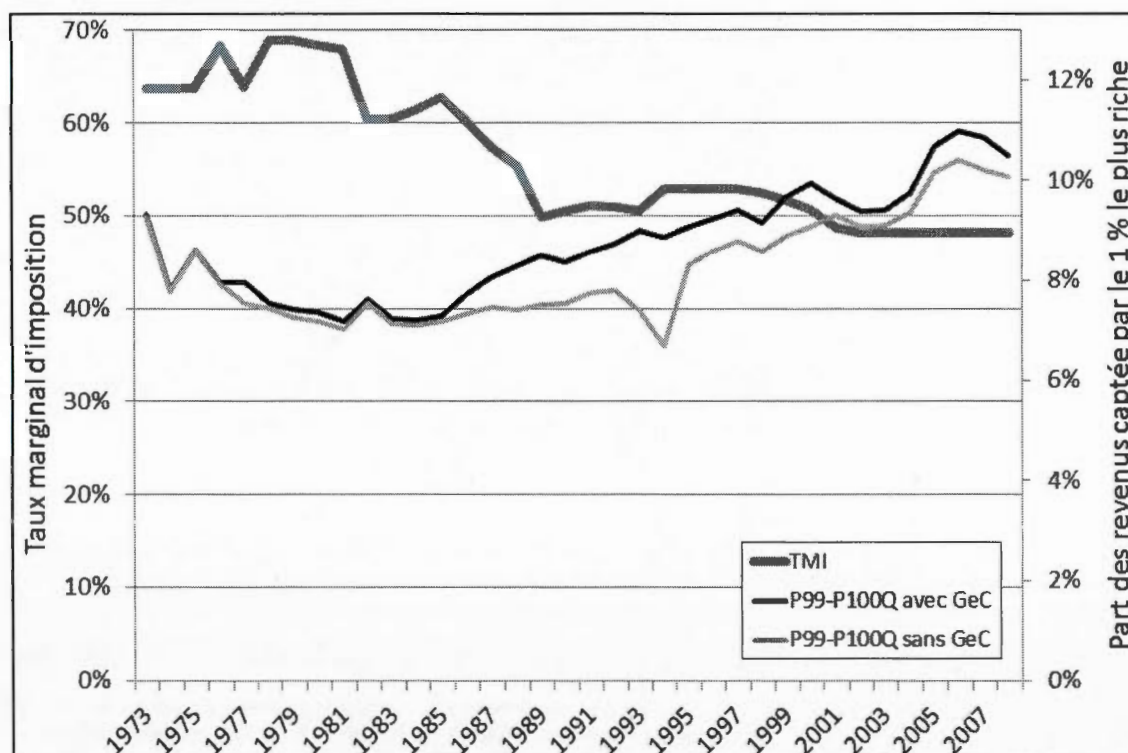
Graphique 2.5 : Évolution du taux marginal d'imposition (TMI) fédéral et provincial au Québec, 1973-2008



Source : *The national finances et Finances of the Nation* (Canadian Tax Foundation), 1973-2008. Compilation de l'auteur.

Nous avons compilé le TMI provincial et fédéral de 1973 à 2008, illustré par le graphique 2.5. Nous constatons qu'il a considérablement baissé depuis 1980, passant de 33 et 36 % respectivement, à 24 % en 2008. Notons que nous avons pris en considération l'abattement fiscal dont tirent profit les contribuables québécois. Lorsque nous combinons le TMI des deux paliers de gouvernement et que nous superposons l'évolution du P99-P100Q, il y a une relation négative, telle qu'illustrée dans le graphique 2.6. Lorsque nous calculons le coefficient de corrélation entre le TMI combiné et l'évolution du P99-P100Q sans les gains en capital, le résultat est de -0,59. Lorsque nous prenons en compte les gains en capital, le coefficient est de -0,79. Cette corrélation négative rappelle les résultats de Piketty, Saez et Stantcheva (2011), illustré par le graphique 2.1.

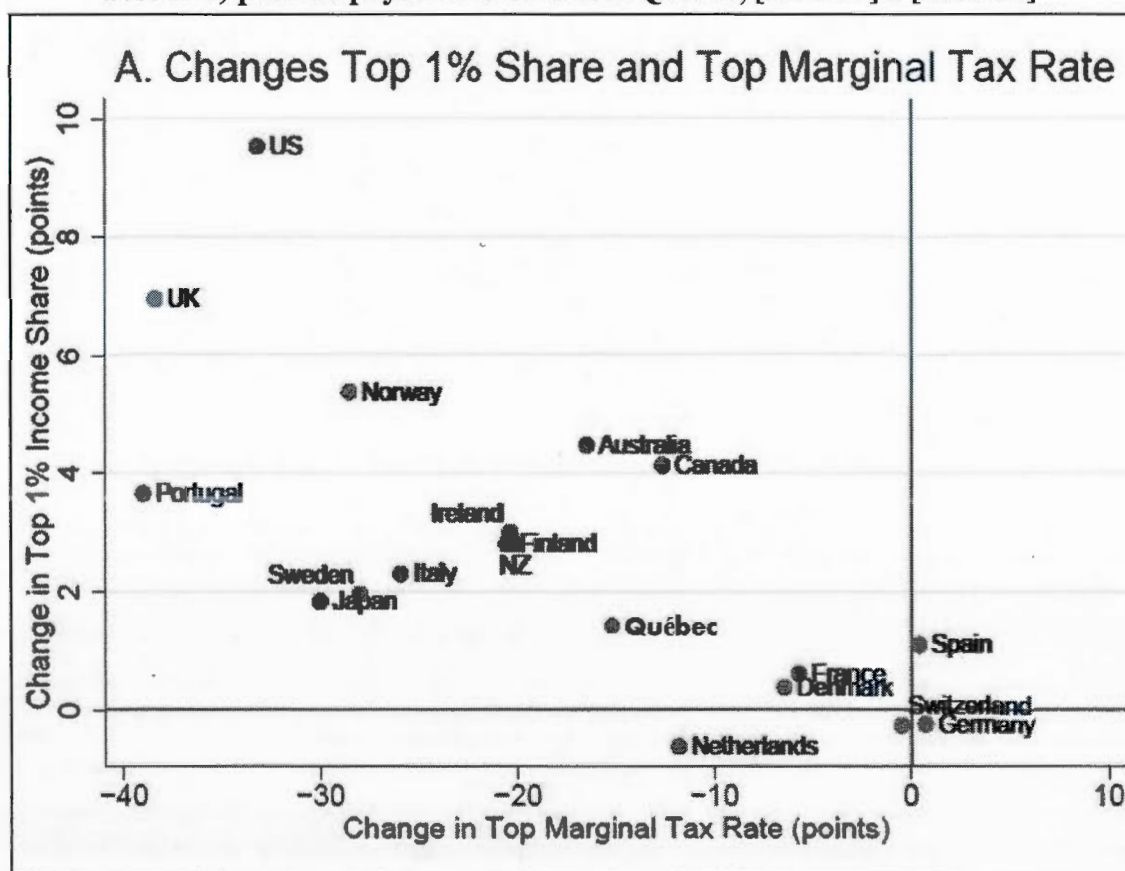
Graphique 2.6 : Taux marginal d'imposition combiné et P99-P100Q avec et sans gain en capital, 1973-2008



Source : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252; *The national finances et Finances of the Nation (Canadian Tax Foundation)*, 1973-2008. Compilation et calculs de l'auteur.

Ces auteurs ont également trouvé une corrélation importante entre l'évolution du premier centile et celle du TMI pour 18 pays de l'OCDE, illustrée par le graphique 2.7. Parmi ceux-ci se trouve notre échantillon de quinze pays (six anglophones et neuf non anglophones), en plus de l'Allemagne, la Hollande et la Suisse, que nous ne pouvions prendre en compte à cause de l'absence de données annualisées, ces derniers ayant vécu une évolution qui s'apparente à celle des pays non anglophones. La période choisie varie de 1975-1979 à 2000-2004, basée sur la disponibilité des données. Nous avons inséré dans le graphique l'évolution québécoise des deux variables entre 1975 et 2004. Nous constatons que la position relative du Québec se situe clairement dans la tendance générale, et qu'il se trouve au sein de la deuxième moitié des pays, celle ayant vécu une baisse moins importante de leur TMI et une hausse modérée de leur premier centile.

Graphique 2.7 : Évolutions du TMI (axe des ordonnées) et le P99-P100 (axe des abscisses) pour 18 pays de l'OCDE et le Québec, [1975-79] à [2000-04]



Source : Thomas Piketty, Emmanuel Saez et Stefanie Stantcheva. 2011. « Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities », *NBER Working Papers*, n° 17616, p. 51; Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1973-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

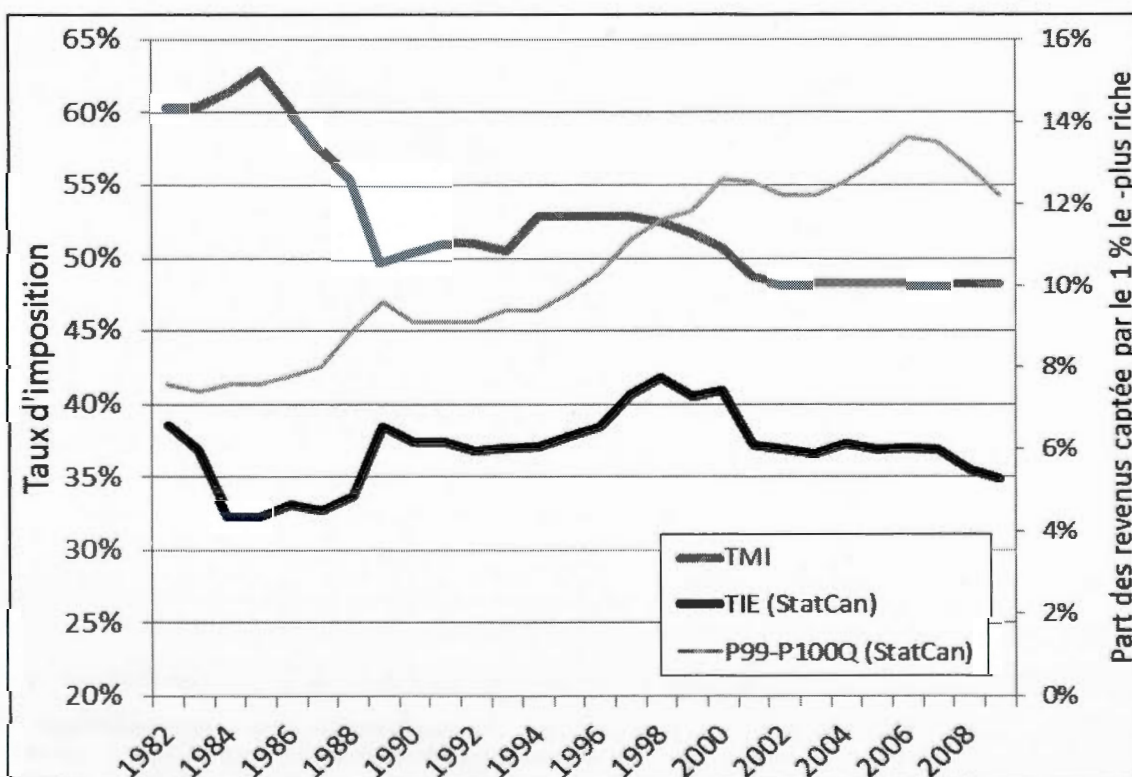
Étant donné que le Québec a tout de même connu une baisse du TMI fédéral et provincial, nous souhaitons estimer son impact sur la hausse du P99-P100Q. Autrement dit, si une partie de la croissance du 1 % le plus riche au Québec est due à la baisse du taux marginal d'imposition plutôt qu'aux autres facteurs économiques et institutionnels nous souhaitons en mesurer l'effet. Pour se faire, nous avons utilisé une fonction mathématique simple, le logarithme naturel (ou népérien). En nous inspirant de Piketty, Saez et Stantcheva (2011, p. 52), nous avons estimé l'élasticité des deux variables, soit la part de la hausse du P99-P100Q (avec GeC) attribuable à la variation du TMI ou à la hausse des revenus de marché; 49,2 % de la hausse serait attribuable à la première, alors que 50,8 % serait attribuable à la seconde, c'est-à-dire les autres mécanismes, comportements et institutions ayant une influence sur le revenu. Notre calcul se trouve à l'Appendice E.

