



LES CAHIERS
DE RECHERCHE



OCTOBRE 2024

ACCROÎTRE LA MOBILITÉ DES REVENUS GRÂCE À LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE AU QUÉBEC

Par Gabriel Giguère et Vincent Geloso



IEDM

Des idées
pour une société
plus prospère

910, rue Peel, bureau 600
Montréal (Quebec)
H3C 2H8 Canada
Téléphone: 514-273-0969
Télécopieur: 514-273-2581

150, 9^e Avenue SW, bureau 2010
Calgary (Alberta)
T2P 3H9 Canada
Téléphone: 403.478.3488

iedm.org

L'Institut économique de Montréal (IEDM) est un organisme de recherche et d'éducation indépendant, non partisan et sans but lucratif. Par ses études et ses conférences, l'IEDM alimente les débats sur les politiques publiques au Québec et partout au Canada en proposant des réformes créatrices de richesse et fondées sur des mécanismes de marché.

Les opinions émises dans cette publication ne représentent pas nécessairement celles de l'IEDM ou des membres de son conseil d'administration. La présente publication n'implique aucunement que l'IEDM ou des membres de son conseil d'administration souhaitent l'adoption ou le rejet d'un projet de loi, quel qu'il soit.

Reproduction autorisée à des fins éducatives et non commerciales à condition de mentionner la source.

©2024 Institut économique de Montréal
ISBN 978-2-925043-28-7

Dépôt légal : 4^e trimestre 2024
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque et Archives Canada
Imprimé au Canada

**Gabriel Giguère
Vincent Geloso**

Accroître la mobilité des revenus grâce à la liberté économique au Québec

Institut économique de Montréal

Octobre 2024



IEDM

Des idées
pour une société
plus prospère

TABLE DES MATIÈRES

POINTS SAILLANTS	5
INTRODUCTION	7
CHAPITRE 1 - LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE AU QUÉBEC ET DANS LE RESTE DU CANADA.....	9
CHAPITRE 2 - QU'EST-CE QUE LA MOBILITÉ DU REVENU ET DANS QUELLE MESURE Y EN A-T-IL AU QUÉBEC?.....	23
CHAPITRE 3 - LE LIEN ENTRE LA LIBERTÉ ÉCONOMIQUE ET LA MOBILITÉ DU REVENU.....	31
CHAPITRE 4 - RECOMMANDATIONS DE POLITIQUES PUBLIQUES POUR UNE MEILLEURE MOBILITÉ DES REVENUS AU QUÉBEC	37
CONCLUSION	43
À PROPOS DES AUTEURS	45

POINTS SAILLANTS

La capacité des gens à gravir l'échelle des revenus au fil du temps est la marque d'une société dynamique. Grâce à l'effort personnel, les individus doivent être en mesure de gravir les échelons et d'améliorer leur sort. Dans les pays plus libres économiquement, les individus sont confrontés à moins d'obstacles à leur ascension et, grâce à une fiscalité moins lourde, ils sont mieux récompensés pour leurs efforts. Dans ce Cahier, nous examinons divers concepts clés qui aident à expliquer ce qui permet aux individus d'améliorer leur situation, en utilisant des données et des études récentes qui offrent une image claire de la situation au Québec.

Chapitre 1 – La liberté économique au Québec et dans le reste du Canada

- La liberté économique est la capacité des individus à prendre leurs propres décisions économiques sans ingérence de l'État. Elle privilégie les échanges volontaires et l'autonomie au sein du marché.
- L'Alberta est la province la plus libre économiquement, suivie du Manitoba et de l'Ontario, tandis que le Québec est la province la moins libre. Historiquement, le Québec a toujours été l'une des provinces les moins libres économiquement.
- En 2022, les dépenses publiques totales du Québec en pourcentage du PIB étaient supérieures de près de 10 points de pourcentage à celles de l'Ontario, de 14 points de pourcentage à celles de la Colombie-Britannique et de près du double de celles de l'Alberta.
- Le fardeau fiscal du Québec s'élevait à 38,9 % du PIB en 2022, soit le plus élevé de tout le Canada. L'alourdissement du fardeau fiscal des Québécois a pour effet de réduire l'argent à la disposition des particuliers pour le dépenser ou l'investir à leur guise.
- Plus de 35 % de la main-d'œuvre québécoise est syndiquée, contre environ 29 % en Colombie-Britannique et moins de 25 % en Ontario et en Alberta. Le taux élevé de syndicalisation au Québec nuit à la liberté économique, limitant la capacité des employeurs à

adapter leur main-d'œuvre aux conditions du marché.

- Si l'on pouvait inclure certaines autres composantes importantes de la liberté économique (dont la certification professionnelle, la réglementation du logement, les barrières au commerce interprovincial et la réglementation sectorielle), le score de 2,67 du Québec, pourtant déjà médiocre, se détériorerait davantage.

Chapitre 2 – Qu'est-ce que la mobilité du revenu et dans quelle mesure y en a-t-il au Québec?

- La mobilité absolue renvoie à l'amélioration du niveau de vie d'une personne par rapport à un point de référence donné, par exemple le niveau de revenu de ses parents.
- La mobilité relative fait référence au fait pour un individu d'atteindre un rang social supérieur, c'est-à-dire, le degré d'ascension d'une personne sur l'échelle du revenu.
- Si une grande proportion de la population sent que le système économique lui permet de s'élever socialement, la cohésion sociale s'en trouvera améliorée.
- L'amélioration de la mobilité *absolue* du revenu tend à se refléter sur la mobilité *relative* sur le long terme puisque le premier implique une croissance économique, laquelle est bien plus importante pour les personnes tout au bas de l'échelle du revenu.
- Le Canada a toujours connu de hauts taux de mobilité du revenu. Mais on observe de fortes divergences régionales, surtout au Québec, où la mobilité du revenu est relativement faible.
- Sans l'impôt, le Québec a la deuxième plus importante mobilité sociale de toutes les provinces canadiennes, l'Alberta étant au premier rang. L'impôt sur le revenu familial vient renverser cette dynamique et ramène le Québec au milieu du classement, annulant en bonne partie sa mobilité sociale.

Chapitre 3 – Le lien entre la liberté économique et la mobilité du revenu

- L'absence de tout obstacle ou contre-incitation venant entraver les efforts de mobilité ascendante des groupes à faible revenu accroît la mobilité tant relative qu'absolue du revenu.
- Un fardeau fiscal élevé peut dissuader les gens de travailler, donc les empêcher d'acquérir de l'expérience professionnelle leur permettant de gravir les échelons.
- La somme des effets directs et indirects de la liberté économique – en particulier ceux liés aux droits de propriété et à la réglementation – pèsent bien plus lourd que les effets des inégalités.
- Si le Québec avait été aussi libre économiquement que l'Alberta, il aurait inversé le déclin dans la mobilité du revenu que la province a connu entre 1982 et 2018.
- Les dépenses gouvernementales sous la forme de transferts à des individus n'avaient aucun effet sur leur capacité à sortir de la pauvreté de manière permanente.
- Dans les régions où la liberté économique prévaut, la persistance d'une position dans l'échelle de revenus d'une génération à l'autre est beaucoup moins systématique.

Chapitre 4 – Recommandations de politiques publiques pour une meilleure mobilité des revenus au Québec

- **Recommandation 1 :** Mettre en place un comité d'examen des dépenses dans le but de réduire de façon importante les dépenses publiques, notamment en réduisant les effectifs du secteur public.
- **Recommandation 2 :** Réduire considérablement les impôts, en particulier les taxes sur la masse salariale pour les employeurs et l'impôt sur les sociétés.
- **Recommandation 3 :** Lancer un processus visant à assouplir le zonage afin de permettre une plus grande densité de population et une utilisation plus polyvalente du territoire.

- **Recommandation 4 :** Réduire considérablement le nombre de licences professionnelles et les remplacer par une certification volontaire/optionnelle.
- **Recommandation 5 :** Éliminer les barrières au commerce interprovincial comme l'a fait l'Alberta, qui a près de six fois moins d'obstacles que le Québec.

Le Québec fait mauvaise figure en termes de liberté économique, se classant au dernier rang des provinces canadiennes. L'environnement fiscal et réglementaire actuel entrave la capacité des individus à gravir les échelons économiques, car les impôts élevés et la réglementation rigide érodent à la fois les incitations et les opportunités nécessaires à l'avancement économique. Les décideurs politiques doivent s'assurer qu'un cadre réglementaire est mis en place pour encourager la mobilité des revenus parmi les membres les moins bien nantis de la société.

INTRODUCTION

La possibilité de faire mieux que les générations précédentes est une caractéristique déterminante des sociétés occidentales modernes, et le Québec ne fait pas exception à cette règle. La capacité des gens à gravir l'échelle des revenus au fil du temps est la marque d'une société dynamique, et la mobilité sociale (à la fois entre les générations et au sein d'une même génération) est l'un des indicateurs les plus clairs de la prospérité d'une société et de la création d'opportunités pour tous. La mobilité des revenus est un très bon indicateur de la mobilité sociale, ce qui facilite l'analyse pour nous.

Grâce à l'effort personnel, les individus doivent être en mesure de gravir les échelons et d'améliorer leur sort. Sans cet ascenseur social, ceux qui se trouvent au bas de l'échelle des revenus sont contraints d'y vivre toute leur vie, sans réelle possibilité d'amélioration. Si le fait de travailler dur, de développer ses compétences et d'innover n'est pas perçu comme un moyen de progresser dans l'échelle des revenus, une société sera probablement confrontée à une plus grande instabilité sociopolitique¹. Par conséquent, un bon ensemble de politiques économiques encouragera l'effort, l'esprit d'entreprise et l'innovation comme moyens de progresser.

Cela explique en grande partie le lien entre la mobilité des revenus d'un pays et son niveau de liberté économique². La liberté économique mesure le degré d'intervention du gouvernement dans les affaires économiques par l'entremise de la fiscalité, de la réglementation et des obstacles à l'esprit d'entreprise et au commerce. Dans les pays plus libres économiquement, les individus sont confrontés à moins d'obstacles à leur ascension et, grâce à une fiscalité moins lourde, ils sont mieux récompensés pour leurs efforts en vue d'atteindre cet objectif.

Ce lien n'est pas surprenant et se manifeste de diverses manières. Prenons par exemple le niveau de taxation imposé par l'actuel gouvernement du Québec. Plus la part de leur revenu imposée par l'État est élevée, moins ils ont de moyens à

consacrer à l'amélioration de leur sort. Concrètement, lorsque la pression fiscale est élevée dans une région donnée, le niveau d'entrepreneuriat est inférieur à ce qu'il serait si elle était plus faible³.

Dans ce Cahier de recherche, nous examinons divers concepts clés qui aident à expliquer ce qui permet aux individus d'améliorer leur situation, en utilisant des données et des études récentes qui offrent une image claire de la situation au Québec.

Dans les pays plus libres économiquement, les individus sont confrontés à moins d'obstacles à leur ascension et, grâce à une fiscalité moins lourde, ils sont mieux récompensés pour leurs efforts.

Comme il n'y a pas de mobilité généralisée des revenus sans liberté économique, nous examinons dans le chapitre 1 la liberté économique et ses différents indicateurs, en comparant le Québec aux autres provinces canadiennes. Dans le chapitre 2, nous étudions la mobilité sociale intergénérationnelle et intragénérationnelle au Québec et la comparons aux autres provinces canadiennes. Nous examinons également plus en détails la performance historique du Québec en termes de mobilité sociale en général et de mobilité des revenus en particulier. Dans le chapitre 3, nous analysons les liens entre ces deux concepts interdépendants. Enfin, dans le chapitre 4, nous formulons des recommandations spécifiques de politiques publiques pour permettre aux Québécois de bénéficier d'une plus grande liberté économique et, par conséquent, d'une plus grande mobilité sociale et des revenus.

1. Finis Welch, « In Defense of Inequality », *American Economic Review*, vol. 89, no 2, mai 1999, p. 15–16.

2. Justin Callais et Vincent Geloso, « Wealth Generation: How to boost income mobility in the UK », *Institute of Economic Affairs*, mars 2024, IEA Discussion Paper No. 122, p. 10–25.

3. Emmanuelle B. Faubert, « Des milliards en subventions ou des baisses d'impôt pour encourager l'entrepreneuriat », Cahier de recherche, IEDM, septembre 2023, p. 10–14.



CHAPITRE 1

La liberté économique au Québec et dans le reste du Canada

Le degré de liberté économique joue un rôle déterminant dans la mobilité du revenu d'une population. Pour bien comprendre ce que cela signifie, il convient d'abord de définir la notion de « liberté économique ». Ce terme a été largement employé par les experts, les chroniqueurs et les politiciens, tantôt positivement, tantôt négativement, mais rarement accompagné d'une définition claire.

Avant de proposer une telle définition, il faut d'abord comprendre que la liberté économique repose sur les choix personnels, les échanges volontaires, la libre concurrence, ainsi que sur la protection des droits personnels et des droits de propriété⁴. Les institutions et les politiques qui permettent de préserver ces piliers sont source de liberté économique. Pour fournir une infrastructure aux échanges volontaires et protéger les individus et leurs biens contre les agresseurs qui cherchent à utiliser la violence, la coercition et la fraude pour s'emparer de ce qui ne leur appartient pas, les gouvernements doivent préserver les droits de propriété et éviter les impôts excessifs, y compris les impôts indirects par le biais de l'inflation⁵. Le gouvernement doit également s'abstenir de toute action qui interfère avec les choix personnels, les échanges volontaires et la liberté de participer aux marchés du travail et des produits et de s'y faire concurrence, en imposant des barrières commerciales internationales, des obstacles réglementaires et une fiscalité excessive qui décourage l'effort⁶.

La liberté économique est compromise lorsque les pouvoirs publics imposent, par exemple, un nombre excessif de dispositions réglementaires ou de barrières à l'entrée, ou lorsqu'ils prennent des mesures qui favorisent certaines entreprises au détriment d'autres. De telles mesures nuisent à la liberté de concurrence tout en limitant la capacité de certaines entreprises à échanger librement les biens et les services qu'elles produisent

4. Gwartney et Lawson, « The concept and measurement of economic freedom », *European Journal of Political Economy*, vol. 3, no 3, septembre 2003, p. 406.

5. *Idem*.

6. *Ibid.*, p. 407.

avec les consommateurs. Cela s'applique également aux obstacles tels que les droits de douane qui empêchent les biens et les services (ainsi que les capitaux) étrangers d'entrer dans le pays. La liberté économique est aussi compromise lorsque les gouvernements sont en droit de confisquer les biens des particuliers ou de limiter, au-delà de ce qui est « raisonnable », l'utilisation de la propriété privée⁷. Si de telles violations se produisent, l'effort et l'investissement (en particulier ceux qui sont rentables à long terme) sont fortement découragés⁸.

La liberté économique repose sur les choix personnels, les échanges volontaires, la libre concurrence, ainsi que sur la protection des droits personnels et des droits de propriété.

La liberté économique peut donc être définie comme la capacité des individus à prendre leurs propres décisions économiques, notamment en matière de travail, de production, d'investissement et de consommation, sans ingérence de l'État. Elle privilégie les échanges volontaires et l'autonomie au sein du marché, ce qui permet aux individus de poursuivre librement leurs intérêts économiques.

Tous ces facteurs qui contribuent à la liberté économique ont des répercussions sur la mobilité du revenu des personnes, et donc sur leur aptitude à

7. Sans trop entrer dans les détails, on entend par « raisonnable » les limites du marché souvent évoquées par les économistes, telles que les externalités et les biens publics, que l'on appelle les « défaillances du marché ». Les premières peuvent se manifester sous la forme de problèmes liés à la pollution, tandis que les seconds sont associés à des services tels que la défense nationale. La nature et le degré des défaillances du marché, ainsi que les solutions pour y remédier, sont des questions qui font l'objet d'un vif débat en économie. (Voir notamment Glenn Furton et Adam Martin, « Beyond market failure and government failure », *Public Choice*, vol. 178, no 1, octobre 2018, p. 197-216; et Alain Marciano, « Why Market Failures Are Not a Problem: James Buchanan on Market Imperfections, Voluntary Cooperation, and Externalities », *History of Political Economy*, vol. 45, no 2, mai 2013, p. 223-254.) Nous éviterons ce débat, dans la mesure où les interventions du gouvernement québécois dans l'économie sont si importantes qu'elles sortent du cadre habituel des discussions des économistes, rendant le débat peu pertinent dans le présent contexte.

8. Mancur Olson, « Dictatorship, Democracy, and Development », *American Political Science Review*, vol. 87, no 3, septembre 1993, p. 572.

améliorer leur niveau de vie. La mobilité du revenu varie d'un pays à l'autre, et d'une province à l'autre au Canada, en fonction des différentes politiques publiques en place, ainsi que de la manière dont celles-ci entravent ou favorisent la liberté économique.

Liberté économique : le Québec vs le reste du Canada

Jusque dans les années 1990, les économistes avaient tendance à s'appuyer sur des « expériences naturelles », comme celles de Hong Kong vs la Chine, de la Corée du Nord vs la Corée du Sud et de Taïwan vs la Chine, pour démontrer l'importance de la liberté économique au regard du développement⁹. Les données comparatives étaient probantes, mais en l'absence d'une mesure concrète, toute généralisation sur la base de ces cas extrêmes s'avérait difficile¹⁰. Heureusement, grâce aux efforts initiés dans les années 1980 et 1990, la liberté économique peut désormais être mesurée au moyen de multiples indices¹¹.

Le plus célèbre d'entre eux est l'Economic Freedom of the World (EFW) Index de l'Institut Fraser, un indice qui mesure la liberté économique dans de nombreux pays depuis 1970 (avec une récente extension remontant à 1950)¹². Il se compose de cinq éléments, qui reflètent notre précédente définition de la liberté économique : 1) la structure juridique et la sécurité des droits de propriété, 2) la gestion saine de la monnaie, 3) la liberté des échanges internationaux, 4) l'absence de réglementation et 5) la taille de l'appareil gouvernemental¹³. Les résultats vont de 0 (le moins libre) à 10 (le plus libre). Dans la plus récente édi-

tion de cet indice, le Canada est le dixième pays le plus libre au monde sur le plan économique¹⁴.

Toutefois, cela ne signifie pas pour autant que la liberté économique est uniforme dans l'ensemble du pays. Les gouvernements provinciaux adoptent différentes politiques publiques et fixent leurs propres taux d'imposition, ce qui se traduit par des écarts en matière de liberté économique. Heureusement, l'Institut Fraser publie un autre indice qui mesure la liberté économique de chacun des sous-districts du Canada, des États-Unis et du Mexique depuis 1980, soit l'Economic Freedom of North America (EFNA) Index. Au Canada, l'Alberta est la province la plus libre économiquement, suivie du Manitoba et de l'Ontario, tandis que le Québec est la province la moins libre (voir la Figure 1-1). Historiquement, le Québec a toujours été l'une des provinces les moins libres économiquement, surtout ces vingt dernières années¹⁵.

