

Le taux d'imposition des PME : allié ou obstacle?

27 mai 2026



Résumé :

- **La déduction pour petite entreprise (DPE) est mal comprise dans son ensemble.** Loin de freiner la croissance ou de mal orienter le capital, elle aide de nombreuses PME à surmonter des contraintes structurelles, qu'elles soient en croissance ou simplement à leur taille optimale.
- **À court terme, la DPE devrait être renforcée.** Rétablir sa valeur et simplifier sa conception aiderait les entrepreneurs canadiens à demeurer compétitifs, à réinvestir et à stimuler l'économie.
- **À plus long terme, le Canada devrait moderniser l'imposition des revenus d'entreprise.** Réduire la dépendance aux impôts corporatifs actuels, potentiellement via un système basé sur la distribution, rendrait le système plus efficace tout en corrigeant plusieurs limites que la DPE compense aujourd'hui.

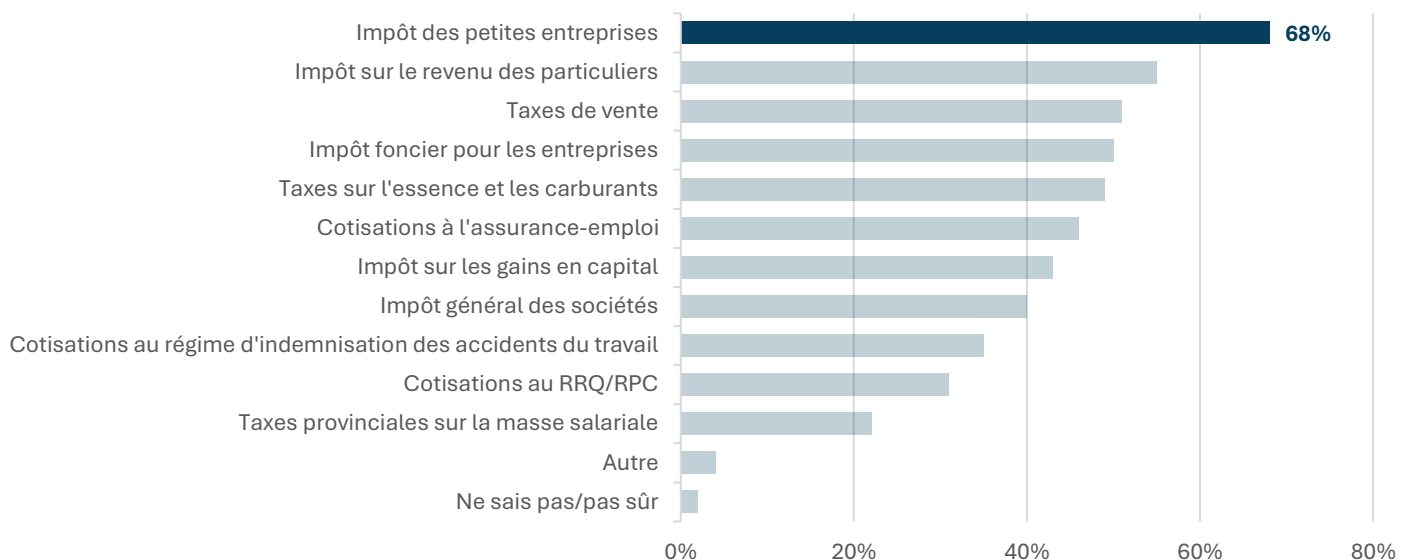
Introduction

Depuis des décennies, les impôts figurent parmi les principales préoccupations des propriétaires d'entreprises canadiennes. Les [données de la FCEI](#) montrent que le fardeau fiscal total est l'enjeu le plus fréquemment cité par les entrepreneurs depuis au moins 25 ans – bien avant d'autres défis majeurs, comme la pénurie de main-d'œuvre ou le fardeau réglementaire. Ce qui a changé, ce n'est pas la nature du problème, mais le contexte dans lequel il se manifeste.

Les conditions actuelles expliquent pourquoi la pression fiscale demeure une préoccupation centrale. Les PME font face à des coûts d'exploitation historiquement élevés, à des taux d'intérêt élevés, à une complexité réglementaire accrue et à une incertitude économique persistante. Dans ce contexte, les allègements fiscaux qui améliorent la trésorerie et soutiennent le réinvestissement ne sont pas un luxe, mais un [facteur de stabilisation](#).

Les sondages de la FCEI montrent également un appui marqué à une réduction de l'impôt des petites entreprises, notamment la DPE. Pour de nombreux entrepreneurs, il ne s'agit pas d'un avantage marginal, mais d'un levier essentiel pour payer les employés, investir et faire face aux chocs économiques.

