

Fiscalité, souveraineté et compétitivité

Le dilemme de l'État neuf.

Dans certains cercles souverainistes, la proposition d'abaisser les impôts québécois pour attirer les investisseurs étrangers à la manière de Jersey ou des Îles Caïmans figure dans certains programmes comme une stratégie de croissance. Le mécanisme contredit cette prémisse. Ces micro-États attirent de l'argent produit ailleurs en laissant à leurs voisins la facture des services qui rendent cet argent possible : former les travailleurs, financer la recherche, maintenir les tribunaux et les règles du commerce international. D'autres pays paient ces coûts à leur place.

Depuis octobre 2021, les grandes puissances économiques ont convenu d'imposer un plancher fiscal mondial de 15% sur les profits des grandes multinationales, entré en vigueur le 1er janvier 2024. Si le Québec taxait une multinationale à 10%, le pays où se trouve son siège social percevrait automatiquement les 5% manquants. Le Québec perdrait donc des revenus sans que l'entreprise paie moins pour autant. Ce mécanisme a une limite : en juin 2025, les membres du G7 ont annoncé que les multinationales américaines en seraient exemptées. Cela réduit la portée de l'argument, sans l'annuler. Selon les données d'Investissement Québec, 55% des investissements étrangers au Québec en 2023-2024 provenaient d'Europe, contre 29% des Amériques. Pour la majorité des investisseurs étrangers actifs au Québec, le plancher de 15% s'applique donc toujours. Un Québec qui jouerait la carte du paradis fiscal perdrait des revenus fiscaux tout en s'exposant à des mesures punitives de ses partenaires commerciaux, comme des taxes supplémentaires sur ses exportations, avant même d'avoir conclu son premier accord commercial avec un autre pays. « *Les paradis fiscaux ne créent pas de richesse, ils la déplacent* » -- Gabriel Zucman, *La Richesse cachée des nations* (2013).

L'économie québécoise repose sur des PME manufacturières, des sous-traitants en aérospatiale, des entreprises en sciences de la vie et des secteurs qui consomment beaucoup d'énergie. Ces entreprises ne déménagent pas pour économiser un ou deux points de pourcentage d'impôt sur leurs profits. Ce qui les retient, c'est la disponibilité de travailleurs bien formés, l'accès à des fournisseurs locaux compétents et le coût de l'électricité. L'expérience du Kansas entre 2012 et 2017 l'illustre. Après cinq ans de baisses d'impôts massives, les entreprises ont dû payer elles-mêmes des dépenses que l'État assumait avant : formation professionnelle, entretien d'infrastructures. La croissance de l'emploi privé a stagné à moins de la moitié de la moyenne nationale. Le gouvernement a annulé la réforme en 2017. Les baisses d'impôts n'ont pas supprimé ces coûts, elles les ont transférés de l'État vers les entreprises, en pénalisant davantage les petites, qui n'avaient pas les moyens de les absorber. « *Un pays qui compte sur les investissements étrangers pour remplacer une politique industrielle nationale a abdiqué sa souveraineté économique* » -- Dani Rodrik, *The Globalization Paradox* (2011).

Dans le corridor Québec-Windsor et face aux États de la Nouvelle-Angleterre, ce que le Québec peut offrir à un ingénieur en intelligence artificielle n'est pas un taux d'impôt légèrement inférieur à celui du Massachusetts. C'est une place en garderie accessible, des frais de scolarité universitaires de 60 à 80% moins élevés qu'aux États-Unis voisins, et un régime public d'assurance maladie qui élimine l'insécurité médicale comme facteur dans les négociations salariales. Le Forum économique mondial classe le Danemark et la Finlande parmi les dix économies les plus compétitives au monde, alors qu'ils prélèvent plus de 40% de tout ce qu'ils produisent en impôts. Ce n'est pas malgré leurs impôts élevés, c'est grâce à la qualité de ce qu'ils financent avec. Baisser les impôts sans maintenir ces services détruirait le principal avantage que le Québec détient pour attirer des travailleurs qualifiés face à Boston ou Toronto. « *L'impôt est le prix que nous payons pour une société civilisée* » -- Oliver Wendell Holmes Jr., *Compania General de Tabacos de Filipinas v. Collector of Internal Revenue*, 275 U.S. 87 (1927, notre traduction).