Tous ces facteurs qui contribuent à la liberté économique ont des répercussions sur la mobilité du revenu des personnes, et donc sur leur aptitude à améliorer leur niveau de vie.

L'indice EFNA mesure trois variables : les dépenses publiques, la fiscalité et la réglementation du marché du travail¹⁶. Nous examinerons tout d'abord chacune de ces trois composantes. Puis, nous nous pencherons sur la manière dont cet indice pourrait en fait sous-estimer la faible liberté économique au Québec.

Les dépenses publiques

Pour évaluer les dépenses publiques, l'indice EFNA détermine la proportion de la consommation des administrations publiques par rapport à l'activité économique totale d'une province. Les dépenses de consommation des administrations publiques, qui mesurent les dépenses publiques en pourcentage du PIB, font également partie des

9. Milton Friedman, « The Hong Kong Experiment », Hoover Institution, 30 juillet 1998; Robert A. Lawson, « Economic Freedom », Econlib, Encyclopedia, consultée le 12 juillet 2024.

10. Vincent Geloso et Gregory W. Caskey, « Economic freedom in economic history », dans Niclas Berggren (dir.), *Handbook of Research on Economic Freedom*, Edward Elgar Publishing, 2024, p. 59-72.

11. James D. Gwartney et Robert A. Lawson, « The creation of the Economic Freedom of the World index », dans Niclas Berggren (dir.), *Handbook of Research on Economic Freedom*, Edward Elgar Publishing, 2024, p. 16-30.

12. Pour la prolongation jusqu'en 1950, voir Ryan H. Murphy, « Economic freedom, 1950-2020 », dans Niclas Berggren (dir.), *Handbook of Research on Economic Freedom*, Edward Elgar Publishing, 2024, p. 47-58.

13. James Gwartney et al., *Economic Freedom of the World – 2023 Annual Report*, Institut Fraser, 2023, p. 8.

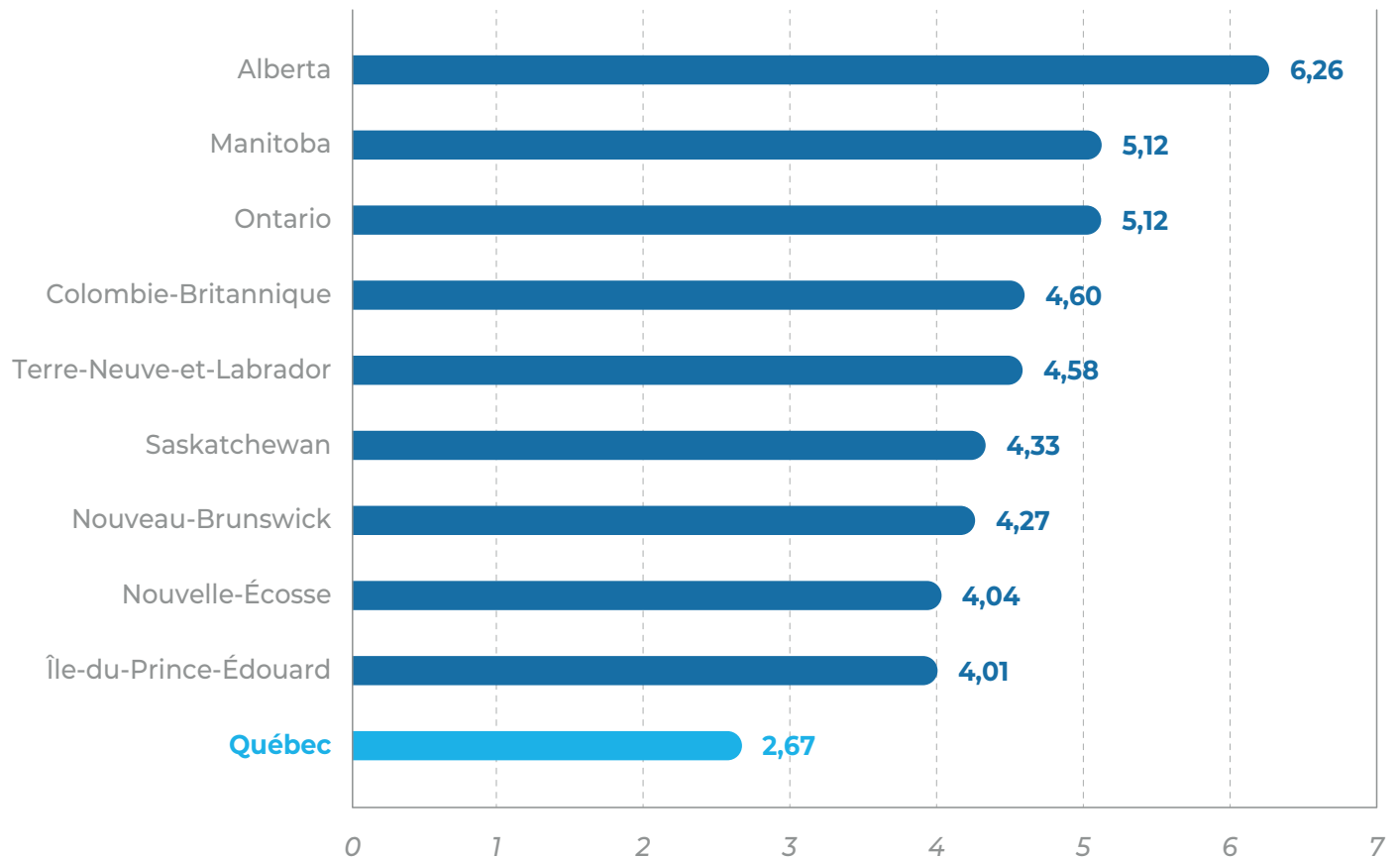
14. *Idem.* p. 8.

15. Institut Fraser, North America Dataset – 1981 to 2023, consultée le 25 juin 2024.

16. Dean Stansel et al., *Economic Freedom of North America – 2023 Annual Report*, Institut Fraser, 2023, p. v.

Figure 1-1

Résultats des provinces canadiennes en matière de liberté économique, 2021



Source : Dean Stansel et al., *Economic Freedom of North America 2023*, Institut Fraser, 2023, p. 7.

paramètres mesurés. Une valeur plus faible pour ce paramètre indique une plus grande liberté économique. Le classement tient également compte des transferts publics et des subventions, qui permettent de mesurer l'ampleur de la redistribution des revenus par le gouvernement¹⁷.

Le Québec affiche des niveaux de dépenses publiques extrêmement élevés¹⁸, ce qui contribue à faire de lui la province la moins libre du Canada sur le plan économique. De plus, le Québec est la province où les dépenses publiques sont les plus

élevées en pourcentage du PIB¹⁹ (voir la Figure 1-2). En 2022, les dépenses publiques totales du Québec en pourcentage du PIB étaient supérieures de près de 10 points de pourcentage à celles de l'Ontario, de 14 points de pourcentage à celles de la Colombie-Britannique et de près du double de celles de l'Alberta²⁰. Ce niveau élevé de dépenses publiques correspond à une plus grande présence du gouvernement au Québec, ce qui réduit la liberté économique. Plus le gouvernement dépense, plus il doit percevoir d'impôts, ce qui signifie que

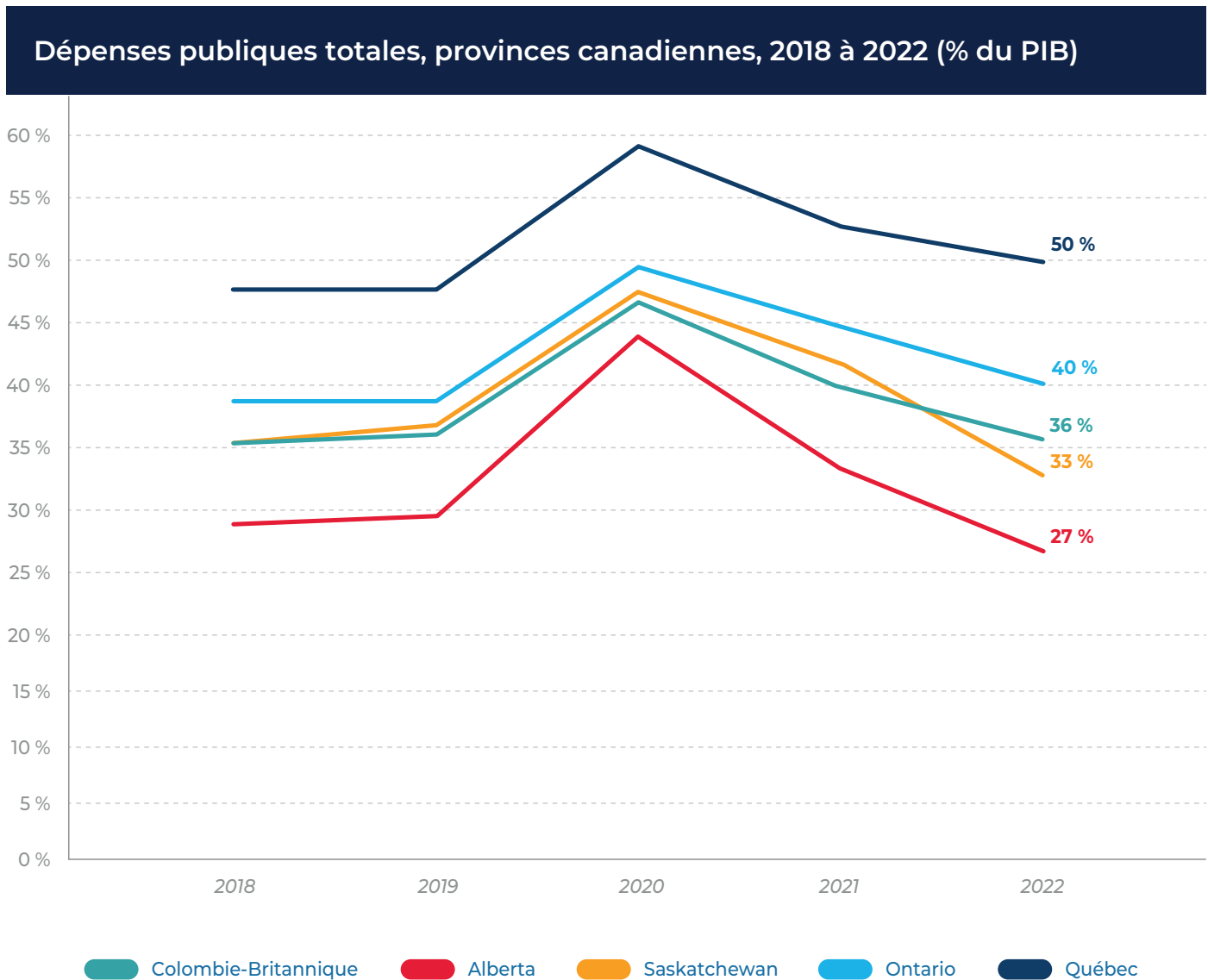
17. *Idem.* p. 15-20.

18. Qui cumulent les dépenses publiques de tous les paliers.

19. Calculs des auteurs. Statistique Canada, Tableau 36-10-0450-01 : Revenus, dépenses et solde budgétaire – Administrations publiques, comptes économiques provinciaux et territoriaux (x 1 000 000), 8 novembre 2023; Statistique Canada, Tableau 36-10-0222-01 : Produit intérieur brut, en termes de dépenses, provinciaux et territoriaux, annuel (x 1000 000), 8 novembre 2023.

20. *Idem.*

Figure 1-2



Note : Dépenses de tous les paliers de gouvernement (toutes les administrations publiques).

Source : Calculs des auteurs. Revenus, dépenses et solde budgétaire – Administrations publiques, comptes économiques provinciaux et territoriaux (x 1 000 000), 8 novembre 2023; Statistique Canada, Tableau 36-10-0222-01 : Produit intérieur brut, en termes de dépenses, provinciaux et territoriaux, annuel (x 1 000 000), 8 novembre 2023.

les individus et les entreprises sont moins libres d'utiliser leurs ressources comme elles l'entendent.

Fiscalité

L'indice EFNA considère l'impôt sur le revenu des personnes physiques et morales et l'impôt sur les salaires en pourcentage du revenu total. Des charges fiscales plus faibles correspondent à une plus grande liberté économique. En outre, le classement prend en compte le taux marginal d'im-

position le plus élevé et le seuil à partir duquel il s'applique²¹.

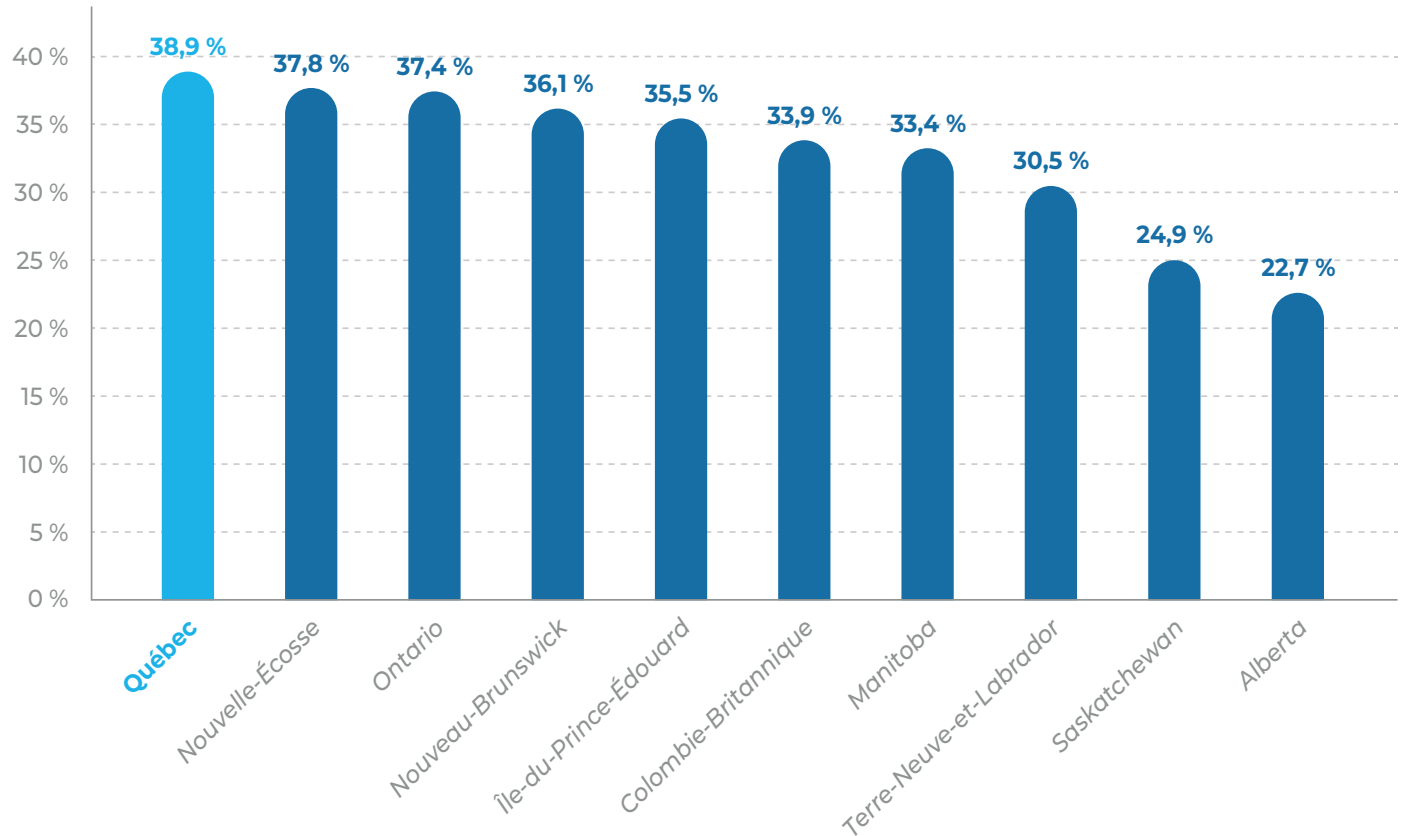
Le fardeau fiscal du Québec s'élevait à 38,9 % du PIB en 2022, soit le plus élevé de tout le Canada²² (voir la Figure 1-3). Entre 1981 et 2022, le Québec a toujours présenté un fardeau fiscal plus élevé que le reste du Canada, mais cet écart s'est accentué,

21. Dean Stansel et al., *op. cit.*, note 16, p. 34.

22. Tommy Gagné-Dubé et al., *Bilan de la fiscalité au Québec - Édition 2024*, Chaire de de recherche en fiscalité et en finances publiques, Université de Sherbrooke, 2024, p. 26.

Figure 1-3

Fardeau fiscal, provinces canadiennes, 2022 (% du PIB)



Source : Tommy Gagné-Dubé et al., *Bilan de la fiscalité au Québec - Édition 2024*, Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques, Université de Sherbrooke, 2024, p. 22.

se situant maintenant à 6,1 points de pourcentage²³.

L'alourdissement du fardeau fiscal des Québécois a pour effet de réduire l'argent à la disposition des particuliers pour le dépenser ou l'investir à leur guise. Cela a notamment un effet néfaste sur la création d'entreprises, dans la mesure où les individus ont moins de capitaux à investir dans ce type de projet. Une charge fiscale plus élevée a donc pour effet de réduire la liberté économique, puisque c'est le gouvernement qui décide de la répartition d'une part importante de l'argent des citoyens.