Ce résultat surestime l'effet de l'impôt, car la méthode de calcul a quelques limitations importantes. D'abord, elle surestime le taux total et la fluctuation de l'impôt en le calculant comme étant un seul taux, celui du TMI, négligeant la progressivité des paliers inférieurs. En effet, nous avons calculé le revenu après impôt comme étant le revenu marchand moins le TMI, alors que ce dernier ne s'applique qu'à partir d'un certain seuil (le dernier palier d'imposition). Chaque dollar supplémentaire gagné sera imposé à ce taux, ce qui en fait un taux marginal, s'appliquant à la tranche de revenu la plus élevée. Aussi, notre calcul ne prend pas en compte les différents crédits d'impôts et transferts. Finalement, plusieurs sources de revenus ne sont pas touchées par le TMI, parce qu'ils ne sont pas des revenus (dividendes corporatifs, revenus d'entreprise, etc.). Le calcul a néanmoins un avantage important, celui d'illustrer l'impact du TMI, plus sensible aux variations au sommet, une qualité à laquelle nous reviendrons.

Le taux d'imposition effectif (TIE) permet de prendre en compte l'ensemble de la fiscalité touchant une catégorie de revenu, comme le premier centile. Il agrège tous ces mécanismes pour ne regarder que la part du revenu qui est soustrait du revenu marchand. Le TIE est le ratio de l'ensemble de la contribution fiscale d'un particulier divisé par le revenu marchand, ce qui veut dire qu'il inclut dans son taux l'effet des transferts. Il ne permet toutefois pas de distinguer la source d'un changement dans la fiscalité.

Nous n'avons pu calculer le TIE combiné pour les années précédant 2001, car les *Statistiques sur le revenu* (qui nous permettent de calculer le TIE fédéral) ne sont disponibles que de 2001 à 2008. Toutefois, la série CANSIM 2004-0002 nous y donne accès, pour les années 1982 à 2010. Nous avons compilé le TMI, le P99-P100Q et son TIE, illustré par le graphique 2.8. Nous constatons que les deux taux n'ont pas tout à fait connu la même évolution. En effet, alors que le TMI de 1984 à 1988 était au sommet, le TIE était à son plus bas, ce qui veut dire qu'un TIE élevé n'est pas nécessairement le gage d'un haut niveau d'imposition des mieux nantis, un phénomène qui pourrait s'expliquer par les nombreux crédits d'impôts et exemptions fiscales dus à une base d'imposition restreinte (Steinmo, 2003).

Graphique 2.8 : Taux marginal d'imposition (TMI), taux d'imposition effectif (TIE) et P99-P100Q, 1982-2008



Source : Statistique Canada, Tableau CANSIM 204-0001; *The national finances et Finances of the Nation* (Canadian Tax Foundation), 1982-2008. Compilation de l'auteur.

Pierre Fortin, professeur émérite au département de science économique à l'Université du Québec à Montréal, nous a suggéré un modèle qui permet d'estimer l'ordre de grandeur des effets de trois variables sur l'évolution des revenus après transferts et impôts du

premier centile : le TIE, les transferts et les revenus marchands du P99-P100Q. Le modèle est une version plus complexe du logarithme que nous avons utilisée. Notre calcul se trouve à l'Appendice F. Selon celui-ci, 81 % de la variation du premier centile après impôt et transferts serait imputable à la hausse du revenu marchand, alors que le TIE en serait responsable que de 6 %. Les transferts seraient quant à eux responsables de 12,3 % de la variation. Autrement dit, si la croissance de 1982 à 2008 du revenu après impôt et transfert du P99-P100Q (par rapport à la croissance du P0-P99Q) représente 1, alors.

Leurs effets sur la part des revenus après impôts et transferts du 1 % le plus riche au Québec ont été quantifiés ainsi : le facteur de croissance du revenu marchand du premier centile par rapport à celui de l'ensemble de la population représente 1,08 (108 % de la hausse relative du P99-P100Q). Le facteur de rétention fiscale relatif du 1 % représente 0,083 (+ 8,3 % de la part du 1 %), ce qui veut dire que le changement dans la fiscalité entre 1982 et 2010 a contribué à la hausse de la part des revenus après impôts et transferts captée par le 1 % le plus riche au Québec. Le facteur d'addition de transfert relatif du 1 % représente -0,162, ce qui veut dire que les changements dans les transferts pendant cette période ont, contrairement aux deux autres variables, permis de réduire la part du revenu captée par le premier centile.

Ce modèle a également des limitations, notamment parce qu'il sous-estime l'effet du TMI. D'abord, nous ne pouvons identifier quels mécanismes fiscaux ont un effet sur les revenus du premier centile. Or, il est tout à fait possible qu'une perte de progressivité passe inaperçue, c'est-à-dire sans que le TIE ne change, si le revenu augmente alors que le TMI baisse puisque celui-ci est calculé sur la dernière tranche de revenu. Prenons un exemple fictif où l'impôt sur le revenu ne comprend que deux paliers d'imposition et que la tranche de revenu de 0 à 100 000\$ a un taux nul. Si le revenu marchand d'un individu est de 200 000\$ en 1980 et de 300 000\$ en 2010, alors que le TMI est de 50 % dans le premier cas et de 37,5 % dans le second (2010a), il est possible d'arriver à un TIE identique, tel qu'illustré par le tableau 3. En utilisant l'exemple fictif de la variation 1980-2010a, notre modèle aurait conclu que 0 % du changement du premier centile provient des changements dans la fiscalité, alors que le revenu après impôt de l'individu aurait connu un gain de 12,5 %. En gardant le TMI de 1980, le TIE de 2010b passe de 25

à 33 %. Cet exemple démontre la fonction progressive du TMI, qui permet au TIE de croître plus rapidement que le revenu lorsque ce dernier augmente.

**Tableau 2.3 : Exemple fictif de deux situations fiscales différentes
résultant à un TIE identique**

	1980	2010a	2010b
Revenu marchand	200 000 \$	300 000 \$	300 000 \$
TMI	50%	37,5%	50%
Revenu imposable	100 000 \$	200 000 \$	200 000 \$
Montant de l'impôt	50 000 \$	75 000 \$	100 000 \$
Revenu après impôt	150 000 \$	225 000 \$	200 000 \$
TIE	25%	25%	33%

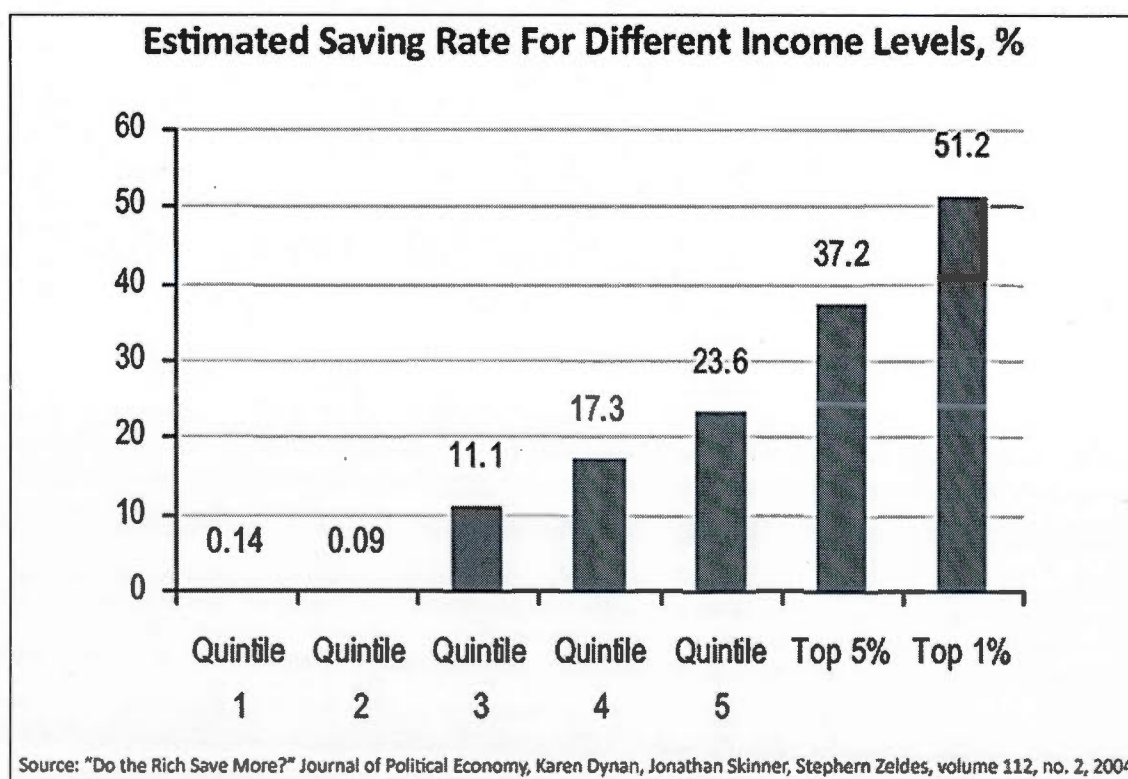
Source : Calculs de l'auteur.

Une autre limitation de ce modèle est qu'il en dit peu sur l'effet de l'impôt sur la progression de la part des revenus marchands captée par le P99-P100 sur une longue période. Or, la littérature considère que la part du revenu *marchand* captée par le premier centile est affectée par le TMI à long terme. En effet, la hausse du P99-P100 a un effet dynamique sur le revenu lorsque celui-ci est moins imposé, car les hauts revenus épargnent davantage, comme l'illustre le graphique 2.9. Cette épargne produit un rendement et devient une source de revenus additionnelle. Au final, nous considérons que les deux formules de calcul possèdent des avantages et des limitations distincts. L'effet que l'impôt progressif sur le revenu a sur la hausse du P99-P100Q pourrait se situer entre leurs résultats respectifs, soit 8 et 47 %. Toutefois, même cette estimation pourrait être trop conservatrice, car elle ne prend pas en compte l'effet dynamique cumulatif à long terme du TMI. Selon Piketty,

l'impôt progressif limite les capacités d'accumulation du capital des personnes les plus fortunées, et il réduit ainsi la concentration future des patrimoines, et par là même la concentration future des revenus du capital, et donc l'inégalité future des revenus avant impôt. (2001b, p. 137)

Afin d'illustrer cet effet, nous avons préparé une simulation, dont les données se trouvent dans le tableau 4. L'objectif n'est pas de présumer une action mais bien d'illustrer le fonctionnement de l'effet cumulatif de l'impôt. De 1998 à 2008, le Québec a connu une décennie de baisses d'impôt (Godbout, Robert-Angers et St-Cerny, 2011). Selon les données de Statistique Canada, le TIE moyen pour le premier centile québécois est passé de 38 à 31,6 % pendant cette période. Partant de 1998 comme année de référence pour les revenus (235 300 \$) et le TIE (38 %) du P99-P100Q, nous avons établi le gain de l'impôt annuel (colonne *Vs impôt 1998*) et ce qu'il représente par rapport au revenu de 1998 (colonne *GI vs 1998 * R*). Nous pouvons ainsi isoler l'effet cumulatif de l'impôt de celui de la hausse du revenu marchand. Le revenu marchand ne va pouvoir changer que par les variations du TMI. Les montants provenant de la base de données ont déjà été convertis en dollars constants.