Réductions d'impôts priorisées par les chefs de PME



Source : FCEI, sondage Votre voix, du 10 au 24 juillet 2025, n = 2044.

Question : Si les gouvernements (fédéral, provinciaux/territoriaux et municipaux) réduisaient les taxes et impôts, que devraient-ils cibler en priorité? (Sélectionner toutes les réponses pertinentes)

*Note : Le choix de réponse « Taxes provinciales sur la masse salariale » n'était présenté que dans les provinces qui en prélevaient (T.-N.-L., Qué., Ont., Man., C.-B.).

Or, la DPE est aussi l'un des éléments les plus débattus du système fiscal canadien. Ses opposants soutiennent qu'elle freine la croissance, alloue le capital de façon inefficace et profite à ceux qui n'en ont pas besoin. La suite propose d'examiner ces arguments de plus près et de se poser une question simple : **que disent réellement les données et quelles politiques devraient être adoptées ?**

Ce qu'est la DPE et pourquoi elle existe

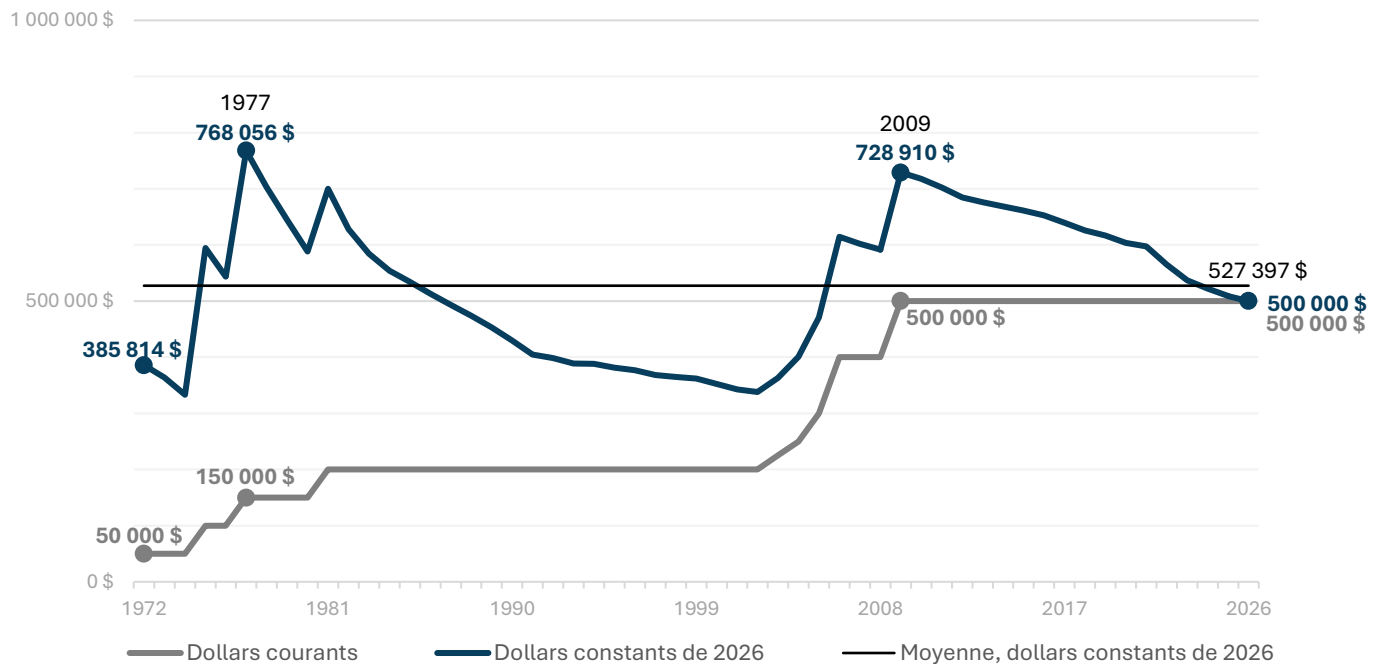
La déduction pour petite entreprise (DPE) réduit le taux d'imposition sur la première tranche de revenu d'entreprises exploitées activement et qui sont des sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC), lesquelles représentent la majorité des PME canadiennes. La logique derrière cette politique publique est simple : les PME font face à des coûts plus élevés, à moins d'options de financement et à une capacité plus limitée d'absorber les risques que les grandes entreprises. Un taux d'imposition plus faible permet de compenser ces désavantages et de soutenir le réinvestissement.

