

Réaction des investissements au coude fiscal des sociétés : preuves tirées des petites entreprises au Canada

par Josip Lesica

Date de diffusion : le 19 septembre 2025



Statistique
Canada

Statistics
Canada

Canada

Comment obtenir d'autres renseignements

Pour toute demande de renseignements au sujet de ce produit ou sur l'ensemble des données et des services de Statistique Canada, visiter notre site Web à www.statcan.gc.ca.

Vous pouvez également communiquer avec nous par :

Courriel à infostats@statcan.gc.ca

Téléphone entre 8 h 30 et 16 h 30 du lundi au vendredi aux numéros suivants :

- | | |
|---|----------------|
| • Service de renseignements statistiques | 1-800-263-1136 |
| • Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants | 1-800-363-7629 |
| • Télécopieur | 1-514-283-9350 |

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle que les employés observent. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées sur le site www.statcan.gc.ca sous « Contactez-nous » > « [Normes de service à la clientèle](#) ».

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population du Canada, les entreprises, les administrations et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques exactes et actuelles.

Publication autorisée par la ministre responsable de Statistique Canada

© Sa Majesté le Roi du chef du Canada, représenté par la ministre de l'Industrie, 2025

L'utilisation de la présente publication est assujettie aux modalités de l'[entente de licence ouverte](#) de Statistique Canada.

Une [version HTML](#) est aussi disponible.

This publication is also available in English.

Réaction des investissements au coude fiscal des sociétés : preuves tirées des petites entreprises au Canada

par

Josip Lesica

Division de l'analyse et de la modélisation économiques et sociales
Statistique Canada

11F0019M N° 486

2025007

ISSN 1205-9161

ISBN 978-0-660-78886-9

DOI: <https://www.doi.org/10.25318/11f0019m2025007-fra>

19 septembre 2025

Direction des études analytiques Documents de recherche

La série Direction des études analytiques : documents de recherche permet de faire connaître les travaux de recherche effectués par le personnel de la Direction des études analytiques et les collaborateurs. Cette série a pour but de favoriser la discussion sur divers sujets, notamment le travail, l'immigration, la scolarité et les compétences, la mobilité du revenu, le bien-être, le vieillissement, la dynamique des entreprises, la productivité, les transitions économiques et la géographie économique. Le lecteur est invité à faire part aux auteurs de ses commentaires et suggestions.

Tous les documents de la série Direction des études analytiques : documents de recherche font l'objet d'une révision interne et d'une révision par les pairs. Cette démarche vise à faire en sorte que les documents soient conformes au mandat de Statistique Canada à titre d'organisme statistique gouvernemental et qu'ils respectent les normes généralement reconnues régissant les bonnes méthodes professionnelles.

Tout en respectant la politique, les lignes directrices et les principes généraux du *Manuel de la politique administrative du Conseil du Trésor* relatifs à l'emploi du féminin dans les écrits gouvernementaux, dans les textes qui traitent de collectivités, l'emploi du masculin générique est utilisé pour des raisons stylistiques et d'économie d'espace.

Table des matières

Résumé.....	5
1 Introduction.....	6
2 Estimation de la concentration des investissements.....	9
2.1 Concentration des niveaux d'investissement dans la marge extensive.....	10
2.2 Concentration des niveaux d'investissement dans la marge intensive.....	11
3 Contexte institutionnel et données	12
3.1 Imposition des petites entreprises au Canada.....	12
3.2 Données	15
4 Résultats empiriques.....	18
4.1 Concentration grâce aux coûts récurrents.....	19
4.1.1 Coût et taille de la main-d'œuvre	21
4.2 Concentration grâce à des investissements en capital	22
4.2.1 Variation entre les divers types de capital	26
4.3 Contribution de la concentration des coûts.....	28
4.4 Contribution de la concentration des investissements en capital	29
5 Conclusion	34
Bibliographie.....	36

Résumé

Le présent article permet d'étudier les facteurs sous-jacents du comportement des petites entreprises au moment de la discontinuité des taux d'imposition du revenu des sociétés prévus par la loi, c.-à-d. les coudes fiscaux. L'objectif est de rendre compte des réactions comportementales au changement de taux d'imposition à ce coude. L'accroissement des investissements et l'augmentation des coûts déclarés sont des stratégies que peuvent employer les entreprises pour ajuster leur revenu imposable en vue d'éviter des taux d'imposition plus élevés. Une concentration élevée d'entreprises dans la répartition du revenu imposable devrait être accompagnée d'un pic de l'investissement à hauteur du coude. Pour évaluer cette hypothèse, la présente étude s'appuie sur l'univers des déclarations de revenus des entreprises pour le Canada au cours de la période allant de 2001 à 2019 en vue d'estimer la répartition des investissements et des coûts des sociétés aux alentours du coude fiscal, le long de la marge extensive et de la marge intensive. Elle calcule la proportion d'entreprises ayant accru leur investissement pour abaisser leur revenu imposable jusqu'à hauteur du coude, ainsi que leur contribution à la concentration globale. En général, l'ampleur et l'importance de la concentration des investissements et des coûts, au fil du temps et pour des catégories de capital précises, soutiennent l'hypothèse que les petites entreprises répondent au changement de taux d'imposition en accroissant davantage leur investissement dans les véhicules, les machines et le matériel plutôt que dans les bâtiments ou les actifs incorporels.

1 Introduction

Lesica (À venir) a établi que les petites entreprises au Canada réagissent fortement aux incitatifs fiscaux : une masse excédentaire importante et persistante d'entreprises se concentre au point d'inflexion de l'impôt sur le revenu des sociétés (IRS), un seuil du revenu imposable auquel le taux d'imposition marginal change de manière discontinue. Le présent article vise à approfondir ces résultats en faisant la lumière sur les facteurs derrière cette tendance à la concentration. En particulier, il examine la manière dont les petites entreprises ajustent les éléments sous-jacents du revenu imposable en exploitant la manière dont les changements à l'IRS à hauteur du coude jouent sur l'investissement en capital des sociétés et sur les coûts déclarés. Les résultats révèlent que les petites entreprises se concentrent à hauteur du coude du revenu imposable en déclarant des coûts opérationnels plus élevés et en augmentant leur investissement dans les machines et le matériel et dans les véhicules tout en évitant les actifs incorporels.

Pour réaliser ces estimations, l'étude repose sur des données des déclarations de revenus des sociétés au niveau des entreprises pour la population des petites entreprises canadiennes, soit les dossiers administratifs T2 – Déclaration de revenus des sociétés, pour la période de 2001 à 2019. Au cours de cette période, la structure d'imposition des sociétés au Canada a changé selon deux dimensions clés : 1) le taux d'imposition des petites entreprises a été fortement abaissé, passant de 20 % en 2001 à environ 12 % en 2019; 2) le seuil de revenu imposable pour le taux d'imposition préférentiel accordé aux petites entreprises a augmenté en plusieurs étapes, passant de 200 000 \$ à 500 000 \$. L'étude s'appuie sur ces changements au taux d'imposition des sociétés et sur les niveaux importants de concentration des entreprises pour examiner l'influence de ces facteurs sur les décisions d'investissement des sociétés à l'égard de divers types de capital, et l'évolution de ces décisions au fil du temps.

Selon le principe de base analysé, les petites entreprises dont le revenu imposable dépasse légèrement le coude fiscal ont fortement intérêt à réduire leur revenu imposable jusqu'au seuil afin de conserver leur taux d'imposition préférentiel, ce qui entraîne une concentration à hauteur du coude. À cette fin, une entreprise peut accroître ses investissements en capital ou déclarer des frais d'exploitation, des coûts de ventes et des coûts de la main-d'œuvre plus élevés, définis comme des « coûts récurrents ». Un investissement accru en capital lui permet de demander des déductions pour dépréciation du capital, lesquelles peuvent être soustraites du revenu imposable. Les coûts récurrents totaux se traduisent par une réduction équivalente du revenu imposable, tandis que la mesure dans laquelle les investissements en capital réduisent le revenu imposable dépend des taux des déductions pour amortissement et de la vitesse de l'amortissement.

Le présent article rend compte des pics élevés et statistiquement significatifs des niveaux d'investissement à hauteur du coude fiscal, selon deux mesures : les acquisitions de capital directes et les déductions déclarées pour dépréciation du capital. Un niveau d'investissement nettement plus élevé et la proportion des entreprises qui investissent à hauteur du coude fiscal démontrent que les petites entreprises sont réactives aux changements du taux d'imposition et qu'elles augmentent leurs investissements en capital afin de réduire leur revenu imposable.

Si des entreprises qui ne feraient pas d'investissements supplémentaires dans d'autres circonstances augmentent leurs investissements afin de réduire leur revenu imposable, il devrait y avoir un pic des niveaux d'investissement à hauteur du coude avec une concentration. L'ampleur et la répartition de ce pic peuvent ensuite servir à cerner les « concentrateurs d'investissements » et à en calculer le nombre. La présente étude permet de quantifier la répartition de ces concentrateurs d'investissements et estime leur contribution respective à la concentration globale des niveaux de revenu imposable le long de la marge extensive et de la marge intensive. La marge extensive cerne les entreprises qui déclarent un niveau positif de déductions pour dépréciation du capital dans la tranche de revenu imposable, tandis que la marge intensive mesure une valeur moyenne ou médiane des investissements qui est plus élevée que

prévu pour cette tranche de revenu. Autre facteur important de variation dans la concentration des investissements : les divers taux de déduction fiscale pour amortissement en fonction du type de capital. Certains types d'actifs immobilisés permettent d'obtenir des déductions pour dépréciation du capital plus avantageuses en vue de réduire le revenu imposable.

De plus, la présente étude fournit des données sur la manière dont ces marges varient entre les divers types de capital ayant une divisibilité et des taux de dépréciation du capital différents, ce qui permet de cerner les effets (involontaires) des incitatifs fiscaux sur les investissements et la déclaration des coûts des sociétés. Des données administratives sur les déclarations de revenus pour les sociétés canadiennes peuvent servir à mesurer l'investissement en capital en fonction de l'acquisition de capital directe et des demandes de déductions pour amortissement des entreprises, ce qui permet de déterminer avec précision les types d'investissement que favorisent les incitatifs fiscaux. Les investissements en capital sont par la suite divisés en quatre catégories d'actifs : les véhicules, les machines et le matériel, les bâtiments et les actifs incorporels. On mesure les coûts récurrents en ventilant les coûts totaux des entreprises entre les frais d'exploitation, le coût des ventes, et les salaires et traitements.

Les résultats indiquent que la concentration des coûts récurrents et de l'investissement en capital est particulièrement marquée pendant la période de 2009 à 2019, alors que le point d'inflexion du revenu imposable demeurerait stable à 500 000 \$. Les investissements en véhicules montrent une concentration statistiquement significative (la plus élevée des quatre types de capital) aux deux marges, avec une contribution de 8 % à 10 % de tous les concentrateurs dans la marge extensive, et 50 % dans la marge intensive. La concentration des investissements en machines et matériel est plus faible et n'est statistiquement significative que dans la marge intensive, où les concentrateurs d'investissements représentent environ de 48 % à 70 % de tous les concentrateurs. Par contraste, une concentration des investissements dans les structures n'est détectée qu'à la marge extensive et représente de 6 % à 8 % de tous les concentrateurs. Cette absence de concentration à la marge intensive n'est guère surprenante, car l'investissement dans les structures présente des coûts initiaux élevés, et parmi les quatre types de capital, il s'agit du type de capital offrant les plus faibles déductions pour amortissement. Enfin, les actifs incorporels sont marqués par davantage de « bruit » statistique, et contrairement aux autres catégories, montrent une réduction aux marges intensive et extensive.

Les coûts récurrents sont beaucoup plus élevés en dollars que les coûts d'investissement en capital et manifestent une concentration statistiquement significative à hauteur du coude, en particulier pour les années 2009 à 2019. La concentration des coûts représentait 300 % de la valeur prévue pendant la période de 2005 à 2008, et était 250 % plus élevée pendant la période de 2009 à 2019. Une concentration des coûts récurrents est également observée dans les tranches situées tout juste à gauche du coude pour les salaires directs, les traitements et même le niveau d'emploi.

De plus, les investissements dans les véhicules et les machines et le matériel sont un important instrument de concentration pour les concentrateurs ponctuels comme pour les concentrateurs réguliers plus sophistiqués. Dans l'ensemble, les estimations démontrent que les investissements intensifs jouent un plus grand rôle en tant que canal de concentration du revenu imposable des entreprises.

La manière dont l'investissement des sociétés réagit à l'imposition est une discussion qui revient couramment. Les décideurs économiques réfléchissent aux effets des incitatifs fiscaux lorsqu'il est question d'encourager les sociétés à investir (Hall et Jorgenson 1967). Le présent article contribue principalement à deux volets de la littérature à ce sujet.

Tout d'abord, l'étude est liée au travail de Brockmeyer (2014), qui examine la concentration des investissements par des entreprises du Royaume-Uni de 2001 à 2007 en vue de modifier leur revenu imposable et de réduire leur obligation fiscale. Le système d'imposition des sociétés du

Royaume-Uni est similaire à celui du Canada, avec traitement préférentiel des petites entreprises et plusieurs coudes dans le barème d'imposition, dont les plus importants sont à hauteur de 10 000 £ et de 300 000 £. Brockmeyer (2014) conclut que les entreprises au coude inférieur de 10 000 £ ont fortement investi dans des machines ayant une courte vie utile pour réduire leur revenu imposable, mais que les entreprises à hauteur du coude plus élevé de 300 000 £ n'ont pas ajusté leur comportement d'investissement. Boonzaaier *et al.* (2019) explore la prévalence des entreprises sud-africaines qui déclarent des dépenses et des ventes supplémentaires à proximité du coude comme étant un signe de canaux de concentration. Bachas et Soto (2021) constatent qu'au Costa Rica, la surdéclaration des coûts est plus courante que la sous-déclaration des recettes¹. Coles *et al.* (2022) formule une estimation de l'élasticité du revenu imposable pour les entreprises américaines, puis décompose cette élasticité entre les réactions économiques et les réactions relatives à la comptabilité. L'étude conclut que 67 % des réactions des entreprises sont de l'ordre de la comptabilité. Bergolo *et al.* (2021) examine les canaux de concentration pour l'impôt sur le revenu des particuliers en Uruguay et rapporte que la réaction comportementale au point d'inflexion est marquée par des demandes de déductions détaillées et par la sous-déclaration du revenu par les particuliers. Précédemment, Paetzold (2019) a déterminé que les soutiens économiques individuels en Autriche ciblent le coude lorsqu'ils soumettent des demandes de déduction. Dans la présente étude, on examine un canal parallèle au niveau des sociétés : l'hypothèse avance que les petites entreprises ciblent un coude dans la répartition du revenu imposable en soumettant des demandes de déductions pour dépréciation du capital et en augmentant leurs coûts déductibles.