Graphique 2.9 : Estimation du taux d'épargne pour différentes catégories de revenu aux États-Unis, en pourcentage



Source : Business Insider, CHART OF THE DAY: Rich People Really Love To Save Their Money, en ligne. <http://www.businessinsider.com/chart-savings-rate-by-income-level-2013-3>. Page consultée le 27 avril 2013.

Nous savons que les mieux nantis épargnent davantage que la moyenne. Une estimation crédible de ce taux est toutefois excessivement difficile à estimer, les données pour le calculer étant rares. Dans la seule étude sur le sujet à notre connaissance, Dynan, Skinner et Zeldes (2004, p. 416) estiment que le premier centile américain épargne 51,2 % de son revenu. En supposant que le P99-P100Q épargne une part identique de ses gains des baisses d'impôt, nous avons multiplié le gain de l'impôt avec ce taux d'épargne. Ainsi, nous supposons que le revenu additionnel procuré au premier centile par la baisse de son TIE sera épargné à hauteur de 51,2 % (colonne *Part GIÉ*).

Cette épargne procure un rendement. Nous supposons que le P99-P100Q investit ce gain dans des sociétés canadiennes afin de récolter des dividendes corporatifs²². Le gain annuel moyen des dividendes corporatifs du P99-P100Q de 1999 à 2008²³ a été de 10,15 %²⁴. Nous avons appliqué ce taux au patrimoine supplémentaire issu des gains de l'impôt épargné (colonne *Pat. sup. (GIÉ cum)*), qui est la somme de la part des gains de l'impôt épargné de l'année avec le patrimoine supplémentaire et la rente supplémentaire de l'année précédente.

Finalement, nous avons additionné cette rente supplémentaire avec le revenu de l'année de référence. Nous remarquons que les baisses d'impôt successives de 1999 à 2008 (représentées par la baisse du TIE) ont permis au premier centile de générer en moyenne un patrimoine additionnel de 81 459 \$ générant une rente de 8 488 \$ en 2008, en sus du revenu de base de 235 300 \$. Si le premier centile a effectivement agi ainsi, notre simulation permettrait d'expliquer 7 % de la hausse de 123 500 \$ du revenu marchand moyen du P99-P100Q, de 1998 à 2008. Cette variation aurait autrement été créditée aux autres mécanismes ayant un effet sur le revenu marchand (normes sociales, gouvernance corporative, etc.).

²² Nous avons choisi cette forme de revenu pour déterminer le taux de rendement, car elle est de loin favorisée par le P99-P100Q, par rapport aux revenus de placement et intérêts; en prenant la moyenne de 1998 à 2008, 11 % des revenus du P99-P100Q proviennent des dividendes corporatifs, par rapport à 3,3 % pour les revenus provenant des placements et intérêts.

²³ Années où nous utilisons le taux de rendement des dividendes corporatifs.

²⁴ De 1999 à 2008, les dividendes corporatifs du P99-P100Q sont passés de 1,310 MM \$ à 3,446 MM \$.

Tableau 2.4 : Simulation de l'effet dynamique des baisses d'impôt et de l'épargne du premier centile au Québec, en dollars constants, 1998-2008

	Rev. 1 % moy.	Impôt moy.	TIE moyen	Vs impôt 1998	GI vs 1998 * R	Part GIÉ	Pat. sup. (GIÉ cum)	Rente sup.	R + rente sup.
1998	235 300 \$	89 300 \$	38,0%	0,00%	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$	235 300 \$
1999	253 600 \$	91 500 \$	36,1%	1,87%	4 403 \$	2 254 \$	2 254 \$	235 \$	235 535 \$
2000	294 000 \$	103 400 \$	35,2%	2,78%	6 545 \$	3 351 \$	5 840 \$	609 \$	235 909 \$
2001	277 700 \$	93 700 \$	33,7%	4,21%	9 906 \$	5 072 \$	11 521 \$	1 200 \$	236 500 \$
2002	274 400 \$	92 400 \$	33,7%	4,28%	10 066 \$	5 154 \$	17 875 \$	1 863 \$	237 163 \$
2003	285 800 \$	96 700 \$	33,8%	4,12%	9 687 \$	4 960 \$	24 697 \$	2 573 \$	237 873 \$
2004	322 300 \$	107 500 \$	33,4%	4,60%	10 818 \$	5 539 \$	32 809 \$	3 419 \$	238 719 \$
2005	331 900 \$	108 500 \$	32,7%	5,26%	12 379 \$	6 338 \$	42 566 \$	4 435 \$	239 735 \$
2006	358 300 \$	115 900 \$	32,3%	5,60%	13 187 \$	6 752 \$	53 753 \$	5 601 \$	240 901 \$
2007	379 300 \$	119 400 \$	31,5%	6,47%	15 230 \$	7 798 \$	67 152 \$	6 997 \$	242 297 \$
2008	358 800 \$	114 400 \$	31,9%	6,07%	14 277 \$	7 310 \$	81 459 \$	8 488 \$	243 788 \$

moy. = moyen	R = Revenu de 1998 (235 300 \$)
GI = Gain de l'impôt	TMCDC = Taux moyen de croissance des dividendes corporatifs (10,42 %), 1998-2008
GIÉ = Gain de l'impôt épargné	Pat. sup. = Patrimoine supplémentaire cumulé et rente sup. de l'année précédente
cum = cumulatif	Rente sup. = rente supplémentaire issus des GIÉ cumulatif * TMCDC

Source : Statistique Canada, Tableau CANSIM 204-0002; Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1998-2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Compilation et calculs de l'auteur.

Notre simulation possède quelques limitations. Nous ne pouvons vérifier si le taux d'épargne du premier centile québécois est le même que celui identifié par Dynan, Skinner et Zeldes. D'ailleurs, les données que les auteurs ont utilisées proviennent du *Survey of Consumer Finances* (États-Unis), dont l'échantillon est un panel comprenant 882 ménages et est basé sur leur taux d'épargne moyen de 1983 à 1988 (p. 412). Celui-ci pourrait avoir changé depuis cette période. Notons également que leur unité de mesure est le ménage, alors que nous utilisons l'individu. Autre limite : nous supposons que les individus composant le P99-P100Q sont les mêmes durant l'ensemble de la période 1998-2008, alors que la mobilité sociale permet une certaine rotation des individus présent au sein du premier centile d'une année à l'autre. La série CANSIM 204-0002 comprend un panel de ces individus. En 2008, 75 % d'entre eux faisaient partie du P99-P100Q l'année précédente et 56 % en faisaient partie la cinquième année précédente, en 2003. Notons également que 97 % des individus dans le premier centile faisaient partie du premier cinq pour cent le plus riche au moins une fois dans les cinq années précédentes. Ce résultat démontre que très peu d'individus ayant un revenu équivalent à la médiane de la

population et qui vendent leur habitation principale composent le P99-P100Q; la grande majorité serait composée de « vrais riches ».

Malgré ces limitations intrinsèques, nous considérons que notre simulation permet de démontrer de façon convaincante que les baisses d'impôt peuvent avoir un certain effet sur le revenu marchand du premier centile. Rappelons que le graphique 2.1 illustre bien que le P99-P100Q a connu des baisses d'impôt somme toute limitées en comparaison aux autres pays développés. Cet effet est probablement beaucoup plus fort dans les pays ayant vécu une baisse marquée du TMI et du TIE. Notre seconde hypothèse secondaire se formule ainsi :

Les baisses d'impôt que le Québec a connu de 1973 à 2008 sont corrélées à la hausse du premier centile. L'évolution de ces deux taux permettrait d'expliquer en partie l'augmentation de la part des revenus de marché du 1 % le plus riche au Québec pendant cette période.

À la lumière de notre démonstration, nous considérons notre hypothèse comme étant validée.

*« Les hommes ne désirent pas être riches,
mais être plus riches que les autres. »*

- John Stuart Mill

CONCLUSION

Malgré un contexte économique, sociopolitique et géographique propice à son intégration au « modèle anglophone » de développement, nous venons de voir que le Québec a su une fois de plus se distinguer de ses voisins. Dans notre premier chapitre, nous avons démontré que 1) en dépit d'une hausse de la part des revenus captée par le 1 % le plus riche au Québec, celle-ci a connu une évolution fort semblable aux pays développés non anglophones, soit une hausse modérée plutôt que prononcée; 2) les gains en capital ont connu un développement important au milieu des années 1980 et connaissaient un sommet avant chacune des trois crises économiques depuis 1990. Toutefois, cette source de revenu compte pour peu dans les revenus totaux du premier centile. 3) les revenus du premier centile ont connu une progression importante depuis le milieu des années 1980 jusqu'en 2008, contrairement à la stagnation relative des revenus du 99 % restant. Nous tenons à rappeler que ce dernier a connu deux décennies de croissance en moyenne négative (-0,2), de 1980 à 1999, alors que le premier centile connaissait une croissance moyenne de 2,5 % par année.

Il existe deux types de théories pour expliquer la hausse du P99-P100 : les théories du marché et les théories institutionnalistes. Les théories se basant sur les mécanismes de

marché soutiennent que le progrès technologique est biaisé en faveur des travailleurs très qualifiés et aurait ainsi largement favorisé les hauts salariés, ceux-ci étant davantage qualifiés. Or, cette approche ne permet pas d'expliquer pourquoi la France, l'Allemagne et le Japon, qui ont été touchés par les mêmes innovations technologiques, n'ont pas été témoin d'une hausse importante de la concentration des revenus vers le premier centile. Bien que les mécanismes du marché et le progrès technologique favorisent la hausse du P99-P100, les théories où la rémunération importante des salariés est basée sur leurs qualifications ne semblent pas être en mesure de pouvoir expliquer les tendances contradictoires des hauts revenus des pays développés. La littérature sur le sujet considère que les institutions permettent d'expliquer ce phénomène.

Dans notre second chapitre, nous avons tenté d'expliquer l'évolution modérée et « non anglophone » du 1 % le plus riche au Québec en émettant deux hypothèses secondaires :

1. Les facteurs de nature institutionnelle (normes sociales, institutions du marché du travail, institutions financières, gouvernance d'entreprise, système fiscal, rôle de l'État dans l'économie) et la cohérence de leur interaction en tant que modèle permettent d'expliquer pourquoi, parmi les pays développés, les pays anglophones se distinguent des non anglophones au niveau de l'évolution de la concentration des revenus vers le premier centile, telle que décrite dans l'hypothèse générale.
2. Les baisses d'impôt que le Québec a connu de 1973 à 2008 sont corrélées à la hausse du premier centile. Elles permettraient d'expliquer en partie l'augmentation de la part des revenus marchands du 1 % le plus riche au Québec pendant cette période.

Nous avons démontré que les théories des modèles institutionnels, soit les variétés de capitalisme et les régimes d'État-providence, offraient une explication crédible et pertinente pour comprendre l'évolution distincte du Québec par rapport aux pays anglophones. En effet, les principales caractéristiques qui définissent les deux modèles institutionnels sont identifiées par la littérature sur les hauts revenus comme étant des

facteurs explicatifs importants. Nous avons également pu valider notre seconde hypothèse, en démontrant comment les baisses des différentes formes de l'imposition du revenu ont pu favoriser, et en partie expliquer, la hausse de la part captée par le premier centile. Nous avons aussi pu mettre en lumière les différents effets de l'impôt sur la croissance de leurs revenus.