Le traitement fiscal préférentiel des PME n'est pas une innovation récente. Le Canada applique, sous une forme ou une autre, un taux d'imposition réduit sur les premiers dollars de revenu d'entreprise depuis 1949. Aujourd'hui, environ la moitié des pays de l'OCDE accordent un allègement fiscal explicite aux petites entreprises, que ce soit par des taux réduits, des systèmes progressifs, des exemptions ou d'autres mécanismes.

Fait particulier au Canada, ce taux réduit est accordé au moyen d'une déduction plutôt que d'un taux statutaire plus bas, résultat d'un compromis issu de la réforme fiscale fédérale de 1972. À l'origine, la DPE fédérale visait à limiter l'accès à un taux d'imposition des sociétés de 25 % sur la première tranche de 50 000 \$ de revenus d'entreprise active des SPCC.

Ce plafond a depuis été relevé à plusieurs reprises, sa valeur en dollars constants ayant atteint en moyenne plus de 527 000 \$ entre 1972 et 2026, comme illustré ci-dessous.

Canada : plafond de revenu admissible à la déduction fédérale pour petite entreprise, 1972-2026



Calculs et sources : FCEI et Finances of the Nation.

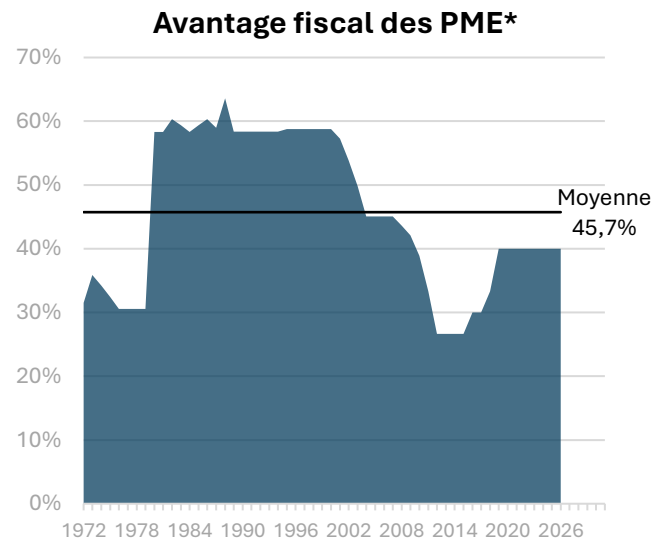
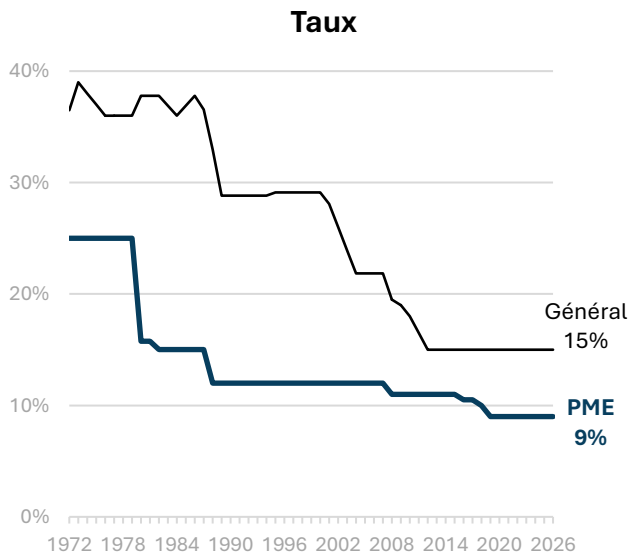
Deux constats clés ressortent de ce graphique :

- Des tentatives répétées, notamment en 1977 et en 2009, d'augmenter le plafond à l'équivalent de 700 000 à 800 000 \$ en dollars de 2026;
- Une dynamique d'ajustement très irrégulière, où toute augmentation est rapidement érodée par l'inflation dans les années suivantes, ce qui met en évidence l'absence d'un mécanisme d'indexation.

Bien que la valeur réelle du plafond de la DPE ait fluctué au fil du temps, le taux d'imposition des PME a diminué de façon constante, passant de 25 % en 1972 à 9 % en 2026. Au cours de la même période, le taux général d'imposition des sociétés des grandes entreprises a diminué encore plus rapidement, soit de 36,5 % à 15 %.

Cette convergence a réduit l'avantage fiscal des PME, qui varie de 0 % lorsque les deux taux sont équivalents, à 100 % lorsque les revenus des petites entreprises sont exonérés d'impôt. Il en résulte un paradoxe : malgré des taux historiquement bas, l'avantage des petites entreprises (environ 40 % en 2026) est plus faible qu'auparavant et se situe désormais sous sa moyenne historique de 45,7 %.