Réglementation du marché du travail

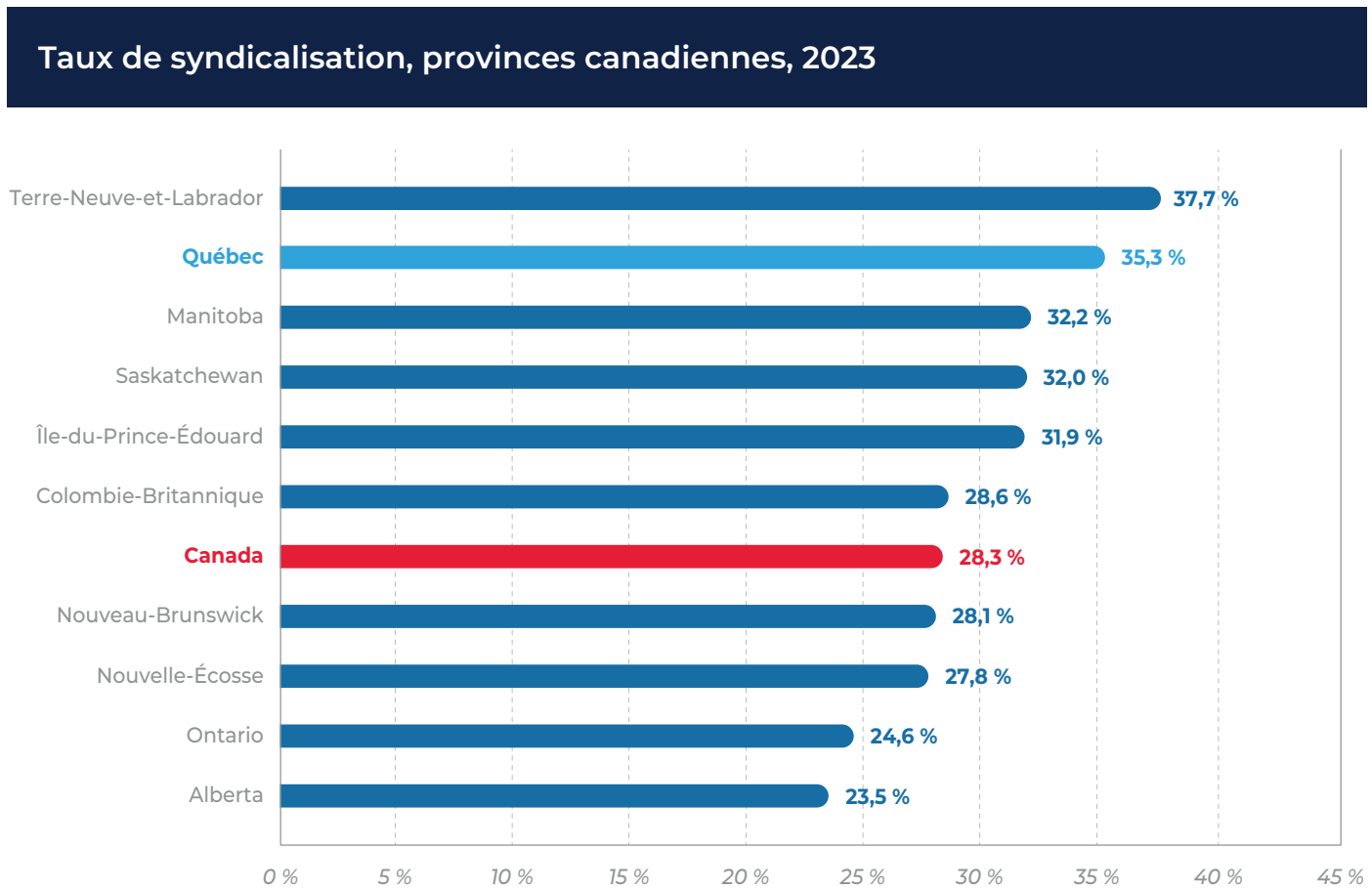
La réglementation du marché du travail restreint la liberté des employés et des employeurs, ce qui réduit de manière plus générale la liberté économique d'une province. La réglementation du marché du travail se mesure en fonction de la présence et de la portée des lois relatives au salaire minimum, notamment le salaire minimum légal exprimé en pourcentage du revenu moyen²⁴. Plus ce pourcentage est élevé, plus le niveau de liberté économique est faible.

L'indice EFNA examine également la proportion de la main-d'œuvre employée par le gouvernement. Un taux d'emploi public plus élevé dénote une plus grande intervention de l'État sur le

23. *Idem*, p. 26.

24. Dean Stansel et al., *op. cit.*, note 16, p. 18-20.

Figure 1-4



Source : Statistique Canada, Tableau 14-10-0129-01 : Situation syndicale selon la géographie, 5 janvier 2024.

marché du travail et, par conséquent, une liberté économique plus limitée. Parmi les quatre grandes provinces du Canada, c'est au Québec que la proportion d'employés du secteur public est la plus élevée par rapport au nombre total de travailleurs²⁵. Elle est supérieure de 3,4 points de pourcentage à celle de l'Ontario.

Finalement, le classement tient compte du taux de syndicalisation, c'est-à-dire du pourcentage de la main-d'œuvre qui est syndiquée. Après Terre-Neuve-et-Labrador, une très petite province, le Québec a le taux de syndicalisation le plus élevé (voir la Figure 1-4). Si la syndicalisation est souvent perçue favorablement en raison de ses effets sur la hausse des salaires de ses membres, il faut bien comprendre que les syndicats font grimper les sa-

L'Alberta est la province la plus libre économiquement, suivie du Manitoba et de l'Ontario, tandis que le Québec est la province la moins libre.

laire au-dessus des niveaux du marché, réduisant ainsi le nombre d'emplois²⁶. Par conséquent, seuls les syndiqués bénéficient de la syndicalisation. Par ailleurs, les syndicats découragent l'investissement de la part des entreprises, ce qui signifie, indirectement, moins de possibilités d'emploi pour les travailleurs. À long terme, la négociation obligatoire

25. Calculs des auteurs. Statistique Canada, Tableau 14-10-0027-01 : Emploi selon la catégorie de travailleur, données annuelles (x 1000), 5 janvier 2024.

26. W. Robert Reed, « How Right-To-Work Laws Affect Wages », *Journal of Labor Research*, vol. 24, no 4, automne 2003, p. 715.

des conventions collectives avec les syndicats nuit à l'ensemble de l'économie²⁷.

Plus de 35 % de la main-d'œuvre québécoise est syndiquée, contre environ 29 % en Colombie-Britannique et moins de 25 % en Ontario et en Alberta. Le taux élevé de syndicalisation au Québec nuit à la liberté économique. En effet, les syndicats restreignent la liberté économique, notamment en limitant la capacité des employeurs à adapter leur main-d'œuvre aux conditions du marché.

Le niveau de liberté économique du Québec est encore plus faible

Afin de produire un indicateur cohérent à l'échelle de plusieurs pays (indice EFW) et juridictions infranationales (indice EFNA), ces rapports doivent s'appuyer sur des données homogènes dans l'ensemble des régions comparées. Ils doivent également être produits rigoureusement sur une période de plusieurs années. Cela signifie que certaines composantes importantes de la liberté économique ne sont pas prises en compte. Par exemple, les restrictions imposées au marché du travail sous la forme de réglementation professionnelle²⁸, les variations infranationales en matière de protection des droits de propriété²⁹ et la réglementation sectorielle³⁰ ont dû être ignorées. Or, si l'on pouvait les inclure, le score de 2,67 du Québec en matière de liberté économique, pourtant déjà médiocre, se détériorerait davantage. Les quatre principales composantes pour lesquelles nous pouvons obtenir des données sont 1) la certification professionnelle, 2) la réglementation du logement, 3) les barrières commerciales interprovinciales et 4) les restrictions sectorielles.

La certification professionnelle

Bien qu'elle ne soit pas prise en compte dans les indices EFNA et EFW, la prévalence de la certification professionnelle est un autre aspect important de la réglementation du marché du travail qui influe sur la liberté économique d'une province³¹. La certification professionnelle est une obligation réglementaire imposée aux individus qui doivent obtenir la permission d'une autorité gouvernementale pour exercer une profession donnée. Ce processus prévoit généralement le respect d'exigences précises en matière d'éducation, de formation et d'examens, soi-disant pour garantir la compétence et assurer la sécurité du public. Or, il s'agit bien souvent d'un moyen de limiter la concurrence plutôt que de protéger le public³². Ce faisant, ces exigences limitent la capacité des individus à acquérir des compétences, et à gagner leur vie grâce à celles-ci, tout en permettant aux opérateurs en place de facturer des prix plus élevés aux consommateurs.

En 2022, les dépenses publiques totales du Québec en pourcentage du PIB étaient supérieures de près de 10 points de pourcentage à celles de l'Ontario et de près du double de celles de l'Alberta.

Il existe deux types de certifications professionnelles : les professions agréées et les métiers à qualification obligatoire. Les professions agréées comprennent les emplois qui sont supervisés par des organismes de réglementation, tandis que les métiers à qualification obligatoire sont des métiers qualifiés qui exigent de ceux qui les exercent des compétences manuelles et une formation particulière³³. La réglementation en la matière

27. James T. Bennett and Bruce E. Kaufman, « What Do Unions Do? A Twenty-Year Perspective », *Journal of Labor Research*, vol. 25, no 3, été 2004, p. 340.

28. R. J. Cebula, J. Connaughton et C. Swartz, « An empirical analysis of the impact of the three labor market freedom indices and occupational licensing on interstate living-cost differentials », *Journal of Private Enterprise*, vol. 33, no 3, octobre 2018, p. 49-62.

29. Ryan H. Murphy, « The Quality of Legal Systems and Property Rights by State: A Ranking and Their Implications for Economic Freedom », *Journal of Regional Analysis & Policy*, vol. 50, no 1, avril 2020, 29-45.

30. Marc T. Law et Patrick A. McLaughlin, « Industry Size and Regulation: Evidence from US States », *Public Choice*, vol. 192, no 1, février 2022, p. 1-27.

31. Justin Callais et Vincent Geloso, *Wealth Generation – How to boost income in the UK*, Institute of Economic Affairs, IEA Discussion Paper No. 122, mars 2024, p. 12.

32. Morris M. Kleiner, « Occupational licensing », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, no 4, automne 2000, p. 189-191; Morris M. Kleiner et Alan B. Krueger, « The Prevalence and Effects of Occupational Licensing », *British Journal of Industrial Relations*, vol. 48, no 4, décembre 2010, 676-686.

33. Tingting Zhang, *The Regulation of Occupations and Labour Market Outcomes in Canada: Three Essays on the Relationship between Occupational Licensing, Earnings, and Internal Labour Mobility*, Centre for Industrial Relations and Human Resources, University of Toronto, novembre 2017, p. 22.

Tableau 1-1

Classement interprovincial en fonction du nombre de professions réglementées, 2015				
	Nombre d'emplois réglementés	Nombre de professions réglementées	Nombre de métiers à qualification obligatoire	Classement
T.-N.-L.	49	40	2	1
Î.-P.-É.	55	44	6	2
N.-B.	65	54	6	3
Sask.	67	53	6	4
C.-B.	67	54	6	5
N.-É.	69	53	9	6
Man.	71	63	9	7
Ont.	80	63	9	8
Alb.	92	64	21	9
Qc	98	61	29	10

Source : Tingting Zhang, *The Regulation of Occupations and Labour Market Outcomes in Canada: Three Essays on the Relationship between Occupational Licensing, Earnings, and Internal Labour Mobility*, Centre for Industrial Relations and Human Resources, University of Toronto, 2017, p. 158.

varie considérablement d'une province à l'autre, et c'est au Québec que l'on trouve le plus grand nombre de professions réglementées et de métiers à qualification obligatoire³⁴ (voir le Tableau 1-1).

Les métiers de la construction, qui requièrent une certification obligatoire, sont un exemple éloquent d'obstacle à l'intégration de certaines personnes sur le marché du travail³⁵. Au Québec, une personne sans formation et sans certification officielle ne peut pas installer de revêtement de sol souple, par exemple. Il s'agit là d'une barrière à l'entrée qui nuit à la liberté de travailler. Elle restreint par le fait même la mobilité du revenu, affectant notamment l'intégration des immigrants sur le marché du travail, dans la mesure où plusieurs d'entre eux ont déjà exercé ce métier dans leur pays d'origine, mais n'ont pas la certification nécessaire pour l'exercer au Québec. En effet, le

L'alourdissement du fardeau fiscal des Québécois a pour effet de réduire l'argent à la disposition des particuliers pour le dépenser ou l'investir à leur guise.

Québec compte 25 métiers qui exigent ce type de certification, soit le nombre le plus élevé au Canada et 18 de plus que dans la province voisine de l'Ontario³⁶.

La réglementation du logement

La réglementation du logement est un autre type de politique qui n'est pas abordé dans les rapports de l'EFNA et de l'EFW. Cette réglementation, qui s'étend des obstacles à la construction, à l'aménagement du territoire, aux types de logements, et aux caractéristiques obligatoires du logement comme

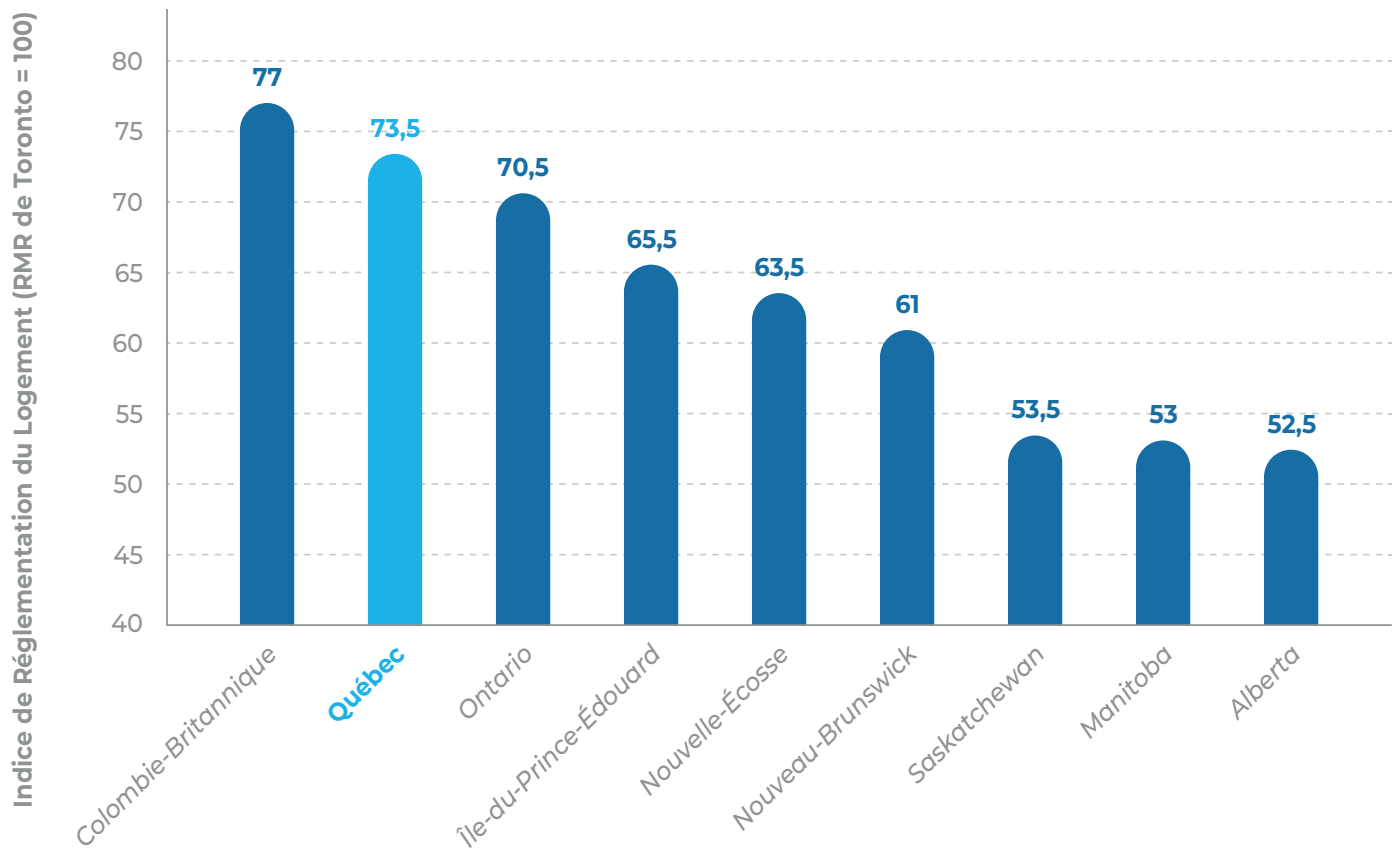
34. *Ibid.* p. 22-23 et 158.

35. Gabriel Giguère, « Jusqu'où doit-on décloisonner les métiers de la construction », Point, IEDM, mars 2024, p. 1.

36. *Idem.*

Figure 1-5

Classement provincial selon l'indice de réglementation du logement, 2023



Note : Terre-Neuve-et-Labrador est omise de l'indice de la SCHL.

Source : Calculs des auteurs. Société canadienne d'hypothèques et de logement, « Délais d'approbation liés à la diminution de l'abordabilité du logement », 13 juillet 2023.

le nombre minimum de places de stationnement, restreint la liberté économique. Son importance réside dans le fait que le logement représente une très grande part des dépenses des consommateurs. Cette réglementation impose donc un lourd fardeau à l'économie³⁷.

Malheureusement, il existe peu de données historiques sur la réglementation du logement par province au Canada (ou par État aux États-Unis). Pourtant, la question a pris suffisamment d'importance pour que la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) ait ressenti le besoin, en 2023, de proposer un certain nombre d'indicateurs, dont le délai de délivrance des per-

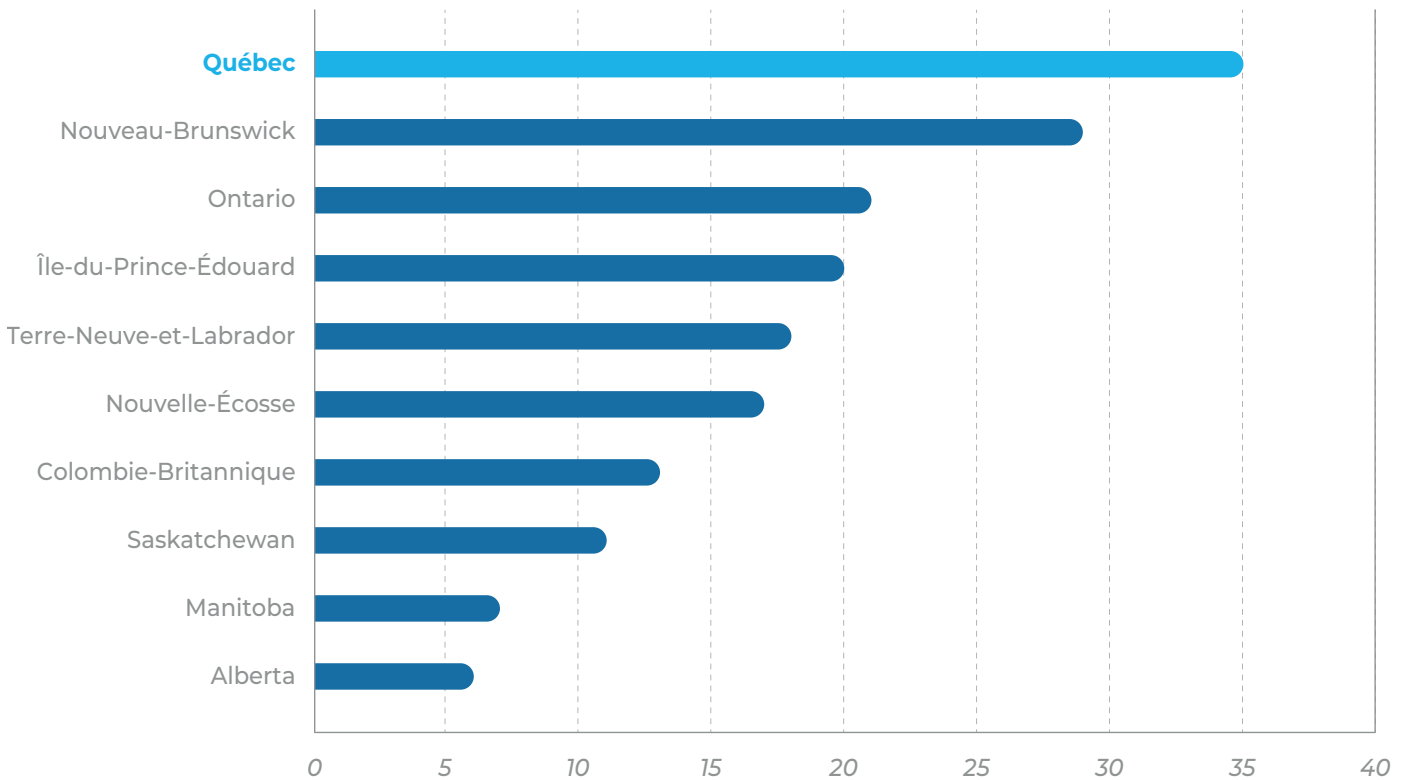
mis de construction et le niveau de réglementation foncière municipale, qui permettent de dresser un portrait clair de la situation à l'échelle provinciale.