Nous considérons que notre mémoire a pu contribuer à la science politique en fournissant des résultats empiriques d'un grand intérêt pour l'étude des effets des institutions sur la distribution des revenus individuels, à l'intérieur d'un territoire. Nous avons également pu confronter des résultats empiriques avec l'état de la théorie des hauts revenus. Finalement, nous considérons avoir pu identifier un champ de recherche prometteur (les modèles institutionnels) pour expliquer l'évolution des hauts revenus, ainsi qu'avoir modestement contribué à l'étude de l'effet de l'impôt sur cette évolution. Nous considérons que nos deux pistes de recherche identifiées par nos hypothèses secondaires méritent d'être étudiées davantage.

Nous avons constaté que les Québécois dans leur ensemble ont amélioré leur sort, mais la croissance a principalement profité à ses mieux nantis depuis un quart de siècle. Cette tendance, en augmentation depuis les années 2000 au sein des pays développés, va de pair avec une augmentation des inégalités et leur lot de problèmes économiques et sociaux (Bihr et Pfefferkorn, 2008; Wilkinson et Pickett, 2009; FMI, 2011; OCDE, 2011, 2012; Stiglitz, 2012). Le Québec a néanmoins l'avantage de se distinguer de ses voisins d'Amérique du Nord par un niveau d'inégalités économiques moins élevé, un taux de pauvreté plus faible et des riches qui ne flirtent pas trop avec des excès injustifiables. Et malgré leur réduction récente, des impôts plus élevés et plus progressifs font partie intégrante du modèle québécois, ce qui n'est pas un désavantage économique, loin de là; les pays qui ont des impôts plus élevés ont également une classe moyenne plus importante (Bigot *et al.*, 2012). De plus, les sociétés qui imposent plus performant mieux que les sociétés qui le font moins pour sur une grande majorité d'indicateurs économiques et sociaux (Brooks et Hwong, 2006).

Au final, nous considérons que le cœur du débat porte ce qu'est une juste rémunération et une juste part acquittée par un individu. Personne ne s'enrichit individuellement; il est impossible de départager la part de chacun dans la production globale des richesses sociales (Robichaud et Turmel, 2012). L'intervention collective et la redistribution des richesses rendent possibles la mobilité sociale, la croissance économique et l'épanouissement de l'ensemble de la société. Il n'existe aucune justification économique, sociale, morale et éthique à des niveaux excessifs d'inégalités. Une redistribution économique raisonnable est juste, soutenable et nécessaire.

APPENDICES

Appendice A : Méthode de calcul

Pour illustrer concrètement notre méthode, prenons en exemple l'année 2008. Il y a 6 214 948 personnes de 18 ans et plus vivant au Québec cette année-là. Nous savons donc que le 1 % le plus riche est composé de 62 149 individus, illustré dans le tableau A1 (case C8). Trois catégories de revenus sont nécessaires pour obtenir le P99-P100Q, visibles dans la colonne A (A4 à A7). La troisième catégorie de revenu (150 000 \$ à 200 000 \$) comprend 38 381 individus. N'ayant besoin que de 16 376 personnes de ce groupe, soit 42,7 %, nous avons pris le même pourcentage des revenus, des transferts et des gains en capital de cette catégorie.

Nous désirons savoir quel est le revenu total du P99-P100Q sans gains en capital, avant impôt et transferts. Nous devons donc soustraire les montants de l'Assurance-emploi, la Sécurité de vieillesse, le Régime des rentes du Québec (RRQ), la Sécurité de revenu, les Suppléments fédéraux et l'Assurance parentale (depuis 2006). Pour la dernière catégorie de revenu retenue (150-200 k\$), nous multiplions par la fraction calculée en F10 ($[(C7*100)/B7]/100$). Une fois soustraits les transferts, nous obtenons le revenu marchand.

Tableau A1 : Feuille de calcul Excel P99-P100Q, 2008

Calcul pour l'impôt du Québec de l'année 2008					
Catég. reven	Contribuable	Contrib. cumul.	REVENU TOTAL	ASSURANCE EMPLOI	SÉC. VIEILLESSE
250 k\$ +	29 022	29 022	13 858 403 000 \$	847 000 \$	23 610 000 \$
200-250 k\$	16 751	45 773	3 721 855 000 \$	638 000 \$	11 868 000 \$
150-200 k\$ *	38 381	16 376	2 798 247 230 \$	815 389 \$	10 247 194 \$
Total	6 037 576	62 149	20 378 505 230 \$	2 300 389 \$	45 725 194 \$
* Calcul de la fraction de la tranche de revenu néces. pour atteindre 1% POP 18+ :					42,7%
Revenu total 150-200 k\$:			6 558 157 000 \$	Fraction du rev. Tot.:	2 798 247 230 \$
Transferts : Ass. Emploi			1 911 000 \$		
Sécurité Vieillesse			24 016 000 \$		
RRQ			48 595 000 \$		
Sécurité Revenu			61 000 \$		
Suppléments féd.			6 623 000 \$		
Ass. Parentale			3 777 000 \$		
Impôt 150-200 k\$:			1 046 861 000 \$		

Source : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 2008; Statistique Canada, tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

Pour obtenir la part relative du revenu national produit par l'ensemble de la population québécoise, nous effectuons la même soustraction des transferts. Toutefois, nous avons mentionné précédemment qu'une partie de la population ne remplissait pas de déclaration d'impôt. Emmanuel Saez (2013) a résolu cette problématique en estimant que cette frange d'une population gagnait un montant équivalant à 20 % du revenu moyen de l'ensemble des contribuables. Tel qu'illustré dans le tableau A2, nous additionnons donc ce « revenu désigné » à la case J22, calculé ainsi : $[(0,2 * (J19/B8)) * (Q8-B8)] + J19$, où J19 représente le revenu total moins transferts de tous les contribuables, Q8 représente l'ensemble de la population québécoise de 18 ans et plus et B8 l'ensemble des contribuables québécois. Pour l'année 2008, 177 372 personnes n'ont pas rempli de déclaration d'impôt, soit environ 2,9 % de la population québécoise de 18 ans et plus. Nous leur avons attribué un revenu de 6 157 \$, soit 20 % de 30 786 \$, revenu moyen d'un contribuable pour l'année 2008. Comparativement, pour l'année 1973, 1 315 571 personnes sur 4 116 676, soit 32 % de la population, ne remplissaient pas de déclarations d'impôt.

Tableau A2 : Feuille de calcul Excel P99-P100Q, 2008 (suite)

SÉC. REVENU	SUPLÉMENTS FÉD.	ASS. PARENTALE	REV. TOT. - TR.
0 \$	29 600 000 \$	1 680 000 \$	13 754 952 000 \$
0 \$	3 428 000 \$	1 471 000 \$	3 680 547 000 \$
26 028 \$	2 825 915 \$	1611577,733	2 761 986 518 \$
26 028 \$	35 853 915 \$	4 762 578 \$	20 197 485 518 \$
Total revenu imposé 100% contribua.		217 650 419 000 \$	
Soustrait transf.: <i>Ass. Emploi</i>		3 055 396 000 \$	
<i>Sécurité Vieillesse</i>		6 478 520 000 \$	
<i>RRQ</i>		8 550 891 000 \$	
<i>Sécurité Revenu</i>		2 324 460 000 \$	
<i>Suppléments féd.</i>		4 376 401 000 \$	
<i>Ass. Parentale</i>		1 530 528 000 \$	
<i>Gains capital</i>		2 173 903 000 \$	
Rev. Tot. - Tr. 100% contribuables:		191 334 223 000 \$	
Impôt féd. 100% contribuables		17 472 253 090 \$	
Impôt Qc 100% contribuables		22 214 112 000 \$	
Rev. Tot. - Tr. POP 18+ Qc:		192 458 426 945 \$	

Source : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 2008; Statistique Canada, tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

Sachant que la grande majorité des séries statistiques disponibles des pays répertoriés par le *World Top Incomes Database* n'inclut pas les gains en capital, nous devons exclure ces montants des revenus du P99-P100Q. La plupart des comparaisons internationales évitent d'inclure les gains en capital et ceux-ci n'occupent pas une place prépondérante tant pour le P99-P100Q que le P0-P99Q. Nous désirons également savoir quelles sont la part et l'évolution des revenus issus du capital, des intérêts, placements et dividendes du P99-P100. Les résultats sont illustrés dans le tableau A3.

Tableau A3 : Feuille de calcul Excel P99-P100Q, 2008 (suite)

REV. TOT. - Tr.	Gains en capital	Divid. Corp. Can.	Intér. + placem.	% REV. TOT. - Tr.	IMPÔT prov. Qc	POP 18+ Qc	1% POP 18+
\$ 13 754 952 000 \$	845 384 000 \$	2 291 388 000 \$	555 878 000 \$	26,8%	2 503 482 000 \$	NA	NA
\$ 3 680 547 000 \$	130 749 000 \$	327 456 000 \$	116 102 000 \$	15,6%	628 206 000 \$	NA	NA
\$ 2 761 986 518 \$	73 777 576 \$	210 397 724 \$	75 166 853 \$	13,0%	446 676 695 \$	NA	NA
\$ 20 197 485 518 \$	1 049 910 576 \$	2 829 241 724 \$	747 146 853 \$	22,9%	3 578 364 695 \$	6 214 948	62 149

Source : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

Nous avons également calculé les impôts provinciaux du P99-P100Q de 1973 à 2008. Toutefois, nous n'avons pu avoir accès à l'équivalent fédéral que pour les années 2001 à 2008. Nous avons eu recours au même procédé utilisé pour le P99-P100Q à partir des données provinciales. Notons que nous avons déduit l'abattement fiscal de 16,5 % de l'impôt fédéral, particularité distincte datant de la Révolution tranquille. Le tableau est illustré dans le tableau A4.

Tableau A4 : Feuille de calcul Excel P99-P100Q, 2008 (suite)

	Contribuables	Contrib. cumul.	REVENU TOTAL	Impôt fédéral
250 K\$ +	30 040	30 040	15 504 354 000 \$	3 156 546 000 \$
150-250 K\$ *	54 270	32 109	5 976 828 551 \$	1 028 063 072 \$
Total	6 055 490	62 149	21 481 182 551 \$	4 184 609 072 \$
			Abattement fiscal du Québec de 16,5%	690 460 497 \$
			Impôt féd. à payer après abattement	3 494 148 575 \$
* Calcul de la fraction du N CONTRIB néces. pour atteindre 1% POP 18+ :				59,2%
Revenu total 150-250 K\$:	10 101 767 000 \$	Fraction revenu total :	5 976 828 550,8 \$	
Impôt fédéral total 150-250 K\$:	1 737 586 000 \$	Fraction impôt total :	1 028 063 072 \$	

Source : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 2008; Agence du revenu du Canada, *Statistiques sur le revenu* (Tableau de base 2, Données finales d'échantillon pour le Québec, 2008); Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

Une fois ces opérations effectuées, nous pouvons calculer la part relative du revenu national du P99-P100Q. Pour la part relative en pourcentage du revenu national sans les gains en capital du P99-P100Q, nous avons effectué ce calcul : $(K8-L8)/(J22-J18)$, soit le revenu total moins transferts du P99-P100Q (K8) soustraits de ses gains en capital (L8),

divisé par le revenu total moins transferts de la population québécoise de plus de 18 ans (J22), soustraits de ses gains en capital (J18). Nous obtenons ainsi la part relative du revenu national (des revenus marchands, avant transferts et impôts) capté par le premier centile, dans la case J24 du tableau A5. Nous avons effectué le même calcul avec les gains en capital, inclus dans le revenu total du document *Statistiques fiscales des particuliers*. Le résultat est visible dans la case J26.

