

- Précis tel qu'il apparaît dans le document.
- Précis écrit ou adapté par l'équipe du Bulletin de veille.

Notre site : <http://www.usherbrooke.ca/adm/recherche/chairefiscalite>

CANADA

CANADIAN TAX FOUNDATION

Robert B. Hayhoe et Marcus S. Owens, « The New Tax Sanctions for Canadian Charities: Learning from the US Experience », (2006) *Revue fiscale canadienne*, volume 54, n° 1, 30 pages.

<http://www.ctf.ca/PDF/06ctj/06ctj1-hayhoe.pdf> (résumé)

La comparaison des règles fiscales américaines et canadiennes gouvernant les organismes de bienfaisance amène certaines critiques du régime canadien.

● Jusqu'à tout récemment, la révocation de l'enregistrement représentait pour l'Agence du revenu du Canada (ARC) la seule sanction à sa disposition quand un organisme de bienfaisance violait les règles fiscales qui les régissent. En 2004, le gouvernement fédéral a proposé de nouvelles mesures pour resserrer le régime de conformité fiscale des organismes de bienfaisance, incluant l'instauration de sanctions de sévérité moyenne comme des impôts de pénalité et la suspension de la capacité de l'organisme d'émettre des reçus officiels de dons. La législation mettant en œuvre les propositions a été adoptée en mai 2005. Bien que nous n'ayons pas obtenu de directives détaillées de l'ARC sur la façon dont elle compte gérer le nouveau régime, l'expérience américaine de sanctions semblables peut donner à entendre comment les sanctions canadiennes devraient s'appliquer. Cet article compare les deux régimes et critique l'aspect politique de certains aspects des règles canadiennes.

Antonio Di Domenico, « Employer-Provided Benefits and the Environment: Transit Passes and Parking », (2006) *Revue fiscale canadienne*, volume 54, n° 1, 27 pages.

<http://www.ctf.ca/PDF/06ctj/06ctj1-domenico.pdf>

La non-imposition des titres de transport fournis par l'employeur ne serait pas le remède approprié à la sous-imposition systémique du stationnement payé par l'employeur.

● Les sociétés de transport municipal et les organismes voués à la protection de l'environnement ainsi que le Parti conservateur, lors de la campagne électorale fédérale de janvier 2006, plaident pour que les titres de transport fournis par l'employeur constituent un avantage non imposable. Ils font valoir que cette mesure serait favorable pour l'environnement en encourageant les banlieusards à troquer leur automobile pour le transport en commun. Ils estiment aussi qu'une exonération d'impôt pour les titres de transport neutraliserait la sous-imposition systémique du stationnement payé par l'employeur qui, en principe, représente un avantage imposable mais est rarement inclus dans le revenu imposable de l'employé. Dans cet article,

L'auteur analyse cette proposition en appliquant à la fois des critères de politique fiscale traditionnels (comme l'équité horizontale, la neutralité ainsi que l'utilité et la simplicité administratives) et des critères propres à l'évaluation d'un encouragement fiscal délibéré (comme le degré de changement dans le comportement induit par rapport au coût et si un programme de dépenses directes ne permettrait pas mieux de régler le problème). Il conclut que l'« on ne guérit pas le mal par le mal » et que le « mal » que représente la sous-imposition actuelle du stationnement fourni par l'employeur peut être corrigé. Parmi les propositions avancées, mentionnons la réforme des structures administratives de l'Agence du revenu du Canada pour les avantages offerts aux employés et l'adoption de règles plus faciles à appliquer pour l'imposition des places de stationnement, peut-être inspirées du modèle australien. Cette approche éliminerait l'iniquité horizontale sans en créer d'autres, permettrait d'augmenter les recettes et présenterait un double avantage du fait que les fonds ainsi recueillis pourraient servir au financement d'autres initiatives à caractère environnemental et, tout en décourageant les employés d'utiliser leur voiture pour se rendre au travail, offrirait des avantages pour l'environnement semblables à ceux qui sont associés à une exemption d'impôt pour les titres de transport payés par l'employeur.

Cécile Carpentier et Jean-Marc Suret, « The Quebec Stock Savings Plan: A Tax Expenditure Analysis », (2006) *Revue fiscale canadienne*, volume 54, n° 1, 25 pages.

<http://www.ctf.ca/PDF/06ctj/06ctj1-carpentier.pdf>

Le RÉAQ ne permettrait de réduire le coût des fonds propres des petites entreprises émettrices que dans un nombre limité de cas.