Le Québec figure parmi les pires provinces à cet égard, immédiatement derrière la Colombie-Britannique. Selon un indice où la région du Grand Toronto, fortement réglementée, est évaluée à 100, la Colombie-Britannique obtient un score de 77, juste devant le Québec (73,5). Les provinces canadiennes les moins réglementées selon

37. Justin Callais et Vincent Geloso, *op. cit.*, note 32, p. 27-28.

Figure 1-6

Nombre total d'exceptions à l'Accord de libre-échange canadien, par province (2023)



Source : Krystle Wittevrongel et Gabriel Giguère, « Indice du leadership provincial en matière de commerce intérieur – Édition 2023 », Note économique, IEDM, novembre 2023, p. 2.

cet indice sont l'Alberta (52,5), le Manitoba (53) et la Saskatchewan (53,5)³⁸ (voir la Figure 1-5).

Les règles de zonage imposées par les municipalités aux constructeurs et aux propriétaires fonciers limitent leur liberté économique. Par exemple, toute personne souhaitant exploiter un commerce de détail dans un bâtiment zoné résidentiel ne sera tout simplement pas en mesure de le faire. Un indice réglementaire élevé n'affecte pas seulement la liberté économique des constructeurs et des propriétaires, il augmente également les prix immobiliers en général, les rendant moins accessibles aux jeunes et limitant ainsi leurs possi-

Certaines composantes importantes de la liberté économique ne sont pas prises en compte. Si l'on pouvait les inclure, le score de 2,67 du Québec en matière de liberté économique se détériorerait davantage.

bilités de s'établir là où ils peuvent toucher des revenus plus élevés.

Commerce interprovincial

Les barrières commerciales interprovinciales réduisent elles aussi la liberté économique des citoyens. Au Canada, ces barrières se traduisent par une augmentation de 7 % du coût des biens et

38. L'indice utilisé ici est une combinaison des deux indices de la SCHL. Calculs des auteurs. Société canadienne d'hypothèques et de logement, « Délais d'approbation liés à la diminution de l'abordabilité du logement », 13 juillet 2023.

Tableau 1-2

Facilité de faire des affaires au Canada	
Province	Score (sur 100)
Terre-Neuve-et-Labrador	58,98
Colombie-Britannique	58,68
Alberta	57,595
Manitoba	56,44
Nouvelle-Écosse	56,17
Québec	53,255
Ontario	51,68
Nouveau-Brunswick	50,74
Saskatchewan	44,09
Île-du-Prince-Édouard	S/O

Source : Centre for the Study of Economic Liberty, « Doing Business in North America », Arizona State University, 2021.

des services³⁹. L'Indice du leadership provincial en matière de commerce intérieur classe les provinces et les territoires en fonction du nombre de barrières existantes en matière de commerce interprovincial, quantifiées selon le nombre d'exceptions explicites à l'Accord de libre-échange canadien (ALEC).

Le Québec se classe systématiquement comme la pire province en termes de restrictions commerciales de ce type, soit 35 restrictions, sans en avoir éliminé une seule depuis l'entrée en vigueur de l'ALEC en 2017. Des provinces comparables comme l'Ontario et la Colombie-Britannique n'en comptent respectivement que 21 et 13, tandis que l'Alberta n'en a que 6 (voir la Figure 1-6). Ces nombreuses barrières commerciales entravent la liberté économique des Québécois, tant sur le plan des biens qu'ils peuvent consommer que sur le plan de leur liberté de travail.

39. Krystle Wittevrongel et Gabriel Giguère, « Indice du leadership provincial en matière de commerce intérieur – Édition 2023 », Note économique, IEDM, novembre 2023, p. 1.

Ces exigences limitent la capacité des individus à acquérir des compétences, et à gagner leur vie grâce à celles-ci, tout en permettant aux opérateurs en place de facturer des prix plus élevés aux consommateurs.

Réglementation sectorielle

Enfin, l'indice EFNA s'intéresse à la réglementation du marché du travail, mais omet un grand nombre d'autres types de réglementations qui limitent l'activité industrielle et la concurrence. Les entreprises doivent déposer des statuts auprès des autorités fédérales ou provinciales/territoriales pour la constitution d'une société et les changements de structure d'entreprise⁴⁰. Ces démarches

40. Jiong Tu, *The Impact of Regulatory Compliance Costs on Business Performance*, Innovation, Science and Economic Development Canada, Small Business Branch, octobre 2020, p. 2.

Tableau 1-3

Restrictions réglementaires en vigueur dans les provinces canadiennes, 2020	
Province	Nombre total de restrictions
Île-du-Prince-Édouard	14 436
Nouveau-Brunswick	19 396
Terre-Neuve-et-Labrador	19 908
Manitoba	25 015
Saskatchewan	28 371
Nouvelle-Écosse	34 152
Alberta	34 498
Colombie-Britannique	35 219
Québec	61 782
Ontario	76 507

Source : Mercatus Centre RegData Project, consultée le 12 juillet 2024.

impliquent des coûts de conformité qui peuvent être inutilement élevés. À cela s'ajoutent les coûts liés à l'obligation de déduire les cotisations de retraite, les cotisations d'assurance-emploi et l'impôt sur le revenu des chèques de paie des employés, ainsi qu'à la conservation des relevés d'emploi⁴¹. Une étude réalisée en 2020 par Industrie Canada a révélé que ces coûts réglementaires réduisaient la productivité du travail dans les petites entreprises tout en limitant leur capacité d'expansion⁴². Ils sont également susceptibles de limiter l'entrée dans les secteurs bien établis, dans la mesure où le fardeau est plus lourd pour les nouveaux acteurs que pour les entreprises en place⁴³.

Des organisations internationales telles que la Banque mondiale ont produit de nombreux indices de ces coûts de conformité réglementaire

Un indice réglementaire élevé augmente également les prix immobiliers en général, les rendant moins accessibles aux jeunes et limitant ainsi leurs possibilités.

dans la catégorie « facilité de faire des affaires »⁴⁴. Ces indices comprennent les coûts liés à la constitution d'une entreprise, à l'enregistrement des titres de propriété, à l'exécution des contrats, à la conformité fiscale et à l'obtention de divers permis⁴⁵. Jusqu'à très récemment, il n'existait aucun indice de ce type à l'échelon infranational. Heureusement, grâce à des chercheurs de l'Arizona State University, un indice similaire à

41. *Idem.*, p. 2.

42. *Idem.*, p. 19.

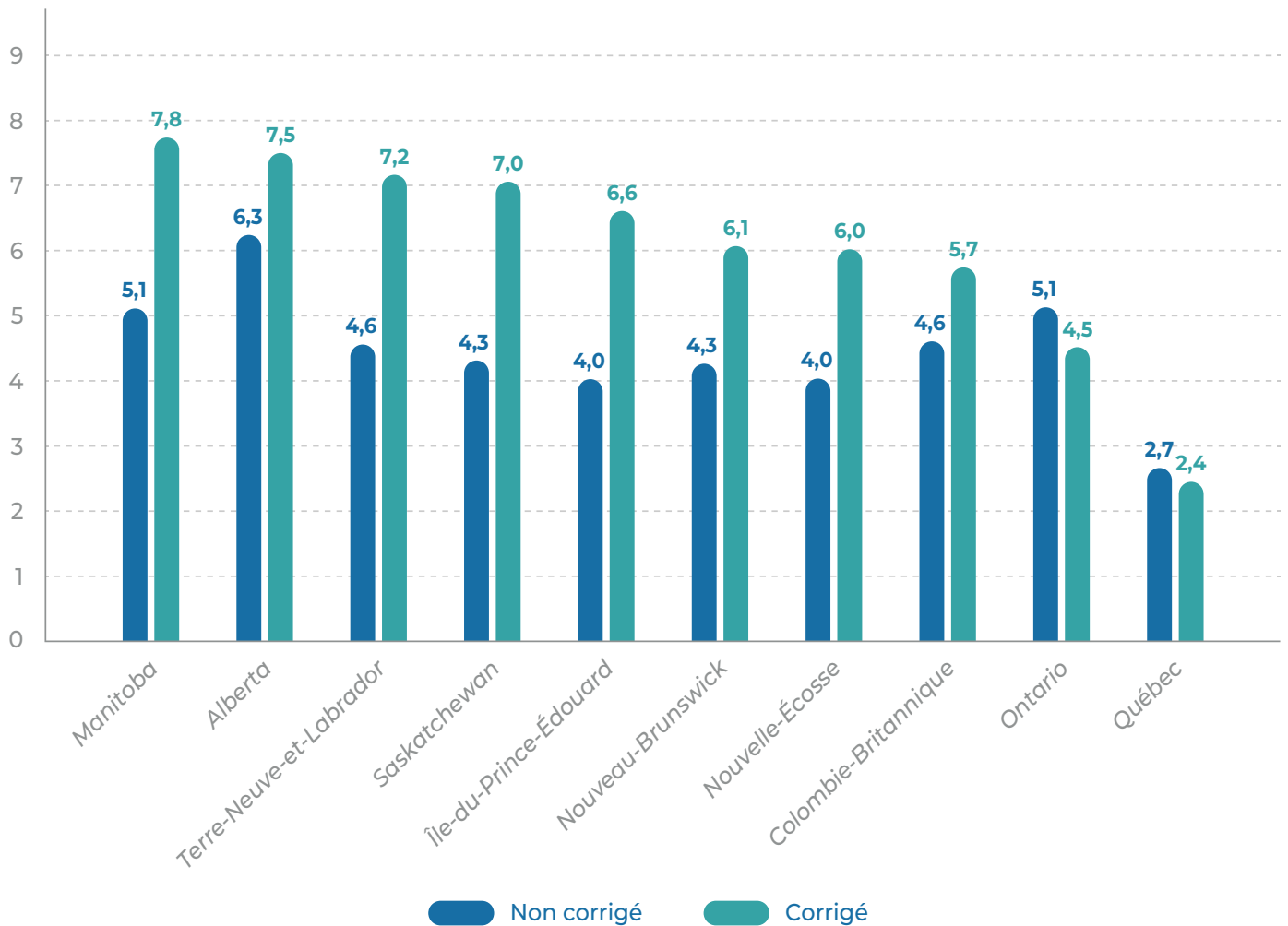
43. Simeon Djankov *et al.*, « The Regulation of Entry », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, no 1, février 2002, p. 2.

44. World Bank Group, Ease of Doing Business rankings, consultée le 12 juillet 2024; Simeon Djankov, « The Doing Business Project: How It Started: Correspondence », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 30, no 1, hiver 2016, p. 247-248.

45. World Bank Group, *Doing Business 2020: Economy Profile – Canada*, 2020, p. 19.

Figure 1-7

Indice de liberté économique des provinces canadiennes, 2021, non ajusté (bleu) et renforcé pour tenir compte des éléments manquants (turquoise)



Source : Calculs des auteurs. Voir les sources des Figures 1-5 et 1-6 et des Tableaux 1-1 à 1-3, ainsi que Dean Stansel et al., *Economic Freedom of North America 2023*, Institut Fraser, 2023.

celui de la Banque mondiale existe aujourd'hui⁴⁶, lequel attribue à la valeur 100 le plus faible niveau de coûts de conformité réglementaire. Il n'existe que peu de différences d'une province canadienne à l'autre, et le Québec se situe à peu près à mi-chemin du classement (voir le Tableau 1-2).

Ces coûts de conformité ne représentent qu'une petite partie du total des coûts liés à la réglemen-

tation des activités économiques. La réglementation contient souvent des termes restrictifs qui affectent les coûts de production des entreprises, comme « interdit », « ne doit pas » et « exige », mais ceux-ci sont difficilement mesurables. Les avancées en matière de logiciels de reconnaissance de texte ont permis de quantifier le degré de réglementation en comptant la fréquence de ces termes restrictifs au sein des textes de loi. Le projet RegData du Mercatus Centre de l'Université George Mason a entrepris cette démarche dans un premier temps pour les industries et les États

46. Centre for the Study of Economic Liberty, « Doing Business in North America », Arizona State University, 2021.

américains⁴⁷, puis l'a récemment élargie pour inclure les provinces canadiennes⁴⁸. Le Tableau 1-3 présente les résultats, qui montrent que le Québec affiche le deuxième plus grand nombre de restrictions au Canada (dépassé seulement par l'Ontario)⁴⁹.

Un indice de liberté économique amélioré

Ces éléments manquants peuvent uniquement être ajoutés à l'indice EFNA pour les années les plus récentes, de sorte qu'il est impossible de renforcer et d'améliorer l'indice sur une plus longue période. Cependant, il est possible d'incorporer ces éléments à l'indice pour l'année 2021. En suivant la même méthodologie que pour établir l'indice EFNA, nous constatons que la liberté économique du Québec est surévaluée selon l'indice conventionnel en raison des composantes manquantes. Les barres bleues de la Figure 1-7 représentent l'indice EFNA non ajusté, tandis que les barres orange représentent l'indice EFNA ajusté, qui tient compte du rôle de la certification professionnelle, de la réglementation du logement, des barrières commerciales interprovinciales et des restrictions réglementaires sectorielles.

Les barrières commerciales interprovinciales réduisent elles aussi la liberté économique des citoyens. Au Canada, ces barrières se traduisent par une augmentation de 7 % du coût des biens et des services.

Conclusion

L'analyse des différents indicateurs qui composent la liberté économique ne brosse pas un portrait très reluisant de la situation au Québec. Qu'il s'agisse des différents indicateurs de l'Economic Freedom of North America Index, du nombre de certifications professionnelles, de la lourdeur de la réglementation en matière de construction

résidentielle ou des obstacles au commerce, le Québec est toujours la province qui impose le plus, ou presque, de restrictions à la liberté économique.

Comme nous le verrons dans les chapitres suivants de ce Cahier de recherche, ce faible niveau de liberté économique se répercute très concrètement sur les opportunités économiques des Québécois, limitant leur capacité à améliorer leur milieu de vie et à accroître leurs revenus. Le gouvernement du Québec devra revoir la rigidité de son cadre réglementaire et le poids de son fardeau fiscal de manière à améliorer la mobilité du revenu au sein de la province, donnant ainsi aux Québécois une meilleure chance d'améliorer leur niveau de vie.

47. Patrick A. McLaughlin et Oliver Sherouse, « RegData 2.2: A panel dataset on US federal regulations », *Public Choice*, vol. 180, no 1, juillet 2019, p. 43-55.

48. Patrick A. McLaughlin, Scott Atherley et Stephen Strosko, « RegData Canada: An Overview », Mercatus Centre, George Mason University, février 2019.

49. Mercatus Centre RegData Project, consultée le 12 juillet 2024.

CHAPITRE 2

Qu'est-ce que la mobilité du revenu et dans quelle mesure y en a-t-il au Québec?

Dans ce cahier, nous nous intéressons à la « mobilité du revenu » afin de mieux cerner le concept global de « mobilité sociale », lequel renvoie à l'évolution de l'individu sur l'échelle sociale, que ce soit au cours de sa vie ou par rapport à sa classe sociale à la naissance⁵⁰. Avec les termes « échelle » ou « classe », on cherche à évoquer l'idée d'une forme de statut social, notion qu'un classement centile sur l'échelle du revenu n'exprime peut-être pas très bien.

Le problème, c'est qu'il est difficile de mesurer les « classes » avec constance et objectivité. Les indicateurs de la mobilité du revenu, quoique complexes techniquement, n'ont pas ce problème. Surtout, il n'existe à notre connaissance aucun cas où l'amélioration de la mobilité du revenu est associée à une *dégradation* de la mobilité sociale. En effet, tout progrès dans l'une se répercute généralement aussi dans l'autre. Comme elles ne divergent manifestement jamais, nous pouvons aisément supposer que la « mobilité du revenu » est une bonne approximation de la « mobilité sociale » (voir la Figure 2-1). C'est pourquoi nous nous attardons sur ce concept.

Les différents types de mobilité du revenu

Il existe deux principaux types de mobilité du revenu qui peuvent être calculés de façon inter ou intragénérationnelle : 1) la mobilité absolue et 2) la mobilité relative⁵¹. La mobilité absolue renvoie à l'amélioration du niveau de vie d'une personne par rapport à un point de référence donné. Si

l'évolution a lieu d'une génération à l'autre, le point de référence peut être le niveau de revenu de ses parents. Dans ce cas, il y a mobilité absolue lorsque son revenu dépasse celui de ses parents au même âge.

Par exemple, si une personne âgée de 40 ans en 2024 (donc née en 1984) gagne plus que ses parents à ce même âge, elle est en situation de mobilité absolue du revenu. Dans une perspective intragénérationnelle, on prendra plutôt comme point de comparaison la position sociale de cette personne quelques années auparavant. Par exemple : on dira qu'il y a eu mobilité sociale absolue si une personne âgée de 40 ans en 2024 est plus riche qu'en 2014, alors qu'elle avait 30 ans.

La mobilité absolue renvoie à l'amélioration du niveau de vie d'une personne par rapport à un point de référence donné.

Le deuxième type, appelé mobilité relative, fait référence au fait pour un individu d'atteindre un rang social supérieur par rapport à celui qu'avaient initialement ses parents. Dans ce cas, on s'intéresse au degré d'ascension d'une personne sur l'échelle du revenu.

La Figure 2-2 établit une comparaison avec la mobilité absolue d'un point de vue intergénérationnel. Imaginons une personne née dans le décile le plus pauvre (le 10 % inférieur) de la population. Si elle bénéficie d'une hausse de revenu de 50 % par rapport à celui de ses parents au même âge, elle connaîtra une mobilité relative *si, et seulement si*, cette augmentation est supérieure à l'augmentation moyenne dans la population. Elle restera dans le même décile que ses parents si tous les autres individus de la population enregistrent eux aussi une hausse de 50 % de leur revenu par rapport à leurs propres parents. Si elle bénéficie d'une plus grosse augmentation que le reste de la population, elle sortira du décile inférieur et sera en situation de mobilité à la fois relative et absolue. Pour plutôt examiner la mobilité relative intragénérationnelle, il suffirait de comparer la position d'une personne sur l'échelle du revenu au début et à la fin d'une période donnée (par exemple, 5, 10 ou 20 ans).