Taux fédéraux d'imposition des sociétés, Canada, 1972-2026



Calculs et sources : FCEI et Finances of the Nation.

* L'avantage fiscal des PME correspond à l'écart entre le taux général et le taux applicable aux petites entreprises, exprimé en pourcentage du taux général.

Après la réforme fiscale fédérale de 1972, les provinces ont progressivement adopté leurs propres déductions pour petites entreprises, puis ont graduellement réduit leurs taux afin de maintenir l'avantage fiscal accordé aux PME, comme le montre le tableau ci-dessous.

Déduction pour petite entreprise, éléments clés par province

Gouvernement	Depuis	Taux PME			Avantage fiscal, 2026 ⁽¹⁾	Plafond de revenu	
		Initial	Dernier changement	2026		Dernière hausse	2026
C.-B.	1975	10 %	↓0,5 % (2017)	2 %	83 %	2010	500 000 \$
Alb.	1979	5 %	↓1 % (2017)	2 %	75 %	2009	500 000 \$
Sask.	1977	12 %	↑1 % (2023)	1 %	92 %	2018	600 000 \$
Man.	1976	13 %	↓1 % (2010)	0 %	100 %	2019	500 000 \$
Ont.	1976	9 %	↓1 % (2026) ⁽²⁾	2,2 % ⁽²⁾	81 %	2009 ⁽³⁾	500 000 \$
Qué.	1980	12 %	↓1 % (2026)	2,2 % ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	81 %	2009	500 000 \$
N.-B.	1977	9 %	↓0,5 % (2018)	2,5 %	82 %	2009	500 000 \$
N.-É.	1980	10 %	↓1 % (2025)	1,5 %	89 %	2025	700 000 \$
Î.-P.-É.	1987	10 %	↓1 % (2022)	1 %	93 %	2025	600 000 \$
T.-N.-L.	1978	12 %	↓0,5 % (2026)	2 % ⁽⁶⁾	87 %	2009	500 000 \$

Calculs et sources : FCEI, Finances of the Nation, Agence du revenu du Canada, EY, BDO.

Remarques :

Le taux d'imposition des PME : allié ou obstacle?

- (1) L'avantage fiscal des PME, qui peut varier de 0 % lorsque les deux taux sont identiques à 100 % lorsque le revenu des PME est exonéré d'impôt, correspond à l'écart entre le taux général et le taux applicable aux PME, exprimé en pourcentage du taux général.
- (2) Le budget de l'Ontario de 2026 propose de réduire le taux d'imposition des petites entreprises de 3,2 % à 2,2 %, à compter du 1^{er} juillet 2026.
- (3) Année de l'annonce, avec une entrée en vigueur rétroactive à 2007.
- (4) Nouveau taux annoncé comme entrant en vigueur immédiatement le 29 avril 2026.
- (5) Pour les petites entreprises de construction et de services comptant moins de 5 000 heures travaillées au total par leurs employés chaque année, le Québec applique le taux général d'imposition des sociétés de 11,5 % (le taux réduit de la DPE est introduit progressivement de façon linéaire entre 5 000 et 5 500 heures). L'objectif déclaré de cette mesure contre-intuitive est d'inciter les plus petites entreprises à croître.
- (6) Annonce budgétaire du 29 avril 2026 : taux réduit à 2 % à compter du 1^{er} janvier 2026 (rétroactif); à 1,5 % au 1^{er} janvier 2027; et à 1 % au 1^{er} janvier 2028.

Ce tableau montre que les provinces ont pris de l'avance sur Ottawa en adoptant une approche plus favorable aux petites entreprises en matière de DPE, notamment :

- Des réductions de taux après la pandémie (alors que la dernière baisse fédérale remonte à 2019);
- Des taux d'imposition des petites entreprises nettement plus faibles en 2026, en moyenne 1,6 % dans les provinces contre 9 % au fédéral;
- Un avantage fiscal plus élevé en 2026, en moyenne 86 % au niveau provincial comparativement à 40 % au niveau fédéral;
- Des plafonds de revenu admissible à la DPE plus élevés en Saskatchewan, en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard.

Analyse approfondie des arguments courants au sujet de la DPE

Une grande part des critiques formulées au sujet de la DPE repose sur des prétentions théoriques fortes, mais sur des fondements empiriques faibles. Lorsqu'on observe le comportement réel des PME, les préoccupations s'estompent largement.