Tableau A5 : Feuille de calcul Excel P99-P100Q, 2008 (suite)

% rev. national P99-P100 sans gains en capital	10,06%
% rev. National P99-P100 avec gains en capital	10,49%
% rev. nat. P99-P100 après impôts (Qc+féd) et transf.	7,43%
Taux effectif d'imposition (Qc), P99-P100	17,6%
Taux effectif d'imposition (féd.), P99-P100	16,3%
Taux effectif d'imposition (Qc + féd.), P99-P100	33,8%

Source : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 2008; Agence du revenu du Canada, *Statistiques sur le revenu* (Tableau de base 2, Données finales d'échantillon pour le Québec, 2008); Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

Nous avons également calculé la part relative du revenu national allant au P99-P100Q après impôts et transferts, incluant les gains en capital; l'objectif est de départager l'évolution du premier centile avant et après l'intervention étatique sur le revenu marchand. Pour y arriver, nous avons calculé cette part relative du P99-P100Q au moyen de ce calcul : $(D8-P8-F25) / (J22-J20-J21+J12+J13+J14+J15+J16+J17)$; la part du P99-P100Q (D8-P8-F25) inclut son revenu total incluant les transferts (D8) soustrait de sa part d'impôt provincial (P8) et fédéral (F25)²⁵. Nous avons soustrait du montant total de l'impôt fédéral du P99-P100Q l'abattement de 16,5 % spécifique au Québec : « Le gouvernement fédéral accorde cet abattement du Québec au lieu de participer à des

²⁵ Nous sommes conscient que sont omis les taxes foncières et autres taxes indirectes non-incluses dans les *Statistiques fiscales des particuliers*; le niveau de complexification à ce niveau deviendrait exponentiel et nous considérons que nos calculs permettent de saisir le plus fidèlement possible dans les circonstances l'état de la répartition de la richesse à l'échelle nationale ainsi que les tendances à l'œuvre.

programmes à frais partagés dans le cadre des ententes fiscales fédérales-provinciales » (ARC, 2012). L'opération est visible de la case F23 à F25 dans le tableau A4. Nous divisons ce montant par le revenu total de l'ensemble de la population québécoise de 18 ans et plus (J22), soustrayant l'impôt fédéral (J21) et provincial (J20) acquitté par l'ensemble de la population et ajoutant les transferts qu'ils ont reçus (J12 à J17). Nous avons également calculé le TIE du P99-P100Q au niveau fédéral (2001 à 2008), provincial (1973 à 2008) et combiné (2001 à 2008), ainsi que la part du revenu total moins transferts du P99-P100Q qui est dû aux gains en capital, dividendes, intérêts et placements.

Nous avons également effectué une comparaison du taux d'imposition effectif (TIE) du P99-P100Q et du P0-P99Q, additionnant le taux fédéral et provincial de chaque année où les deux taux sont disponibles, soit de 2001 à 2008, dû à la limitation des données fédérales. Nous avons vu précédemment comment est calculé le taux effectif du P99-P100. Celui du P0-P99 est un peu plus complexe : $(J20+J21-F25-P8) / (J22+J12+J13+J14+J15+J16+J17-D8)$. Nous divisons l'impôt fédéral et provincial de tous les contribuables québécois (J20+J21) soustrait de celui du P99-P100Q (F25+P8) par le revenu total de l'ensemble de la population de 18 ans et plus (J22) additionné des transferts (J12 à J17) moins le revenu total avec transferts du P99-P100Q (D8).

Tableau A6 : Feuille de calcul Excel P99-P100Q, 1985 (suite)

	K	L	M	N	O	P
9						
10			Moyenne Sécur. Vieillesse		Moyenne RRQ	
11			P99-P100	100% contr.	P99-P100	100% contr.
12		1980	0,3%	1,4%	0,2%	0,8%
13		1981	0,3%	1,5%	0,2%	0,9%
14		1982	0,4%	1,6%	0,3%	1,2%
15		1986	0,3%	1,9%	0,4%	1,7%
16		1987	0,3%	1,9%	0,4%	1,8%
17		1988	0,3%	1,9%	0,5%	2,5%
18		Moyenne	0,3%	1,7%	0,3%	1,5%
19						
20		* Tout comme pour les données de sécurité de vieillesse				
21		et de RRQ, les revenus du capital imposable est fondue dans la				
22		catégorie <i>Revenus de placement</i> pour les années 1983-1985.				
23		Les gains en capital sont disponibles pour la catégorie 50k\$ et +. Nous				
24		avons procédé à une extrapolation linéaire en se basant sur le tableau				
25		28 (p.85), <i>Portrait de la fiscalité des particuliers au Québec 1983-1985</i> .				

Source : Ministère des Finances du Québec, *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*, 1985; Agence du revenu du Canada, *Statistiques sur le revenu* (Tableau de base 2, Données finales d'échantillon pour le Québec, 1985); Statistique Canada, Tableau CANSIM 051-0001, série v468252. Calculs de l'auteur.

1	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K			
2														
3	Appendice B - Feuille de calcul de la catégorie de revenu P99-P100Q pour l'année 2009													
4	Catégorie	revenu	Contribuables	Contrib. cumul.	REVENU TOTAL	ASSURANCE EMPLOI	SÉC. VIEILLESSE	R.R.Q.	SÉC. REVENU	SUPPLÉMENTS FÉD.	ASS. PARENTALE	REV. TOT. - TR.		
5	250 K\$ +	29 022	13 858 403 000 \$	847 000 \$	23 610 000 \$	47 714 000 \$	0 \$	29 600 000 \$	1 680 000 \$	13 754 952 000 \$				
6	200-250 K\$	16 751	4 721 855 000 \$	638 000 \$	11 868 000 \$	23 903 000 \$	0 \$	3 428 000 \$	1 471 000 \$	3 680 547 000 \$				
7	150-200 K\$	16 576	2 798 247 230 \$	815 389 \$	10 247 194 \$	20 754 609 \$	26 028 \$	2 825 915 \$	1 611 577,733	2 761 986 518 \$				
8	Total	6 037 576	62 149	20 378 505 230 \$	2 300 389 \$	45 725 194 \$	92 951 609 \$	26 028 \$	35 853 915 \$	4 762 578 \$	20 197 485 518 \$			
9														
10	* Calcul de la fraction de la tranche de revenu nettes pour atteindre 1% POP 18+ :													
11		Revenu total 150-200 K\$:	6 558 157 000 \$	Fraction du rev. Tot.:	2 798 247 230 \$	42,7%								
12		Transferts :	1 911 000 \$									Total revenu imposé 100% contribua.	217 650 419 000 \$	
13		Ass. Emploi	24 016 000 \$									Soustrait transf. : Ass. Emploi	3 055 396 000 \$	
14		Sécurité Vieillesse	48 595 000 \$									Sécurité Vieillesse	6 478 520 000 \$	
15		R.R.Q.	61 000 \$									R.R.Q.	8 550 891 000 \$	
16		Sécurité Revenu	6 623 000 \$									Sécurité Revenu	2 324 460 000 \$	
17		Suppléments féd.	3 777 000 \$									Suppléments féd.	4 376 401 000 \$	
18		Ass. Parentale	1 046 861 000 \$									Ass. Parentale	1 530 528 000 \$	
19		Impôt 150-200 K\$:										Gains capital	2 173 923 000 \$	
20												Rev. Tot. - Tr. 100% contribuaibles:	191 384 223 000 \$	
21		Contribuables	30 040	15 504 354 000 \$	3 156 546 000 \$							Impôt féd. 100% contribuaibles	17 472 255 090 \$	
22		150-250 K\$ *	54 270	32 109	5 976 828 551 \$	1 028 063 072 \$							Impôt Qc 100% contribuaibles	22 214 112 000 \$
23		Total	6 055 490	62 149	21 481 182 551 \$	4 184 609 072 \$							Rev. Tot. - Tr. POP 18+ Qc:	192 458 426 945 \$
24												Absolvement fiscal du Québec de 16,5%		
25												% rev. national P99-P100 sans gains en capital	10,06%	
26												Impôt féd. à payer après abattement	3 494 148 575 \$	
27												% rev. National P99-P100 avec gains en capital	10,49%	
28													59,2%	
29												% rev. net P99-P100 après impôts (Qc-féd.) et transf.	7,43%	
30		Revenu total 150-250 K\$:	10 103 767 000 \$	Fraction (revenu total)	5 976 828 550,8 \$							Taux effectif d'imposition (Qc), P99-P100	17,6%	
31		Impôt fédéral total 150-250 K\$:	1 737 586 000 \$	Fraction impôt total:	1 028 063 072 \$							Taux effectif d'imposition (féd.), P99-P100	14,5%	
												Taux effectif d'imposition (Qc + féd.), P99-P100	33,8%	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
K	L	M	N	O	P	Q	R	S							
1															
2															
3															
4	REV. TOT. - TR.	Gains en capital	Divid. Corp. Can.	Intér. + placem.	% REV. TOT. - Tr.	IMPÔT prov. Qc	POP 18+ Qc	1% POP 18+							
5	13 754 952 000 \$	845 384 000 \$	2 291 388 000 \$	555 878 000 \$	26,8%	2 503 482 000 \$	NA	NA							
6	3 680 547 000 \$	130 749 000 \$	327 456 000 \$	116 102 000 \$	15,6%	628 206 000 \$	NA	NA							
7	2 761 986 518 \$	73 777 576 \$	210 397 724 \$	75 166 853 \$	13,0%	446 676 695 \$	NA	NA							
8	20 197 485 518 \$	1 049 910 576 \$	2 829 241 724 \$	747 146 853 \$	22,9%	3 578 364 695 \$	6 214 948	62 149							
9															
10															
11															
12															
13															
14															
15															
16															

Sources : Agence du revenu du Canada, Statistiques sur le revenu (Tableau de base 2, Données finales d'échantillon pour le Québec 2008), Ministère du Revenu, Statistiques fiscales des particuliers du Québec, Analyse des déclarations des revenus (TP1) pour l'année 2008, Québec; sauf POP18PLUS = tableau CANSIM 051-0001, série v468252.