50. Ken Browne, *An Introduction to Sociology* (3^e édition), Polity Press, 2005, p. 39.

51. Nathan Deutscher et Bhashkar Mazumder, « Measuring Intergenerational Income Mobility: A Synthesis of Approaches », *Journal of Economic Literature*, vol. 61, no 3, septembre 2023, p. 988–1036; Robert Manduca et al., « Measuring Absolute Income Mobility: Lessons from North America and Europe », *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 16, no 2, avril 2024, p. 1–30; Raj Chetty et al., « The fading American dream: Trends in absolute income mobility since 1940 », *Science*, vol. 356, no 6336, 24 avril 2017, p. 398–406; Raj Chetty et al., « Where is the Land of Opportunity? The Geography of Intergenerational Mobility in the United States », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 129, no 4, 14 septembre 2014, p. 1553–1623.

Figure 2-1

La mobilité du revenu, un sous-ensemble de la mobilité sociale



Des deux types de mobilité du revenu, on a tendance à voir la « mobilité relative » comme la plus souhaitable socialement. Il est facile de comprendre pourquoi : une plus grande mobilité de ce type, surtout intergénérationnelle, implique que le statut socio-économique n'est pas héréditaire. Les inégalités de revenu persistantes peuvent être source de tension et d'instabilité sociales. Si une grande proportion de la population sent que le système économique lui permet de s'élever socialement, la cohésion sociale s'en trouvera améliorée. Il en résulte que réduire la persistance des inégalités de revenu peut favoriser la cohésion sociale, car les gens sont plus susceptibles de soutenir un système qu'ils estiment juste et équitable et d'y contribuer.

Il ne faut cependant pas traiter ces deux concepts isolément. En effet, l'amélioration de la mobilité *absolue* du revenu tend à se refléter sur la mobilité *relative* sur le long terme⁵². Ce qui explique

Si une grande proportion de la population sent que le système économique lui permet de s'élever socialement, la cohésion sociale s'en trouvera améliorée.

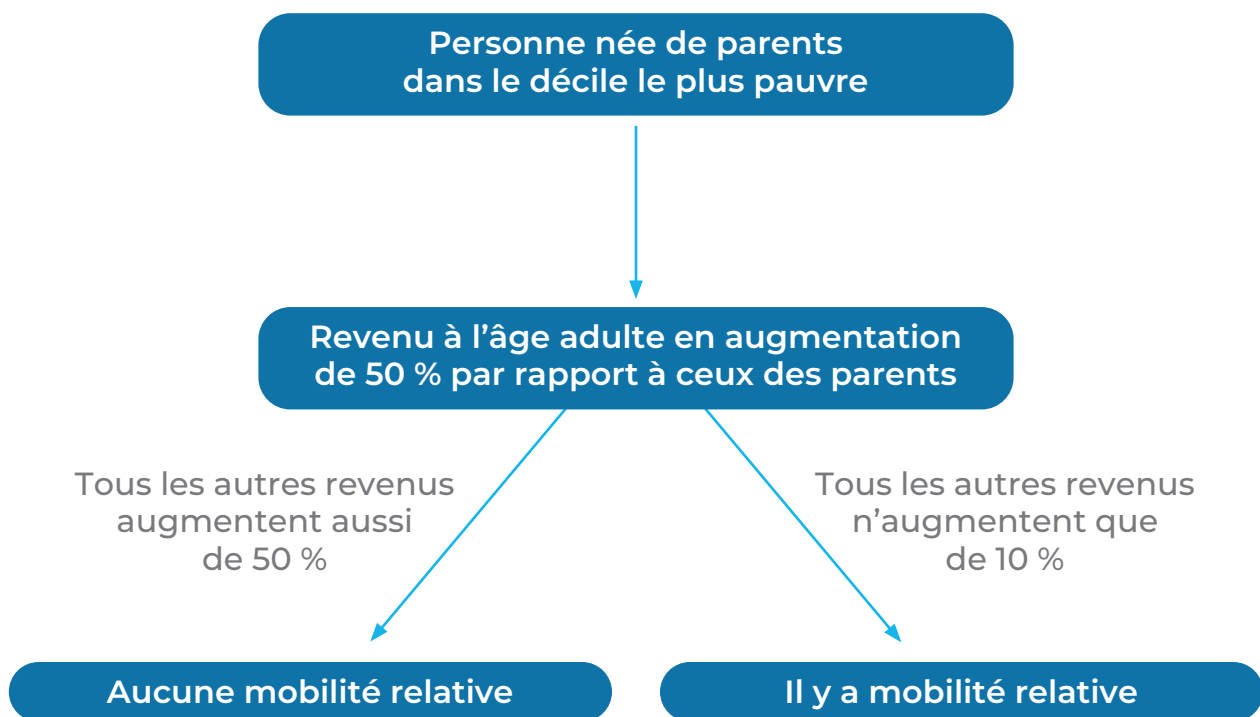
cette corrélation est qu'une mobilité absolue du revenu généralisée implique une croissance économique, laquelle est bien plus importante pour les personnes tout au bas de l'échelle du revenu. Tant et aussi longtemps qu'un dollar additionnel de revenu ouvrira plus de débouchés aux individus au pied de l'échelle qu'à ceux au sommet, la mobilité absolue *aujourd'hui* alimentera la mobilité relative *demain*.

Voyons deux exemples. D'abord, pensons à la demande en matière d'éducation. Plus les revenus croissent, plus les investissements dans l'éducation augmentent. Mais ce lien de dépendance est plus faible lorsque les niveaux de revenu sont *déjà*

52. Justin Callais et Vincent Geloso, « Intergenerational income mobility and economic freedom », *Southern Economic Journal*, vol. 89, no 3, 10 novembre 2022, p. 732–753.

Figure 2-2

Résumé des types de mobilité du revenu



élevés⁵³. Par conséquent, la demande en éducation des ménages à plus faible revenu est plus susceptible d'augmenter avec la croissance économique, ce qui se traduirait, à long terme, par une plus grande mobilité *relative* du revenu.

Ensuite, pensons au rôle que joue la spécialisation dans une économie. On dit souvent en économie que la portée de la spécialisation est limitée par la taille du marché, non seulement en termes de population, mais aussi du nombre de transactions qui s'y réalisent⁵⁴. Les échanges étant plus nom-

La demande en éducation des ménages à plus faible revenu est plus susceptible d'augmenter avec la croissance économique, ce qui se traduirait, à long terme, par une plus grande mobilité *relative* du revenu.

breux dans les sociétés riches, ils permettent une spécialisation accrue qui donne lieu, en retour, à davantage d'occasions de mobilité ascendante. Ainsi, la croissance économique ouvre des voies jusque-là inaccessibles aux plus pauvres.

Qu'en est-il au Québec?

Par rapport au reste du monde, le Canada a toujours connu de hauts taux de mobilité du

53. Les économistes disent que l'« élasticité-revenu de la demande en éducation » baisse en fonction du revenu. Ainsi, l'augmentation de 1 % du revenu des plus pauvres pourrait les inciter à dépenser 2 % plus dans l'éducation, comparativement à 0,5 % chez les plus fortunés. Pour un constat empirique, voir Keiji Hashimoto et Julia A. Heath, « Income elasticities of educational expenditure by income class: The case of Japanese households », *Economics of Education Review*, vol. 14, no 1, mars 1995, p. 63-71; Justin Callais, Vincent Geloso et Alicia Plemmons, « Economic Freedom and Intergenerational Educational Mobility », *Journal of Private Enterprise*, à paraître.

54. James M. Buchanan et Yong J. Yoon, *The Return to Increasing Returns*, University of Michigan Press, mars 1994; George J. Stigler, « The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market », *Journal of Political Economy*, vol. 59, no 3, juin 1951, p. 185-193.

Tableau 2-1

Mobilité relative de revenu depuis les années 1960, provinces canadiennes		
Probabilité pour un enfant dont les parents sont dans le quintile inférieur de l'échelle de revenu d'y rester à l'âge adulte		
	1963–1966	1982–1985
Île-du-Prince-Édouard	0,224	0,293
Alberta	0,259	0,317
Colombie-Britannique	0,263	0,32
Nouvelle-Écosse	0,266	0,322
Terre-Neuve-et-Labrador	0,272	0,328
Québec	0,272	0,333
Ontario	0,274	0,317
Nouveau-Brunswick	0,275	0,333
Saskatchewan	0,28	0,415
Manitoba	0,365	0,422
Corrélation entre le rang dans l'échelle de revenu des parents et ceux de leurs enfants adultes		
	1963–1966	1982–1985
Île-du-Prince-Édouard	0,182	0,182
Alberta	0,157	0,211
Colombie-Britannique	0,156	0,22
Nouvelle-Écosse	0,21	0,234
Terre-Neuve-et-Labrador	0,218	0,215
Québec	0,211	0,259
Ontario	0,183	0,231
Nouveau-Brunswick	0,222	0,267
Saskatchewan	0,182	0,294
Manitoba	0,284	0,319

Note : Les territoires ont été exclus.

Source : Marie Connolly et Catherine Haecck, « Online Appendix for Intergenerational Income Mobility Trends in Canada », *Revue canadienne d'économique*, vol. 57, no 1, 21 novembre 2023, Figure 7, p. 20; Marie Connolly et Catherine Haecck, *Idem.*, Figure A4, p. 5.

revenu⁵⁵. Mais au-delà de ce constat général, on observe de fortes divergences régionales, surtout au Québec, où la mobilité du revenu est relativement faible depuis le début de la Confédération⁵⁶.

Viennent étayer ce fait deux grandes études sur la mobilité *intergénérationnelle* du revenu ainsi qu'une troisième exploitant la Banque de données administratives longitudinales de Statistique Canada pour analyser la mobilité *intragénérationnelle* du revenu⁵⁷.

55. La performance relative du Canada fait débat. Certaines études montrent qu'il s'agit d'une économie moyenne, alors que d'autres montrent que le pays se trouve parmi les meilleurs : Luiza Antonie et al., « Intergenerational Mobility in a Mid-Atlantic Economy: Canada, 1871–1901 », *Journal of Economic History*, vol. 82, no 4, janvier 2021, p. 1003–1029; Miles Corak, « Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, no 3, été 2013, p. 79–102; Ambar Narayan et al., *Fair Progress?: Economic Mobility Across Generations Around the World, Equity and Development*, Washington, D.C., Banque mondiale, 2018.

56. Luiza Antonie et al., *ibid.*

57. Marie Connolly et Catherine Haecck, « Intergenerational income mobility trends in Canada », *Revue canadienne d'économique*, vol. 57, no 1, 21 novembre 2023, p. 5–26; Miles Corak, « The Canadian Geography of Intergenerational Income Mobility », *Economic Journal*, vol. 130, no 631, 29 mai 2019, p. 2134–2174; Xuelin Zhang, Habib Saani et Jackson Chung, *The evolution of income mobility in Canada: Evidence from the Longitudinal Administrative Databank, 1982 to 2012*, Statistique Canada, 3 mai 2016.

Tableau 2-2

Mesures de mobilité relative du revenu au Canada chez les personnes nées entre 1963 et 1970		
Probabilité pour un enfant dont les parents sont dans le quintile inférieur de se hisser au haut de l'échelle ou de rester dans le quintile inférieur à l'âge adulte		
	De pauvreté à richesse	Quintile inférieur à la naissance et à l'âge adulte
Terre-Neuve-et-Labrador	0,087	0,321
Île-du-Prince-Édouard	0,077	0,278
Nouvelle-Écosse	0,071	0,350
Nouveau-Brunswick	0,061	0,352
Québec	0,091	0,290
Ontario	0,141	0,284
Manitoba	0,076	0,414
Saskatchewan	0,141	0,277
Alberta	0,185	0,259
Colombie-Britannique	0,120	0,298

Source : Miles Corak, « The Canadian Geography of Intergenerational Income Mobility », *Economic Journal*, vol. 130, no 631, 29 mai 2019, p. 2134–2174.

Une étude particulièrement éclairante réalisée par Catherine Haeck et Marie Connolly de l'Université du Québec à Montréal a analysé les données fiscales d'individus nés entre le début des années 1960 et le milieu des années 1980⁵⁸. Les deux chercheuses ont comparé ces individus à leurs parents afin de calculer la probabilité qu'ils soient dans le dernier quintile (le 20 % inférieur) de la population à l'âge adulte si leurs parents étaient eux aussi dans ce quintile à leur naissance. Cela revient plus ou moins à évaluer la mobilité relative, car on cherche à déterminer si ces individus sont restés coincés dans la classe socio-économique de leur naissance ou s'ils sont parvenus à en sortir en grim pant l'échelle du revenu.

Selon cette étude, dont les résultats sont résumés dans le Tableau 2-1, la probabilité pour des Québécois nés de parents dans le dernier quintile entre 1963 et 1966 de rester dans ce quintile jusqu'à l'âge adulte était de 27,2 %. Pour les personnes nées entre 1982 et 1985, cette probabilité avait grimpé à 33,3 %. Cette probabilité avait toutefois augmenté partout au Canada, de sorte que

Le Canada a toujours connu de hauts taux de mobilité du revenu. Mais on observe de fortes divergences régionales, surtout au Québec, où la mobilité du revenu est relativement faible.

le Québec est resté en 6^e place tout au long de la période prise en compte par Haeck et Connolly.

Dans leurs résultats complémentaires⁵⁹, les auteures ont confirmé ce constat en s'intéressant à un autre indicateur de mobilité relative, soit la corrélation entre le rang dans l'échelle de revenu des parents et celui de leurs enfants adultes. Lorsque la corrélation est faible, c'est qu'il est difficile de prédire ce que sera le niveau de revenu d'une personne (dans le 1 % supérieur, par exemple) en observant uniquement le rang de ses parents. Plus le nombre se rapproche de zéro, plus la mobilité

58. Marie Connolly et Catherine Haeck, *ibid.*

59. Marie Connolly et Catherine Haeck, « Étude du lien entre la mobilité intergénérationnelle du revenu et le marché du logement au Canada », Groupe de recherche sur le capital humain, Université du Québec à Montréal, note 41.

Tableau 2-3

Mesures de mobilité intragénérationnelle du revenu au Canada, 2016–2021				
Avec revenu familial avant impôt				
	Pourcentage des déclarants dont le revenu a augmenté d'au moins 200 % (mobilité absolue)	Mobilité monétaire par habitant (mobilité absolue)	Pourcentage des déclarants qui ont grimpé plus de trois déciles (mobilité relative)	Mobilité de décile par habitant (mobilité relative)
Colombie-Britannique	41,6	1,141	23,1	2,051
Alberta	47	1,226	24,2	2,183
Saskatchewan	38,5	1,075	15,5	1,572
Manitoba	38,7	1,070	16,5	1,583
Ontario	39,1	1,089	20,5	1,878
Québec	36,3	1,006	20,1	1,787
Nouveau-Brunswick	30,0	0,877	12,5	1,372
Nouvelle-Écosse	33,1	0,948	14,4	1,495
Île-du-Prince-Édouard	36	1,013	17,2	1,738
Terre-Neuve-et-Labrador	27,6	0,855	12,9	1,412
Avec revenu familial après impôt				
Colombie-Britannique	40,4	1,108	24,7	2,146
Alberta	45,3	1,183	25,5	2,258
Saskatchewan	37,6	1,053	17	1,655
Manitoba	37,1	1,035	17,6	1,633
Ontario	37,8	1,052	21,4	1,939
Québec	34,3	0,961	20,2	1,797
Nouveau-Brunswick	28	0,846	12,8	1,387
Nouvelle-Écosse	30,8	0,903	14,1	1,478
Île-du-Prince-Édouard	33,3	0,963	16,7	1,752
Terre-Neuve-et-Labrador	25,9	0,82	13	1,414

Note : Cette source ne s'applique qu'aux déclarants dans le dernier décile.
Source : Statistique Canada, tableau 11-10-0059-01, consulté le 8 août 2024.

du revenu est grande. L'avantage de cet indicateur est qu'il tient compte de la mobilité sur toute l'échelle et qu'il porte non seulement sur les personnes au pied de l'échelle, mais aussi sur celles légèrement au-dessus et au milieu.

Cette tendance est corroborée par une étude de Miles Corak, qui a apporté une importante nuance en ventilant les résultats par divisions du recense-

ment plutôt que par provinces⁶⁰. Il a découvert que, pour les personnes nées entre 1963 et 1970, il y a eu une plus forte mobilité en Alberta, en Colombie-Britannique et dans le Sud-Ouest de l'Ontario⁶¹. Contrairement à ceux de Haeck et

60. Miles Corak, « The Canadian Geography of Intergenerational Income Mobility », *Economic Journal*, vol. 130, no 631, 29 mai 2019, p. 2134–2174.

61. *Ibid*, p. 2157.

Connolly, ses résultats tiennent compte aussi bien de la mobilité relative que de la mobilité absolue.

Ainsi, comme le montre le Tableau 2-2, les enfants nés dans les provinces les plus pauvres du Canada dans les années 1960 ont connu la plus forte mobilité relative du revenu. Cela coïncide avec le fait que les provinces les plus pauvres ont enregistré une croissance économique plus rapide que les provinces les plus riches entre 1945 et 2000⁶². Les chiffres les plus parlants sont ceux de la colonne « De pauvreté à richesse », qui indique la proportion d'individus nés dans le quintile inférieur qui ont atteint le quintile supérieur à l'âge adulte. Le Québec reste dans la moyenne.

Le dernier ensemble de données sur la mobilité du revenu n'est pas intergénérationnel. Il est tiré de la Banque de données administratives longitudinales de Statistique Canada⁶³. La banque de données mène des analyses sur de longues périodes en se basant sur des données individuelles de l'impôt sur le revenu (issues des formulaires de déclaration de revenus T1) tirées d'un échantillon correspondant à 20 % des déclarants. À partir de cet ensemble de données, Statistique Canada a créé des cohortes dans des intervalles récurrents de cinq ans (1982–1987, 1983–1988, etc.) et d'un an (1982–1983, 1983–1984, etc.) à compter de 1982. Cela nous donne une gamme de mesures longitudinales de mobilité du revenu, agrégées à l'échelle provinciale, qui ont permis de faire la lumière sur la mobilité relative et absolue.

Nous pouvons utiliser quatre mesures : 1) la part de la population dont l'augmentation du revenu dépasse une certaine proportion (50 % pour l'intervalle d'un an et 200 % pour l'intervalle de cinq ans); 2) le nombre moyen de changements de déciles (une mesure de la mobilité relative); 3) la proportion de sauts importants de déciles (au moins trois déciles); et 4) la mobilité monétaire par

habitant⁶⁴. Il est aussi possible de calculer ces mesures soit à l'aide du revenu du marché, soit du revenu après impôt.