Argument : la DPE décourage la croissance des entreprises

La critique la plus fréquente au sujet de la DPE est qu'elle dissuaderait les entrepreneurs de faire croître leurs entreprises. Étant donné que le taux réduit s'applique uniquement jusqu'à un certain plafond de revenu, certains soutiennent que les entreprises limiteraient volontairement leur expansion afin de demeurer admissibles.

Au cœur de cet argument se trouve une hypothèse peu plausible : que des entrepreneurs rationnels accepteraient volontairement de renoncer à des revenus additionnels significatifs simplement pour éviter de payer une fraction de ceux-ci en impôts.

Quoi qu'il en soit, il s'agirait d'une préoccupation sérieuse si ce comportement était répandu, mais les données montrent clairement que ce n'est pas le cas.

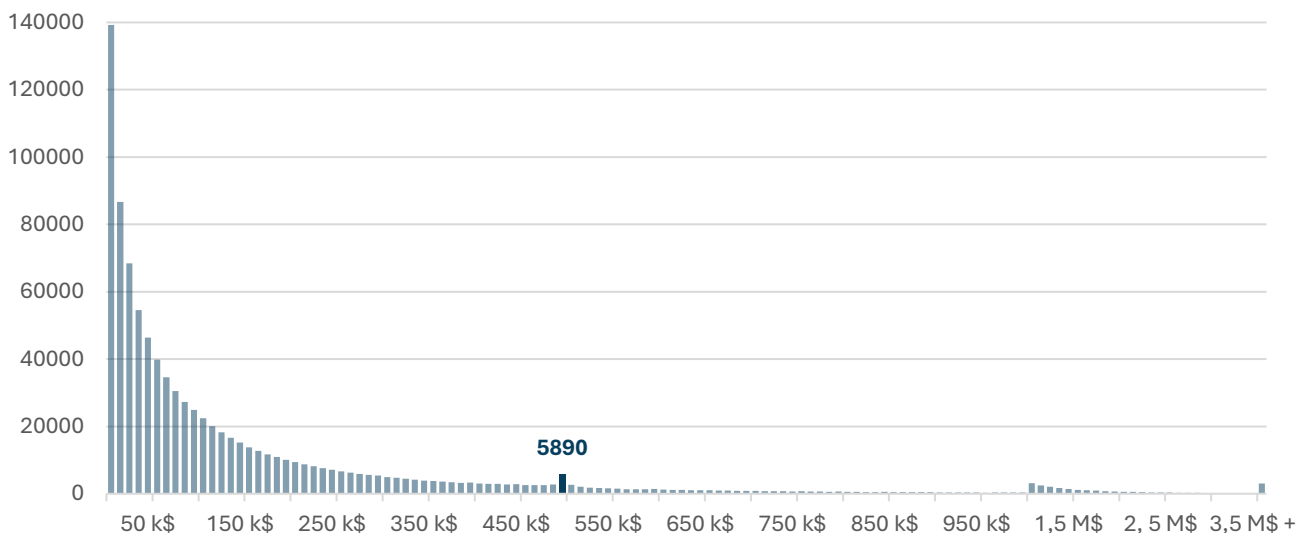
Une version actualisée de travaux de recherche antérieurs de la FCEI publiés dans le [Canadian Tax Journal](#), fondée cette fois sur des données fiscales fédérales de 2024 portant sur 911 920 bénéficiaires de la DPE cette année-là, dresse un portrait clair :

- 43 % des bénéficiaires ont déclaré moins de 50 000 \$ de revenu imposable ;
- 77 % moins de 200 000 \$;
- 89 % moins de 400 000 \$.

Autrement dit, la grande majorité des entreprises qui bénéficient de la DPE se situent bien en dessous du plafond.

Deuxièmement, seul un très petit nombre d'entreprises (5 890) se concentrent juste en dessous du seuil de 500 000 \$. Après ajustement pour tenir compte de ce qui serait observé de toute façon dans une distribution de revenus lissée, les résultats suggèrent **qu'environ 3 900 entreprises (soit 0,4 % des bénéficiaires de la DPE) pourraient limiter leurs revenus pour rester admissibles. Cela signifie qu'au moins 99,6 % des bénéficiaires de la DPE ne freinent pas leur croissance en raison de la déduction.**

Bénéficiaires de la DPE, par catégorie de revenu imposable, Canada, 2024



Source : FCEI et Agence du revenu du Canada.