Deuxièmement, en s'appuyant sur la concentration de petites entreprises à hauteur d'un coude du taux d'imposition des sociétés, la présente étude s'intéresse aux effets d'un changement discontinu du taux d'imposition sur les décisions d'investissement en capital, en accordant une attention particulière à l'hétérogénéité entre les types de capital. Comme le souligne Zwick et Mahon (2017), la conception d'une politique fiscale efficace pour stimuler l'investissement en capital nécessite de comprendre quelles entreprises réagissent aux incitatifs fiscaux, et pourquoi. Leurs conclusions indiquent que les entreprises, en particulier les petites entreprises qui subissent des frictions financières plus importantes, réagissent fortement aux incitatifs liés à la dépréciation du capital. Plus récemment, Chodorow-Reich *et al.* (2024) ont fourni des données probantes sur les retombées de la *Tax Cuts and Jobs Act* de 2017, qui a réduit de 35 % à 21 % le taux d'imposition des entreprises aux États-Unis. Ils rapportent que les entreprises au pays ayant bénéficié de plus fortes réductions d'impôts ont connu une croissance plus importante de leurs investissements, avec une croissance moyenne de 20 % des investissements au pays. Dans le contexte canadien, une étude du ministère des Finances (2014) indique que le seuil du revenu imposable pour bénéficier du taux d'imposition préférentiel accordé aux petites entreprises stimule la concentration des petites entreprises, mais n'a pas d'effets importants sur leurs décisions d'investissement. En contrepartie, Dachis et Lester (2015) soutiennent que les entreprises qui doivent composer avec le plafond du revenu imposable limitent leur investissement en capital. Par opposition à ces conclusions, la présente étude démontre que les entreprises réalisent des investissements en capital pour réduire leur revenu imposable et se concentrer à hauteur du coude fiscal.

Le reste du présent document est organisé comme suit. La section 2 décrit la méthode empirique d'estimation de la concentration des niveaux d'investissement. La section 3 décrit le système

1. Le revenu imposable n'est pas l'unique seuil pouvant influencer le comportement d'une entreprise lorsque cette dernière atteint le plafond. Almunia et Lopez-Rodriguez (2018) font enquête sur un seuil de revenu lié au régime espagnol de prélèvement de l'impôt qui conduit les entreprises à se concentrer stratégiquement à hauteur du seuil afin d'éviter une surveillance fiscale plus stricte. Garicano, Lelarge et Van Reenen (2016) analysent l'influence des catégories de taille sur les entreprises en France, où certaines lois relatives à la main-d'œuvre commencent à s'appliquer à une entreprise pour les entreprises de 50 employés ou plus. Best *et al.* (2015) examine un barème sur l'impôt minimum au Pakistan qui fait en sorte que les sociétés sont imposées en fonction de leur profit ou de leurs recettes, selon la responsabilité fiscale la plus élevée. Ce coude entraîne de forts incitatifs sur le plan de la conformité.

d'imposition des petites entreprises au Canada et les données au niveau de l'entreprise utilisées. La section 4 présente des données sur la concentration des coûts et des investissements des entreprises.

2 Estimation de la concentration des investissements

La présente section décrit la stratégie empirique utilisée pour évaluer les réactions des entreprises à une discontinuité dans le barème de l'impôt sur le revenu des sociétés, à hauteur d'un « coude », en suivant l'approche de Brockmeyer (2014). À l'instar des particuliers qui font face à des discontinuités dans le barème de l'impôt sur le revenu des particuliers (Saez, 2010), les petites entreprises dont le revenu imposable est légèrement supérieur au seuil de l'impôt sur le revenu des sociétés ont un incitatif à réduire leur revenu imposable déclaré jusqu'à un niveau qui les rend admissibles à des taux d'imposition préférentiels, ce qui entraîne une concentration perceptible à hauteur du seuil (Lesica, À venir).

Cependant, contrairement au revenu des particuliers, les coûts pour générer des revenus de sociétés (par exemple les dépenses d'investissement et de main-d'œuvre) sont la plupart du temps déductibles d'impôt. Les entreprises peuvent donc déclarer des coûts plus élevés, ce qui peut comprendre d'augmenter leur investissement en capital, comme un moyen de réduire leur revenu imposable déclaré et de demeurer admissibles au taux d'imposition préférentiel.

L'hypothèse principale que met à l'épreuve la présente étude est la suivante : si les entreprises réduisent leur revenu imposable en accroissant leur investissement en capital ou leurs coûts déclarés, la concentration des niveaux de revenu imposable devrait correspondre à des pics des investissements ou des coûts autour du coude. Pour examiner cette hypothèse, la présente analyse évalue les comportements relatifs à l'investissement et aux coûts à la marge extensive comme à la marge intensive, en prêtant une attention particulière aux environs des coudes de l'impôt sur le revenu des sociétés au Canada de 2001 à 2019 afin de cerner les mécanismes qui sous-tendent la concentration ayant été observée.

Un nombre croissant d'études font appel à la méthodologie de la concentration pour évaluer les réactions comportementales à la politique fiscale et estimer des paramètres structurels tels que l'élasticité du revenu imposable, car cela permet d'éviter les problèmes d'endogénéité². Sur le plan empirique, la méthodologie consiste à calculer le nombre de concentrateurs (B) à l'intérieur d'une fenêtre de concentration précisée, autour du coude fiscal. La valeur B est définie comme étant l'écart entre la fréquence observée (empirique) f_j et la fréquence estimée hypothétique $\hat{f}_j$ dans la fenêtre de concentration. Pour estimer $\hat{f}_j$, un polynôme souple est appliqué à la répartition de la fréquence observée des entreprises dans les tranches de revenu imposable j , mais à l'exclusion de l'intervalle entourant le coude $[z_L, z_U]$:

$$f_j = \sum_{i=0}^q \beta_i (z_j)^i + \sum_{i=z_L}^{z_U} \gamma_i \times 1[z_j = i] + v_j, \quad (1)$$

où f_j représente le nombre d'entreprises et z_j représente le revenu imposable dans la tranche j ; γ_i représente l'effet fixe de la tranche dans la fenêtre de concentration $[z_L, z_U]$ et q est l'ordre du polynôme. Pour compenser le fait que les concentrateurs réduisent leur revenu imposable jusqu'au coude, c'est-à-dire qu'ils viennent du côté droit de la répartition, la répartition

2. Des recherches récentes ont déterminé que la méthode de la concentration présentait des problèmes sur le plan de l'identification; voir Blomquist *et al.* (2021) et Bertanha, McCallum et Seegert (2023). Lesica (À venir) a appliqué ces méthodes pour estimer l'élasticité du revenu imposable des sociétés au Canada.

hypothétique estimée de l'équation (1) est corrigée vers le haut du côté droit du coude. Toutes les erreurs-types sont calculées à l'aide d'une procédure bootstrap, le revenu imposable est divisé en tranches de 1 000 \$, et la fenêtre de concentration $[z_L, z_U]$ de l'ouvrage Lesica (À venir) est utilisée aux fins d'uniformité.

Les valeurs prévues $\hat{f}_j$ de l'équation de régression (1) sont utilisées pour calculer le nombre de concentrateurs à l'intérieur de la fenêtre de concentration en tant qu'écart entre les nombres observés et empiriques dans les tranches :

$$B = \sum_{j=z_L}^{z_U} (f_j - \hat{f}_j). \quad (2)$$

Un examen complet de la méthodologie de concentration et de ses applications se trouve dans Kleven (2016). L'estimation empirique de la concentration des niveaux d'investissement aux marges extensive et intensive dans la présente étude est fondée sur l'approche élaborée par Brockmeyer (2014), qui est résumée ci-dessous³.

2.1 Concentration des niveaux d'investissement dans la marge extensive

La marge extensive des investissements englobe les entreprises qui réagissent au coude de l'impôt sur le revenu des sociétés en réalisant de nouveaux investissements en capital qu'elles n'auraient pas effectués en d'autres circonstances. Spécifiquement, certaines entreprises ayant un revenu imposable supérieur au coude jugent avantageux d'acheter de nouveaux actifs immobilisés afin d'abaisser leur revenu imposable et de rester au seuil. On interprète donc ces entreprises comme ayant modifié leur comportement d'investissement en capital en vue de réduire leur revenu imposable, ce qui entraîne une concentration à hauteur du coude.

On estime la concentration des investissements dans la marge extensive en établissant le nombre (proportion) d'entreprises (s_j) à l'intérieur de chaque tranche de revenu imposable (z_j) qui déclarent des coûts positifs d'investissement en capital ($c_j > 0$), lesquels sont mesurés en fonction des coûts d'acquisition directe ou en fonction des demandes de déductions pour amortissement en tant qu'indicateurs de l'acquisition de nouveau capital amortissable.

La part hypothétique des investisseurs est estimée selon la procédure standard d'estimation de la fréquence hypothétique aux fins d'analyse de la concentration, en appliquant un polynôme souple d'ordre q au nombre d'entreprises (s_j),

$$s_j = \sum_{i=0}^q \beta_i^E (z_j)^i + \sum_{i=z_L}^{z_U} \gamma_i^E \times 1[z_j = i] + v_j^E, \quad (3)$$

3. La figure 1 et la méthode connexe dans Brockmeyer (2014) illustrent les fondements théoriques de l'estimation de la concentration des investissements. De plus amples détails sur la méthodologie sont disponibles dans ce dernier document.

où z_j est le revenu imposable dans la tranche j , et γ_i est l'effet fixe de la tranche dans la région de la fenêtre de concentration exclue qui est délimitée par la tranche inférieure $[z_L]$ et la tranche supérieure $[z_U]$ ⁴.

On calcule le nombre de concentrateurs d'investissements dans la marge extensive en déterminant l'écart entre le nombre d'entreprises réel et prévu à l'intérieur de la fenêtre de concentration,

$$N^E = \sum_{i=z_L}^{z_U} (s_i - \hat{s}_i) f_i, \quad (4)$$

où $\hat{s}_i$ est la part hypothétique de concentrateurs d'investissements ayant été estimée à l'aide de l'équation (3), tandis que f_i représente le nombre d'entreprises dans la tranche de revenu imposable i . La valeur de N^E permet d'estimer la contribution des concentrateurs d'investissements dans la marge extensive au niveau total de concentration B ayant été obtenu de l'équation (2), en réalisant l'équation suivante :

$$Cont^E = \frac{N^E}{B}. \quad (5)$$

2.2 Concentration des niveaux d'investissement dans la marge intensive

Les entreprises qui cherchent à abaisser leur revenu imposable jusqu'au coude peuvent le faire en accroissant leurs dépenses d'investissement en capital. La mesure de la concentration des niveaux d'investissement dans la marge intensive détecte si les coûts d'investissement en capital d'une entreprise (C_j) dépassent les coûts prévus pour la tranche de revenu imposable (z_j). Si tel est le cas, une concentration importante de C_j devrait être observée à hauteur du coude.

On détecte la concentration des niveaux d'investissement en capital en examinant à la fois les coûts d'acquisition directe et les demandes de déductions pour dépréciation du capital, comme le décrit plus en détail la section 3.2. Alors que les valeurs des coûts moyens et des coûts médians sont toutes deux prises en considération, les principaux résultats sont présentés pour les coûts d'investissement moyens.

Comme pour la marge extensive, un polynôme souple d'ordre q est appliqué aux données contenues dans les tranches pour estimer le coût hypothétique $\hat{C}_j$, à l'exclusion des tranches situées près du coude $[z_L, z_U]$:

$$C_j = \sum_{i=0}^q \beta_i^I (z_j)^i + \sum_{i=z_L}^{z_U} \gamma_i^I \times 1[z_j = i] + v_j^I. \quad (6)$$

4. L'équation (3) permet également de contrôler les effets de l'arrondissement des chiffres dans la répartition empirique de la variable sur l'investissement.

On mesure le nombre de concentrateurs d'investissements de la marge intensive à l'aide du nombre d'entreprises dont les coûts d'investissement réels dépassent la valeur prévue $\hat{C}_j$ provenant de `eq:intensive_hare`,

$$N^I = \sum_{i=z_L}^{z_U} \sum_{k \in j} 1[z_j = i] \times 1[c_{kj} \geq \hat{C}_j], \quad (7)$$

où c_{kj} est le coût observé de l'entreprise (k) dans la tranche de revenu j , comparativement à la valeur des coûts hypothétiques $\hat{C}_j$ pour cette tranche. Avec le nombre de concentrateurs d'investissements de la marge intensive, la contribution au niveau total de concentration des investissements est simplement :

$$Cont^I = \frac{N^I}{B}. \quad (8)$$

Lorsque l'on évalue les coûts totaux et leur décomposition selon le type d'actif, seule la marge intensive des niveaux d'investissement (mesurée selon le coût moyen ou médian en dollars) est analysée. La marge extensive n'est guère informative dans ce contexte, car presque toutes les entreprises déclarent un montant positif.

3 Contexte institutionnel et données

La structure progressive du système d'imposition des sociétés au Canada crée des sources précises de variation pour favoriser l'étude de la concentration des investissements et des coûts des entreprises. Le présent article repose sur des données administratives détaillées au niveau de l'entreprise pour examiner ces réactions comportementales à l'imposition.

3.1 Imposition des petites entreprises au Canada

Au Canada, les petites entreprises constituées en société sont structurées en tant que sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC). Ces dernières sont admissibles à un taux réduit d'impôt sur le revenu des sociétés pour les revenus provenant d'une entreprise exploitée activement, jusqu'à un certain seuil. Les SPCC ne représentent que moins de 15 % de l'investissement total, et une part substantielle de ce pourcentage est attribuable aux plus grandes SPCC.

La réduction d'impôt pour les SPCC passe par un mécanisme de déduction accordée aux petites entreprises (DAPE). Par exemple, en 2019, la dernière année couverte par les données, une SPCC déclarant un revenu imposable inférieur au seuil de DAPE de 500 000 \$ était assujettie à un taux d'imposition des petites entreprises d'environ 14 %. Tout revenu imposable dépassant ce plafond était assujetti au taux d'imposition général s'appliquant aux sociétés, soit environ 26 % en 2019⁵. L'admissibilité à la DAPE est en outre restreinte par une évaluation de l'actif : le taux d'imposition préférentiel d'une SPCC disparaît graduellement lorsque le capital imposable utilisé au Canada dépasse 10 millions de dollars et est pleinement éliminé lorsque le capital atteint 15 millions de dollars. De plus, l'admissibilité à la DAPE est déterminée en fonction du revenu et des actifs combinés de toutes les sociétés affiliées, ce qui revient à traiter ces dernières comme une seule entreprise. Cette disposition prévient la création de multiples sociétés dans le but de

5. Approximation selon le taux d'imposition moyen dans les dix provinces.

réclamer la DAPE à plusieurs reprises. Pour obtenir une analyse détaillée de l'imposition des petites entreprises au Canada, voir Lesica (À venir).

À l'instar du système d'imposition britannique comme exposé dans Brockmeyer (2014) et du système sud-africain présenté dans Boonzaaier *et al.* (2019), le système d'impôt sur le revenu des entreprises du Canada offre un contexte particulier pour étudier la réactivité des petites entreprises en matière d'investissement relativement aux changements dans la politique fiscale. Pendant la période de 2001 à 2019, la structure canadienne de l'impôt sur le revenu des entreprises a changé selon deux dimensions principales.

Tout d'abord, le taux d'imposition des petites entreprises et le taux général d'imposition des sociétés au Canada ont été tous deux réduits par le gouvernement depuis 2001. Alors que l'écart entre ces taux a rétréci, passant d'environ 22 points de pourcentage en 2001 à 13 points en 2019⁶, la différence demeure un incitatif à rester sous le plafond de la DAPE afin de continuer à bénéficier du taux d'imposition préférentiel accordé aux petites entreprises⁷. L'augmentation discrète du taux d'imposition au seuil de la DAPE crée un coude distinct, qui peut servir de base pour cerner les réactions des entreprises en matière d'investissement.