● Le Régime d'épargne-actions du Québec (RÉAQ), qui a été remplacé en 2005 par le régime Actions-croissance PME, est l'un des plus anciens programmes de dépenses fiscales mis en place par le gouvernement pour capitaliser les petites entreprises. Ce programme a été étudié puis instauré dans deux autres provinces. Son principal objectif est d'augmenter la demande de titres nouvellement émis. Bien qu'implanté depuis 25 ans, il existe peu d'analyses du RÉAQ. Dans la présente étude, nous étudions dans quelle mesure ce programme a pu augmenter le prix des actions et réduire le coût des fonds propres des petites entreprises. Nous examinons brièvement les arguments utilisés pour justifier ce programme, puis résumons son évolution et les résultats des études antérieures. Il ressort que le RÉAQ a été très fréquemment modifié, et que les entreprises visées ont été successivement les grandes, les petites puis les moyennes entreprises, ainsi que les fonds d'investissement. Nous montrons que plusieurs conditions doivent être réunies pour obtenir une diminution significative du coût des fonds propres des émetteurs. L'émission doit constituer un premier appel public à l'épargne. Les émissions subséquentes sont en effet vendues à un cours semblable à celui du marché, et les prix peuvent difficilement être ajustés à la hausse pour refléter l'avantage fiscal. L'investisseur est probablement, dans ce cas, le seul bénéficiaire de cet avantage. La même situation prévaut si les actions sont vendues à des investisseurs non imposables, ou à des non-résidents du Québec. Seules de petites entreprises, réalisant des premiers appels publics à l'épargne dont le produit brut est assez limité pour être placé entièrement au Québec, peuvent remplir les trois conditions nécessaires au succès en termes de politique publique. Nous analysons les émissions RÉAQ entre 1992 et 2002, et montrons que peu d'entre elles ont pu permettre de réduire le coût des fonds propres des petites entreprises. Les émissions sont très largement vendues hors Québec à des investisseurs non admissibles, qui ne bénéficient pas de la déduction fiscale. Les émissions subséquentes sont devenues majoritaires. Un effet du RÉAQ sur les prix d'émission semble donc peu vraisemblable. Il reste possible cependant que le programme ait pour effet d'augmenter la demande des titres, et de permettre des émissions qui n'auraient pas lieu autrement. Les fonds RÉAQ détiennent principalement des actions de grandes entreprises. Sur la base des proportions détenues dans le capital de petites sociétés en croissance, il semble peu probable qu'ils jouent un rôle déterminant dans le financement de ces sociétés. Par ailleurs, cet effet est obtenu à un coût élevé pour le gouvernement, puisque le coût direct du programme depuis sa création est de l'ordre du milliard de dollars. Actuellement, les conditions de fonctionnement du RÉAQ rendent peu probable un effet significatif sur le coût des fonds propres des entreprises en croissance. Nous proposons, en conclusion, un certain nombre d'avenues de recherche qui permettraient de confirmer les preuves indirectes présentées dans cette étude.

INSTITUT DE RECHERCHE EN POLITIQUE PUBLIQUE (IRPP)

Michael Kirby, « The Only Two Options for Funding the Wait-Time Guarantee », *Options politiques*, juillet-août 2006, 8 pages.

<http://www.irpp.org/po/archive/jul06/kirby.pdf>

Propositions de solutions au financement de la garantie de temps d'attente en matière de santé.

● Selon un sondage de la maison SES réalisé le mois dernier pour *Options politiques*, les Canadiens jugent à trois contre un que la garantie de soins de santé en matière de temps d'attente doit figurer au premier rang des cinq priorités du gouvernement Harper. Cette garantie a été d'abord proposée en 2002 par le comité sénatorial présidé par le sénateur libéral Michael Kirby. Dans cet article, adapté d'une conférence prononcée à l'Université de l'Alberta, M. Kirby explique pourquoi la question du temps d'attente s'est hissée en tête de l'ordre du jour des soins de santé. L'une des raisons réside dans l'impatience de la population, l'autre dans le jugement Chaoulli de la Cour suprême exigeant des provinces la prestation rapide de services médicaux. Entre-temps, dit-il, les coûts liés aux soins de santé augmentent « à un rythme impossible à soutenir compte tenu de la structure du système actuel ».

CANADIAN CENTER FOR POLICY ALTERNATIVES

Hugh Mackenzie, *The art of the impossible*, juillet 2006, 58 pages.

http://www.policyalternatives.ca/documents/National_Office_Pubs/2006/Fiscal_Federalism.pdf

Une analyse qui dénonce certains mythes à propos du déséquilibre fiscal.