Dans le Tableau 2-3 sont présentées ces quatre mesures de mobilité intragénérationnelle chez les individus ayant débuté leur parcours dans le dernier décile de l'échelle de revenu entre 2016 et 2021 (période la plus récente). Le portrait est semblable à celui dépeint par Haeck et Connolly et par Corak en ce qui a trait à la mobilité intergénérationnelle du revenu : les résultats du Québec sont moyens et la province est à la traîne par rapport à la plupart des provinces les plus peuplées. Notons par ailleurs que nous nous servons de la période 2016–2021, qui a été exceptionnellement favorable pour le Québec.

Les ménages québécois du dernier décile de revenu ont la plus faible mobilité de revenu des quatre grandes provinces, même avant que le gouvernement ne prenne sa part.

Sans l'impôt, le Québec est considéré comme une province moyennement performante. Toutefois, parmi les quatre provinces les plus peuplées, dont les économies sont les plus importantes, le Québec est à la traîne. Les ménages québécois du dernier décile de revenu ont ainsi la plus faible mobilité de revenu parmi les quatre grandes provinces, même avant que le gouvernement impose la population.

Lorsque le revenu familial est imposé, cette dynamique demeure sensiblement la même. Le Québec se situe toujours au dernier rang des grandes provinces canadiennes. Nous examinerons plus en détail l'impact de la liberté économique sur la mobilité sociale au chapitre 3.

62. Vincent Geloso, « The Historical Evolution of Canadian Living Standards », dans *Oxford Research Encyclopedia of Economics and Finance*, 20 juin 2022; Vincent Geloso, « Economic History of French Canadians », dans *Handbook of Cliometrics*, Cham: Springer International Publishing, 23 mai 2024, p. 285–312; Vincent Geloso, Vadim Kufenko et Klaus Prettnner, « Demographic Change and Regional Convergence in Canada », *Economics Bulletin*, vol. 36, no 4, 2016, p. 1904–1910.

63. Statistique Canada, tableau 11-10-0059-01 : Mobilité du revenu sur cinq ans, 10 novembre 2023. Statistique Canada, tableau 11-10-0061-01 : Mobilité de revenu sur un an, 10 novembre 2023.

64. La mobilité monétaire par habitant est définie comme la moyenne du changement absolu de revenu (en logarithme naturel) entre la première et la dernière année de chaque période.



CHAPITRE 3

Le lien entre la liberté économique et la mobilité du revenu

Une croyance populaire veut que la mobilité du revenu soit d'abord déterminée par l'environnement socio-économique d'un individu. Selon cette conception, les familles plus aisées sont mieux à même d'investir dans l'éducation de leurs enfants et dans d'autres ressources. Par conséquent, on s'imagine que taxer les plus fortunés et redistribuer les fonds aux familles moins nanties serait une façon efficace d'égaliser les chances⁶⁵. Or, selon le lauréat Nobel Gary Becker, il n'est pas clair que ce mécanisme fonctionne à tous coups⁶⁶. Il suggère que la liberté économique peut altérer cette relation et remet en question l'idée selon laquelle la mobilité du revenu dépend de nos origines socio-économiques.

La liberté économique peut créer une rupture dans la permanence du statut social de deux façons, illustrées par la Figure 3-1. Cette Figure montre également la trajectoire habituellement perçue comme une forme de fatalité, à savoir que les grandes inégalités d'aujourd'hui se traduiraient par une faible mobilité dans le futur. La première voie, celle qui est directe, est la plus simple à saisir. Elle suppose l'absence de tout obstacle ou contre-incitation venant entraver les efforts de mobilité ascendante des groupes à faible revenu. Cette voie directe accroît la mobilité tant relative qu'absolue du revenu.

Par exemple, les certifications professionnelles obligatoires, peuvent représenter des obstacles coûteux, car elles sont nécessaires pour accéder à des emplois mieux rémunérés. Pensons aussi aux règlements sur le zonage, qui font augmenter le coût des logements et limitent la possibilité de se loger en ville. Comme les grands centres urbains sont connus comme des zones d'opportunité économique, ces règlements constituent un frein

direct aux perspectives d'amélioration du niveau de vie des individus⁶⁷.

Un fardeau fiscal élevé peut aussi dissuader les gens de travailler, donc les empêcher d'acquérir de l'expérience professionnelle leur permettant de gravir les échelons, et également leur faire renoncer à se former et à acquérir des compétences supplémentaires. Il importe de comprendre que les diplômés sont un signal important pour des employeurs potentiels, car ils réduisent les coûts d'évaluation des compétences. Cela signifie qu'une personne qui ne complète pas l'ensemble du cursus d'un programme de formation profitera peu, voire pas du tout, du revenu additionnel que ces études étaient censées lui procurer⁶⁸.

L'absence de tout obstacle ou contre-incitation venant entraver les efforts de mobilité ascendante des groupes à faible revenu accroît la mobilité tant relative qu'absolue du revenu.

En outre, le retour sur investissement de l'éducation peut grandement varier⁶⁹, ce qui exacerbe l'un des grands effets de l'impôt sur la mobilité du revenu. Pour une personne indifférente au risque, des impôts élevés ne feront que réduire le degré de scolarité poursuivi. Les conséquences sont toutefois pires chez les gens plus réticents à prendre des risques, c'est-à-dire ceux qui craignent la variabilité des rendements et se soucient moins des rendements espérés. L'impôt exacerbe ce problème, puisqu'il réduit le rendement après impôts sur l'investissement en capital humain⁷⁰.

65. Miles Corak, « Income inequality, equality of opportunity, and intergenerational mobility », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, no 3, été 2013, p. 79-102; Oded Galor et Joseph Zeira, « Income distribution and macroeconomics », *Review of Economic Studies*, vol. 60, no 1, juillet 1992, p. 35-52.

66. Gary Becker, « Relation Between Schooling of Parents and Children ». Dans Gary Becker, Julio Elias, Casey Mulligan et Kevin Murphy, *The Economic Approach: Unpublished Writings of Gary S. Becker*, University of Chicago Press, 2023, p. 86.

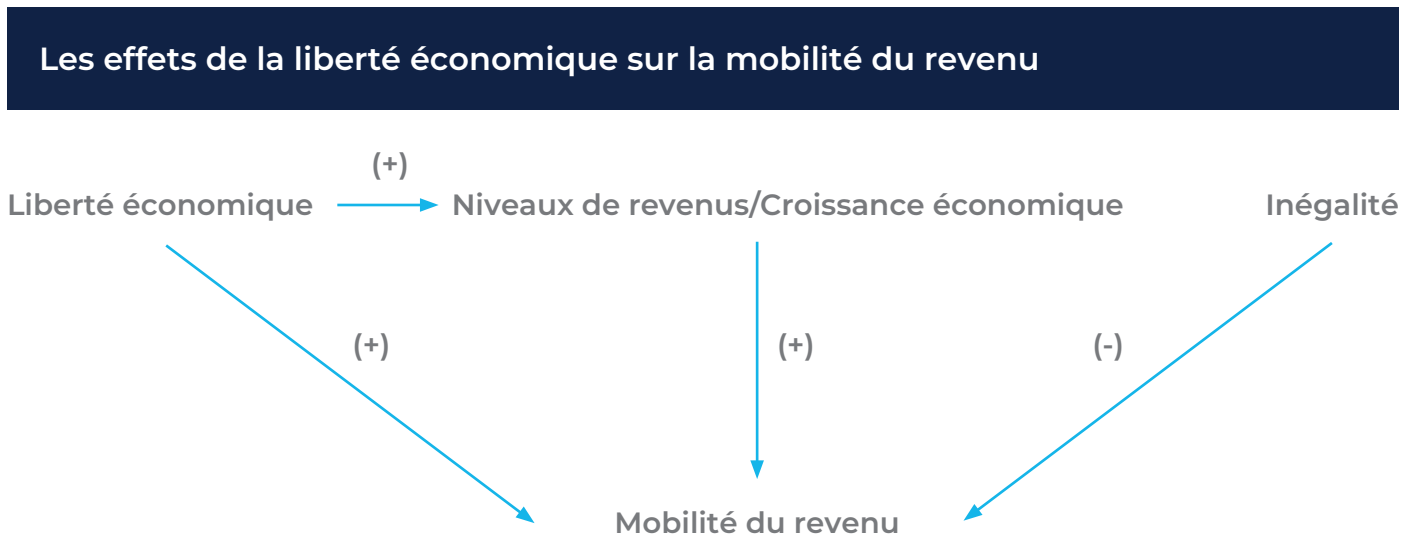
67. Jonathan Rothwell et Douglas Massey, « Geographic effects on intergenerational income mobility », *Economic Geography*, vol. 91, no 1, janvier 2015, p. 83-106; Orsetta Causa et Jacob Pichelmann, *Should I stay or should I go? Housing and residential mobility across OECD countries* (no 1626), Éditions de l'OCDE, octobre 2020.

68. David A. Jaeger et Marianne E. Page, « Degrees matter: New evidence on sheepskin effects in the returns to education », *The review of economics and statistics*, novembre 1996, p. 733-740.

69. Dan Anderberg et Fredrik Andersson, « Investments in human capital, wage uncertainty, and public policy », *Journal of Public Economics*, vol. 87, no 7-8, 2003, p. 1521-1537.

70. *Ibid.*; Kenneth Judd, « Taxes, uncertainty, and human capital », *American Economic Review*, vol. 88, no 2, 1998, p. 289-292.

Figure 3-1



Source : Repris avec adaptation de Justin Callais et Vincent Geloso, « Intergenerational income mobility and economic freedom », *Southern Economic Journal*, vol. 89, no 3, novembre 2022, p. 732–753.

Cette concomitance entre risque accru et rendement net inférieur en raison de l'impôt peut mener à un sous-investissement dans l'éducation, particulièrement chez les personnes plus réticentes à prendre des risques. Si, comme les études semblent l'indiquer, les individus au bas de l'échelle de revenus sont plus réticents à prendre des risques, alors l'impôt ne ferait que les confiner dans leur statut socio-économique⁷¹.

Un fardeau fiscal élevé peut dissuader les gens de travailler, donc les empêcher d'acquérir de l'expérience professionnelle leur permettant de gravir les échelons.

Ce sont là des exemples du lien direct qui existe entre la liberté économique et la mobilité du revenu. Cela dit, il existe aussi un lien indirect qui passe par la croissance économique. La première composante de cette autre voie est bien connue des économistes. En 2022, Robert Lawson a étudié quelque 1300 articles scientifiques empiriques

sur la liberté économique. Sur des sujets liés au développement économique, tels que les niveaux de revenus, la croissance des revenus, l'investissement et l'entrepreneuriat, il a constaté que la grande majorité des études montraient que la liberté économique avait un effet positif (voir le Tableau 3-1)⁷².

Si la liberté économique enrichit les nations, il s'ensuit donc qu'elle augmente aussi la mobilité *absolue*. Cela va de soi. Certains peuvent néanmoins être tentés de dire que ce n'est pas pertinent dans le cas de la mobilité *relative*, mais cela reposerait sur une hypothèse irréaliste et erronée, soit celle voulant qu'un dollar supplémentaire de revenu apporterait les mêmes opportunités aux riches et aux pauvres.

Prenons comme exemple la demande en matière d'éducation. Si elle augmente de pair avec le revenu, alors des niveaux élevés de revenus conduiraient à un investissement accru dans l'éducation. Il est toutefois démontré que des hausses de revenus chez ceux et celles qui ont *déjà des revenus substantiels* ont peu d'effet sur la demande.

72. Ce constat se reflète dans de récents travaux : Robert Lawson, Vincent Miozzi et Meg Tuszynski, « Economic freedom and growth, income, investment, and inequality: A quantitative summary of the literature », *Southern Economic Journal*, vol. 90, no 4, janvier 2024, p. 1099–1135.

71. Johannes Haushofer et Ernst Fehr, « On the psychology of poverty », *Science*, vol. 344, no 6186, mai 2014, p. 862–867.

Tableau 3-1

Synthèse des effets de la liberté économique sur le développement selon la littérature			
	Positifs	Neutres	Négatifs
Entrepreneuriat	62,9 %	34,3 %	2,9 %
Croissance des revenus	66,3 %	32,6 %	1,1 %
Niveau de revenus	72,5 %	27,5 %	0,0 %
Investissements	58,5 %	38,5 %	3,1 %

Source : Robert Lawson, « Economic Freedom in the Literature: What Is It Good (Bad) For? », *Economic Freedom of the World: 2022 Annual Report*, Institut Fraser, 2024, pp. 187–19.

Autrement dit, l'augmentation de 1 % du revenu d'une personne au bas de l'échelle a une plus grande influence sur la demande en éducation que la même augmentation pour une personne au haut de l'échelle⁷³. C'est pourquoi Becker conteste ce point de vue fataliste. En améliorant le niveau de vie *absolu* de tous, nous améliorons vraisemblablement davantage les débouchés des plus défavorisés que ceux des mieux nantis.

De plus, les sociétés riches ont tendance à générer une plus forte spécialisation. C'est ce qu'une nouvelle vague en recherche économique appelle la « complexité économique » en raison du plus grand nombre de liens commerciaux complexes entre les agents économiques⁷⁴. Cette spécialisation implique une *multiplication des occasions* que les individus peuvent saisir.

À titre d'exemple, imaginons une société agricole dotée d'un petit secteur manufacturier ne produisant qu'un seul type de bien. Dans cette économie, les personnes désireuses d'améliorer leurs conditions ne peuvent qu'espérer passer d'un emploi à faible salaire en agriculture à un emploi mieux rémunéré dans la production de ce bien. C'est le seul chemin possible. Si, pour une quelconque raison, cette option n'est pas envisageable (par exemple, par manque de force physique pour travailler dans une usine), ces personnes n'auront pas d'autres possibilités. Néanmoins, à mesure

que des secteurs voient le jour, émergent aussi de nouvelles possibilités qui sont potentiellement mieux adaptées à ces personnes, ce qui ouvre les portes à la mobilité économique.

Les preuves empiriques

Les effets directs et indirects de la liberté économique sur la mobilité tant absolue que relative ont récemment fait l'objet de nombreuses études empiriques qui ont démontré que la liberté économique joue effectivement un grand rôle dans la mobilité du revenu.

La somme des effets directs et indirects de la liberté économique – en particulier ceux liés aux droits de propriété et à la réglementation – pèsent bien plus lourd que les effets des inégalités.

Dans une étude récente, deux chercheurs, dont l'un des auteurs de ce cahier, ont étudié un ensemble de données estimant la mobilité intergénérationnelle relative du revenu des individus nés dans les années 1980, dans plus d'une centaine de pays⁷⁵. Ils soutiennent que la somme des effets directs et indirects de la liberté économique – en particulier ceux liés aux droits de propriété et à la réglementation – pèsent bien plus lourd que les effets des inégalités.

73. Keiji Hashimoto et Julia A. Heath, « Income elasticities of educational expenditure by income class: The case of Japanese households », *Economics of education review*, vol. 14, no 1, 1995, p. 63–71.

74. César A. Hidalgo et Ricardo Hausmann, « The building blocks of economic complexity », *Proceedings of the national academy of sciences*, vol. 106, no 26, juin 2009, p. 10570–10575.

75. Justin Callais et Vincent Geloso, « Intergenerational income mobility and economic freedom », *Southern Economic Journal*, vol. 89, no 3, novembre 2022, p. 732–753.

En effet, ils ont découvert qu'un point supplémentaire dans l'indice de liberté économique (échelle de 0 à 10) augmente à lui seul de 15,9 % à 21,5 % la mobilité relative du revenu par la seule voie indirecte. En ajoutant la voie directe, ils ont constaté que l'effet cumulatif de ce point supplémentaire donnait lieu à une augmentation entre 21,7 % et 27,5 % de la mobilité relative du revenu. Leurs travaux font écho aux résultats d'études antérieures qui ne pouvaient examiner qu'un plus petit nombre de pays⁷⁶.

Ces mêmes constats ont été observés à l'intérieur des États-Unis. En utilisant à la fois la mobilité absolue et relative du revenu entre générations (pour les personnes nées entre 1978 et 1983, comparativement à leurs parents), trois chercheurs, dont l'un des auteurs de ce cahier, ont remarqué que les individus ayant grandi dans les régions des États-Unis où la liberté économique est la plus grande bénéficiaient d'une plus grande mobilité du revenu que ceux des régions où cette liberté était la plus faible⁷⁷. Il est aussi important de noter que, tout comme dans l'étude internationale précédemment cités, ils ont constaté que les effets de la liberté économique l'emportaient sur ceux des inégalités.

Bien que fort convaincantes, ces études sont toutefois limitées du fait qu'elles s'appuient sur la mobilité intergénérationnelle du revenu⁷⁸. En effet, elles examinent des échantillons à des périodes données, ce qui rend plus difficile l'évaluation des effets de la liberté économique sur l'évolution de la mobilité du revenu. En revanche, les études portant sur la mobilité intragénérationnelle du revenu permettent de contourner cette difficulté (et bien d'autres), car il existe de nombreuses estimations au sein de pays donnés de la mobilité du revenu sur plusieurs décennies. Heureusement, dans un contexte de recommandations de politiques publiques canadiennes, les

trois principales études sur le sujet visant se basent sur des données spécifiques au Canada.

La première de ces études a été menée par deux chercheurs, dont l'un des auteurs de ce cahier⁷⁹. En utilisant les données de Statistique Canada sur la mobilité du revenu abordées dans le deuxième chapitre, ils ont pu mesurer les effets de la liberté économique sur la mobilité du revenu (tant relative qu'absolue) des individus appartenant aux 10 % les plus pauvres de chacune des provinces entre 1982 et 2018. Ils ont remarqué que chez les personnes du décile dont le revenu était le plus faible, la liberté économique favorisait grandement la mobilité du revenu.

Si le Québec avait été aussi libre économiquement que l'Alberta, il aurait inversé le déclin dans la mobilité du revenu que la province a connu entre 1982 et 2018.

L'incidence sur la mobilité relative, calculée au moyen du nombre de déciles qu'a gravi une personne, était particulièrement révélatrice. Les chercheurs ont découvert que l'ajout d'un point dans l'indice de liberté économique se traduisait par une augmentation de la mobilité du revenu de 0,08⁸⁰. Pour démontrer la pertinence de cet effet, ils ont montré que, si le Québec avait été aussi libre économiquement que l'Alberta, il aurait inversé le déclin dans la mobilité du revenu que la province a connu entre 1982 et 2018⁸¹.

La deuxième étude, intitulée « Poverty Spells and Economic Freedom »⁸², réalisée par les mêmes chercheurs, porte sur la mobilité du revenu chez des personnes déjà en situation de pauvreté, c'est-à-dire celles tout au bas de l'échelle. Ils ont examiné les effets de la liberté économique sur la durée des périodes de pauvreté, la capacité d'en

76. Christopher J. Boudreaux, « Jumping off of the Great Gatsby curve: how institutions facilitate entrepreneurship and intergenerational mobility », *Journal of Institutional Economics*, vol. 10, no 2, 2014, p. 231–255; John A. Bishop, Liu Haiyong et Juan Gabriel Rodríguez, « Cross-Country Intergenerational Status Mobility: Is there a Great Gatsby Curve? », *Research on Economic Inequality*, vol. 22, 2014, p. 237–249.