Ensuite, le plafond fédéral de revenu imposable aux fins de la DAPE auquel le taux d'imposition inférieur pour les SPCC s'applique a changé à cinq reprises et sa valeur nominale a plus que doublé, passant de 200 000 \$ en 2001 à 500 000 \$ en 2019, ou environ 70 % en termes réels. Cette augmentation a ouvert l'admissibilité au taux d'imposition inférieur à un plus grand nombre de petites entreprises, dont des SPCC plus grandes. Le tableau 1 résume l'évolution des taux d'imposition et des seuils de DAPE, tandis que la figure 1 illustre ces ajustements. Les années 2001 à 2019 sont divisées en quatre périodes en fonction du coude dominant de la DAPE : de 2001 à 2002 pour le coude à hauteur de 200 000 \$, de 2005 à 2006 pour le coude à hauteur de 300 000 \$, de 2007 à 2008 pour le coude à hauteur de 400 000 \$, et enfin, de 2009 à 2019 pour le coude à hauteur de 500 000 \$⁸.

6. Le rétrécissement de cet écart est principalement attribuable à une baisse importante de la part fédérale du taux général. En contrepartie, l'écart entre les deux taux d'imposition s'est élargi à l'échelon provincial.

7. L'étude de Dachis et Lester (2015) examine la question de savoir si le mécanisme de la DAPE empêche les actifs immobilisés de croître.

8. Les années 2003 et 2004 ne sont pas comprises, car l'augmentation du plafond était relativement minime et ce plafond n'est pas demeuré en place plus d'une année.

Tableau 1**Coude fiscal et taux d'imposition des sociétés à l'échelon fédéral**

	(1) Coude fiscal	(2) Taux d'imposition (t_{SB})	(3) Taux d'imposition (t_{GC})	(4) Changement du taux d'imposition
	dollars		pourcentage	
2001	200 000	19,6	40,5	30,1
2002	200 000	19,3	38,0	26,3
2003	225 000	19,0	35,9	23,4
2004	250 000	18,7	34,4	21,4
2005	300 000	18,6	34,2	21,2
2006	300 000	18,3	33,9	21,1
2007	400 000	18,3	33,9	21,3
2008	400 000	15,7	31,4	20,6
2009	500 000	15,8	30,9	19,7
2010	500 000	15,5	29,4	17,9
2011	500 000	15,3	27,7	15,8
2012	500 000	15,2	26,1	13,7
2013	500 000	15,2	26,2	13,9
2014	500 000	15,2	26,2	13,9
2015	500 000	15,2	26,7	14,5
2016	500 000	14,7	26,7	15,1
2017	500 000	14,4	26,7	15,5
2018	500 000	14,1	26,8	16,0
2019	500 000	13,9	26,7	16,1

Notes : La colonne (1) indique le plafond fédéral de la déduction accordée aux petites entreprises (DAPE) auquel le taux d'imposition préférentiel pour les petites entreprises (t_{SB}) augmente au taux général d'imposition des sociétés (t_{GC}), c'est-à-dire le coude fiscal. Les colonnes (2) et (3) présentent ces taux d'imposition respectifs, calculés en tant que moyenne pondérée des taux marginaux d'imposition des sociétés fédéraux et provinciaux combinés dans les 10 provinces, avec pondération selon le revenu imposable. La colonne (4), "Changement du taux d'imposition", est le changement (log) des taux après impôt à hauteur du coude de la déduction accordée aux petites entreprises pendant la période de 2001 à 2016, calculé comme suit : $\ln \left[\frac{1-t_{SB}}{1-t_{GC}} \right]$

Un autre facteur de variation important quant à la concentration des investissements des petites entreprises canadiennes est le fait que les déductions fiscales pour amortissement, conçues pour encourager l'acquisition de capital et stimuler l'activité économique, ont un taux qui varie selon la catégorie d'actif. Par conséquent, certains types de capital sont plus avantageux que d'autres pour réduire le revenu imposable par l'entremise de déductions pour amortissement, ce qui entraîne des variations dans l'efficacité des différents actifs pour la concentration des investissements.

En bref, une SPCC ayant un revenu imposable légèrement supérieur au coude fiscal a fortement avantage à réduire ce revenu imposable pour demeurer admissible au taux d'imposition préférentiel, ce qui entraîne une concentration à hauteur du coude⁹. Cette réduction du revenu imposable peut être réalisée grâce à l'augmentation des investissements en capital, par l'entremise de déductions pour dépréciation du capital plus élevées, ou en déclarant des

9. La position optimale est théoriquement à hauteur du point d'inflexion, car il s'agit du point où la courbe d'indifférence et la contrainte budgétaire se rencontrent. Cependant, en raison de diverses frictions et des coûts de l'ajustement, des entreprises peuvent se trouver quelque peu en dessous du coude.

dépenses d'exploitation, de ventes ou de main-d'œuvre plus élevées. Par conséquent, une concentration à hauteur du coude du revenu imposable devrait se refléter dans les pics des investissements ou des coûts déclarés.

3.2 Données

Les données utilisées pour examiner la concentration des niveaux d'investissement et des coûts proviennent de l'univers des déclarations T2 soumises par des entreprises canadiennes au cours des années 2001 à 2019. L'étude porte principalement sur les petites entreprises constituées en société, appartenant à la catégorie des SPCC, qui sont actives et déclarent un revenu imposable¹⁰.

La déclaration T2 comprend plusieurs annexes pour calculer le revenu net d'une entreprise aux fins d'impôt. L'annexe la plus importante dans le cadre de la présente étude est l'annexe 8 – Déduction pour amortissement. Lorsqu'une entreprise acquiert un capital amortissable, elle est autorisée à déduire de son revenu imposable pour l'année en cours une partie du coût de ce capital. Cette déduction pour amortissement (DPA) est calculée et inscrite à l'annexe 8. L'annexe fait état du solde d'ouverture, des nouvelles acquisitions, du produit de la disposition et de la demande de déduction fiscale pour amortissement de l'entreprise¹¹. Il s'agit de la plus importante source de données pour mesurer les deux principales variables de l'investissement en capital analysées pour la concentration : le coût d'acquisition directe de capital, défini comme étant le coût total des capitaux amortissables acquis à chaque exercice, et la demande annuelle connexe de déduction pour amortissement, soit la DPA.

Les taux de DPA varient selon la catégorie d'actifs immobilisés, comme les machines, les ordinateurs, les véhicules et les bâtiments. Environ 36 catégories de DPA sont incluses dans les données de la période à l'étude. Le tableau 2 résume les 10 principales catégories de DPA, y compris leur description, leur taux d'amortissement à la colonne (3), et les valeurs moyennes de l'acquisition et de la demande de DPA aux colonnes (4) et (5), classées en fonction de la part de la valeur totale des demandes indiquée dans la colonne (7). Les 10 catégories principales englobent 95 % de toutes les demandes de DPA au cours d'une année donnée et pendant toute la période de 2001 à 2019. La catégorie 8 (machines, appareils ménagers, outils, mobilier, etc.) et la catégorie 10 (véhicules) dominant, regroupant près de 50 % de l'ensemble des demandes de DPA.

10. Une petite entreprise peut également être une entité non constituée en société, auquel cas le propriétaire produit sa déclaration de revenus par l'entremise de la déclaration de revenus T1 pour les particuliers et non la déclaration de revenus des sociétés T2.

11. L'annexe 8 ne comprend aucun renseignement sur la date d'acquisition du capital au cours d'une année financière donnée, ni la date à laquelle l'actif a commencé à être utilisé, car sa fonction est la déclaration annuelle des revenus. Or, ces renseignements sur la date permettraient d'explorer l'hypothèse selon laquelle les entreprises qui font de la concentration acquièrent de nouveaux actifs lorsqu'elles savent que leur revenu imposable sera supérieur au coude.

Tableau 2**Taux d'amortissement, acquisitions et demandes pour les principales catégories de déductions pour amortissement**

(1) Catégorie de DPA	(2) Description de la DPA	(3) Taux de DPA	(4) Acquisition moyenne	(5) Demande de DPA moyenne	(6) Part de la demande	(7) Part de la valeur
		pourcentage	dollars		pourcentage	
10	Véhicules	30	44 000	13 000	21,6	25,8
8	Machines et matériel	20	23 000	8 000	26,8	19,9
1	Bâtiments non résidentiels	4	258 000	26 000	7,5	15,5
13	Améliorations locatives	23	63 000	17 000	5,6	8,0
43	Machines et matériel	30	118 000	42 000	1,1	4,3
12	Petits outils, instruments	99	24 000	13 000	2,7	3,1
50	Matériel électronique	55	8 000	3 000	9,3	3,0
16	Véhicules	40	125 000	34 000	0,9	2,8
38	Machines et matériel	30	143 000	42 000	0,6	2,5
6	Bâtiments	10	59 000	9 000	2,8	2,3

Notes : DPA = déductions pour amortissement. Les 10 principales catégories de DPA sont présentées avec leur taux d'amortissement respectif pour les années 2001 à 2019. La part de demande à la colonne (6) indique le pourcentage du nombre total de demandes appartenant à cette catégorie de DPA. Les catégories sont classées selon la part de la valeur en dollars des demandes de DPA soumises par des entreprises au Canada pendant la période de 2001 à 2019, à la dernière colonne. Les parts en pourcentage des deux dernières colonnes sont arrondies vers le haut. Jusqu'à mars 2004, la catégorie 10 englobait à la fois les véhicules et les ordinateurs. Les valeurs monétaires sont en dollars réels de 2019, convertis en fonction des prix des investissements selon le type d'actif et la province (tableau 36-10-0098-01).

Sources : Statistique Canada et les calculs de l'auteur.

Dans le cadre de la présente étude, les catégories de DPA sont combinées en quatre grandes catégories d'actifs en capital : les véhicules, les machines et le matériel, les bâtiments et les actifs incorporels. Selon Brockmeyer (2014), l'investissement en capital est mesuré en fonction des DPA et des coûts d'acquisition pour ces quatre groupes d'actifs.

Le tableau 3 présente les valeurs sommaires des acquisitions, les demandes de DPA et les proportions de demandes pour les quatre catégories d'actifs et les quatre coudes de 2001 à 2019. Le taux d'amortissement financier de chaque actif, inscrit à la colonne (3), est calculé comme la moyenne pondérée des taux de DPA correspondants, où la pondération repose sur les avoirs en capital de l'entreprise à la fin de l'exercice pour chaque catégorie de DPA.

La catégorie des véhicules est la catégorie d'actif qui offre le taux le plus élevé de déduction pour amortissement au cours des quatre périodes de coude, suivie de près par la catégorie des machines et du matériel, qui représente la part la plus importante des demandes de déduction pour amortissement ainsi que de la valeur totale. Ces deux catégories ont maintenu un taux d'amortissement financier relativement stable au fil du temps. Par contraste, la catégorie d'actif des bâtiments est celle offrant le plus faible taux de déduction pour amortissement, soit environ 6 %. Alors que les actifs incorporels offrent des taux de déduction plus élevés, une baisse notable de ces déductions pour amortissement a été observé au cours de la dernière période de coude. Cette variation des taux d'amortissement laisse entendre que les entreprises qui cherchent à se concentrer au coude en accroissant leur investissement sont plus susceptibles d'acquérir des biens ayant un calendrier d'amortissement accéléré et des taux de déduction plus élevés, comme des véhicules et des machines et du matériel.

Un avantage particulier d'utiliser les catégories de DPA prévues à l'annexe 8 pour examiner les réactions d'investissement autour du coude est le fait que ces catégories révèlent les décisions d'investissement influencées par les incitatifs fiscaux, c'est-à-dire les investissements en capital qui réduisent le revenu imposable grâce à des déductions pour amortissement. En raison de ces avantages fiscaux directs, et en supposant que les entreprises ont rempli avec exactitude leur annexe 8, les valeurs des demandes de DPA rendent plus fidèlement compte des coûts d'investissement en capital que les déclarations de revenus ou les sondages anonymes.

Cependant, les demandes de DPA comprennent aussi des achats de capital remontant à des exercices antérieurs, car il est possible de reporter des déductions aux exercices qui suivent celui de l'acquisition initiale. Par exemple, une demande de DPA positive en 2015 peut correspondre à un actif ayant été acquis en 2012, car la DPA est demandée sur la base du solde dégressif. Une entreprise peut donc déclarer une DPA positive pour un exercice lors duquel elle n'a acquis aucun nouveau capital, ce qui accroît artificiellement le montant investi. Pour corriger ce facteur, la présente analyse s'appuie non seulement sur les demandes de DPA, mais également sur les données relatives aux acquisitions directes de capital afin de mesurer les niveaux d'investissement entre les quatre catégories d'actifs. Le coût d'acquisition de toute propriété ayant été achetée ou rendue disponible aux fins d'utilisation au cours de l'exercice financier est également déclaré à l'annexe 8 de la déclaration T2.

Le coût récurrent total est la somme des frais d'exploitation totaux et du coût total des ventes, selon les données fournies dans le formulaire T2, annexe 125 – Renseignements de l'état des résultats. L'état des résultats enregistre le revenu généré et les dépenses engagées par la société au cours de l'année d'imposition¹². Les frais d'exploitation et le coût des ventes peuvent être ventilés respectivement entre les salaires et traitements et les salaires directs. Les salaires et traitements englobent principalement le coût de la main-d'œuvre associé à la gestion, dont les salaires du personnel administratif, la main-d'œuvre occasionnelle, les indemnités de vie chère, les indemnités de départ, la supervision et les indemnités de congé. Les salaires directs englobent la rémunération orientée vers la production, dont les commissions, la main-d'œuvre et les salaires à la productivité¹³.

Enfin, en plus des dépenses directes en main-d'œuvre, les entreprises peuvent également modifier leurs marges de paie et d'emploi, ce qui a une incidence sur les coûts récurrents et contribue à la concentration générale. Les niveaux de paie et d'emploi sont mesurés à l'aide du document sur les déductions soumis par les entreprises, soit le formulaire PD7 relatif aux versements des retenues à la source pour l'Agence du revenu du Canada (ARC). Les entreprises doivent déclarer à l'ARC leurs primes d'assurance-emploi, leurs cotisations au Régime de pensions du Canada et les déductions pour l'impôt fédéral sur le revenu de leurs employés. Ces renseignements sont généralement déclarés sur une base mensuelle et brossent un tableau plus exact du roulement du personnel et de la masse salariale de l'entreprise pour une année donnée.

12. Des mesures de rechange ont été calculées en tant qu'écart entre les recettes totales et le revenu net, et la valeur est toujours très proche du calcul initial du coût récurrent total.

13. Techniquement, il ne devrait pas y avoir de chevauchement entre ces deux mesures, mais les fonctions de gestion et de production peuvent parfois se chevaucher au sein d'une petite entreprise exploitée par un propriétaire-gestionnaire.