● Fiscal imbalance has become a Canadian political classic: a term which is equally useful to people and interests who don't actually agree about what it means, much less what should be done about it. Depending on who is talking and for what purpose, fiscal imbalance can refer to: the division of powers between the federal government and the provinces; the fact that the federal government has been running surpluses since 1999 while some provincial governments have been running deficits; a mismatch between revenues and expenditure responsibilities; inequities among provinces in their ability to generate sufficient revenue to meet public services needs; the balance, province-by-province, between federal government revenue and expenditures; and so on. In the fog created by the inter-provincial and federal-provincial rhetorical wars, it is easy to lose track of the issue that lies behind the fiscal imbalance debate, however fiscal imbalance is defined: how do our fiscal arrangements affect our ability to pay for the public services we want? The purpose of this paper is to confuse this overheated and often misleading debate with some facts. It explores the data that describe the development and financing of public services in Canada. Using statistics from Canada national accounts data, it tracks key measures of public revenue and expenditures at all three levels of government as a share of the total economy (GDP). In the course of this exploration, it exposes critical misconceptions about the development of the Canadian public economy — misconceptions that are leading us to avoid the real issues.

INSTITUT C.D. HOWE

Duanjie Chen et Jack M. Mintz, *Business Tax Reform: More Progress Needed*, 20 juin 2006, 7 pages.

http://www.cdhowe.org/pdf/ebrief_31.pdf

http://www.cdhowe.org/pdf/ebrief_31_SI.pdf (supplément d'information)

L'évolution des politiques fiscales relatives aux entreprises depuis 1997 : certains progrès ont été accomplis, mais il y aurait encore place à l'amélioration de la compétitivité fiscale.

● In the past 10 years, federal, provincial and territorial governments have adopted several policies to reform business taxation in Canada. Their 2006 budgets have continued in the direction of improving business tax competitiveness, with the most significant rate reductions at the federal level and in the provinces of New Brunswick and Saskatchewan. Such steps are laudable: We can expect a much needed increase in business investment in coming years as a result. Overall, Canada's investment in capital stock — non-residential structures and machinery — will be boosted within five years by \$45 billion, due to the 2006 changes. There could be a further boost of \$90 billion if governments fully implement proposed tax reductions by 2010. Given Canada's poor productivity performance and low capital investment rates, these policy changes are welcome indeed, as they will improve Canadians' standard of living. Base-broadening measures that would contribute to a more neutral and efficient business tax regime have been slow to come at both federal and provincial-territorial levels. Quebec has become the most egregious case by reintroducing many targeted regional and industrial credits of questionable effectiveness. Other

provinces, such as Ontario, have also been generally using targeted preferences and subsidies rather than looking at broad-based relief. This e-brief documents the historical evolution of business tax policies in Canada since 1997, showing that some good progress has been made at the federal level. Meanwhile, some provinces and territories, especially Ontario, have shown little interest in improving business tax competitiveness. While federal tax cuts boost investment in the provinces, action is required by them as well. Those provinces that have shifted tax structures from investment to other revenue sources will achieve better labour productivity and growth rates, as seen in Alberta, British Columbia and New Brunswick. Given Ontario's size and importance to the Canadian economy, the province's lack of focus on tax competitiveness is of particular concern. It significantly impacts on other parts of Canada.

INSTITUT ÉCONOMIQUE DE MONTRÉAL

Nathalie Elgrably et Valentin Petkantchin, « Les subventions aux entreprises sont-elles efficaces? », *Collection fiscalité*, juin 2006, 4 pages.

http://www.iedm.org/uploaded/pdf/juin06_fr.pdf

Les subventions aux entreprises devraient être abolies pour laisser place à une baisse du fardeau fiscal pour l'ensemble des entreprises.

- Bien que les subventions aient souvent été critiquées pour leurs effets économiques indésirables et pour la discrimination qu'elles opèrent en faveur de certains secteurs ou entreprises, elles continuent à être fort présentes dans notre économie. Les gouvernements ont non seulement du mal à les couper, mais ils ont tendance à inventer de nouvelles formes d'aide aux entreprises, plus subtiles et difficiles à évaluer et donc moins sujettes à la critique. Le concept de subvention comprend toutefois non seulement les transferts directs en dollars, mais aussi les autres formes d'aides qui ne donnent pas lieu à des débours ou qui sont considérées comme des placements plutôt que des dépenses. Alors que les débours sont facilement mesurables, les autres types de subventions sont implicites et les données précises quant à leur importance sont souvent indisponibles.

ÉTATS-UNIS

TAX POLICY CENTER (URBAN INSTITUTE/BROOKINGS INSTITUTION)

Gregory Mills, William G. Gale, Rhiannon Patterson et Emil Apostolov, *What Do Individual Development Accounts Do? Evidence from a Controlled Experiment*, 11 juillet 2006, 41 pages.