77. Justin Callais, Vincent Geloso et Alicia Plemmons, *Intergenerational Mobility, Social Capital, and Economic Freedom*. Working Paper, Archbridge Institute, octobre 2023.

78. Pour en savoir plus, voir Justin Callais et Vincent Geloso, *Wealth Generation: How to Boost Income Mobility in the UK*, Institute for Economic Affairs, février 2024, p. 18–19.

79. James Dean et Vincent Geloso, « Economic freedom improves income mobility: evidence from Canadian provinces, 1982–2018 », *Journal of Institutional Economics*, vol. 18, no 5, novembre 2021, p. 807–826.

80. *Ibid.*, p. 820.

81. *Ibid.*, p. 815 et 823.

82. James Dean et Vincent Geloso, « Poverty spells and economic freedom: Canadian evidence », *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 224, août 2024, p. 282–296.

sortir, le risque d'y tomber et le degré d'inéluçabilité⁸³.

Ils ont constaté que l'ajout d'un point de liberté économique réduisait la période de pauvreté d'environ 1,6 semaine, le taux de persistance extrême de la pauvreté (soit plus de huit ans dans la pauvreté) de 0,48 point de pourcentage et le taux d'entrée dans la pauvreté de 0,15 point de pourcentage. Le taux de sortie, quant à lui, a augmenté de 1,45 point de pourcentage⁸⁴. Ces résultats plus ciblés concordent avec ceux d'autres recherches. Fait intéressant, les chercheurs ont aussi noté que les dépenses gouvernementales sous la forme de transferts à des individus n'avaient aucun effet sur leur capacité à sortir de la pauvreté de manière permanente, tandis que les hauts taux d'imposition ont un effet⁸⁵. En fin compte, cela signifie que les régimes d'imposition et de redistribution ont fait plus de tort que de bien.

La troisième étude, dirigée par quatre chercheurs, dont l'un des auteurs de ce cahier, est la plus concluante des trois⁸⁶. Contrairement aux précédentes, qui analysaient les relations sans examiner les causes, cette étude tient compte des importantes réformes pro-marché menées par le gouvernement de l'Alberta entre 1992 et 2006⁸⁷. Ces réformes, comprenant notamment des mesures d'austérité budgétaire, de déréglementation, la diminution des impôts et la privatisation de sociétés d'État, ont grandement stimulé la liberté économique⁸⁸.

À l'aide des données sur la mobilité intragénérationnelle du revenu mentionnées dans le chapitre précédent, les auteurs ont comparé l'Alberta aux autres provinces qui n'avaient pas mené des réformes si étendues. Ainsi, il leur a été possible

d'estimer quelle serait la mobilité du revenu de l'Alberta sans ces réformes et donc d'en évaluer les retombées.

Les chercheurs ont constaté que, sur l'ensemble des composantes de la mobilité du revenu, les réformes avaient un effet soit positif, soit nul. Dans les cas d'une mobilité du revenu sur cinq ans, les résultats étaient globalement positifs, et le pourcentage de personnes du dernier décile ayant gravi plus de trois déciles dans la répartition des revenus a grimpé de 7,6 à 12 points de pourcentage⁸⁹. La proportion de la population dont les revenus ont crû de plus de 200 % sur cinq ans a augmenté d'approximativement 5,6 à 11,9 points de pourcentage. Ces résultats sont robustes et ont résistés à de nombreux tests de validation⁹⁰.

Les dépenses gouvernementales sous la forme de transferts à des individus n'avaient aucun effet sur leur capacité à sortir de la pauvreté de manière permanente.

Il existe aussi plusieurs études axées sur les sous-composantes particulières de la liberté économique. Par exemple, une équipe de chercheurs de la West Virginia University a pu vérifier si les certifications professionnelles obligatoires – qui ont à voir avec le volet réglementaire de la liberté économique – diminuaient la mobilité du revenu. Plus précisément, l'équipe de chercheurs s'est penchée sur la certification pour les emplois à revenu faible ou moyen (c'est-à-dire pas pour les médecins ou avocats). Ils ont trouvé qu'entre 1993 et 2012, période qui a vu le nombre de certifications professionnelles doubler, la mobilité absolue ascendante du revenu a diminué d'entre 1,6 % et 6,25 %⁹¹.

Les plus récents travaux d'autres chercheurs, dont l'un des auteurs de ce cahier, ont élargi la portée de ces résultats en les confrontant aux effets d'importantes perturbations économiques externes sous la forme de l'automatisation industrielle, qui

83. Un résumé de cette étude se trouve dans une récente publication de l'IEDM : James Dean et Vincent Geloso, *La liberté économique réduit la pauvreté: l'expérience canadienne*, Note économique, IEDM, mai 2024.

84. *Ibid.*, p. 3.

85. James Dean et Vincent Geloso, *op. cit.*, note 80, p. 287 et 292.

86. Justin T. Callais, Vincent Geloso, Alicia Plemmons et Chandler S. Reilly, *Income Mobility, Austerity and Liberalization: Evidence from Alberta's Reforms in the 1990s*, Working Paper, George Mason University Department of Economics, 2024. Remarque : Dans une version précédente de l'article, Reilly ne figure pas parmi les auteurs.

87. Un résumé de cette étude se trouve dans une récente publication de l'IEDM : Justin Callais, Vincent Geloso et Alicia Plemmons, *Les réformes de marché favorisent la mobilité du revenu : l'exemple de l'Alberta*, Note économique, IEDM, 2024.

88. *Ibid.*, p. 2.

89. *Ibid.*, p. 4.

90. *Ibid.*

91. Brian Meehan, Edward Timmons, Andrew Meehan et Ilya Kukaev, « The effects of growth in occupational licensing on intergenerational mobility », *Economics Bulletin*, vol. 39, no 2, juin 2019, p. 1516–1528.

supprime des perspectives d'emploi pour les personnes au bas de l'échelle. Ils ont découvert que les certifications professionnelles réduisaient grandement la mobilité du revenu, dans une plus grande proportion que ce que laissait entendre l'étude de l'équipe de la West Virginia University. Qui plus est, ils ont noté que les secteurs moins réglementés étaient beaucoup moins touchés par l'essor de l'automatisation industrielle, ce qui laisse croire que les secteurs moins réglementés étaient plus à même de s'adapter aux perturbations externes⁹².

Dans les régions où la liberté économique prévaut, la persistance d'une position dans l'échelle de revenus d'une génération à l'autre est beaucoup moins systématique.

Il existe aussi des preuves qui confirment indirectement le rôle de la liberté économique dans l'augmentation de la mobilité du revenu. Les règlements sur l'habitation sont bien connus pour le rôle qu'ils jouent dans l'augmentation des coûts du logement dans les villes⁹³, et les villes sont réputées pour favoriser la mobilité du revenu. Ainsi, l'augmentation des coûts de logement par la réglementation nuit à la mobilité du revenu⁹⁴. Si cette corrélation est juste, alors le resserrement des règlements sur l'utilisation des terres dans les villes canadiennes et américaines depuis les années 1980 devrait être associé à une baisse de la mobilité du revenu. La vaste littérature sur ces deux phénomènes semble confirmer le lien entre

(faible) liberté économique et (faible) mobilité du revenu⁹⁵.

Le constat qui émerge, généralement, c'est que la liberté économique est un puissant moteur de mobilité du revenu. Dans les régions où la liberté économique prévaut, la persistance d'une position dans l'échelle de revenus d'une génération à l'autre est beaucoup moins systématique.

92. Vincent Geloso, Alicia Plemmons et Pradyot Sharma, *Income Mobility, Automation and Occupational Licensing*, Working Paper, George Mason University Department of Economics, juillet 2024.

93. Pour en savoir plus, voir Vincent Geloso et Gabriel Giguère, *Comment la réglementation a rendu Montréal inabordable*, Point, IEDM, juillet 2024.

94. Douglas Sutherland, *Modernising state-level regulation and policies to boost mobility in the United States* (no 1628). Éditions de l'OCDE, novembre 2020; Kevin Erdmann, Salim Furth et Emily Hamilton, « The Link Between Local Zoning Policy and Housing Affordability in America's Cities », *Mercatus Policy Brief*, mars 2019. Voir aussi Benjamin Stutts, *Essays in Urban Economics*, PhD Thesis, Southern Methodist University; Rothwell et Massey, *op. cit.*, note 67.

95. Scott Beyer, *Market Urbanism: A Vision for Free Market Cities*, Market Urbanism Reports, 2021; Alain Bertaud, *Order without Design: How Markets Shape Cities*, MIT Press, 2018; Raj Chetty, Nathaniel Hendren, Patrick Kline et Emmanuel Saez, « Where is the land of opportunity? The geography of intergenerational mobility in the United States », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 129, no 4, septembre 2014, p. 1553–1623; Raj Chetty, David Grusky, Maximilian Hell, Nathaniel Hendren, Robert Manduca et Jimmy Narang, « The fading American dream: Trends in absolute income mobility since 1940 », *Science*, vol. 356, no 6336, avril 2017, p. 398–406.

CHAPITRE 4

Recommandations de politiques publiques pour une meilleure mobilité des revenus au Québec

Compte tenu de la mobilité sous-optimale des revenus au Québec, qui peut s'expliquer en grande partie par les niveaux inférieurs de liberté économique de la province⁹⁶, des changements de politique publique sont nécessaires pour favoriser une société plus mobile sur le plan économique. L'objectif de ce chapitre est de formuler plusieurs de ces recommandations dans le but d'améliorer la mobilité des revenus des Québécois en augmentant la liberté économique.

Recommandation 1 : Mettre en place un comité d'examen des dépenses dans le but de réduire de façon importante les dépenses publiques, notamment en réduisant les effectifs du secteur public.

Premièrement, le niveau des dépenses publiques est beaucoup plus élevé au Québec que dans les autres grandes provinces. Ces dépenses représentant 50 % de la taille de l'économie québécoise (voir la Figure 1-2), le gouvernement se doit de les réduire. Il convient de noter qu'une grande partie de ces dépenses n'est pas liée aux « politiques sociales » (c'est-à-dire aux mesures de redistribution), mais elle est plutôt consacrée à des mesures telles que les subventions à l'industrie⁹⁷ et la fourniture de services publics qui pourraient être confiés de manière plus efficace au secteur privé. Pour ce faire, le gouvernement du Québec doit mettre en place un comité d'examen des dépenses dont l'objectif est de réduire de façon importante les dépenses publiques.

Malgré l'intention déclarée du gouvernement du Québec de mettre en place une stratégie de gestion des dépenses⁹⁸, tel que recommandé par l'IEDM⁹⁹, rien ne garantit qu'une telle initiative se traduira

par des propositions qui soient suffisamment ambitieuses. Un comité d'examen efficace devra passer au peigne fin tous les programmes gouvernementaux qui pèsent lourdement sur les finances publiques du Québec. Il devra également passer en revue tous les postes du secteur public québécois pour s'assurer que chacun d'entre eux est bien nécessaire.

Étant donné que l'effectif du secteur public du Québec a augmenté depuis que le gouvernement Legault a pris le pouvoir en 2018 de 72 806 employés¹⁰⁰, il s'agit d'un volet essentiel à inclure dans l'examen des dépenses. La rémunération des employés du secteur public représente une part importante des dépenses gouvernementales. Dans le budget 2024-2025 du gouvernement du Québec, les dépenses en rémunération représentent à elles seules 60,2 milliards de dollars, soit 48,4 % des dépenses de programmes¹⁰¹.

Un comité d'examen efficace devra passer au peigne fin tous les programmes gouvernementaux qui pèsent lourdement sur les finances publiques du Québec.

La révision des dépenses devra être mise en œuvre avec détermination, à l'instar de celle réalisée par l'ancien gouvernement Harper au niveau fédéral. Cette initiative avait permis d'économiser cinq milliards de dollars par an, notamment par une baisse des budgets de fonctionnement, qui représentaient 6,9 % des dépenses des ministères¹⁰². Appliqué au Québec sur la base des dépenses budgétaires de 2024-2025¹⁰³, ce niveau d'économies réalisées par le gouvernement fédéral

96. Justin Callais et Vincent Geloso, *op. cit.*, note 2, p. 15-16.

97. Statistique Canada, Table: 10-10-0017-01 - Statistiques de finances publiques canadiennes pour les administrations publiques provinciales et territoriales (x 1 000 000), consulté le 15 août 2024.

98. Gouvernement du Québec, « Budget de dépenses 2024-2025 », communiqué de presse, mars 2024, p. 4.

99. Gabriel Giguère et Renaud Brossard, « Québec doit garder le cap vers l'équilibre budgétaire », Point, IEDM, mars 2024, p. 2.

100. Calcul des auteurs. Gouvernement du Québec, *Budget de dépenses 2024-2025 – Stratégie de gestion des dépenses – Information additionnelle*, p. A-16; Gouvernement de Québec, *Budget des dépenses 2023-2022 – Stratégie de gestion des dépenses – Information additionnelle*, p. 122.

101. Gouvernement du Québec, *Budget des dépenses 2024-2025 – Stratégie de gestion des dépenses – Information additionnelle*, *op. cit.*, note 100, p. B-35.

102. Gouvernement du Canada, *Plan d'action économique 2012 – Croissance de l'emploi et prospérité à long terme*, 19 mars 2012, p. 213; Gabriel Giguère et Renaud Brossard, *op. cit.*, note 99.

103. Calcul des auteurs. $147,815(\text{M}\$) \times 0,069 = 10,199(\text{M}\$)$; *Gouvernement du Québec, Budget 2024-2025 – Priorités en santé et en éducation – Plan budgétaire*, mars 2024, p. G.51.

permettrait de réduire de 10,2 milliards de dollars les dépenses récurrentes de la province.

La réduction des effectifs de la fonction publique fédérale mise de l'avant par l'ex-premier ministre Jean Chrétien, qui a consisté à revoir en profondeur les dépenses et la mission de l'État, devrait également être regardée de près par le gouvernement du Québec¹⁰⁴. La diminution la plus substantielle a eu lieu entre 1994 et 1999, lorsque son gouvernement a réduit l'effectif fédéral de 17,4 %, soit de 42 768 emplois¹⁰⁵. En appliquant ces réductions dans les mêmes proportions à la fonction publique québécoise – qui représente une faible proportion de l'ensemble des employés du secteur public québécois –, on obtiendrait une réduction de 13 651 postes¹⁰⁶.

Les subventions à l'industrie constituent un autre domaine qui mérite d'être examiné de près. En 2023-24, les dépenses totales du ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie s'élevaient à 4,2 milliards de dollars, tandis que les recettes fiscales de l'impôt des sociétés atteignaient 11,4 milliards de dollars¹⁰⁷. Ce chiffre de dépenses est largement sous-estimé, car une grande partie de la politique de soutien à l'industrie passe par d'autres canaux, par exemple le ministère des Affaires municipales, Investissement Québec, le ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation ainsi que le ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale. Selon Statistique Canada, les subventions du gouvernement du Québec s'élevaient à 7,5 milliards \$¹⁰⁸ en 2022 (dernière année disponible au moment de la rédaction du présent document). Ces subventions à l'industrie ont un

long et constant historique de mauvais rendements. Elles doivent être supprimées¹⁰⁹.

Recommandation 2 : Réduire considérablement les impôts, en particulier les taxes sur la masse salariale pour les employeurs et l'impôt sur les sociétés.

Au Québec, le niveau élevé des dépenses publiques se traduit par un lourd fardeau fiscal pour la population. Avec un fardeau fiscal qui correspond à 38,9 % du PIB, il est le plus élevé au Canada¹¹⁰. Pour remédier à cette fâcheuse situation fiscale, le gouvernement du Québec devrait réduire les charges sociales¹¹¹, (le Régime des rentes du Québec et le Régime québécois d'assurance parentale, pour n'en citer que quelques-uns) qui représentent une part importante du fardeau fiscal des contribuables québécois. Ces recettes fiscales représentent 6,4 %¹¹² du PIB total du Québec, soit 16,4 % du fardeau fiscal totale de la province¹¹³.

Au Québec, le niveau élevé des dépenses publiques se traduit par un lourd fardeau fiscal pour la population. Avec un fardeau fiscal qui correspond à 38,9 % du PIB, il est le plus élevé au Canada.

Les employeurs doivent payer une part importante de ces charges sociales, qui s'avère nettement supérieure à celle payée par leurs travailleurs¹¹⁴. C'est particulièrement vrai au Québec, où les employeurs sont soumis à sept différentes taxes sur la masse salariale, soit le nombre le plus élevé au Canada¹¹⁵.

104. Gabriel Giguère, « L'hypertrophie de la fonction publique fédérale : Justin Trudeau bon dernier dans le classement des premiers ministres canadiens depuis 40 ans », Note économique, IEDM, janvier 2024, p. 2; Jason Clemens et al., *End of the Chrétien Consensus*, Institut Fraser, mars 2017, p. 1.

105. Calcul des auteurs. $(203,476-246,244)/246,244 = -17,4\%$; *Ibid.*, p. 5.

106. La fonction publique regroupe l'ensemble des fonctionnaires œuvrant au sein de ministères ou organismes, tandis que la catégorie d'employés du secteur public est plus large et comprends des professions telles qu'enseignants et infirmières. Calcul des auteurs. $78,456 \times 0,174 = 13,651$; Gouvernement du Québec, *Budget des dépenses 2024-2025*, op. cit., note 100, p. A-16.

107. Gouvernement du Québec, *Budget 2024-2025 – Priorités : Santé et Éducation*, mars 2024, p. A.20 and C.51.

108. Statistique Canada, Tableau: 10-10-0017-01 - Statistiques des finances publiques canadiennes pour les administrations provinciales et territoriales (x 1,000,000), op. cit., note 97.

109. Pour une synthèse utile, mais courte, de la littérature, voir Bryan Cheang, « What can industrial policy do? Evidence from Singapore », *Review of Austrian Economics*, juillet 2022, vol. 37, no 1, p. 1-34.

110. Tommy Gagné-Dubé et al., op. cit., note 22, p. 26-27.

111. Ces taxes affectent à la fois les entreprises et leurs employés; Yanick Labrie, « Les taxes sur la masse salariale : quel impact pour les travailleurs? », Point, IEDM, novembre 2014.