Tableau 3**Taux d'amortissement des actifs immobilisés, acquisitions et demandes de déductions**

(1) Actif immobilisé	(2) Période du coude	(3) Taux moyen	(4) Acquisition moyenne	(5) Demande de DPA moyenne	(6) Part de la demande	(7) Part de la valeur
		pourcentage	dollars		pourcentage	
Machines et matériel	2001 à 2002	26	74 300	29 700	41,3	46,5
Véhicules	2001 à 2002	31	34 400	13 300	33,1	29,6
Bâtiments	2001 à 2002	7	137 800	16 500	24,7	23,1
Actifs incorporels	2001 à 2002	21	103 200	18 100	0,8	0,8
Machines et matériel	2005 à 2006	27	44 900	16 200	47,6	39,9
Véhicules	2005 à 2006	31	37 200	11 000	29,8	30,8
Bâtiments	2005 à 2006	7	180 000	17 100	21,9	28,5
Actifs incorporels	2005 à 2006	24	83 300	16 300	0,7	0,9
Machines et matériel	2007 à 2008	28	37 700	14 500	52,6	40,6
Véhicules	2007 à 2008	31	36 400	10 200	26,7	28,5
Bâtiments	2007 à 2008	6	200 800	18 500	20,1	30,0
Actifs incorporels	2007 à 2008	20	102 000	19 400	0,7	1,0
Machines et matériel	2009 à 2019	28	37 700	14 500	52,6	40,6
Véhicules	2009 à 2019	31	36 400	10 200	26,7	28,5
Bâtiments	2009 à 2019	6	200 800	18 500	20,1	30,0
Actifs incorporels	2009 à 2019	10	64 900	5 400	5,9	1,8

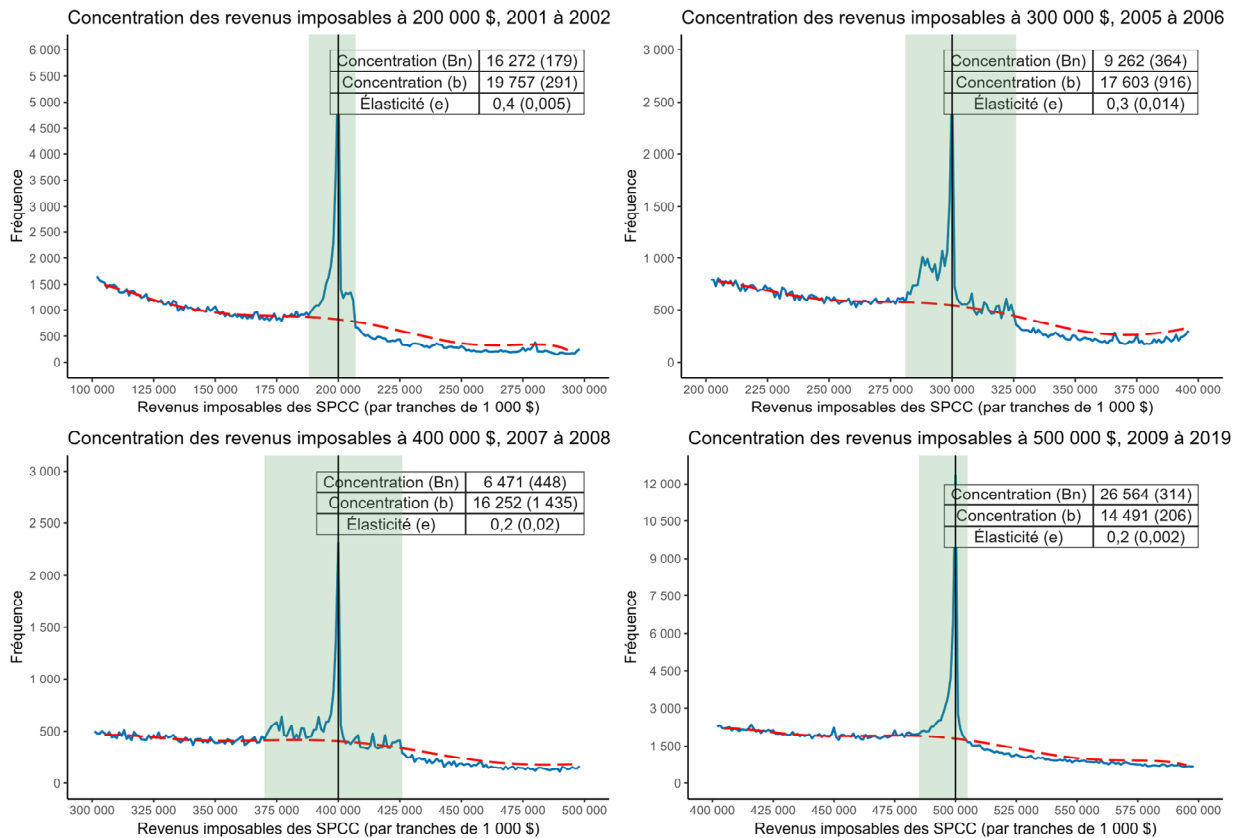
Notes : DPA = déductions pour amortissement. Les quatre catégories d'actifs en capital sont agrégées à partir de catégories de DPA individuelles telles que les véhicules et les ordinateurs (10, 10.1, 16), les machines et le matériel (7, 8, 9, 12, 26, 29, 41-49, 50-53), les bâtiments (1, 3, 5, 6, 13, 17, 51) et les actifs incorporels (14, 14.1, 44). Le taux moyen d'amortissement (DPA) à la colonne (3) est calculé en établissant la moyenne pondérée des taux d'amortissement des DPA, où la pondération repose sur le coût du capital non amorti pour chaque catégorie de DPA pendant la période du coude. Les valeurs monétaires sont en dollars réels de 2019, convertis en fonction des prix des investissements selon le type d'actif et la province (tableau 36-10-0098-01).

Sources : Statistique Canada et les calculs de l'auteur.

4 Résultats empiriques

Lesica (À venir) démontre que les réactions comportementales des petites entreprises au Canada sont fortement influencées par les discontinuités dans le barème de l'impôt sur le revenu des sociétés. La figure 1 illustre la concentration substantielle et statistiquement significative des niveaux de revenu imposable des sociétés pendant la période de 2001 à 2019. Les données sont groupées en quatre périodes distinctes qui correspondent chacune au coude fiscal qui était alors prévalent, soit 200 000 \$ de 2001 à 2002; 300 000 \$ de 2005 à 2006; 400 000 \$ de 2007 à 2008; et 500 000 \$ durant la période stable la plus longue, de 2009 à 2019. Pour enquêter sur les mécanismes à l'origine de cette concentration, la présente section analyse les comportements en matière d'investissement et les tendances relatives aux coûts récurrents des entreprises autour de chacun de ces coudes, en mettant l'accent à la fois sur la marge extensive et la marge intensive. Si les petites entreprises ont activement recours aux coûts récurrents et aux investissements en capital pour réduire leur revenu imposable jusqu'au coude, il devrait y avoir à proximité du coude une proportion plus élevée des investisseurs et des coûts déclarés en capital, de frais d'exploitation, de coût des ventes et de coût de la main-d'œuvre.

Figure 1
Concentration des petites entreprises au Canada selon les revenus imposables



Notes : Au Canada, les petites entreprises réagissent fortement aux incitatifs fiscaux et affichent une forte concentration au point d'inflexion de l'impôt sur le revenu des sociétés, un seuil du revenu imposable à partir duquel le taux marginal d'imposition change de façon discontinue. Sont présentées les distributions empiriques et contrefactuelles estimées des entreprises autour de quatre points d'inflexion distincts correspondant au revenu imposable des sociétés, regroupées en tranches de 1 000 \$. La zone ombrée correspond à la fenêtre de concentration et le point d'inflexion est représenté par une ligne verticale noire. On estime la distribution contrefactuelle en adaptant un polynôme du septième degré à la distribution empirique. Bn représente la masse excédentaire, tandis que b correspond au niveau normalisé de concentration. Les erreurs types entre parenthèses sont calculées au moyen d'une procédure bootstrap.

Sources : Statistique Canada et calculs de l'auteur.

Les résultats empiriques sont divisés en trois parties. Tout d'abord, on présente les éléments de preuve relatifs à la concentration des coûts récurrents autour du coude, en mettant l'accent sur la marge intensive pour les coûts totaux et leurs sous-catégories. La marge extensive n'est guère révélatrice, car presque toutes les entreprises actives signalent des coûts totaux positifs. Deuxièmement, on analyse la concentration des investissements en capital le long de la marge intensive et de la marge extensive, avec ventilation selon le type d'actif : les véhicules, les machines et le matériel, les bâtiments et les actifs incorporels. On évalue le rôle de l'investissement en capital dans la concentration en s'appuyant à la fois sur les coûts d'acquisition directe et les déductions pour amortissement. Enfin, on aborde les contributions relatives des coûts et des investissements pour l'ensemble de la concentration, comme quantifiées au moyen des équations (5) et (8).

4.1 Concentration grâce aux coûts récurrents

L'une des manières dont les SPCC peuvent se concentrer à hauteur du coude pour conserver leur taux d'imposition préférentiel consiste à accroître leurs coûts récurrents déclarés, soit l'écart entre leurs recettes et leur revenu net. Pour faciliter une analyse plus détaillée, ces coûts totaux sont davantage ventilés entre les frais d'exploitation, le coût des ventes, et les salaires et traitements. Au niveau de l'entreprise, les coûts récurrents sont nettement plus élevés en dollars que les coûts d'investissement en capital. Un élément crucial à retenir est que chaque dollar d'augmentation des coûts récurrents se traduit en un dollar de réduction du revenu imposable.

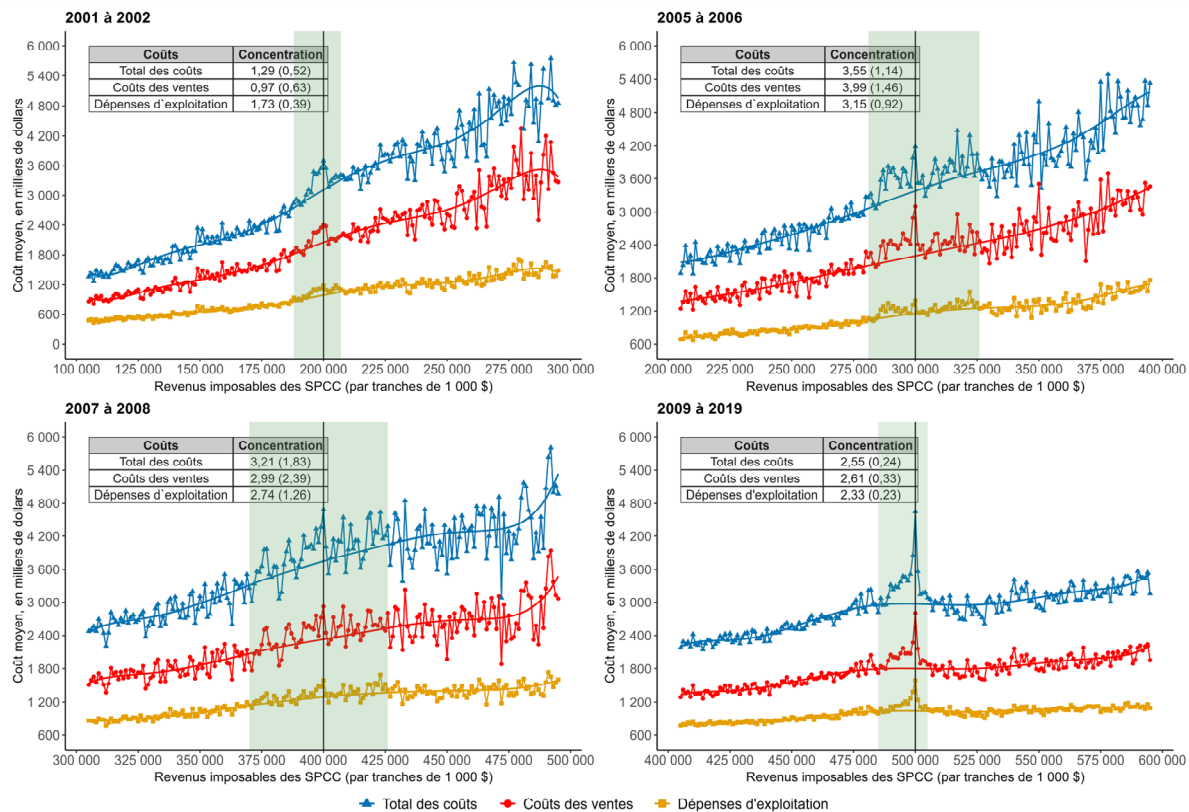
La figure 2 illustre la répartition du coût récurrent moyen selon le revenu imposable, en tranches de 1 000 \$, et sa répartition hypothétique estimée pour quatre coudes distincts. Le coût total est ensuite divisé entre ses deux éléments les plus importants, soit le coût des ventes (de 60 % à 68 % des coûts totaux) et les frais d'exploitation (de 32 % à 40 %), délimités par les lignes situées directement sous la répartition des coûts totaux. Chaque tracé marque le coude correspondant par une ligne noire verticale, la fenêtre de concentration par une zone ombrée, et la masse excédentaire estimée (b) par l'erreur-type pour chacune des variables des coûts. Il convient de mentionner que les fenêtres de concentration ombrées sont les mêmes que celles de la figure 1.

Une concentration relativement faible, mais statistiquement significative est observée autour du coude initial de la déduction accordée aux petites entreprises (DAPE), à hauteur de 200 000 \$. Durant la période de 2005 à 2008, lorsque le coude a été augmenté à 300 000 \$ puis à 400 000 \$, la masse excédentaire a crû de manière substantielle, atteignant plus de trois fois le coût estimé à l'intérieur de la fenêtre de concentration. En 2009, à la suite d'une augmentation supplémentaire du coude à 500 000 \$, le niveau de concentration a diminué, mais est demeuré environ 250 % supérieur au coût estimé¹⁴. Les pics des coûts récurrents totaux attribuables à la concentration étaient statistiquement significatifs lors des quatre périodes, mais sont demeurés comparables ou légèrement inférieurs à des pics similaires ayant été observés à des niveaux de revenu imposable aléatoires au cours des trois premières périodes.

Des éléments de preuve visuels semblent indiquer que la concentration des coûts se manifeste à de multiples niveaux de revenu imposable. Seule la dernière période (de 2009 à 2019) présente un niveau de concentration particulièrement important et statistiquement significatif. De plus, la concentration des coûts semble asymétrique, avec une plus forte concentration des niveaux de coûts moyens dans les tranches situées juste en dessous du coude. Cette tendance témoigne du comportement de planification fiscale stratégique, ce qui cadre avec les constatations de Lesica (À venir) et Best *et al.* (2015).

14. La fenêtre de concentration dans la zone ombrée, qui a également une incidence sur le niveau estimé de concentration, est plus étroite durant la dernière période, de 2009 à 2019.

Figure 2
Concentration des coûts récurrents des petites entreprises au Canada



Notes : SPCC = société privée sous contrôle canadien. La figure illustre le coût total récurrent moyen par catégorie de revenu imposable, par tranches de 1 000 \$. Le coût contrefactuel est estimé en ajoutant un polynôme du septième degré à la distribution empirique des coûts, selon l'équation (6). La zone ombrée correspond à la fenêtre de concentration exclue et le point d'inflexion est représenté par une ligne verticale noire. Les erreurs-types correspondant au niveau de concentration estimé (b) sont calculées au moyen d'une procédure bootstrap.