Troisièmement, et point important, les recherches montrent également que le phénomène de concentration de revenus sous le plafond (*bunching*) est souvent temporaire et motivé par de véritables décisions d'affaires. Une étude de [Statistique Canada](#) publiée en 2025 indique que les entreprises proches du plafond ont tendance à devancer certains investissements (comme l'achat d'équipements ou de véhicules) afin de réduire leur revenu

imposable. Ce comportement reflète un **investissement accéléré**, soit l'exact opposé d'un frein à la croissance. L'étude montre aussi que les achats de véhicules, de machines et d'équipements constituent les principaux leviers utilisés par ces entreprises, et que la majorité des utilisateurs représentent des cas ponctuels (54 %), les autres adoptant une approche plus stratégique. Cela indique que la réduction contre-productive ou prolongée des revenus pour éviter d'atteindre le plafond est probablement un comportement minoritaire, même parmi les entreprises qui semblent faire une pause près de celui-ci.

Les données mènent à une conclusion claire : **l'idée selon laquelle la DPE constituerait un frein significatif à la croissance est exagérée**. Pour la quasi-totalité des entreprises, comme nous le verrons plus loin, les contraintes à l'expansion tiennent bien davantage au financement, à la main-d'œuvre, à la réglementation et aux conditions du marché qu'aux seuils fiscaux.

Argument : la DPE ne cible pas efficacement les entreprises qui veulent croître

Une critique fréquente soutient que la DPE ne cible pas efficacement les entreprises qui souhaitent croître. Les détracteurs font souvent référence à la [justification avancée](#) par le gouvernement fédéral pour la DPE, soit d'aider les petites entreprises à surmonter des coûts de financement plus élevés et à générer des revenus après impôt en vue de leur **réinvestissement**, et affirment que les entreprises sans projet de croissance ne correspondent pas à cet objectif.

Cette vision est trop restrictive. Toutes les PME productives ou qui réussissent ne sont pas conçues pour croître rapidement, et plusieurs choisissent délibérément de rester petites ou de taille intermédiaire pour de bonnes raisons. Comme nous l'avons expliqué dans un [billet de blogue](#) précédent, dans la réalité, diverses contraintes et un « ajustement optimal » expliquent souvent pourquoi les entreprises demeurent petites ou intermédiaires : les contraintes de main-d'œuvre, la capacité des propriétaires, l'accès aux marchés et leur taille, la tolérance au risque ainsi que l'adéquation opérationnelle comptent parmi les facteurs déterminants, entre autres.

De plus, les institutions financières disposent de moyens très limités pour déterminer quelles entreprises afficheront une croissance et lesquelles n'en afficheront pas. Même s'il était équitable et souhaitable de réserver l'avantage fiscal aux entreprises en croissance, il serait impossible de le faire avec un quelconque degré de précision. Des entreprises peuvent croître ou non, peu importe le secteur.

Les politiques publiques devraient refléter cette réalité. La croissance est souhaitable lorsqu'elle est pertinente, mais elle ne constitue pas le seul indicateur de réussite. Les PME font face à des désavantages structurels simplement en raison de leur taille, notamment des [coûts réglementaires plus élevés par employé](#), un accès limité à la planification fiscale, des

obstacles à l'accès aux programmes gouvernementaux et une exclusion des marchés publics. Ces défis touchent les entreprises, qu'elles aient ou non des objectifs de croissance.

La DPE répond à ces réalités. Elle soutient la viabilité, la résilience et le réinvestissement dans l'ensemble du secteur des PME, et pas seulement parmi les entreprises en forte croissance. Limiter la DPE aux seules entreprises « à forte croissance » reviendrait à passer à côté d'une grande partie des enjeux qu'elle vise à corriger.

Argument : la DPE entraîne une mauvaise allocation du capital en faveur des petites entreprises

Une autre critique soutient que la DPE fausse l'allocation du capital en favorisant les petites entreprises au détriment des plus grandes, potentiellement plus productives. Dans un modèle théorique, le capital devrait être dirigé vers les usages offrant les rendements les plus élevés, et les préférences fiscales viendraient perturber ce processus.

Cet argument suppose que les marchés des capitaux fonctionnent de manière égale pour toutes les entreprises. En réalité, ce n'est pas le cas.

Les PME font face à des obstacles de financement bien documentés, notamment des coûts d'emprunt plus élevés, des conditions plus strictes et des asymétries d'information avec les prêteurs. Les [recherches de la FCEI](#) montrent de façon constante que les plus petites entreprises ont moins de chances de voir leurs demandes de prêt approuvées et que, lorsque c'est le cas, elles doivent composer avec des taux d'intérêt plus élevés et sont plus souvent tenues de fournir des garanties personnelles.