112. Tommy Gagné-Dubé et al., op. cit., note 22, p. 8.

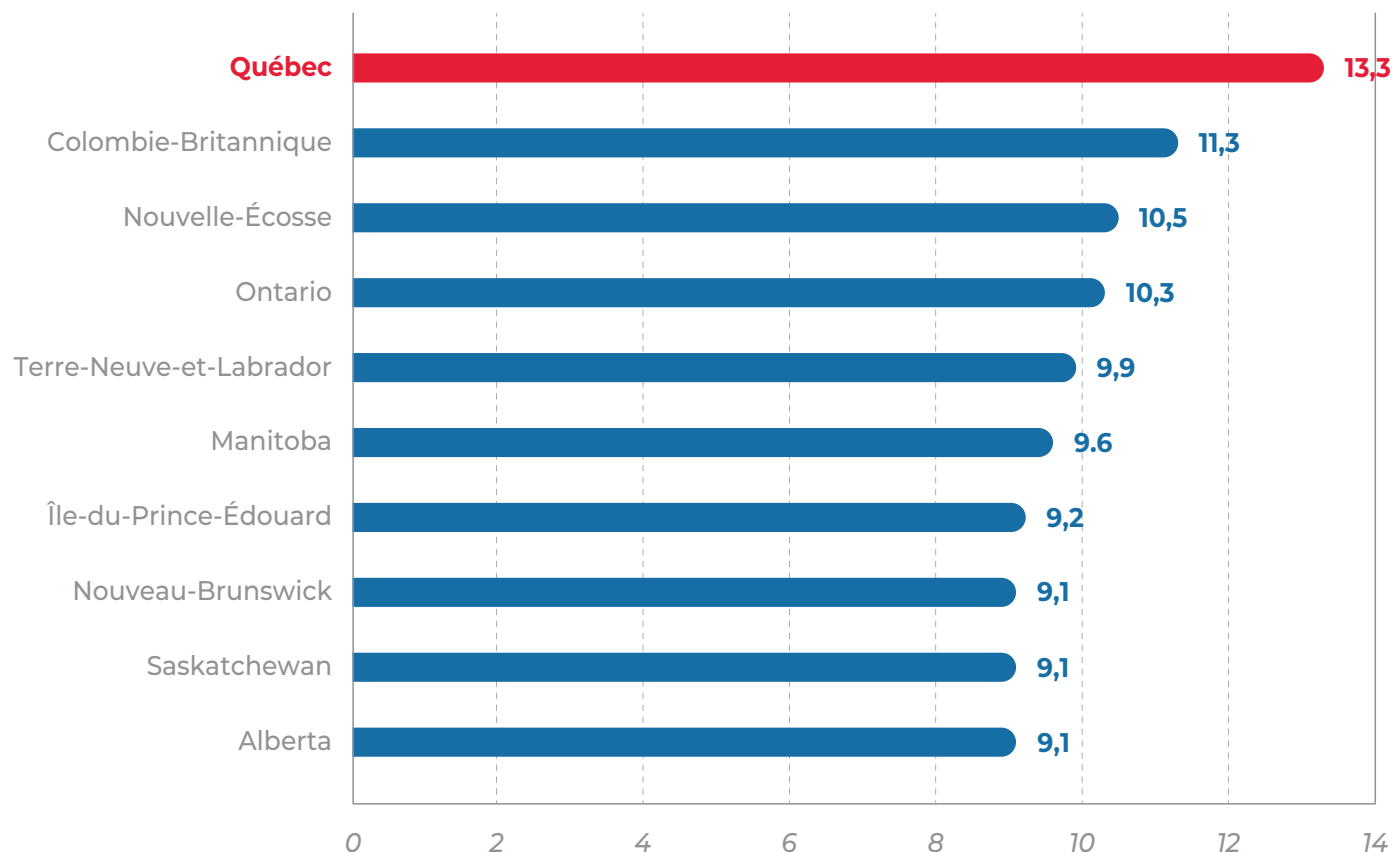
113. Calcul des auteurs. $(6,4/38,9) \times 100 = 16,4\%$ du fardeau total.

114. Pouya Ebrahimi et François Vaillancourt, *The Effect of Corporate Income and Payroll Taxes on the Wages of Canadian Workers*, Institut Fraser, 2016, p. 4; Fédération Canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), « The weight of payroll taxes », septembre 2023, p. 6.

115. *Idem.*

Figure 4-1

Taux de taxes sur la masse salariale par province canadienne (pour un salaire de 50 000 \$, août 2023)



Source : Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), « The weight of payroll taxes », septembre 2023, p. 3.

Ces taxes sont punitives. Non seulement elles limitent les augmentations de salaire que les employeurs versent à leurs employés et créent des écarts importants entre le coût pour l'employeur et la rémunération de l'employé, elles n'incitent pas non plus l'employé à fournir le travail qui correspond aux frais encourus par l'employeur. De toutes les provinces, c'est au Québec que les employeurs ont le taux de taxes sur la masse salariale le plus élevé au Canada, soit 13,3 % d'un salaire de 50 000 \$. Ce taux est supérieur de 4,2 points de pourcentage à celui du Nouveau-Brunswick, de la Saskatchewan et de l'Alberta¹¹⁶ (voir la Figure 4-1), et frappe durement les employeurs québécois et

leurs employés. Les charges sociales sont également connues pour être régressives, car elles touchent davantage les plus bas salariés que les mieux nantis¹¹⁷. Cela signifie que les employés les moins bien rémunérés sont les plus durement touchés et qu'il leur est plus difficile d'échapper à leur situation socio-économique et d'améliorer leur sort au fil du temps.

Le fait d'avoir plus d'impôts à payer réduit les bénéfices d'une entreprise et limite sa capacité à offrir

116. *Ibid.*, p. 3.

117. Rodney Haddow, « Are Canadian Provincial Tax Systems Becoming More Regressive? If So, in What Respects and Why? », *Canadian Public Policy*, vol. 44, no 1, p. 25–40; Andrew Heisz, et Brian Murphy, « The role of taxes and transfers in reducing income inequality », dans *Income Inequality: The Canadian Story*, chapitre 5, Institut de recherche en politiques publiques, p. 435–77.

des salaires plus élevés pour attirer les travailleurs. Selon une étude, le taux de croissance annuel des salaires est inférieur de 0,5 point de pourcentage au Québec pour chaque augmentation d'un point de pourcentage des taxes sur la masse salariale¹¹⁸. Ce type d'impôt entraîne donc une perte potentielle de salaire pour les employés québécois.

À cela s'ajoute l'impôt sur le revenu des sociétés, qui finit également par affecter les travailleurs. En effet, certaines études ont montré qu'une hausse de l'impôt sur les sociétés est transférée en grande partie aux salariés et que pour chaque dollar d'impôt sur les sociétés, les salaires des salariés sont réduits de 30 à 67 cents¹¹⁹. Si on inclut d'autres pertes de revenus (tels que les revenus immobiliers ou l'évaluation des petites entreprises), la limite inférieure dépasse largement les 50 cents.

Ces deux types d'impôts ont pour effet, à terme, de diminuer la possibilité pour les travailleurs québécois d'augmenter leurs salaires et de réduire la compétitivité des entreprises québécoises¹²⁰.

Recommandation 3 : Lancer un processus visant à assouplir le zonage afin de permettre une plus grande densité de population et une utilisation plus polyvalente du territoire.

Le gouvernement du Québec et les municipalités doivent absolument envisager des réformes de la réglementation touchant au logement susceptibles d'accroître la liberté économique des Québécois. À l'exception de la Colombie-Britannique, le Québec est actuellement la province où l'indice de réglementation du logement est le plus élevé (voir la Figure 1-5). À partir des données de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), l'IEDM a construit un indice de réglementation combinant les délais d'approbation des nouvelles constructions et l'indice de réglementation de l'utilisation du territoire¹²¹. Il semble évident qu'une réforme des règlements de zonage et une augmentation de l'efficacité de la

bureaucratie municipale dans la délivrance des permis sont toutes deux essentielles dans le cas du Québec.

Au-delà de la diminution de la mobilité des ménages, la réglementation en matière de logement peut aussi entraîner une mauvaise répartition de la main-d'œuvre. Le manque de logements et leur prix élevé peuvent empêcher les travailleurs de vivre dans les villes où l'on a le plus besoin de leurs compétences et où ils gagneraient de meilleurs salaires.

À l'exception de la Colombie-Britannique, le Québec est actuellement la province où l'indice de réglementation du logement est le plus élevé.

La réglementation en matière de logement prend souvent la forme d'un zonage, et plus particulièrement d'un zonage R1 (qui désigne les terrains destinés aux maisons unifamiliales détachées), qui limite considérablement l'offre et la capacité de densification. La réglementation de la densité est particulièrement problématique, car elle limite le nombre de personnes pouvant vivre dans une zone donnée ainsi que les types de logements que les promoteurs peuvent construire. Le zonage a également tendance à augmenter considérablement le prix des logements¹²². En ce sens, le gouvernement du Québec doit favoriser le changement de zonage des terres agricoles par les agriculteurs pour augmenter le nombre de logements. À titre d'exemple, si l'ensemble des terres zonées agricoles de la Ville de Laval était utilisées pour construire des logements, il serait possible de construire plus de 70 000 logements additionnels¹²³.

Au Québec, et plus particulièrement dans le Grand Montréal, l'accessibilité au logement s'est érodée au fil des décennies. Entre 1970 et le milieu des années 2000, le prix des maisons représentait environ trois fois le salaire médian. Aujourd'hui, ce même ratio a plus que doublé pour atteindre

118. Pouya Ebrahimi et François Vaillancourt, *op. cit.*, note 114, p. 7.

119. Michel Devereux *et. al.*, « Do State Corporate Income Taxes Reduce Wages? », *Federal Reserve Bank of Kansas*, 2009, p. 87; Juan Carlos Suárez Serrato et Owen Zidar, « Who benefits from state corporate tax cuts? A local labor markets approach with heterogeneous firms », *American Economic Review*, vol. 106, no 9, p. 2582.

120. Pouya Ebrahimi et François Vaillancourt, *op. cit.*, note 114, p. 3-6.

121. Vincent Geloso, « Comment la réglementation a rendu Montréal inabordable », *Point, IEDM*, juillet 2024, p. 2.

122. Sandford Ikeda et Emily Hamilton, *How Land-Use Regulation Undermines Affordable Housing*, *Mercatus Center*, 4 novembre 2015, p. 9.

123. Gabriel Giguère, « Une réforme du zonage agricole améliorerait l'abordabilité du logement au Québec », *Point, IEDM*, août 2024, p. 2.

6,18¹²⁴. Comme la réglementation affecte directement les prix de l'immobilier, il est nécessaire de la réduire afin d'augmenter l'offre et de favoriser l'abordabilité¹²⁵. Ces règlements touchent également les personnes les moins aisées, qui ne sont pas (encore) propriétaires et pour lesquelles l'accès à la propriété semble de plus en plus hors de portée¹²⁶. Une réduction de la réglementation de l'utilisation du territoire est une étape importante vers le rétablissement de l'abordabilité.

Recommandation 4 : Réduire considérablement le nombre de licences professionnelles et les remplacer par une certification volontaire/optionnelle.

Le gouvernement québécois doit également se pencher sur la question des licences professionnelles, qui désignent l'obligation d'obtenir une certification approuvée par le gouvernement afin d'exercer une profession. De toutes les provinces, c'est au Québec que l'on trouve le plus grand nombre de certifications de cette nature¹²⁷.

Cela rend plus difficile l'accès à certains emplois pour ceux qui n'ont pas cette certification, même s'ils possèdent l'expertise et les compétences nécessaires pour effectuer le travail, et entrave donc la mobilité sociale au Québec. Dans la pratique, cela crée une sorte de monopole, l'association professionnelle pouvant ainsi définir les conditions d'accès. Cela conduit à la mise en place de conditions trop strictes afin de maintenir une rareté de l'offre dans la profession, ce qui fait grimper les prix.

La variation considérable du nombre de professions autorisées dans les différentes provinces au Canada crée une inégalité de traitement, puisque les individus peuvent être obligés d'obtenir des qualifications supplémentaires pour travailler dans leur secteur d'activités s'ils se déplacent à l'intérieur du pays. Loin de simplement limiter l'accès aux carrières professionnelles telles que l'ingénierie et la médecine, cette situation peut s'avérer particulièrement problématique pour les carrières liées aux métiers, pour lesquelles ces qualifications supplémentaires apparaissent redondantes, étant donné le chevauchement des

compétences requises. Un exemple est la distinction très fine que le Québec maintient entre un peintre et un plâtrier, en dépit du fait que les deux emplois se rapportent au revêtement des surfaces dans une maison¹²⁸.

Une solution possible consisterait à réduire considérablement le nombre de licences professionnelles en s'alignant sur les autres provinces, ce qui permettrait aux individus d'être compétitifs dans l'ensemble du pays¹²⁹. Comme point de départ de cette déréglementation, le Québec devrait envisager de revoir ces contraintes liées à l'autorisation d'exercer un métier ou une profession en faveur d'une certification facultative, qui maintiendrait un niveau d'exigence en matière de formation, mais qui pourrait inclure des normes minimales raisonnables auxquelles il serait plus facile de se conformer.

La variation considérable du nombre de professions autorisées dans les différentes provinces au Canada crée une inégalité de traitement.

Recommandation 5 : Éliminer les barrières au commerce interprovincial comme l'a fait l'Alberta, qui a près de six fois moins d'obstacles que le Québec.

Le commerce interprovincial est un enjeu auquel tous les gouvernements provinciaux devraient s'attaquer. À la suite de la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange canadien (ALEC) en 2017¹³⁰, un mouvement de réduction des barrières commerciales semblait s'amorcer, mais il y a eu une absence totale d'actions concrètes de la part du gouvernement du Québec depuis¹³¹. Diminuer le plus possible les entraves au commerce interprovincial doit faire partie des efforts pour rendre l'économie plus libre.

Plus fondamentalement, les obstacles au commerce interprovincial réduisent la productivité

124. Vincent Geloso, *op. cit.*, note 121, p. 2.

125. Justin Callais et Vincent Geloso, *op. cit.*, note 2, p. 28.

126. *Idem.*

127. Krystle Wittevrongel et Gabriel Giguère, *op. cit.*, note 39, p. 2.

128. Gabriel Giguère, *op. cit.*, note 104, p. 3.

129. *Idem.*

130. Accord de libre-échange canadien (ALEC), Éliminer les obstacles réglementaires, consulté le 8 août 2024.

131. Krystle Wittevrongel et Gabriel Giguère, *op. cit.*, note 39, p. 2.

économique; une ouverture complète au commerce par toutes les provinces augmenterait le PIB par habitant de plusieurs milliers de dollars¹³². En d'autres termes, l'élimination des barrières commerciales entre le Québec et les autres provinces augmenterait le niveau de vie des Québécois et des Canadiens des autres provinces.

132. Ryan Manucha et Trevor Tombe, « Liberalizing International Trade through mutual recognition », Institut MacDonald Laurier, septembre 2022, p. 5.

CONCLUSION

La mobilité des revenus est un indicateur proche de la mobilité sociale et elle est clairement influencée par la liberté économique. Le Québec n'échappe pas à ce phénomène, de sorte que la liberté économique a un impact significatif sur les possibilités d'amélioration de la vie de sa population.

Le chapitre 1 a montré que le Québec fait mauvaise figure en termes de liberté économique, se classant au dernier rang des provinces canadiennes, ainsi que de l'ensemble de l'Amérique du Nord. Au cours des 30 dernières années, le Québec s'est constamment classé au dernier rang, en partie à cause de ses niveaux élevés d'imposition et de pression fiscale.

Les décideurs politiques doivent s'assurer qu'un cadre réglementaire est mis en place pour encourager la mobilité des revenus parmi les membres les moins bien nantis de la société.

L'environnement fiscal et réglementaire actuel entrave la capacité des individus à gravir les échelons économiques, car les impôts élevés et la réglementation rigide érodent à la fois les incitations et les opportunités nécessaires à l'avancement économique. Les dépenses publiques au Québec, qui représentent la moitié de la taille de l'économie, sont un autre facteur à examiner par les décideurs publics. La panoplie de règles affectant la liberté économique, telles que les règlements en matière de logement, les licences professionnelles, et ainsi de suite, a également un effet néfaste sur la capacité des citoyens à améliorer leur situation.

Comme nous l'avons vu aux chapitres 2 et 3, ce faible niveau de liberté économique affecte également la mobilité sociale de la population québécoise. Alors que le Québec profite d'une bonne mobilité des revenus avant impôt par rapport aux autres provinces canadiennes, cette mobilité diminue significativement lorsque le fisc vient percevoir les impôts.

Comme le montre le chapitre 4, la promotion de la mobilité des revenus au sein de la population nécessite des réformes de politiques publiques. Tout d'abord, il faut réduire la taille de l'État en proportion de l'économie, ce qui passe par la réduction du nombre de fonctionnaires et, plus généralement, d'employés du secteur public au Québec. La réduction du taux d'imposition des sociétés et des taxes sur la masse salariale rendra également le Québec plus compétitif, tout en laissant plus d'argent dans les poches des employés, qui verront leur salaire augmenter grâce à ces réductions d'impôts. En allégeant la réglementation et en réduisant les obstacles bureaucratiques qui étouffent actuellement l'activité économique, la province pourrait améliorer l'accessibilité dans des domaines clés tels que le logement et l'emploi. Cela permettrait à un plus grand nombre de Québécois de profiter des opportunités de croissance économique et d'améliorer leur situation financière.

Les décideurs politiques doivent s'assurer qu'un cadre réglementaire est mis en place pour encourager la mobilité des revenus parmi les membres les moins bien nantis de la société. Favoriser la liberté économique, ce que les politiciens québécois n'ont pas réussi à faire depuis 40 ans, est l'approche à considérer en premier lieu. Après tout, les Québécois sont en droit de s'attendre à ce que leur gouvernement ne réduise pas ou n'entrave pas leurs possibilités d'améliorer leur vie.

À PROPOS DES AUTEURS



GABRIEL GIGUÈRE

Gabriel est analyste senior en politique publique à l'IEDM. Détenteur d'une maîtrise en études politiques appliquées avec un cheminement en politiques publiques et internationales de l'Université de Sherbrooke, il est un passionné des questions politiques tant provinciales que fédérales. Cette passion s'est confirmée et amplifiée à la suite de son expérience sur la colline parlementaire à Ottawa. Son projet final de maîtrise a porté sur la priorité accordée à la création d'emplois ou à la protection de l'environnement au sein de la population canadienne. Gabriel est également titulaire d'un baccalauréat en science politique de l'Université du Québec à Montréal. Il s'est joint à l'équipe de l'IEDM en décembre 2021.



VINCENT GELOSO

Vincent Geloso est professeur adjoint d'économie à l'Université George Mason et économiste senior à l'IEDM. Il a occupé divers postes à l'Université Texas Tech, au Collège Bates et au Collège universitaire King's. M. Geloso détient un doctorat et une maîtrise en histoire économique de la London School of Economics and Political Science. Il est l'auteur de plus de 70 articles scientifiques, entre autres publiés dans *Economic Journal*, *Research Policy*, *European Journal of Political Economy*, *Public Choice*, *Economics & Human Biology*, *Journal of Economic Behavior and Organization*, *Contemporary Economic Policy* et le *British Medical Journal Global Health*. Il est également rédacteur en chef adjoint de *Structural Change and Economic Dynamics* et d'*Essays in Economic and Business History*.



Institut économique de Montréal

910, rue Peel, bureau 600, Montréal (QC) H3C 2H8 - T 514.273.0969

150, 9^e Avenue SW, bureau 2010, Calgary (AB) T2P 3H9 - T 403.478.3488

iedm.org

ISBN 978-2-925043-28-7