Le versement net de  (Cnf) v Ints fédéraux incluent le supplément de revenu garanti

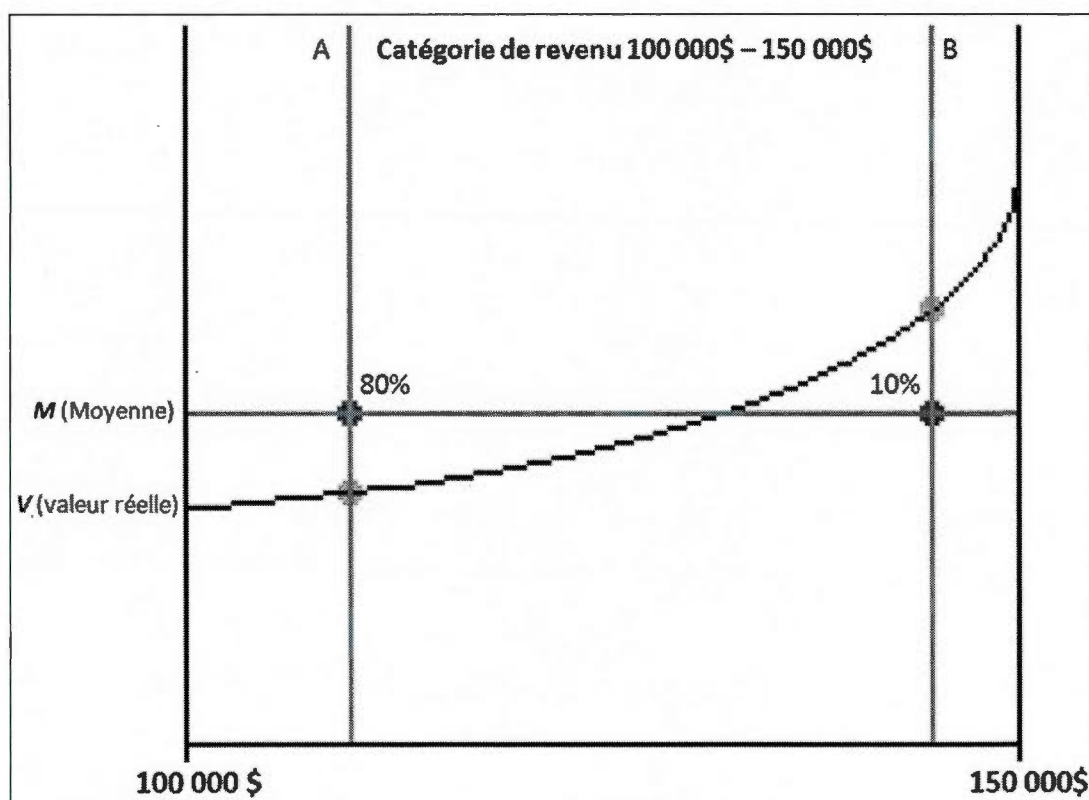
La sécurité du revenu a changé de dénomination pour Prestation d'assistance sociale, de 2005 à aujourd'hui

Appendice C :

Nous souhaitons ajouter une précision au sujet de la compatibilité de notre méthode et nos données, par rapport aux microdonnées utilisées par les chercheurs du *WTID*. A priori, nos données seraient moins précises que les leurs, car nous n'avons eu accès qu'aux statistiques agrégées. En effet, nous accordons à la fraction des particuliers de la dernière catégorie de revenu pour former le premier centile, la dernière tranche nécessaire au calcul (en partant du sommet pour descendre jusqu'à l'atteinte du premier centile de la population) est une moyenne (du revenu, des gains en capital, du TIE provincial) plutôt que le nombre exact, ce qui aurait le potentiel de partiellement fausser nos données.

Au départ, nous craignons que l'écart soit important entre le revenu réel des particuliers de la fraction sélectionnée et le revenu moyen que nous lui allouons (si l'échantillon est éloigné de la moyenne). En effet, nous ne connaissons pas la distribution du revenu à l'intérieur de cette catégorie. Prenons comme exemple la catégorie de revenu 100 000 \$ à 150 000 \$, illustrée dans le graphique A1 avec un exemple fictif.

Supposons que nous avons besoin dans le premier cas du 80 % le plus fortuné de cette catégorie (ligne A). Pour obtenir notre moyenne (M) nous prenons la totalité des revenus enregistrés par les contribuables de cette catégorie, divisée par un pourcentage X représentant X contribuables nécessaires à l'échantillon, ce qui nous donne la part de la moyenne dont nous avons besoin, illustré ici par le croisement de M et A. Or, dans un monde idéal, nous n'aurions pas recours à la moyenne (M), mais bien à la valeur réelle (V) de la fraction X . Dans le cas A, sont exclus de la moyenne les 20 % les moins fortunés de cette catégorie, ce qui a pour effet de surévaluer la richesse de A, censée représenter le 80 % le plus fortuné de cette catégorie. Si nous avions eu besoin du 10 % le plus fortuné de cette catégorie (B), notre échantillonnage (M) de X aurait été moins riche que dans la réalité (V). Est-ce que cette contrainte, ce « dilemme de la moyenne », invalide nos résultats?

Graphique A1 : *Le dilemme de la moyenne*. Exemple de catégorie de revenu

Source : Illustration de l'auteur.

Plusieurs nuances doivent être apportées à cette précision, qui nous permet de conclure par la négative à ce questionnement méthodologique. Premièrement, nous ne connaissons pas la répartition de la richesse à l'intérieur de chaque catégorie, à savoir si les écarts sont considérables ou au contraire plutôt bien répartis. Nous pouvons soupçonner que la catégorie la plus haute (250 000 \$ et plus pour 2008²⁶) renferme beaucoup plus de contribuables proches de ce plancher que de millionnaires ou de milliardaires, bref, que les disparités soient beaucoup plus fortes que dans les catégories subséquentes. Cette intuition, selon laquelle la catégorie X est relativement bien répartie donc proche de la moyenne, est confirmée par la courbe illustrant l'évolution du P99-P100Q; si l'écart entre A et B selon leurs années était significativement important, il y aurait eu de fortes fluctuations dans la courbe selon la grandeur de l'échantillon X. Or, aucune corrélation n'a été observée. De plus, la moyenne de X (de 1973 à 2008) est de 50,2 %. Nous avons

²⁶ Les catégories changent selon les années, à la hausse lorsque nous nous rapprochons d'aujourd'hui.

également, à deux reprises (100,22 % pour 1973; 102,9 % pour 2004 au niveau fédéral), décidé de surévaluer une catégorie de revenus plutôt que de diluer notre échantillon avec une infime fraction (1 à 2 %) d'une catégorie moindre. Lorsque nous calculons avec cet infime pourcentage (1 % d'une catégorie de 118 000 personnes, pour 2004) le résultat sur la part relative du P99-P100Q n'a changé que de 0,08 point de pourcentage, une variation à notre avis trop insignifiante pour en tenir compte. Lorsque nous divisons ce changement par le P99-P100Q de 1973 et 2004, nous arrivons à une variation de 0,85 %. Nous pouvons donc conclure que, malgré le degré d'imprécision qu'occasionne notre dépendance aux *Statistiques fiscales des particuliers* et son corollaire (notre méthode de calcul), nous considérons que l'incidence statistique n'est pas suffisante pour invalider nos résultats.

Appendice D

**Tableau A7 : Revenu moyen annuel du premier centile, Norvège (1994-2002) et
Nouvelle-Zélande (2000-2008)**

Top 1% average income adults/taxpayers New Zealand Real 2010 NZ Dollars		Top 1% average income Norway Real 2008 NOK	
1994	287,907	2000	2,403,422
1995	295,483	2001	1,744,763
1996	299,991	2002	2,416,851
1997	311,551	2003	2,659,530
1998	349,630	2004	3,067,116
1999	490,171	2005	4,545,700
2000	276,915	2006	2,089,434
2001	295,018	2007	2,474,798
2002	292,720	2008	2,337,150
g-mond.parisschoolofeconomics.eu/topincomes/			

Source : World Top Incomes Database. En ligne. <http://g-mond.parisschoolofeconomics.eu/topincomes/>.
Page consultée le 12 avril 2012.

Appendice E

Tableau A8 : Calcul de l'élasticité du P99-P100Q avec gains en capital par rapport aux variations du taux marginal d'imposition au Québec, 1982-2008

E = Élasticité		1982	2008
i = 1-TMIn	i	0,3172	0,5178
M = P99-P100Q	M	0,07	0,116

$\log(E) = \log(M) + \log(i)$
 $\log(E_{2008}/E_{1982}) = \Delta\log(M) + \Delta\log(i)$
 $\log(E) = \log(M_{2008}/M_{1982}) + \log(i_{2008}/i_{1982})$
 $\log(E) = \log(0,116/0,07) + \log(0,5178/0,3172)$
 $0,43223 = 0,2194 + 0,21283$
 $1 = 50,8 + 49,2$
M = 50,8
I = 49,2

Source: *The national finances et Finances of the Nation (Canadian Tax Foundation)*, 1982 et 2008; Statistique Canada, Tableau CANSIM 204-0002, 1982 et 2008. Calculs de l'auteur.

Appendice F

Soit, pour la population des déclarants au fisc, Y = revenu marchand (gains en capital inclus), $(1 + r)Y$ = revenu total = revenu marchand additionné des transferts (où r = taux de transfert effectif), et $(1 - t)(1 + r)Y$ = revenu après impôt et transferts = revenu total amputé de l'impôt sur le revenu (où t = taux d'impôt effectif).

Soit également les définitions analogues pour le centile le plus riche de la population, disons $Y1$, $r1$ et $t1$. Alors, la part du 1% dans le revenu après impôt et transferts $D = [(1 - t1)(1 + r1)Y1] / [(1 - t)(1 + r)Y]$ de la population des déclarants peut s'écrire comme suit :

$D = F \times A \times M$, où :

$M = Y1/Y$ = part du 1% dans le revenu marchand de la population des déclarants;

$F = (1 - t1)/(1 - t)$ = facteur de rétention fiscale relatif du 1 %;

$A = (1 + r1)/(1 + r)$ = facteur d'addition de transfert relatif du 1 %;

$D = [(1 - t1)(1 + r1)Y1] / [(1 - t)(1 + r)Y] =$ part du 1% dans le revenu après impôts et transferts de la population des déclarants.

Comme $t1 > t$ et $r1 < r$ en général, nous aurons $F < 1$ et $A < 1$, de sorte que $D < M$. Cela signifie simplement que l'impôt sur le revenu et les transferts vont faire diminuer la part du 1 % dans le revenu une fois que le fisc et la solidarité sociale auront accompli leur tâche. Les parts du 1 % dans le revenu marchand (M), dans le revenu après impôt et transferts (D) et dans le revenu total des déclarants ($T = [(1 + r1)Y1] / [(1 + r)Y]$) peuvent être extraites du tableau CANSIM 204-0002 de Statistique Canada. Nous pouvons alors calculer $A = T/M$ et $F = D/T$.

Avec ces résultats, nous pouvons alors écrire :

$$\log(D) = \log(F) + \log(A) + \log(M).$$

Cette décomposition peut être calculée pour chaque année où les données sont disponibles. De plus, entre deux dates, par exemple 1982 et 2008, nous aurons :

$$\begin{aligned} \log(D_{2008}/D_{1982}) &= \Delta \log(D) = \Delta \log(F) + \Delta \log(A) + \Delta \log(M) \\ &= \log(F_{2008}/F_{1982}) + \log(A_{2008}/A_{1982}) + \log(M_{2008}/M_{1982}). \end{aligned}$$

Les trois ratios :

$$[\log(F2008/F1982)]/[\log(D2008/D1982)],$$

$$[\log(A2008/A1982)]/[\log(D2008/D1982)]$$

$$\text{et } [\log(M2008/M1982)]/[\log(D2008/D1982)]$$

vont alors donner les contributions respectives (en pourcentage) des variations de F, de A et de M à la variation de D entre 1982 et 2008. Plutôt que seulement une conjecture, on aura une estimation de l'ordre de grandeur des effets respectifs des variations de la fiscalité (F) et des transferts (A) sur la variation de la part du 1% dans le revenu après impôt et transferts (D) entre ces deux dates.

Nous avons compilé les variables dans le tableau A9.

**Tableau A9 : Variables du modèle de l'Appendice E,
pour les années 1982 et 2008**

	1982			1982	2008
	P99-P100Q	P0-P99Q			
Revenu moyen	98 700 \$	13 300 \$	D	0,052	0,083
Transfert moyen	1 000 \$	1 400 \$	F	0,810	0,842
impôt moyen	-35 600 \$	-2 800 \$	A	0,914	0,847
			M	0,07	0,116
	2008			1982	2008
	P99-P100Q	P0-P99Q			
Revenu moyen	358 800 \$	27 700 \$	r1	0,010	0,006
Transfert moyen	2 200 \$	5 200 \$	r	0,105	0,188
impôt moyen	-112 400 \$	-5 100 \$	t1	-0,361	-0,313
			t	-0,211	-0,184

Sources : Statistique Canada, tableau CANSIM 204-0002; *The national finances* et *Finances of the Nation* (Canadian Tax Foundation), 1973-2008. Calculs de l'auteur.