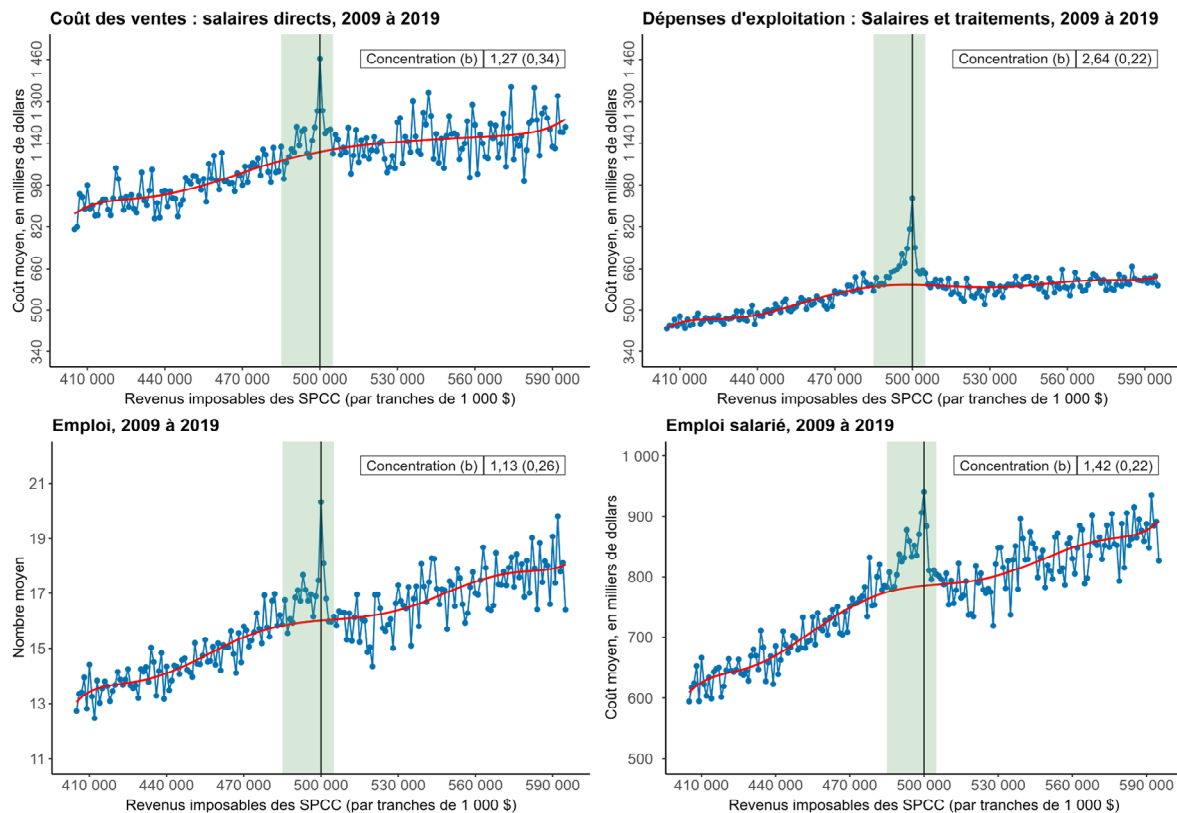
Sources : Statistique Canada et calculs de l'auteur.

4.1.1 Coût et taille de la main-d'œuvre

La période de 2009 à 2019 est celle qui présente les preuves les plus prononcées et les plus robustes sur le plan statistique d'une concentration des coûts récurrents totaux. Les deux panneaux du haut de la figure 3 décomposent ces coûts entre deux éléments de coût principaux, soit le coût des ventes et les frais d'exploitation, selon la catégorie de main-d'œuvre. Les dépenses en main-d'œuvre sont déductibles de l'impôt sur le revenu des sociétés et représentent une part substantielle des coûts totaux des entreprises, ce qui appuie l'hypothèse selon laquelle les salaires et traitements jouent un rôle central dans l'ajustement stratégique des coûts des entreprises à hauteur du coude.

Comme mentionné à la section 3.2, les salaires directs, couramment associés aux activités de production, représentent en moyenne 11 % du coût des ventes et 7 % des coûts totaux au cours de la période de 2009 à 2019. Le panneau supérieur gauche de la figure 3 montre une forte concentration des salaires directs moyens à hauteur du coude, avec des valeurs observées dans la fenêtre de concentration qui dépassent de 127 % les valeurs hypothétiques estimées. Les salaires et traitements, qui correspondent aux coûts de la main-d'œuvre liés à la gestion, représentent en moyenne environ 40 % des frais d'exploitation et 15 % des coûts totaux. Le panneau supérieur droit de la figure 3 montre une concentration encore plus prononcée dans cette catégorie, avec des salaires et traitements qui atteignent 260 % du niveau prévu dans la zone de concentration pendant la période de 2009 à 2019.

Figure 3
Concentration selon le coût de la main-d'œuvre et l'emploi, 2009 à 2019



Notes : SPCC = société privée sous contrôle canadien. La figure montre des graphiques du coût moyen et du nombre moyen relatifs au coût de la main-d'œuvre et à l'emploi des entreprises pour le revenu imposable par tranches de 1 000 \$, ainsi que les valeurs contrefactuelles estimées, pour les années allant de 2009 à 2019. Les deux panneaux du haut proviennent des déclarations de revenus T2, tandis que les deux panneaux du bas, sur les mesures de l'emploi et la rémunération des entreprises, proviennent des relevés de retenue salariale (formulaire PD7). Par souci d'uniformité, l'estimation de la concentration est effectuée conformément à la description indiquée à la figure 1.

Sources : Statistique Canada et calculs de l'auteur.

Enfin, en plus d'examiner la répartition des coûts de main-d'œuvre des entreprises autour du coude, les deux panneaux inférieurs de la figure 3 présentent les répartitions de l'emploi et de la rémunération à la lumière des formulaires PD7 soumis par les entreprises. Le panneau inférieur gauche révèle un pic important et statistiquement significatif du nombre moyen d'employés à hauteur du coude de 500 000 \$, ce qui indique que les petites entreprises au niveau du seuil emploient davantage de travailleurs que prévu. Cependant, ce résultat ne permet pas de faire la distinction entre les entreprises qui maintiennent un effectif plus élevé que prévu et celles qui embauchent des travailleurs supplémentaires en vue d'accroître leurs dépenses salariales déductibles. Si l'objectif d'une SPCC est de réduire son revenu imposable en accroissant ses déductions associées à la main-d'œuvre, elle n'a pas besoin d'embaucher de nouveaux travailleurs, mais pourrait simplement augmenter les salaires et traitements de son personnel actuel. Pour explorer cet aspect, le panneau inférieur droit affiche la répartition du coût moyen de la masse salariale. Une fois de plus, on observe une masse excédentaire importante dans la fenêtre de concentration, ce qui indique que le coût moyen de la masse salariale dépasse les niveaux prévus pour les entreprises qui ont recours à la concentration.

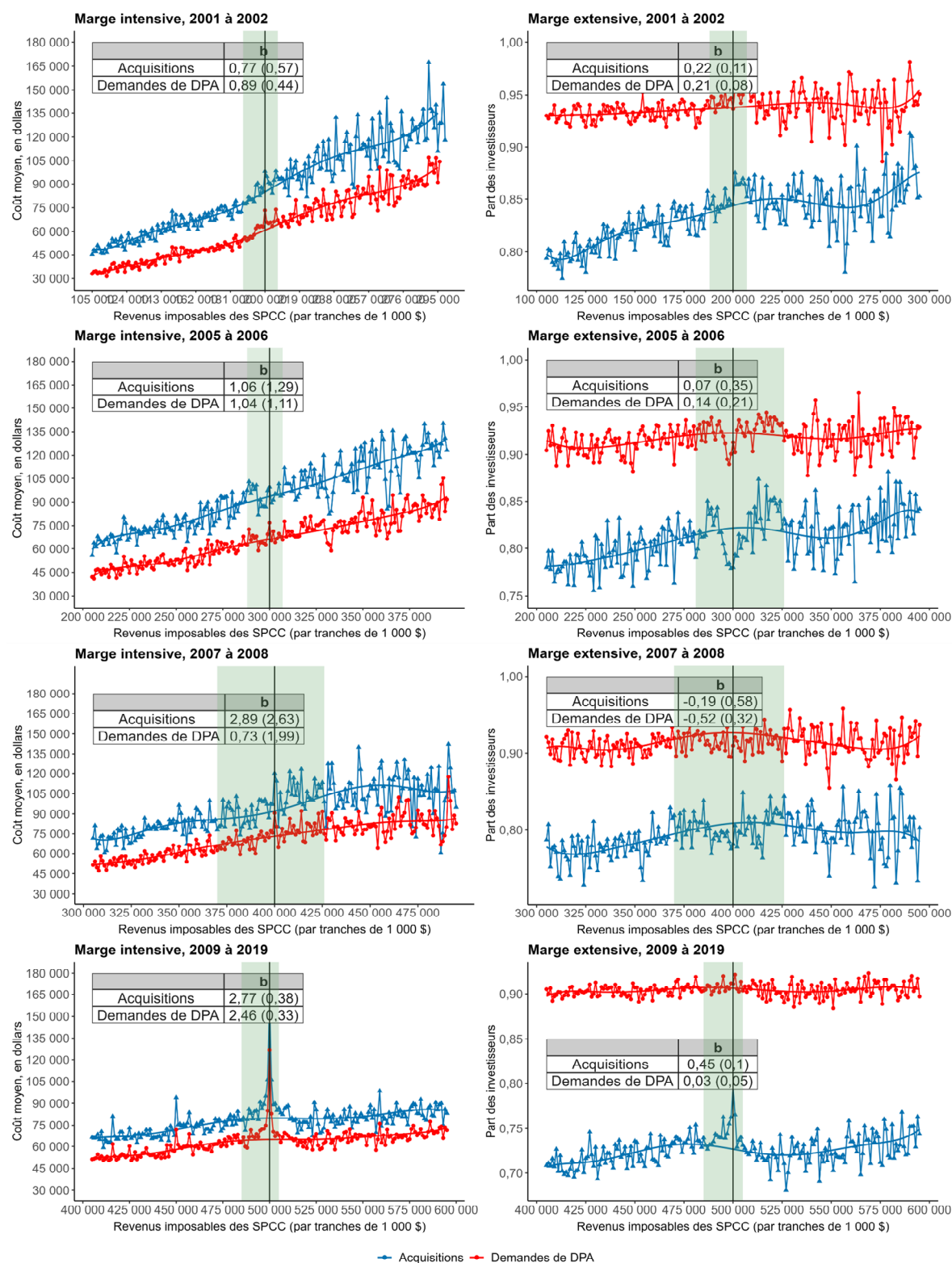
4.2 Concentration grâce à des investissements en capital

Les SPCC peuvent également se concentrer à hauteur du coude en réalisant des investissements en capital qu'elles n'auraient pas effectués dans d'autres circonstances, mais qui leur permettent de réduire leur revenu imposable grâce aux déductions pour dépréciation du capital.

La figure 4 présente les répartitions des dépenses d'investissement en capital et la proportion des entreprises investisseuses selon leur revenu imposable à hauteur des quatre points d'inflexion. Les panneaux de gauche montrent les estimations de la marge intensive, mesurées par la valeur moyenne des acquisitions totales de capital (ligne bleue du haut) et les demandes de DPA correspondantes (ligne rouge du bas), selon l'équation (6). Les panneaux de droite présentent les estimations de la marge extensive, la proportion d'entreprises qui déclarent une acquisition positive de capital (en bleu) et des demandes de DPA (en rouge), selon l'estimation générée par l'équation (3). Alors que la marge intensive représente le niveau d'investissement des participants, la marge extensive montre les fluctuations dans le niveau de participation. Les deux mesures proviennent des données de l'annexe 8 du formulaire T2, comme le décrit la section 3.2. Les figures qui suivent conservent cette structure de déclaration de la marge intensive et de la marge extensive.

La concentration des coûts moyens et de la part des investisseurs à hauteur du coude de la déduction pour petites entreprises donne à penser qu'un plus grand nombre de petites entreprises accroissent leur investissement en capital au-dessus des niveaux prévus à proximité du coude, ce qui indique que l'investissement en capital est utilisé pour réduire le revenu imposable en réaction au coude. Comme le montre la figure 4, cette concentration n'est à la fois prononcée et statistiquement significative que durant la période de 2009 à 2019, en particulier le long de la marge intensive. Cette tendance cadre avec les constatations mentionnées à la section 4.1 sur la concentration des coûts totaux. À la marge extensive, aucune concentration importante n'est observée relativement aux demandes de DPA, mais il y a une concentration évidente pour les coûts d'acquisition de capital (ligne bleue du bas). Comme discuté ci-dessous, l'absence d'une forte concentration pour la part des entreprises ayant un total positif pour les demandes de DPA dissimule une variation importante pour l'ensemble des types de capital.

Figure 4
Concentration selon les dépenses en immobilisations, 2001 à 2019



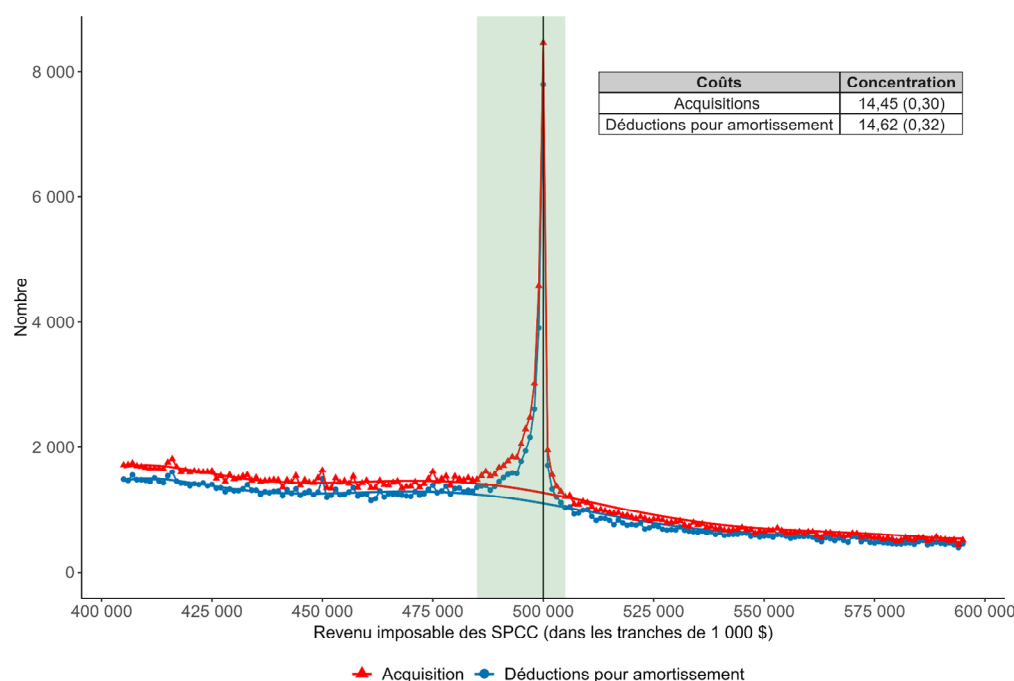
Notes : DPA = déduction pour amortissement; SPCC = société privée sous contrôle canadien. La figure montre les investissements des SPCC concentrés le long de la marge intensive (colonne de gauche) et de la marge extensive (colonne de droite) des dépenses en immobilisations. Les deux marges sont estimées à partir des coûts d'acquisition directe et des demandes correspondantes de DPA, regroupées dans des tranches de revenu imposable de 1 000 \$. La méthode d'estimation des concentrations est décrite à la figure 1. La concentration est importante seulement dans la rangée du bas, au point d'inflexion des 500 000 \$ pour la dernière période, allant de 2009 à 2019.