<http://www.brookings.edu/views/papers/gale/20060711.pdf>

Discussion sur les comptes de développement individuels et leurs effets sur le comportement d'épargne des ménages.

- Individual development accounts (IDAs) are saving accounts that provide low income households with matching payments when the balances are withdrawn and used for special purposes, such as home purchase, business start-up, and investment in education. IDA programs also frequently provide participants with financial education and counselling, as well as reminders and encouragement to make regular contributions. This paper evaluates the first controlled field experiment on Individual Development Accounts. Including their own contributions and matching funds, treatment group members could accumulate up to \$6,750 for home purchase or \$4,500 for other qualified uses. Almost all treatment group members opened accounts, but many withdrew the balances for unqualified purposes. For black renters at baseline, the IDA raised home ownership rates by almost 10 percentage points over 4 years, but reduced financial assets and business ownership. White renters experienced no home ownership effects, but business equity rose. Home owners used the IDA in different ways than renters.

Austan Goolsbee, *The Simple Return: Reducing America's Tax Burden Through Return-Free Filing*, juillet 2006, 30 pages.

http://www.brook.edu/views/papers/200607goolsbee_wp.pdf

Proposition visant l'introduction d'un mode de déclaration simplifié : une économie de temps et d'argent pour des contribuables dans une situation fiscale simple.

● The costs of complying with federal income tax requirements are large, and are particularly unwelcome to many middle-class taxpayers whose tax situations are quite simple. Indeed, the data show that the costs of complying are regressive—lower, as a share of income, for wealthier taxpayers. This paper proposes a program known as the "Simple Return," which would make it much easier for the millions of taxpayers with a relatively simple tax status to file their taxes. The Simple Return might apply to as many as 40 percent of Americans, for whom it could save up to 225 million hours of time and more than \$2 billion a year in tax preparation fees. Converting the time savings into a monetary value by multiplying the hours saved by the wage rates of typical taxpayers, the Simple Return system would be the equivalent of reducing the tax burden for this group by about \$44 billion over ten years. A Government Accountability Office report estimated in 1996 that a plan similar to the one proposed here could save the IRS close to \$36 million per year by reducing the number of errors in tax filings and the subsequent need for investigations. Around two-thirds of taxpayers take only the standard deduction and do not itemize. Frequently, all of their income is solely from wages from one employer and interest income from one bank. For almost all of these people, the IRS already receives information about each of their sources of income directly from their employers and banks. The IRS then asks these same people to spend time gathering documents and filling out tax forms, or to spend money paying tax preparers to do it. In essence, these taxpayers are just copying into a tax return information that the IRS already receives independently. The Simple Return would have the IRS take the information about income directly from the employers and banks and, if the person's tax status were simple enough, send that taxpayer a return prefilled with the information. The program would be voluntary. Anyone who preferred to fill out his own tax form, or to pay a tax preparer to do it, would just throw the Simple Return away and file his taxes the way he does now. For the millions of taxpayers who could use the Simple Return, however, filing a tax return would entail nothing more than checking the numbers, signing the return, and then either sending a check or getting a refund.

Tim Flacke et Tiana Wertheim, *Delivering a Local EITC: Lessons from the San Francisco Working Families*, mai 2006, 24 pages.

http://www.brookings.edu/metro/pubs/20060516_SFWorks.pdf

Analyse du modèle de crédit d'impôt sur le revenu gagné de la ville de San Francisco : un bilan positif après un an d'expérience.

● In 2003, a coalition of public, private, and not-for-profit actors in San Francisco began work to create a local city/county supplement to the federal Earned Income Tax Credit. In addition to putting more money in the pockets of working families living in a high-cost city, the coalition sought to use the program to boost participation by eligible recipients in the federal EITC and to help low-income families connect to financial services and asset-building opportunities. This paper tells the story of San Francisco's Working Families Credit—now in its second year—explaining how the program worked in its first year of operation, summarizing program outcomes and outputs thus far, and describing lessons learned and best practices for those considering developing a similar program in their own local jurisdictions.

CENTER ON BUDGET AND POLICY PRIORITIES

Richard Kogan et Aviva Aron-Dine, *Claim That Tax Cuts "Pay for Themselves" Is Too Good to Be True: Data Show No "Free Lunch" Here*, 27 juillet 2006, 7 pages.

<http://www.cbpp.org/3-8-06tax.pdf>

Des analyses contestent que les hausses de revenus dues aux baisses d'impôt compensent pour les pertes de recettes fiscales.