Avec ces données, les contributions respectives (en pourcentage) des variations de F, de A et de M à la variation de D entre 1982 et 2008 se déclinent ainsi :

**Tableau A10 : Calculs et résultats du modèle de l'Appendice E,
pour les années 1982 et 2008**

	Total	log	Ratios avec D	Responsable ΔD	
D2008/D1982	1,596	0,203	1	1,325	
F2008/F1982	1,039	0,017	0,083	6,2%	Fiscalité
A2008/A1982	0,927	-0,033	-0,162	12,3%	Transferts
M2008/M1982	1,657	0,219	1,080	81,5%	Marché

D = F x A x M

$F = (1 - t_1)/(1 - t) =$ facteur de rétention fiscale relatif du 1 %

$A = (1 + r_1)/(1 + r) =$ facteur d'addition de transfert relatif du 1 %

$M = Y_1/Y =$ part du 1% dans le revenu marchand de la population des déclarants

$D = [(1 - t_1)(1 + r_1)Y_1] / [(1 - t)(1 + r)Y] =$ Revenu après transfert

$A = T/M$ $r =$ taux de transfert effectif

$F = D/T$ $t =$ taux d'impôt effectif

$\log(D2008/D1982) = D \log(D) = \log(F2008/F1982) + \log(A2008/A1982) + \log(M2008/M1982)$

Source : Calculs de l'auteur.

Autrement dit, si la croissance de 1982 à 2008 du revenu après impôt et transfert du P99-P100Q représente 1, alors le facteur de rétention fiscale relatif du 1 % représente 0,083; le facteur de croissance du revenu marchand du premier centile par rapport à celui de l'ensemble de la population représente 1,08; le facteur d'addition de transfert relatif du 1 % représente -0,162, ce qui veut dire que ce dernier a, contrairement aux deux autres variables, contribué à réduire la part du revenu captée par le premier centile. Ainsi, selon ce modèle, 81,5 % de la variation du premier centile *après* impôt et transferts serait imputable à la hausse du revenu marchand, alors que le TIE en serait responsable de 6,2 %. Les transferts sont quant à eux responsables de 12,3 % de la variation.

Bibliographie

Hauts revenus

Aaberge, Rodolf et Anthony Atkinson. 2010. « Top Incomes in Norway ». In *Top Incomes : A Global Perspective*, sous la dir. de Anthony B. Atkinson et Thomas Piketty, p. 448-481. Oxford et New York : Oxford University Press.

Atkinson, Anthony. 2007. « Measuring Top Incomes: Methodological Issues. ». In *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*, sous la dir. de Anthony B. Atkinson et Thomas Piketty, p. 18-42. Oxford et New York : Oxford University Press.

_____ et Thomas Piketty (dirs.). 2007. *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*. Oxford et New York : Oxford University Press, 581 p.

_____ et Andrew Leigh. 2007. « The Distribution of Top Incomes in Five Anglo- Saxon Countries over the Twentieth Century ». Non publié.

_____ et Thomas Piketty. 2010. *Top Incomes : A Global Perspective*. Oxford et New York : Oxford University Press, 780 p.

_____, Thomas Piketty, et Emmanuel Saez. 2010. « Top Incomes in the Long Run of History ». In *Top Incomes : A Global Perspective*, sous la dir. de Anthony B. Atkinson et Thomas Piketty, p. 664-759. Oxford et New York : Oxford University Press.

Auerbach, Alan J. 1988. *Corporate Takeovers: Causes and Consequences*. Chicago : University of Chicago Press, 354 p.

Bakija, Jon, Adam Cole et Bradley T. Heim. 2012. « Jobs and income growth of top earners and the causes of changing income inequality ». En ligne. <http://web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeimJobsIncomeGrowthToPEarners.pdf>, Page consultée le 20 mars 2013.

Bebchuk, Lucian et Jesse Fried. 2004. *Pay without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation*. Cambridge : Harvard University Press, 304 p.

_____ et Yaniv Grinstein. 2005. « The Growth of Executive Pay ». *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 21, p. 283-303.

Carroll, Christopher D. 1998. « Why Do the Rich Save So Much? ». NBER Working Paper n° 6549, 32 p.

Chavagneux, Christian. 2013. « Les salaires abusifs enfin limités ». *Alternatives Économiques*, n° 323, p. 15.

Dell, Fabien, Thomas Piketty et Emmanuel Saez. 2007. « Income and Wealth Concentration in Switzerland over the Twentieth Century ». In *Top Incomes over the Twentieth Century: A*

Contrast between Continental European and English-Speaking Countries, sous la dir. de Anthony B. Atkinson et Thomas Piketty, p. 472-500. Oxford et New York : Oxford University Press.

DiPrete, Thomas A., Greg Eirich et Matthew Pittinsky. 2010. « Compensation Benchmarking, Leapfrogs, and The Surge in Executive Pay ». *American Journal of Sociology*, vol. 115, p. 1671-1712.

Dynan, Karen E., Jonathan Skinner et Stephen P. Zeldes. 2004. « Do the rich save more ? ». *Journal of Political Economy*, Vol. 112, n° 2, pp. 397-444.

Gabaix, Xavier et Augustin Landier. 2006. « Why Has CEO Pay Increased so Much? ». *MIT Department of Economics Working Paper*, vol. 13, n° 6, p. 1-46.

Institut sur la gouvernance d'organisations privées et publiques. 2012. « Payer pour la valeur ajoutée : Trancher le nœud gordien de la rémunération des dirigeants ». En ligne. http://igopp.org/IMG/pdf/pp_payforvalue_allaire_fr_v3_1.pdf. Page consultée le 12 février 2013.

Jäntti, Markus *et al.*. 2010. « Trends in Top Income Shares in Finland ». In *Top Incomes : A Global Perspective*, sous la dir. de Anthony B. Atkinson et Thomas Piketty, p. 371-447. Oxford et New York : Oxford University Press.

Jensen, Michael C., Kevin J. Murphy et Eric G. Ruck. 2004. « Remuneration: Where we've been, how we got to here, what are the problems, and how to fix them ». *Harvard Business School NOM Research Paper*, vol. 28, n° 04, p. 1-116.

Kaplan, Steven N. et Joshua Rauh. 2010. « Wall Street and Main Street: What Contributes to the Rise in the Highest Incomes? » *Review of Financial Studies*, Vol. 23, n° 3, p. 1004-1050.

Kopczuk, Wojciech et Emmanuel Saez. 2004. « Top Wealth Shares in the United States, 1916-2000: Evidence from Estate Tax Returns ». *National Tax Journal*, vol. 57, n° 2, p. 1-61.

Leigh, Andrew. 2009. « Top Incomes ». In *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, sous la dir. de Wiemer Salverda, Brian Nolan et Timothy M. Smeeding, p. 150-176. New York : Oxford University Press.

Mackenzie, Hugh. 2011. « Recession-Proof. Canada's 100 best paid CEOs ». *Canadian Center for Policy Alternatives*. En ligne. <http://www.policyalternatives.ca/sites/default/files/uploads/publications/National%20Office/2011/01/Recession%20Proof.pdf>. Page consultée le 7 mars 2013.

Makdissi, Paul et Myra Yazbeck. 2012. « On the Measurement of Indignation ». *Working Papers 1213E*, University of Ottawa: Department of Economics.

Moriguchi, Chiaki et Emmanuel Saez. 2008. « The Evolution of Income Concentration in Japan, 1886-2005: Evidence from Income Tax Statistics ». *Review of Economics and Statistics*, vol. 90, n° 4, p. 713-734.

Piketty, Thomas. 2001a. *Les hauts revenus en France au XXe siècle : Inégalités et redistributions 1901–1998*. Paris : Grasset, 1056 p.

_____. 2001b. « Les Inégalités dans le long terme ». In *Inégalités économiques*, sous la dir. du Conseil d'analyse économique, p. 137–204. Paris : la Documentation française.

_____. 2003. « Income Inequality in France, 1901–1998 ». *Journal of Political Economy*, vol. 111, n° 5, p. 1004–1042.

_____ et Emmanuel Saez. 2003. « Income Inequality in the United States, 1913–1998 ». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n° 1, p. 1–39.

_____ et Emmanuel Saez. 2007. « How Progressive Is the U.S. Federal Tax System? A Historical and International Perspective ». *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, n° 1, p. 3–24.

_____, Emmanuel Saez et Stefanie Stantcheva. 2011. « Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities ». *NBER Working Paper*, n° 17616, p. 1–51.

Riihelä, Risto, Ilpo Sullström et Maati Tuomala. 2001. « What Lies behind the Unprecedented Increase in Income Inequality in Finland during the 1990's ». *VATT-Discussion Papers*, n° 247, p. 1–35.

Roine, Jesper, Jonas Vlachos et Daniel Waldenström. 2009. « The Long-Run Determinants of Inequality: What Can We Learn from Top Income Data? ». *Journal of Public Economics*, vol. 93, n° 7–8, p. 974–988.

_____ et Daniel Waldenström. 2008. « The Evolution of Top Incomes in an Egalitarian Society: Sweden, 1903–2004 ». *Journal of Public Economics*, vol. 92, n° 1–2, p. 366–387.

Rosen, Sherwin. 1981. « The Economics of Superstars ». *American Economic Review*, vol. 71, n° 5, p. 845–858.

Saez, Emmanuel. 2004. « Reported Incomes and Marginal Tax Rates, 1960–2000: Evidence and Policy Implications. ». In *Tax Policy and the Economy. Volume 18*, sous la dir. de James M. Poterba, p. 117–174. Cambridge et London : MIT Press.

Saez, Emmanuel. 2013. « Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States. ». En ligne. <http://elsa.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2011.pdf>. Page consultée le 29 août 2013.

_____ et Mike Veall. 2005. « The Evolution of High Incomes in Northern America, Lessons from Canadian Evidence ». *American Economic Review*, vol. 95, n° 3, p. 831–849.

_____. 2012. *Striking it Richer: The Evolution of Top Income in the United States*. En ligne. <http://elsa.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2010.pdf>. Page consultée le 29 avril 2012.

Veall, Mike. 2010. « Top Income Shares in Canada: Updates and Extensions ». McMaster University, *Department of Economics Working Papers*, p. 1-23.

World Top Income Database. En ligne. <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/>. Page consultée le 15 février 2013.

Zorn, Nicolas. 2012. « À la recherche du 1 % : que nous apprennent les travaux d'Atkinson, Piketty et Saez sur la concentration des hauts revenus? ». *Revue Interventions économiques*. En ligne. Vol. 45, p. 1-19. <http://interventionseconomiques.revues.org/1708>. Page consultée le 17 juillet 2012.

Revenus et inégalités économiques

Bihr, Alain et Roland Pfefferkorn. 2008. *Le système des inégalités*. Coll. « Repères sociologie ». Paris : Éditions La Découverte, 118 p.

Bernard, Paul et Hicham Raïq. 2011. « Le Québec est-il une société égalitaire? ». In *L'État du Québec 2011*, sous la dir. de Miriam Fahmy, p. 49-69. Montréal : Boréal.

Clerc, Denis. 2011. *Déchiffrer l'économie : 17e édition*. Coll. « Grands repères ». Paris : La Découverte, 432 p.

_____ et Jean-Paul Piriou. 2011. *Lexique de sciences économiques et sociales*. Coll. « Repères ». Paris : La Découverte, 163 p.