Sources : Statistique Canada et calculs de l'auteur.

Sur ce dernier point, et comme mentionné à la section 3.2, davantage de demandes de DPA que de nouvelles acquisitions de capital sont déclarées chaque année, car bon nombre de demandes ont trait à l'amortissement d'investissements antérieurs selon la méthode du solde dégressif, tandis que ce ne sont pas toutes les entreprises qui acquièrent du nouveau capital chaque année. Étant donné que la plupart des entreprises déclarent des demandes de DPA positives, la marge extensive pourrait être moins révélatrice que les variations dans les demandes de DPA à hauteur du coude. Pour évaluer ces variations, la figure 5 suit l'évolution du nombre de SSPC ayant enregistré des augmentations de leurs coûts d'acquisition de capital et de leurs demandes de DPA d'une année à l'autre au cours de la période de 2009 à 2019. La concentration nette et statistiquement significative du nombre de petites entreprises qui présentent davantage de demandes de DPA laisse entendre que les entreprises situées à hauteur du coude ajustent activement leurs déclarations d'investissement en capital de manière à réduire leur revenu imposable.

Cette conclusion est quelque peu différente de celle de Brockmeyer (2014), qui n'a relevé aucune concentration des niveaux d'investissement parmi les petites entreprises de plus grande taille à hauteur du coude du revenu imposable de 300 000 £ au Royaume-Uni, mais a constaté une concentration importante à hauteur du coude de 10 000 £. Le système d'impôt sur le revenu des sociétés au Canada ne comprend qu'un seul coude du revenu imposable, qui a augmenté de 200 000 \$ à 500 000 \$ au cours de cette période et offre un point unique où l'on peut observer la concentration des niveaux d'investissement¹⁵.

Figure 5
Concentration des sociétés privées sous contrôle canadien affichant une croissance des acquisitions d'immobilisations et des déductions pour amortissement, 2009 à 2019



Notes : SPCC = société privée sous contrôle canadien. Cette figure représente le nombre de petites entreprises affichant une croissance des acquisitions d'immobilisations et des demandes de DPA d'une année à l'autre pour l'ensemble du revenu imposable, par tranches de 1 000 \$. La méthode d'estimation des concentrations est décrite à la figure 1.

Sources : Statistique Canada et calculs de l'auteur.

15. Au moment de la rédaction du présent document, 300 000 £ équivaut environ à 500 000 \$ CAN.

4.2.1 Variation entre les divers types de capital

À l'instar des coûts récurrents traités à la section 4.1, la concentration des investissements est particulièrement marquée pendant la période de 2009 à 2019. Par conséquent, le reste de la présente section porte sur cette période et examine plus en détail la concentration des niveaux d'investissement en capital à hauteur du coude de 500 000 \$. Cet intervalle correspond à un seuil de la DAPE constant et à une politique d'imposition des sociétés relativement stable. Pour examiner de plus près les comportements d'investissement associés à la concentration, la variation est examinée pour quatre types d'actifs en capital, soit les véhicules, les machines et le matériel, les bâtiments et les actifs incorporels.

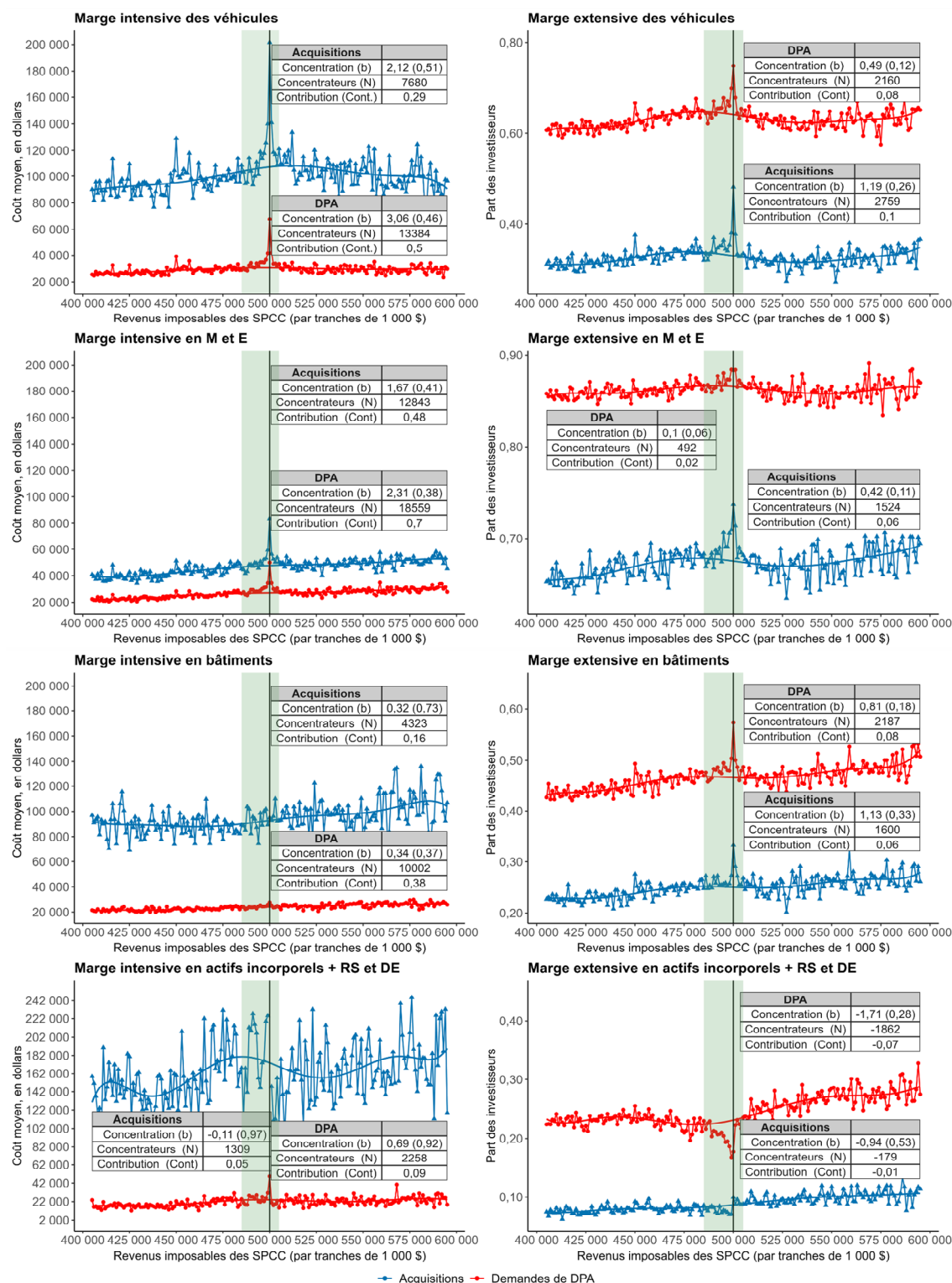
Comme le montrent les taux d'amortissement indiqués au tableau 3, tous ces types d'actifs ne sont pas aussi avantageux pour réduire le revenu imposable. Si les entreprises réalisent des investissements de façon plus stratégique pour réduire leur revenu imposable, la concentration dans la part des investisseurs et dans les coûts d'investissement devrait être particulièrement concentrée pour les actifs ayant un taux d'amortissement plus rapide, notamment les machines et le matériel et les véhicules. La figure 6 illustre cette variation d'un type de capital à l'autre, avec ventilation selon la marge intensive (colonne de gauche) et extensive (colonne de droite), en s'appuyant sur les coûts d'acquisition moyens et les demandes de DPA. L'axe des y de la marge intensive demeure constant dans tous les panneaux pour faciliter une comparaison visuelle des niveaux de concentration.

La catégorie des véhicules montre une concentration forte et statistiquement significative aussi bien sur le plan des coûts d'acquisition moyens et des demandes de DPA (colonne de gauche) que de la proportion des entreprises investisseuses (colonne de droite). La catégorie des machines et du matériel présente une concentration relativement inférieure, mais statistiquement significative à la marge intensive. La marge extensive pour les machines et le matériel montre elle aussi une concentration statistiquement significative des acquisitions, mais la mesure correspondante des demandes de DPA n'est que faiblement significative, avec un pic modeste par rapport aux pics observés à d'autres niveaux aléatoires de revenu imposable.

En contrepartie, la catégorie des bâtiments présente des coûts d'acquisition moyens plus élevés, mais une moyenne des demandes de DPA relativement faible, en raison du taux d'amortissement peu élevé de 6 %. Seule la marge extensive présente une concentration, et la proportion des concentrateurs d'investissements à proximité du coude est plus faible que pour les catégories des véhicules et des machines et du matériel.

La catégorie des actifs incorporels est celle où la réaction est la moins marquée. À la marge intensive, les coûts d'acquisition et les demandes de DPA sont les moins élevés parmi tous les types d'actifs et ne montrent aucune concentration. Fait intéressant, on observe à la marge extensive un déclin statistiquement significatif de la proportion des entreprises déclarant des acquisitions d'actifs incorporels, alors qu'il n'y a aucune variation significative de la proportion des demandes de DPA. Cela laisse entendre que les entreprises qui cherchent à se concentrer en ajustant leur investissement en capital ont tendance à éviter les actifs intangibles comme marge d'ajustement.

Figure 6
Concentration par type d'immobilisations, 2009 à 2019



Notes : DPA = déduction pour amortissement; RS et DE = recherche scientifique et développement expérimental; SPCC = société privée sous contrôle canadien. Cette figure complète la figure 4 selon le type d'immobilisation au cours de la dernière période, allant de 2009 à 2019. Chaque diagramme comprend le nombre de concentrateurs et leur contribution à la concentration totale. La colonne de gauche indique la marge intensive, tandis que la colonne de droite montre la marge extensive correspondante de la concentration des investisseurs. Les deux marges ainsi que les estimations de contribution à la concentration sont fondées sur le coût d'acquisition des immobilisations et les demandes de DPA et sont regroupées dans des tranches de revenu imposable de 1 000 \$. La méthode d'estimation des concentrations est décrite à la figure 1.

Sources : Statistique Canada et calculs de l'auteur.

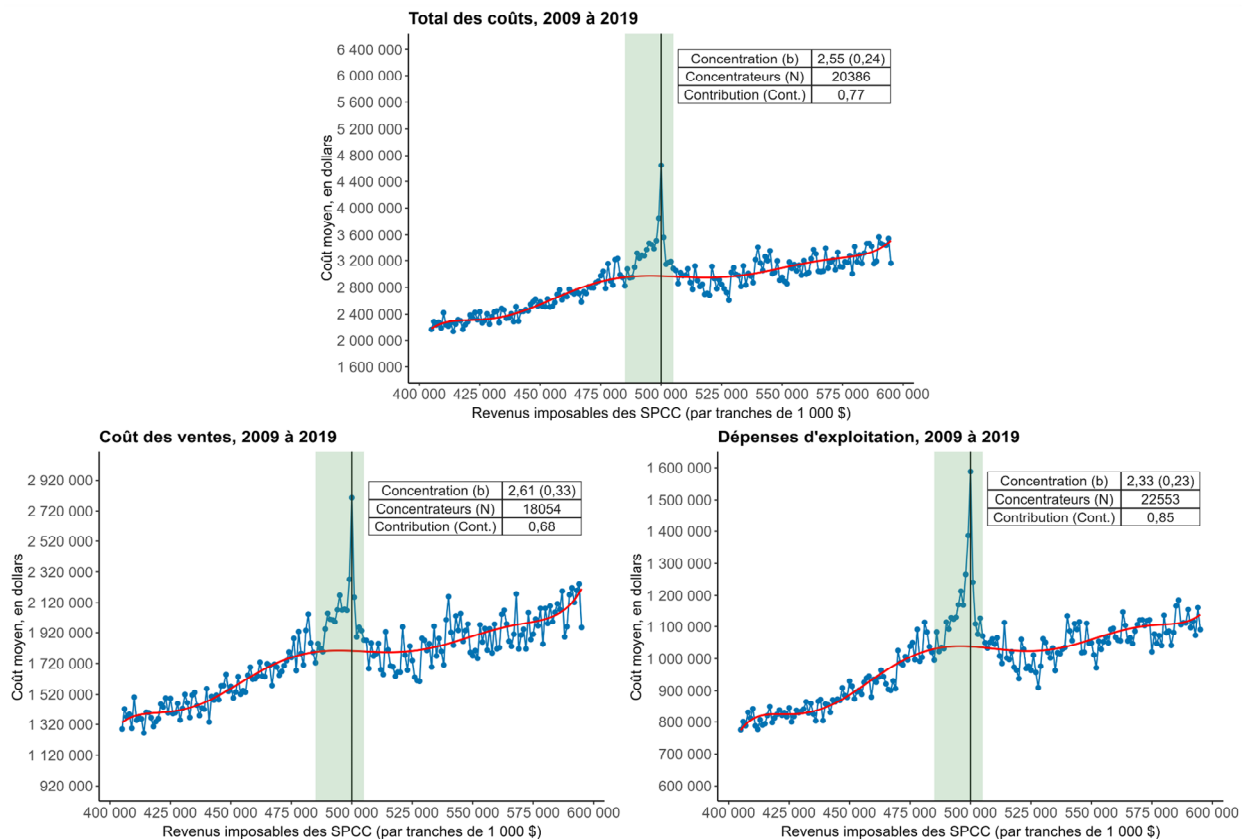
Maintenant qu'il a été établi que les petites entreprises se concentrent aussi bien pour ce qui est des coûts récurrents que des investissements en capital, les deux prochaines sections quantifient leur contribution à la concentration totale en mettant l'accent sur la période de 2009 à 2019. Pendant cette période, les petites entreprises canadiennes ont constamment déclaré des frais d'exploitation, des coûts de ventes et des coûts de la main-d'œuvre plus élevés, ainsi qu'un investissement accru dans des actifs immobilisés sélectionnés. L'analyse estimera le nombre d'entreprises qui ont fait de la concentration dans ces catégories et évaluera leur contribution agrégée à la concentration globale ayant été observée.

4.3 Contribution de la concentration des coûts

On estime la contribution de la concentration des coûts récurrents à la concentration totale en établissant la proportion des concentrateurs de coûts parmi tous les concentrateurs le long de la marge intensive, selon l'équation $Cont^I = N^I / B$, comme le décrit la section 2. Rappelons que le nombre de concentrateurs de la marge intensive (N^I de l'équation [7]) englobe les entreprises dont les coûts réels dépassent les valeurs prévues (hypothétiques). Par contraste, le nombre de concentrateurs de la marge extensive (N^E de l'équation [4]) correspond à l'écart entre le nombre observé et le nombre prévu d'entreprises à l'intérieur de la fenêtre de concentration qui déclarent un coût positif, que celui-ci soit récurrent ou lié à l'investissement. La contribution des coûts récurrents est évaluée uniquement le long de la marge intensive, car presque toutes les entreprises déclarent un coût récurrent positif, ce qui rend la marge extensive peu révélatrice.