Fiscalité, souveraineté et compétitivité Le dilemme de l'État neuf



Le modèle nordique enseigne une leçon que le débat québécois néglige : ces pays ne protègent pas les emplois qui disparaissent, ils protègent les travailleurs qui les occupaient. Au Danemark, un employeur peut congédier un employé facilement, comme aux États-Unis. Mais l'État verse des prestations de chômage couvrant jusqu'à 90% du salaire précédent pour les bas salaires, la plupart des chômeurs étant plafonnés en deçà par les règles de plafonnement fixées par l'État, et finance obligatoirement la formation vers un nouveau secteur. Ce système représente environ 1,7 à 2% du PIB danois, c'est-à-dire de la valeur totale de tout ce que le Danemark produit en un an, contre moins de 0,3% au Québec. Un travailleur dont l'usine ferme trouve un nouvel emploi en dix-huit mois en moyenne au Danemark, contre quatre ans dans les pays où la loi protège l'emploi mais pas le travailleur.

Ce modèle ne se copie pas directement au Québec. En Amérique du Nord, un travailleur mis à pied peut aller travailler en Ontario ou dans les États du Sud, ce qui crée une pression que le Danemark ne connaît pas. Le volet formation doit donc être conçu pour retenir les travailleurs sur le territoire québécois. Le principe de base reste applicable : payer la formation d'un travailleur déplacé coûte moins cher à long terme que de subventionner indéfiniment un emploi qui n'est plus viable. En réaffectant une partie des économies réalisées en fusionnant les deux administrations fiscales en une seule, le Québec pourrait consacrer 1% de ce qu'il produit annuellement à ces politiques en dix ans, réduisant d'autant le recours aux programmes de maintien d'emplois non viables.

Sur l'impôt que paient les entreprises sur leurs profits, deux modèles ont fait leurs preuves. L'Irlande applique un taux de 12,5% aux entreprises dont les revenus annuels sont inférieurs à 750 millions d'euros, les plus grandes étant soumises au plancher mondial de 15%. Cette simplicité attire les sièges sociaux parce qu'elle est prévisible et peu coûteuse à gérer. Le Québec actuel fait l'inverse : taux plus élevé, mais avec un large éventail de crédits d'impôt en recherche et développement, en culture et en développement régional. Ce second modèle convient mieux à une économie de PME, parce que les crédits ciblés orientent l'investissement là où le marché seul ne va pas suffisamment. Son défaut : trop de secteurs en bénéficient, ce qui dilue l'effet de chacun au point de ne plus être suffisant pour déclencher un investissement.

Un Québec souverain concentrerait ces avantages fiscaux sur trois secteurs : l'électrification industrielle, qui exploite directement le prix bas de l'électricité, l'intelligence artificielle appliquée, où Montréal figure parmi les concentrations de chercheurs les plus élevées en Amérique du Nord selon le classement 2023 du CIFAR, un réseau mondial qui recense les chercheurs en intelligence artificielle par région, et les sciences de la vie, dont les laboratoires, hôpitaux universitaires et réseaux de fournisseurs spécialisés prennent plusieurs années à reconstituer ailleurs. Tout crédit fiscal hors de ces trois axes serait évalué sur cinq ans et supprimé automatiquement sans résultat démontré.

L'électricité produite par Hydro-Québec constitue un avantage que l'impôt seul ne peut pas reproduire. Depuis le 1er avril 2025, le tarif industriel de grande puissance, le Tarif L, s'établit à environ 5,8 cents par kilowattheure, prime de puissance incluse. La prime de puissance est le montant fixe mensuel qu'une usine paie pour garantir qu'elle recevra l'électricité dont elle a besoin en tout temps. Au Massachusetts, le tarif industriel moyen atteignait 18,19 cents en 2024, et 9,17 cents à New York, selon l'Agence américaine d'information sur l'énergie. En Ontario, des frais supplémentaires liés aux contrats d'énergie à long terme et aux subventions aux énergies renouvelables portent la facture réelle bien au-delà du tarif québécois. Pour une aluminerie, un centre de données ou une usine de batteries, cet écart représente des dizaines de millions de dollars par année.