● Despite recent statements by the President, Vice President, and certain Congressional leaders that tax cuts pay for themselves, economists from across the political spectrum — including the Administration’s current and former chief economists — reject this notion. Further, the Treasury Department’s own analysis of the President’s tax cuts confirms common sense and conventional wisdom; it concludes that, even under favorable assumptions, the tax cuts would generate added growth that would offset no more than 10 percent of their long-term costs. During the current business cycle, both revenues and the economy have been weaker than in the typical post-World War II business cycle. Even taking into account the stronger revenue growth OMB now projects for 2006, real per-capita revenues have simply returned to the level they reached more than five years ago when the current business cycle began in March 2001. In previous post- World War II business cycles, real per-capita revenues have grown by an average of about 10 percent over the first 5 ½ years of the cycle. Revenues grew much more quickly in the 1990s, when taxes were raised, than in the 1980s, when taxes were cut. Revenues in the current decade, with its large tax cuts, are also expected to grow much more slowly. Based on the Administration’s own projections of revenue growth through the end of the decade, revenues in the current decade will grow at less than one fourth their growth rate in the 1990s.

ROYAUME-UNI

INSTITUTE FOR FISCAL STUDIES

Stuart Adam et James Browne, *Options for a UK “flat tax”*: Some simple simulations, Briefing Note n° 72, août 2006, 22 pages.

<http://www.ifs.org.uk/bns/bn72.pdf>

Analyse des effets de quatre scénarios de taxe à taux uniforme en Grande-Bretagne.

● This Briefing Note analyses the effects of four possible flat tax systems for the UK: one that flattens the rate structure of income tax only, one that also flattens National Insurance contributions, and two that flatten the combined rate structure of income tax and tax credits (with and without flattening National Insurance contributions as well). In all cases, the tax base is left unchanged. The analysis is conducted for the working-age population only, and in all cases the reforms are designed to be revenue neutral under the strong assumption that people do not change their behaviour in response to the reforms. We examine the effects of the reforms on particular example families and on the overall distributions of income and work incentives.

DIVERS

SOCIAL SCIENCE RESEARCH NETWORK

Jean-Yves Duclos, Bernard Fortin et Andrée-Anne Fournier, *Une analyse des taux marginaux effectifs d'imposition au Québec*, août 2006, 56 pages.

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=923633

Étude détaillée sur les taux marginaux effectifs d'imposition sur le revenu de travail au Québec.

● Cet article dresse un portrait de la situation des taux marginaux effectifs d'imposition (TMEI) sur le revenu de travail au Québec. Il vise à permettre une meilleure compréhension de l'impact des politiques gouvernementales sur le comportement des agents économiques. À l'aide d'un modèle de microsimulation comptable reproduisant les systèmes d'impôts et de transferts au Québec pour 2002, nous mesurons les TMEI qui résultent de l'interaction des mécanismes de perception et de redistribution. En outre, nous en évaluons la répartition au sein de la population. L'analyse de ces taux démontre, entre autres, que la politique familiale du gouvernement, dont l'aide est ciblée vers les familles à faible revenu, engendre des TMEI élevés attribuables à la réduction généralement rapide des transferts avec le revenu de travail. Ainsi, plus du quart des chefs de famille monoparentale

ont un TMEI pouvant atteindre, et même excéder, 80 %. Quant aux familles biparentales, elles font majoritairement face à un TMEI qui approche 50 %. Nous montrons l'importance de tenir compte de l'hétérogénéité, à la fois selon les types de familles et selon les niveaux de revenu, de manière à bien évaluer la variabilité des TMEI à travers la population.

Peter Mullins, *Moving to Territoriality?: Implications for the United States and the Rest of the World*, FMI, juin 2006, 29 pages.

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=920253

Analyse des impacts potentiels pour les États-Unis d'un impôt corporatif sur une base territoriale.

- This paper reviews the tax policy debate in the United States on the move of the corporation tax from its present worldwide basis to a territorial basis, and considers the implications for the United States and the rest of the world. It finds that there is no clear view on whether the move would significantly benefit the United States. Such a move, however, could have significant implications for the rest of the world in terms foreign direct investment (FDI) from the United States, the intensity of tax competition, and tax revenues.

Équipe de rédaction du Bulletin de veille

Marie-Pierre Allard, Gilles N. Larin, Martin Beaulé-Lavoie, Mario Bergevin, Joël Boissonneault, Marilyne D'Amours, Pier-Anne Demers, Julien Girard-Beauchamp, Thierry Lavigne-Martel, Réjeanne Lepage.