La figure 7 illustre la concentration des coûts à la marge intensive, le nombre de concentrateurs (N^I) et la contribution estimée des concentrateurs de la marge intensive à la concentration totale ($Cont^I$) pendant la période de 2009 à 2019. Les résultats indiquent que les concentrateurs de coûts récurrents représentent 77 % du nombre total de concentrateurs. Notamment, une plus grande proportion de ces entreprises comptent sur leurs frais d'exploitation (85 %) plutôt que sur le coût des ventes (68 %) pour réduire leur revenu imposable.

Figure 7
Concentrateurs intensifs, coûts récurrents, 2009 à 2019



Notes : SPCC = société privée sous contrôle canadien. La figure représente la concentration des coûts totaux et de leurs deux composantes les plus importantes, soit le coût des ventes et les dépenses d'exploitation, pour les années 2009 à 2019, comme cela est illustré par le panneau inférieur droit de la figure 2. Chaque diagramme comprend le nombre de concentrateurs (N) et leur contribution à la concentration totale (Cont.) le long de la marge intensive. La méthode d'estimation des concentrations est décrite à la figure 1.

Sources : Statistique Canada et calculs de l'auteur.

4.4 Contribution de la concentration des investissements en capital

Comme dans la section précédente, on mesure la contribution de la concentration des niveaux d'investissement en établissant la proportion des concentrateurs d'investissements parmi le nombre total de concentrateurs. Cette contribution est estimée à la fois sur la base de la marge intensive et de la marge extensive. La figure 6 illustre ces contributions selon le type d'actif en capital, les résultats pour la marge intensive étant du côté gauche et les résultats pour la marge extensive étant du côté droit. Les deux marges sont calculées en fonction de la moyenne des demandes de DPA et de la moyenne des coûts d'acquisition directe. Comme les demandes de DPA reposent sur les achats cumulatifs de capital en vertu de la méthode du solde dégressif, elles dépassent généralement les nouvelles acquisitions lors d'une année en question. Par conséquent, il est possible que les estimations de la concentration des niveaux d'investissement dans la marge intensive en fonction des demandes de DPA aient un biais à la hausse, car elles représentent une limite supérieure de la contribution de l'investissement à la concentration.

Il est important de mentionner que les entreprises se trouvant à l'intérieur de la fenêtre de concentration comprennent à la fois des entreprises qui acquièrent du nouveau capital quelle que soit leur position par rapport au coude et des entreprises qui ajustent à dessein leur comportement d'investissement afin de demeurer à hauteur du coude, lesquelles sont définies dans le cas présent comme des concentrateurs d'investissements extensifs. En d'autres termes, certaines entreprises peuvent se trouver occasionnellement à proximité du coude et en profiter pour se livrer à des stratégies de concentration des investissements, tandis que d'autres agissent de

manière plus délibérée et réalisent de manière répétée des investissements influencés par la concentration.

Pour jeter la lumière sur ces deux groupes, on a estimé la contribution à la concentration des investissements particulièrement pour les concentrateurs ponctuels, soit les entreprises qui ne sont pas présentes deux années consécutives ou plus dans la fenêtre de concentration.

De plus, comme l'a noté Brockmeyer (2014), si des concentrateurs d'investissements extensifs ont des coûts d'investissement inférieurs à la moyenne, leur présence pourrait fausser les coûts vers le bas pour les autres investisseurs à l'intérieur de la fenêtre de concentration. Cela laisse entendre que l'estimation de la contribution à la concentration le long de la marge intensive pourrait être considérée comme une limite inférieure¹⁶.

Prenons d'abord en considération les estimations de la concentration des investissements présentées à la figure 6. Pour les véhicules, les concentrateurs intensifs représentent 29 % de tous les concentrateurs en fonction des coûts d'acquisition moyens, et 50 % en fonction des demandes de DPA. Pour les machines et le matériel, cette proportion varie de 48 % à 70 %, alors que pour les bâtiments, elle varie de 16 % à 38 %, selon que les coûts d'acquisition ou les demandes de DPA sont utilisés.

Comme on s'y attendait, les actifs incorporels représentent la plus petite part de l'ensemble de la concentration, avec des pourcentages en dessous des 10 % pour les deux mesures. Le paramètre de la concentration estimée b^I est statistiquement significatif pour les véhicules et les machines et le matériel, mais pas pour les bâtiments ou les actifs incorporels.

Pour tous les types d'actifs, la contribution des concentrateurs intensifs est toujours plus élevée si l'on mesure en fonction des demandes de DPA plutôt qu'en fonction des coûts d'acquisition. Cela donne à penser qu'il y a davantage d'entreprises qui déclarent des demandes de DPA supérieures aux coûts prévus à l'intérieur de la fenêtre de concentration plutôt que des dépenses d'acquisition supérieures aux valeurs prévues. De plus, les estimations de la contribution sont généralement plus élevées pour les coûts récurrents (figure 7) que pour l'investissement en capital pour tous les types d'actifs.

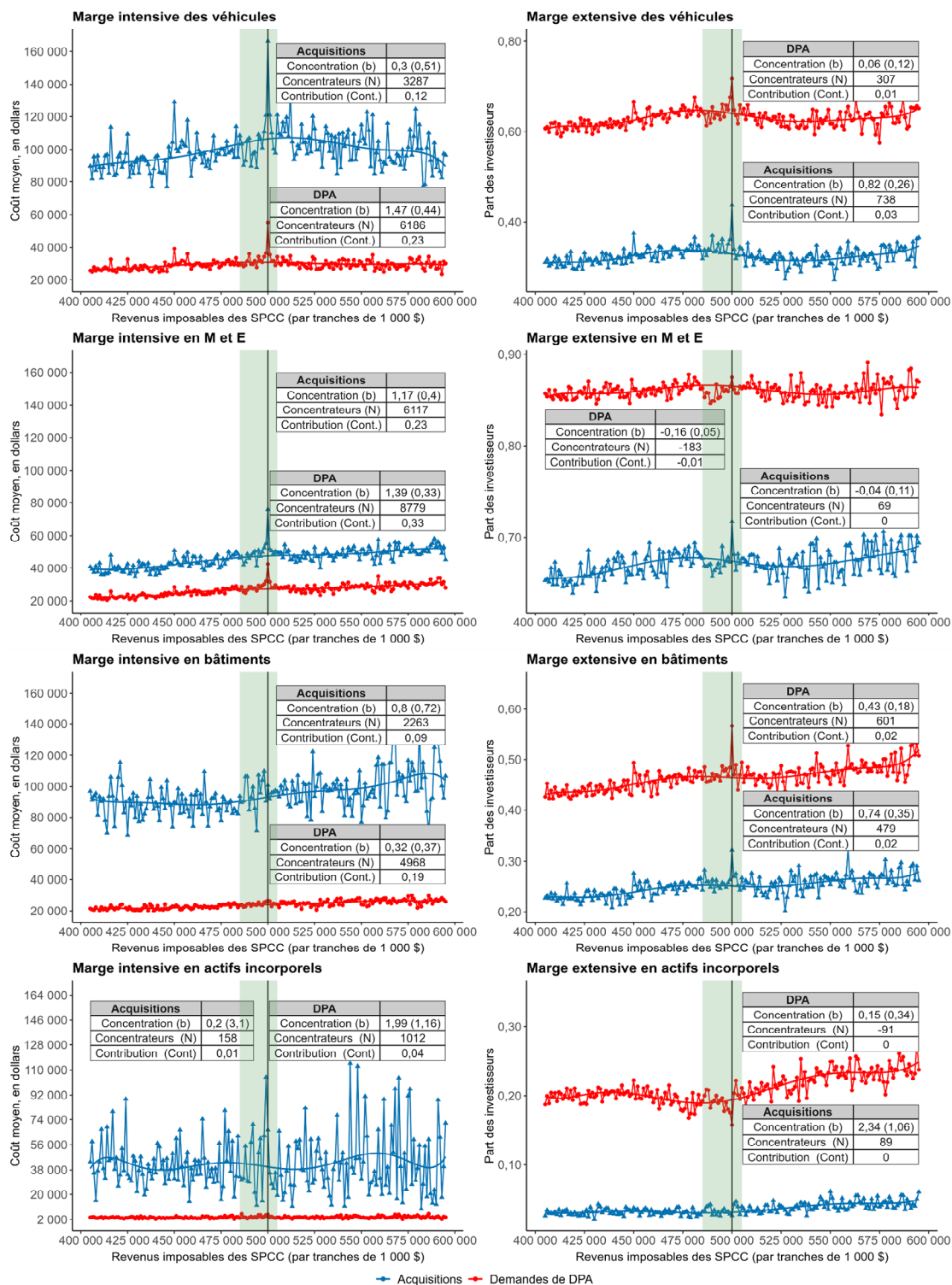
La proportion des concentrateurs d'investissements extensifs dans la concentration totale montre un niveau de variation similaire d'une catégorie d'actif à l'autre, mais a tendance à être plus faible, généralement en dessous des 10 %. Seule la catégorie des véhicules a dépassé les 10 % lorsque mesurée en fonction des coûts d'acquisition. Pour les machines et le matériel et les bâtiments, la contribution des investisseurs extensifs varie de 2 % à 8 %.

Comme indiqué précédemment, la contribution négative des actifs incorporels laisse entendre que les entreprises sont moins susceptibles de recourir à ces actifs pour la concentration. De plus, la contribution mesurée en fonction des coûts d'acquisition dépasse à présent la contribution en fonction des demandes de DPA, ce qui est probablement lié aux taux d'amortissement plus faibles appliqués aux actifs incorporels pendant la période de 2009 à 2019¹⁷.

16. Brockmeyer (2014) en parle en matière de coût médian. Les résultats du présent document, fondés sur les estimations moyennes, sont plutôt similaires.

17. Les proportions de contribution à l'investissement à la concentration ne totalisent pas nécessairement 100 % dans les quatre types d'actifs immobilisés, car une même entreprise peut investir dans plus d'un type d'actif lors d'une même année.

Figure 8
Concentration par type d'immobilisations, concentrateurs pour la première fois, 2009 à 2019



Notes : DPA = déduction pour amortissement; M et E = machines et équipement; SPCC = société privée sous contrôle canadien. Cette figure reproduit la figure 6, mais représente l'échantillon des concentrateurs pour la première fois uniquement. Chaque sous-graphique comprend le nombre de concentrateurs et leur contribution à la concentration totale selon le type d'immobilisations au cours de la dernière période, allant de 2009 à 2019. La colonne de gauche indique la marge intensive, tandis que la colonne de droite montre la marge extensive correspondante de la concentration des investisseurs. Les deux marges ainsi que les estimations de contribution à la concentration sont fondées sur le coût d'acquisition des immobilisations et les demandes de DPA et sont regroupées dans des tranches de revenu imposable de 1 000 \$. La méthode d'estimation des concentrations est décrite à la figure 1.

Sources : Statistique Canada et calculs de l'auteur.

Pour tenir compte de la possibilité que toutes les entreprises à l'intérieur de la fenêtre de concentration n'aient pas l'intention de se concentrer, la figure 8 reproduit l'analyse de la figure 6 en utilisant un échantillon restreint de concentrateurs ponctuels. Cet échantillon exclut les entreprises qui apparaissaient dans la fenêtre de concentration, soit celles ayant un revenu imposable entre 485 000 \$ et 505 000 \$, pendant au moins deux années consécutives durant la période de 2009 à 2019. Ces entreprises exclues représentent 46 % des observations dans la fenêtre de concentration et moins de 10 % de l'ensemble de l'échantillon pendant ces années. Par conséquent, environ 54 % des entreprises dans la fenêtre de concentration et 11 % des entreprises de l'échantillon complet sont catégorisées comme des concentrateurs ponctuels.

Étant donné que près de la moitié des concentrateurs d'investissements sont considérés comme des concentrateurs réguliers, les exclure de la fenêtre de concentration réduit nettement la contribution estimée à la concentration totale. Les estimations pour la marge intensive demeurent les plus élevées pour les catégories des véhicules et des machines et du matériel, avec des effets plus modestes pour les catégories des bâtiments et des actifs incorporels. Pour la marge extensive, les estimations sont largement insignifiantes d'un point de vue économique, car la concentration des investissements représente moins de 2 % de tous les types de capital et toutes les mesures, sauf dans le cas des véhicules, où la contribution est plus élevée selon la mesure du coût d'acquisition moyen.

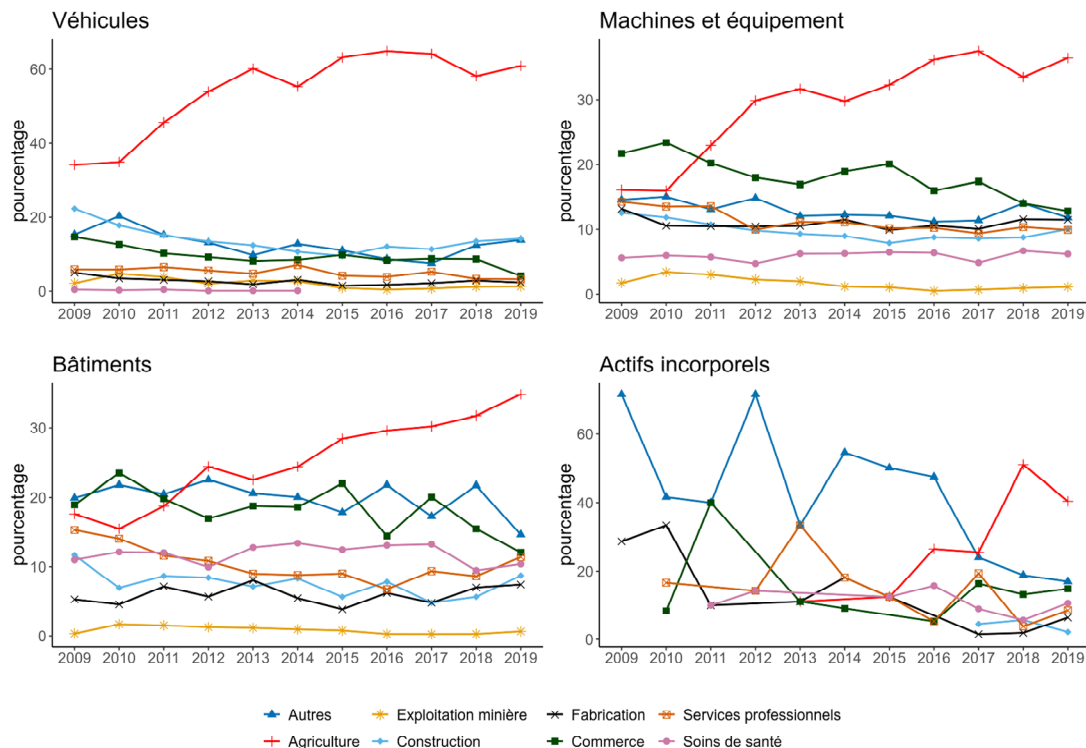
Bien que les coûts récurrents et l'investissement en capital soient des méthodes de concentration clés pour les petites entreprises, l'investissement supplémentaire en capital réalisé par les concentrateurs ne représente qu'une petite part de l'investissement total. La figure 9 illustre la proportion de l'investissement total des SPCC qui est attribuable à des concentrateurs, selon le type d'actif, de 2009 à 2019. La plupart des années, les concentrateurs représentaient moins de 1 % de l'investissement total des SPCC, sauf pour l'investissement dans les véhicules en 2012. Bien que la proportion des investissements dans des actifs précis par les concentrateurs soit un peu plus élevée, elle demeure sous les 3 % pour tous les types de capital.