Dans ce contexte, de nombreux investissements valables réalisés par de petites entreprises sont sous-financés, même lorsqu'ils génèrent d'importants rendements économiques et sociaux. La DPE contribue à combler cet écart en permettant aux entreprises de conserver une plus grande part de leurs bénéfices après impôt et de moins dépendre de sources de financement externes coûteuses.

La DPE n'est pas une subvention arbitraire, mais une mesure compensatoire visant à corriger les défaillances du marché du financement auxquelles font face les petites entreprises. Elle compense également en partie les avantages dont bénéficient les grandes entreprises, notamment l'accès aux crédits de R-D, à l'amortissement accéléré et à des stratégies de planification fiscale sophistiquées dont les petites entreprises ne bénéficient généralement pas.

Argument : la DPE crée des possibilités de déplacement de revenus

Les opposants soutiennent également qu'un taux réduit pour les PME incite les particuliers à revenu élevé à s'incorporer afin de mettre leurs revenus personnels à l'abri de l'impôt.

Bien que cette préoccupation relève davantage de la conception du système fiscal que de l'existence même d'un taux réduit, d'autres pays abordent cet enjeu différemment. L'Estonie, par exemple, impose les bénéfices des sociétés uniquement au moment où ils sont distribués, ce qui favorise le réinvestissement tout en éliminant en grande partie les possibilités de transfert de revenu à long terme. La conclusion est claire : le problème tient à la conception du régime, et non au principe d'un traitement fiscal préférentiel.

Argument : la DPE profite principalement aux actionnaires et propriétaires fortunés

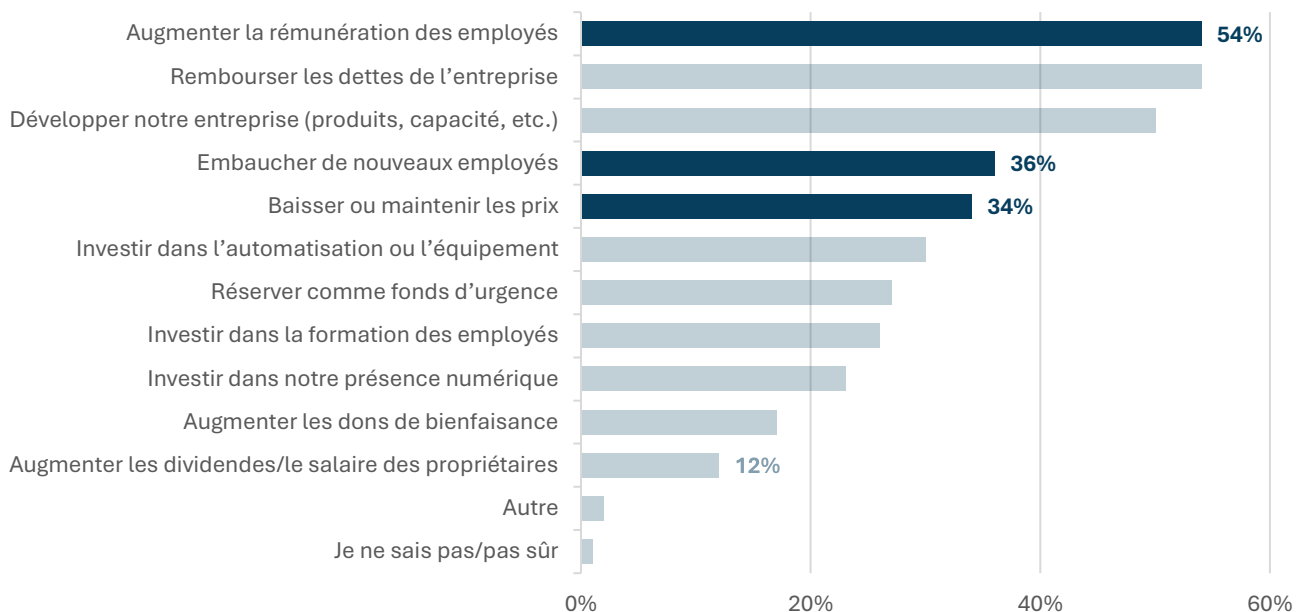
Une autre critique soutient que les taux d'imposition préférentiels pour les petites entreprises profitent surtout aux propriétaires plus aisés, avec peu de retombées pour les travailleurs ou l'économie en général. Les données d'enquête de la FCEI dressent toutefois un portrait très différent.

Lorsqu'on demande aux propriétaires de PME comment ils utiliseraient un allègement fiscal :

- 54 % des indiquent qu'ils augmenteraient la rémunération des employés;
- 36 % embaucheraient de nouveaux travailleurs;
- 34 % réduiraient ou maintiendraient leurs prix.