Cet avantage n'est pas garanti. La Régie de l'énergie a accordé des hausses de 3,6% par année pour 2026, 2027 et 2028, et Hydro-Québec prévoit des investissements pouvant atteindre 200 milliards d'ici 2035 pour augmenter sa capacité. Un Québec souverain disposerait de deux leviers : maintenir des tarifs préférentiels pour les secteurs dont la valeur produite justifie ce traitement, et percevoir des redevances plus élevées sur les exportations d'électricité vers les marchés américains, dont la demande augmente avec l'électrification du transport.

Des milliards de dollars sont générés chaque année sur le territoire québécois sans jamais atteindre les caisses de l'État, parce que certaines entreprises et certains individus dissimulent une partie de leurs revenus ou les font transiter par des pays à faible imposition. La Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques de l'Université de Sherbrooke a documenté ces pertes, notamment sur les taxes à la consommation, et les établit à plusieurs milliards annuellement. Un Québec souverain adhérerait directement au protocole de déclaration automatique de l'OCDE, l'organisation qui regroupe les 38 pays les plus industrialisés du monde, par lequel 120 États s'échangent les données bancaires et fiscales de leurs résidents pour repérer les revenus cachés à l'étranger, sans attendre qu'Ottawa juge cette démarche compatible avec ses propres priorités. « *La complexité du système fiscal est elle-même une forme de taxation occulte qui pénalise d'abord les plus petites entreprises* » -- Joel Slemrod et Jon Bakija, *Taxing Ourselves* (2008).

Aujourd'hui, un entrepreneur québécois remplit deux déclarations de revenus distinctes, navigue dans deux ensembles de règles qui utilisent parfois des définitions différentes pour les mêmes concepts, et correspond avec deux agences gouvernementales pour les mêmes transactions. Selon la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, les PME québécoises consacrent plus de 800 heures par année à leurs obligations administratives, dont la paperasse fiscale est le poste le plus coûteux en temps. Le Québec est la seule province canadienne à percevoir elle-même ses propres impôts par Revenu Québec. L'infrastructure existe déjà. La souveraineté permettrait d'y intégrer les fonctions fédérales et d'adopter un code fiscal unique, sans doublon. « *Le fédéralisme canadien a atteint un niveau de complexité fiscale qui nuit à l'efficacité de la dépense publique dans les deux paliers* » -- Thomas Courchene, *A State of Minds* (2001).

En 2025-2026, les Québécois ont versé environ 96,5 milliards de dollars en impôts et taxes au gouvernement fédéral. Ottawa en a retourné 29,3 milliards sous forme de transferts : 13,6 milliards en péréquation, soit l'argent versé pour que chaque province puisse offrir des services publics comparables à ses citoyens, et 15,7 milliards pour la santé et les programmes sociaux. Le solde net représente environ 67 milliards qui quittent le Québec chaque année sans y revenir directement. Un Québec souverain cesserait d'envoyer ces sommes à Ottawa et financerait lui-même ses programmes à même les revenus fiscaux perçus sur son propre territoire.

Le bilan financier net fait débat : les estimations souverainistes évaluent les économies liées à l'élimination des dédoublements administratifs à 8,8 milliards, tandis que des économistes indépendants estiment que les coûts d'emprunt supplémentaires d'un nouvel État pourraient atteindre 4 milliards par année. Le gain réel ne se calcule donc pas à la caisse. Il se construit en décidant soi-même comment dépenser ces sommes, en simplifiant les règles fiscales pour réduire la paperasse des PME, et en concentrant les avantages fiscaux sur les secteurs qui génèrent le plus de retombées pour l'économie québécoise. C'est un chantier institutionnel, pas une opération comptable.

Louis-Martin Carrière