Bien que les coûts récurrents dépassent les investissements en capital aussi bien en dollars qu'en tant que méthode de concentration pour les petites entreprises, une tendance similaire se maintient : la proportion de concentrateurs de coûts par rapport aux coûts récurrents totaux a atteint un sommet en 2010 et est en déclin depuis¹⁸.

Dans l'ensemble, ces constatations donnent à penser que les effets positifs (involontaires) des incitatifs fiscaux sur l'investissement et la déclaration des coûts des petites entreprises pourraient n'avoir qu'une incidence localisée, touchant des entreprises précises situées à proximité du coude du revenu imposable. Une enquête plus poussée serait requise pour déterminer si la concentration des investissements représente des investissements réels dans des actifs immobilisés productifs ou des achats pour utilisation personnelle.

18. Des chiffres détaillés sur ces résultats sont disponibles sur demande.

Figure 9
Composition industrielle des concentrateurs d'investissements en immobilisations, 2009 à 2019



Notes : Cette figure illustre la composition industrielle des concentrateurs d'investissements intensifs des petites entreprises pour quatre types d'immobilisations distincts — véhicules, machines et équipement, actifs incorporels et bâtiments — dans le sens horaire à partir du coin supérieur gauche. On y indique de quelle industrie proviennent les concentrateurs d'investissements des petites entreprises par type de capitaux d'investissement. Les industries sont combinées à partir des codes suivants du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord : agriculture (11), construction (23), soins de santé (62), fabrication (31, 32, 33), exploitation minière (31), autres (61, 22, 48, 49, 51, 53, 71, 72, 81), services professionnels (54, 55, 56) et commerce (41, 44, 45).

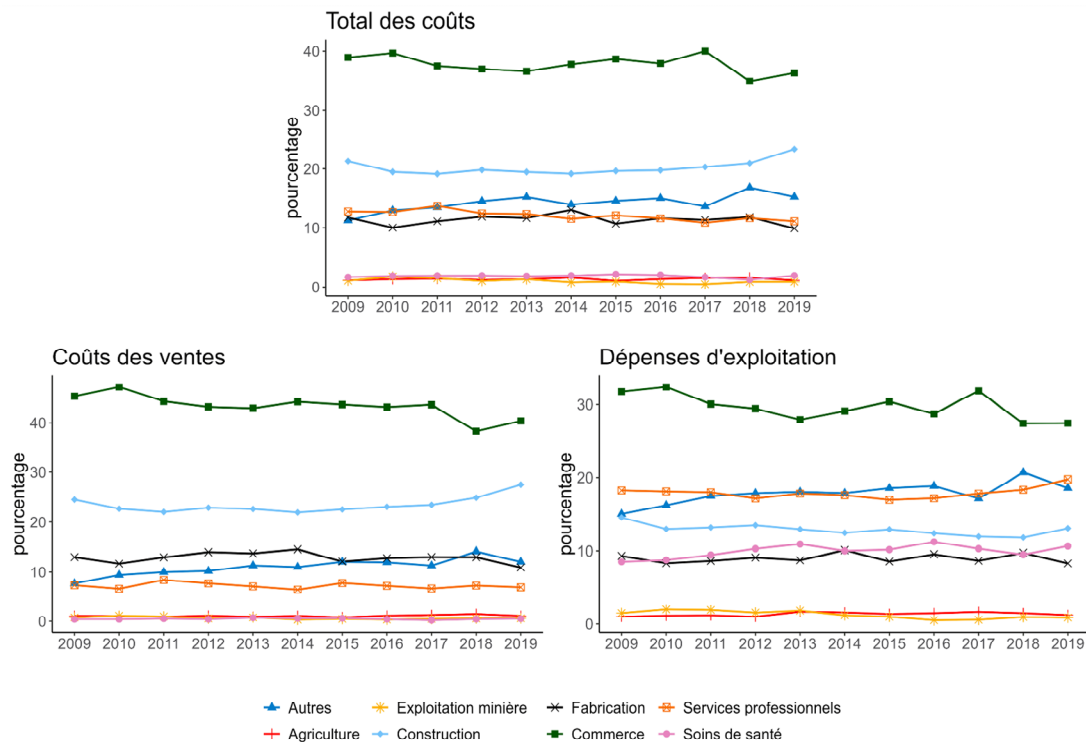
Sources : Statistique Canada et calculs de l'auteur.

Enfin, pour faire la lumière sur l'hétérogénéité du comportement de concentration par l'entremise d'investissements en capital et de coûts, la figure 9 examine la répartition des concentrateurs d'investissements intensifs selon l'industrie, en mettant l'accent sur quatre types de capital de 2009 à 2019. Les concentrateurs d'investissements intensifs sont notamment catégorisés en huit industries selon leur code dans le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). Cela indique de quelles industries proviennent les concentrateurs d'investissements des petites entreprises, en fonction du type de capital d'investissement.

Le secteur de l'agriculture domine trois des quatre catégories de capital. Dans la catégorie des véhicules, ce secteur représente près de 60 % des concentrateurs d'investissements, sans doute en raison du rôle central que jouent les véhicules dans les activités d'exploitation agricole et de pêche. Dans les catégories des machines et du matériel et des bâtiments, l'agriculture représente également une proportion importante de près de 40 %. Les secteurs de la fabrication, de l'exploitation minière et de la construction sont eux aussi représentés, chacun ayant une proportion supérieure à 10 %.

La figure 10 illustre la répartition selon l'industrie des concentrateurs des coûts, c'est-à-dire les petites entreprises qui déclarent des coûts moyens supérieurs à la valeur prévue à l'intérieur de la fenêtre de concentration à hauteur du seuil de revenu imposable de 500 000 \$. On constate notamment des différences substantielles par rapport à la répartition selon l'industrie des concentrateurs des investissements. Les industries du commerce et de la construction représentent le pourcentage le plus élevé de la concentration des coûts parmi les petites entreprises, tandis que l'agriculture et l'exploitation minière représentent le pourcentage le plus faible.

Figure 10
Composition industrielle des concentrateurs de coûts, 2009 à 2019



Notes : Cette figure illustre la composition industrielle pour ce qui est des concentrateurs de coûts des petites entreprises, le coût total, le coût des ventes et les dépenses d'exploitation, dans le sens horaire à partir du coin supérieur gauche. Elle indique de quels secteurs proviennent les concentrateurs de coûts récurrents des petites entreprises. Le coût des ventes et les dépenses d'exploitation dans les deux panneaux du bas sont une ventilation du coût total.

Sources : Statistique Canada et calculs de l'auteur.

5 Conclusion

Les petites entreprises au Canada réagissent fortement aux incitatifs fiscaux, ce qui entraîne une masse excédentaire importante de sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) à hauteur du coude de l'impôt sur le revenu des sociétés. Le présent article examine les méthodes utilisées par les SPCC pour concentrer leur revenu imposable, ainsi que la manière dont le coude de l'impôt sur le revenu des sociétés influence l'investissement en capital et la déclaration des coûts. L'hypothèse centrale est que les entreprises se concentrent à hauteur du coude en accroissant leur investissement en capital et en déclarant des frais d'exploitation, des coûts de ventes et des coûts de la main-d'œuvre plus élevés. L'investissement en capital permet aux entreprises de demander des déductions pour amortissement (DPA), qui sont déductibles du revenu imposable.

Les coûts récurrents réduisent directement le revenu imposable, mais la mesure dans laquelle l'investissement en capital fait diminuer le revenu imposable dépend des taux de DPA applicables et du calendrier de l'amortissement fiscal. Dans les deux cas, la concentration devrait être accompagnée d'un pic de l'investissement en capital et de la déclaration des coûts récurrents à hauteur du coude.

La présente étude emprunte le cadre empirique de Brockmeyer (2014) et repose sur les données administratives des déclarations de revenus des sociétés canadiennes de 2001 à 2019 pour estimer la répartition des entreprises à proximité du coude, en mettant l'accent sur les investissements en capital excédentaires et sur les coûts totaux par rapport aux niveaux hypothétiques prévus, pour la marge intensive et la marge extensive. Cela permet de quantifier la part des concentrateurs des entreprises qui ont recours à l'investissement en capital et aux coûts pour réduire leur revenu imposable.

Bien que la concentration du revenu imposable soit visible à hauteur de quatre coudes distincts pendant la période de 2001 à 2019, la concentration des niveaux d'investissement et des coûts récurrents est particulièrement prononcée de 2009 à 2019, une période qui correspond au coude stable le plus long, à 500 000 \$. La concentration à hauteur de ce seuil coïncide avec une déclaration accrue de coûts totaux et de leurs éléments (soit les frais d'exploitation, le coût des ventes et le coût de la main-d'œuvre) ainsi qu'avec des proportions plus élevées des investisseurs en capital et des valeurs de l'investissement, aussi bien en fonction de la moyenne des acquisitions en capital que de la moyenne des demandes de DPA.

Dans l'ensemble, le niveau et le caractère continu de la concentration des investissements au fil du temps et entre divers types de capital précis appuient la thèse selon laquelle les SPCC réagissent au coude de l'impôt sur le revenu des sociétés en augmentant à la fois leurs dépenses en capital et leurs coûts totaux. Les entreprises investissent de façon disproportionnée dans des catégories d'actifs ayant un taux élevé d'amortissement prévu par la loi, dont les véhicules et les machines et le matériel, et évitent les catégories moins avantageuses sur le plan fiscal telles que les actifs incorporels.

Quoique révélatrice, l'analyse n'offre pas de preuves causales relatives au comportement des entreprises ni ne formule d'estimation sur un paramètre structurel comme l'élasticité de l'investissement face au coude fiscal. Elle offre plutôt des preuves descriptives des mécanismes qui sous-tendent le comportement de concentration. Les constatations ne font pas de distinction claire entre les nouveaux investissements en capital productif et les achats aux fins de consommation individuelle ayant une motivation fiscale, ce qui pourrait contribuer à une affectation peu optimale du capital.

Les entreprises peuvent accroître leurs investissements en capital dans le seul but de remplacer de l'équipement vieillissant tout en demandant des déductions pour réduire leur responsabilité fiscale. Bien que des investissements plus élevés puissent favoriser la croissance d'une entreprise et porter celle-ci au-dessus du plafond d'imposition accordé aux petites entreprises, ce qui lui fera payer plus d'impôts, l'augmentation des déductions pour amortissement découlant de ces investissements pourrait aussi neutraliser les coûts de main-d'œuvre supplémentaires et le taux d'imposition plus élevé des sociétés qui sont associés à l'accumulation de capital. Une analyse dynamique permettrait de mieux évaluer les stratégies d'investissement des petites entreprises en vertu d'un régime fiscal préférentiel.

Une autre marge potentielle de réaction des entreprises est le transfert de revenu entre l'assiette fiscale des sociétés et l'assiette fiscale personnelle. Certains propriétaires pourraient préférer tirer leur revenu par l'entremise de leur société (lequel est alors imposé à un taux plus faible, jusqu'à hauteur du coude) plutôt que d'accroître les salaires personnels. Le couplage des données des déclarations de revenus des sociétés avec les données au niveau du propriétaire constitue une orientation prometteuse pour la recherche future.

Bibliographie

- Almunia, Miguel, et David Lopez-Rodriguez. 2018. « [Under the Radar: The Effects of Monitoring Firms on Tax Compliance](#) », *American Economic Journal: Economic Policy* 10 (1): 1–38.
- Bachas, Pierre, et Mauricio Soto. 2021. « [Corporate Taxation under Weak Enforcement](#) », *American Economic Journal: Economic Policy* 13 (4): 36–71.
- Bergolo, Marcelo, Gabriel Burdin, Mauricio De Rosa, Matias Giacobasso et Martin Leites. 2021. « [Digging Into the Channels of Bunching: Evidence from the Uruguayan Income Tax](#) », *The Economic Journal* 131 (639): 2726–62.
- Bertanha, Marinho, Andrew H. McCallum et Nathan Seegert. 2023. « [Better bunching, nicer notching](#) », *Journal of Econometrics* 237 (2).
- Best, Michael Carlos, Anne Brockmeyer, Henrik Jacobsen Kleven, Johannes Spinnewijn et Mazhar Waseem. 2015. « [Production versus Revenue Efficiency with Limited Tax Capacity: Theory and Evidence from Pakistan](#) », *Journal of Political Economy* 123 (6): 1311–55.
- Blomquist, Sören, Whitney K. Newey, Anil Kumar et Che-Yuan Liang. 2021. « [On Bunching and Identification of the Taxable Income Elasticity](#) », *Journal of Political Economy* 129 (8): 2320–43.
- Boonzaaier, Wian, Jarkko Harju, Tuomas Matikka et Jukka Pirttilä. 2019. « [How do small firms respond to tax schedule discontinuities? Evidence from South African tax registers](#) », *International Tax and Public Finance* 26 (5): 1104–36.
- Brockmeyer, Anne. 2014. « [The Investment Effect of Taxation: Evidence from a Corporate Tax Kink](#) », *Fiscal Studies* 35 (4): 477–509.
- Chodorow-Reich, Gabriel, Matthew Smith, Owen M. Zidar et Eric Zwick. 2024. « [Tax Policy and Investment in a Global Economy](#) », Working Paper 32180. Working Paper Series. National Bureau of Economic Research.
- Coles, Jeffrey L., Elena Patel, Nathan Seegert et Matthew Smith. 2022. « [How Do Firms Respond to Corporate Taxes?](#) », *Journal of Accounting Research* 60 (3): 965–1006.
- Dachis, Benjamin et John Lester. 2015. « Small Business Preferences as a Barrier to Growth: Not So Tall after All », *C.D. Howe Institute Commentary No. 426*.
- Garicano, Luis, Claire Lelarge et John Van Reenen. 2016. « [Firm Size Distortions and the Productivity Distribution: Evidence from France](#) », *American Economic Review* 106 (11): 3439–79.
- Hall, Robert E., et Dale W. Jorgenson. 1967. « [Tax Policy and Investment Behavior](#) », *The American Economic Review* 57 (3): 391–414.
- Kleven, Henrik Jacobsen. 2016. « [Bunching](#). » *Annual Review of Economics* 8 (1): 435–64.
- Lesica, Josip. À venir. «Elasticity of corporate taxable income: evidence from Canadian corporate tax kinks.» *International Tax and Public Finance*
- Ministère des Finances Canada. 2014. « La fiscalité des petites entreprises au Canada », *Dépenses fiscales et évaluations*.
- Paetzold, Joerg. 2019. « [How do taxpayers respond to a large kink? Evidence on earnings and deduction behavior from Austria](#) », *International Tax and Public Finance* 26 (1): 167–97.

Saez, Emmanuel. 2010. « [Do Taxpayers Bunch at Kink Points?](#) », *American Economic Journal: Economic Policy* 2 (3): 180–212.

Zwick, Eric, et James Mahon. 2017. « [Tax Policy and Heterogeneous Investment Behavior](#) », *American Economic Review* 107 (1): 217–48.