Deblock, Christian, Bernard Élie et Nicolas Marceau. *Les interventions de l'État dans l'économie et l'encadrement des marchés*. 2002, p. 13. En ligne : <http://cbcsq.qc.net/sites/1679/documents/economie/economie.pdf>. Page consultée le 30 septembre 2012.

Fahmy, Miriam (sous la dir.). 2011. *L'État du Québec 2011. Le Québec est-il (toujours) une société égalitaire ?*. Montréal : Boréal, 576 p.

Frank, Robert H. et Philip J. Cook. 1995. *The Winner-Take-All Society: How More and More Americans Compete for Ever Fewer and Bigger Prizes, Encouraging Economic Waste, Income Inequality, and an Impoverished Cultural Life*. New York; London et Toronto : Simon et Schuster, Free Press, 425 p.

Hauguel, Vanessa. 2013. Un nouveau réseau d'investisseurs responsables. En ligne. <http://novae.ca/actualites/2013-02/un-nouveau-reseau-dinvestisseurs-responsables>. Page consultée le 4 avril 2013.

Laczko, Leslie S. 1998. « Inégalités et État-providence: le Québec, le Canada et le Monde ». *Recherches sociographiques*, Vol. 39, n° 2-3, p. 317-340.

Lemieux, Thomas. 2008. « The Changing Nature of Wage Inequality ». *Journal of Population Economics*, vol. 21, n° 1, p. 21-48.

Lin, Ken-Hou et Donald Tomaskovic-Devey. 2011. «Income Dynamics, Economic Rents, and the Financialization of the U.S. Economy ». *American Sociological Review*, vol. 76, n°4, p. 538-559.

Mankiw, N. Gregory. 2004. *Principles of macroeconomics: Third edition*. Mason : Thomson South-Western, 546 p.

Mousli, Marc. 2013. «Revenus des grands patrons : la dérive continue ». *Alternatives Economiques*, n° 322, pp. 75-76.

Parienty, Arnaud. 1999. « Pourquoi des inégalités augmentent-elles ? ». *Alternatives Economiques*, n° 175, pp. 43-46.

Robichaud, David et Patrick Turmel. 2012. *La juste part : Repenser les inégalités, la richesse et la fabrication des grille-pains*. Montréal : Nouveau projet, 102 p.

Stiglitz, Joseph. 2012. *The Price of Inequality*. Londres : W. W. Norton & Company, 448 p.

Wilkinson, Richard et Kate Pickett. 2009. *The spirit level; Why equality is better for everyone*. London : Penguin Books, 374 p.

Théories des institutions et politiques publiques

Aglietta, Michel et Antoine Rébérioux. 2004. *Dérives du capitalisme financier*. Paris : Albin Michel, 396 p.

Albert, Michel. 1992. *Capitalisme contre capitalisme*. Coll. « L'Histoire immédiate ». Paris : Seuil, 315 p.

Amable, Bruno. 2009. « Les spécificités nationales du capitalisme ». *Cahiers français*, n° 349, p. 57-62.

Bernard, Paul et Sébastien Saint-Arnaud. (2004). «Du pareil au même ? La position des quatre principales provinces canadiennes dans l'univers des régimes providentiels ». *Réseau de la famille*, Rapport de recherche F/49, 34 p.

Bouchard, Camil, Vivian Labrie et Alain Noël. 1996. *Chacun sa part : Rapport de trois membres du comité externe de réforme de la sécurité du revenu*. Québec : Ministère de l'Emploi et de la Solidarité, 235 p.

Boudreau, Philippe et Claude Perron. 2002. *Lexique de science politique*. Montréal : Chenelière/McGraw-Hill, 205 p.

Bourque, Gilles L. 2000. *Le modèle québécois de développement. De l'émergence au renouvellement*. Coll. « Pratiques et politiques sociales ». Montréal : Presses de l'Université du Québec, 235 p.

Chang, Ha-Joon. 2010. *23 things they don't tell you about capitalism*, New York : Bloomsbury Press, 286 p.

Chavance, Bernard. 2007. *L'économie institutionnelle*. Coll. « Repères économie ». Paris : Éditions La Découverte, 119 p.

Erhel, Christine. 2010. « Institutions et marché du travail », *Idées économiques et sociales*, Vol. 1, n° 159, p. 41-45.

Esping-Andersen, Gøsta. 1999. *Les trois mondes de l'État-providence : Essai sur le capitalisme moderne*. Coll. « Le lien social ». Paris : Presses universitaires de France, 310 p.

Gauthier, Fernand. 2002. *L'urgence d'agir, une économie interpellée par la mondialisation*. Québec : Presses de l'Université du Québec, 410 p.

Hall, Peter et David Soskice. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford : Oxford University Press, 570 p.

Jetté, Christian. 2008. *Les organismes communautaires et la transformation de l'État-providence*. Québec : Presses de l'Université du Québec, 438 p.

Krugman, Paul. 2007. *L'Amérique que nous voulons*. Coll. « Champs actuel ». Paris : Flammarion, 475 p.

Levy, Frank et Peter Temin. 2007. « Inequality and Institutions in 20th-Century America ». *NBER Working Papers*, n° 13106, p. 1-53.

Lisée, Jean-François. 2003. « How Québec became a North American Region State ». Non publié.

Mares, Isabela. 2000. « Strategic Alliances and Social Policy Reform: Unemployment Insurance in Comparative Perspective ». *Politics and Society*, vol. 28, n° 2, p. 177-198.

McQuaig, Linda et Neil Brooks. 2010. *The Trouble with Billionaires*. Toronto : Penguin Books, 428 p.

Ménard, Claude. *Environnement institutionnel et arrangements institutionnels*. En ligne. <http://www.universalis.fr/encyclopedie/economie-histoire-de-la-pensee-economique-neo-institutionnalisme/l-environnement-institutionnel-et-arrangements-institutionnels/>. Page consultée le 7 mars 2013.

Myles, John et Paul Pierson. 1999. « La réforme des États-providences « libéraux » au Canada et aux États-Unis, ou la revanche de Friedman ». *Lien social et Politiques*, n° 42, p. 25-36.

North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge : Cambridge University Press, 159 p.

Petit, Pascal. 2005. *Croissance et richesse des nations*. Coll. « Repères économie ». Paris : Éditions La Découverte, 122 p.

Plihon, Dominique. 2009. *Le nouveau capitalisme (3e édition)*. Coll. « Repères ». Paris : La Découverte, 124 p.

Sapir, André. 2005. « Globalisation and the Reform of European Social Models ». *Bruegel policy brief*, vol. 1, 8 p.

Scheve, Kenneth et David Stasavag. 2009. « Institutions, Partisanship, and Inequality in the Long Run ». *World Politics*, Vol 61, n° 2, pp 215-253.

Sefton, Tom. 2009. «Distributive and Redistributive Policy ». In *The Oxford Handbook of Public Policy*, sous la dir. de Michael Moran, Martin Rein, Robert E. Goodin, p. 384-417. New York : Oxford University Press. The Oxford Handbook of Public Policy

Vaillancourt, Yves. 2002. « Le modèle québécois de politiques sociales et ses interfaces avec l'union sociale canadienne ». *Enjeux publics – Institut de recherche en politiques publiques*, vol. 3, n° 2, 52 p.

Fiscalité et finances publiques

Arseneau, Matthieu et Luc Godbout. 2005. « Le dosage des impôts au sein de la structure fiscale québécoise. Le déplacement de la taxation des revenus vers la consommation ». *Document de travail de la Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques de l'Université de Sherbrooke*, 50 p.

Bigot, Régis et al.. 2012. « Pas de classe moyenne sans redistribution sociale ». *Consommation et modes de vie - CRÉDOC*, n° 249, 4 p.

Brooks, Neil et Thaddeus Hwong. 2006. « The Social Benefits and Economic Costs of Taxation: A Comparison of High and Low-Tax Countries ». *Canadian Center for Policy Alternatives Report*, 55 p.

Fjærli, Erik et Rodolf Aaberge. 2000. « Tax Reforms, Dividend Policy and Trends in Income Inequality: Empirical Evidence based on Norwegian Data ». *Statistics Norway Discussion Paper*, n° 284, 20 p.

Frank, Robert H. 2000. « Progressive Taxation and the Incentive Problem ». In *Does Atlas Shrug? The Economic Consequences of Taxing the Rich*, sous la dir. de Joel B. Slemrod, p. 490-507. New York : Russell Sage Foundation; Cambridge and London: Harvard University Press.

Frenette, Marc, David A. Green et Kevin Milligan. 2009. « Taxes, Transfers and Canadian Income Inequality ». *Canadian Public Policy*, vol. 35, n° 4, p. 389-411.

Godbout, Luc et Suzie St-Cerny. 2011. « La perception du caractère régressif des taxes à la consommation au Québec est-elle fondée? ». *Document de travail — Chaire de recherche en fiscalité et finances publiques de l'Université de Sherbrooke*, 34 p.

_____, Suzie St-Cerny et Michaël Robert-Angers. 2011. « Une décennie de réductions fiscales : À qui ont-elles profité? ». *Revue de planification fiscale et financière*, vol. 31, n° 3, p. 423-464.

Vallée, Annie. 2000. *Les systèmes fiscaux*. Paris : Éditions du Seuil, 242 p.

Publications gouvernementales et internationales

Agence du revenu du Canada. 2001-2008 *Statistiques sur le revenu* (Tableau de base 2, Données finales d'échantillon pour le Québec).

Canadian Tax Foundation. 1973-2008. *The national finances et Finances of the Nation*.

Institut national de la santé publique du Québec. 2012. *La situation socioéconomique des anglophones du Québec*. Gouvernement du Québec. En ligne. http://www.chssn.org/fr/1493_SituationSocioEconoAngloQC.pdf. Page consultée le 13 septembre 2013.

Ministère des Finances du Québec. 1973-2008. *Statistiques fiscales des particuliers, Analyse des déclarations des revenus (TP4)*.

Matthews, Steve. (2011). « Trends in Top Incomes and their Tax Policy Implications ». *OECD Taxation Working Papers*, n° 4, OECD Publishing. En ligne. <http://dx.doi.org/10.1787/5kg3h0v004jf-en>. Page consultée le 10 septembre 2013.

Organisation de coopération et de développement économique. 2008. *Croissance et inégalités. Distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE*. Paris : Éditions OCDE, 345 p.

Organisation de coopération et de développement économique. 2009. *Fiscalité : Tableaux-clés de l'OCDE*. En ligne. http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/recettes-fiscales-totales-2011_taxrev-table-2011-1-fr. Page consultée le 22 octobre 2012.

Organisation de coopération et de développement économique. 2011. « Tour d'horizon des inégalités croissantes de revenus dans les pays de l'OCDE : principaux constats ». In *Toujours plus d'inégalité : Pourquoi les écarts de revenus se creusent*, OCDE, p. 23-50. Paris : Éditions OCDE.

Organisation internationale du travail, *Rapport sur le travail. In le monde 2008 : Les inégalités de revenus à l'épreuve de la mondialisation financière* (Résumé), 2008. En ligne. <http://www.ilo.org/public/french/bureau/inst/download/summf08.pdf>.

Statistique Canada. 2012. *Tableau CANSIM 051-0001, série v468252*.

Statistique Canada. 2012. *Indices des prix à la consommation*. En ligne. <http://www.statcan.gc.ca/pub/75f0002m/2010005/cpi-ipc-fra.htm>. Page consultée le 12 février 2012.

Autre publication

Robert Maheu. 1983. « L'émigration des Anglophones québécois ». *Cahiers québécois de démographie*, vol. 12, n° 2, p. 271-280. En ligne. <http://www.erudit.org/revue/cqd/1983/v12/n2/600510ar.html?vue=resume>. Page consultée le 13 septembre 2013.