Seulement 12 % indiquent qu'ils utiliseraient les économies d'impôt pour augmenter les dividendes ou la rémunération des propriétaires.

Utilisation prévue d'une économie d'impôt par les propriétaires de PME



Source : FCEI, sondage Votre voix, du 10 au 24 juillet 2025, n = 2090.

Question : Si les gouvernements réduisaient le fardeau global des taxes/impôts et des frais, comment votre entreprise utiliserait-elle l'argent ainsi économisé? (Sélectionner toutes les réponses pertinentes)

Ces résultats concordent avec un vaste corpus de [recherches économiques](#) montrant que les impôts sur les sociétés ne sont pas réellement payés par une « entreprise » abstraite. En pratique, une part importante de ce fardeau est transférée sous forme de salaires plus faibles pour les travailleurs et de prix plus élevés pour les consommateurs – et n'est pas entièrement absorbée par les actionnaires. L'idée selon laquelle augmenter l'impôt des sociétés serait une façon sans coût de faire payer davantage les « entreprises » est donc profondément trompeuse.

Pour les petites entreprises, ces effets sont souvent amplifiés. Elles disposent de marges plus faibles, d'un pouvoir de fixation des prix limité et de moins de moyens pour transférer les coûts. Une hausse d'impôt se traduit rapidement par des embauches reportées, une progression plus lente des salaires ou une résilience réduite. À l'inverse, un allègement fiscal pour les petites entreprises peut se traduire directement par de meilleurs salaires, davantage d'emplois et un niveau d'investissement accru, en particulier dans les entreprises où les propriétaires et les employés travaillent étroitement ensemble.

Un autre constat important est que le « coût » final pour l'État lié à la perte de revenus due à un taux d'imposition réduit pour les petites entreprises est souvent surestimé, puisqu'une part importante de cet allègement fiscal est récupérée en aval par le biais de l'impôt sur le revenu, des taxes de vente et de l'imposition des dividendes.

Argument : un taux d'imposition unique pour toutes les sociétés serait préférable pour l'économie

La plupart des partisans de l'abolition du taux des petites entreprises soutiennent que toutes les sociétés devraient être imposées au même taux et que les économies réalisées grâce à cette abolition devraient servir à réduire le taux général d'imposition des sociétés. L'argument repose sur l'idée qu'une baisse d'impôt pour les grandes entreprises, qui sont imposées au taux général, stimulerait la productivité ou la croissance.

Le problème avec cette approche est qu'elle entraînerait une hausse d'impôt pour la quasi-totalité des petites entreprises. Il est difficile de soutenir qu'une augmentation des impôts pour les petites entreprises favoriserait la productivité ou la croissance. Si tel était le cas, il faudrait alors augmenter les impôts pour tout le monde afin de stimuler ces effets.

Un enjeu plus fondamental : est-il temps de remettre en question l'impôt sur les sociétés?

De nombreux débats autour de la DPE passent à côté d'un point plus fondamental : l'impôt sur les sociétés est un impôt intermédiaire, soit l'un des moyens les moins efficaces de générer des recettes publiques. Il est prélevé alors que les revenus sont encore au sein de

l'entreprise, avant qu'ils ne soient versés aux travailleurs (sous forme de salaires) ou aux propriétaires (dividendes), ce qui augmente le coût du capital et décourage l'investissement. Avec le temps, une grande partie de ce fardeau est transférée sous forme de salaires plus faibles, de prix plus élevés ou d'une activité économique réduite.

Ces lacunes sont encore plus marquées pour les petites entreprises. Contrairement aux grandes sociétés, elles disposent de marges de manœuvre financières limitées et dépendent largement des bénéfices non distribués pour financer leur croissance. Imposer directement ces revenus réduit leur capacité d'investir, d'innover, d'améliorer leur productivité et de résister aux ralentissements économiques.

Autrement dit, l'impôt sur les sociétés taxe souvent la croissance avant même qu'elle n'ait eu le temps de se matérialiser. Les bénéfices non distribués sont les « semences » à partir desquelles se développent la productivité future, les salaires et les recettes fiscales. Les taxer trop fortement revient à privilégier une récolte immédiate et limitée au détriment d'une récolte future plus importante et durable.

Dans cette optique, un taux d'imposition de 0 % pour les PME ne constitue pas un cadeau. Puisque l'impôt sur les sociétés est un impôt intermédiaire, son élimination au niveau des PME ne signifie pas que les profits échappent à l'impôt. Cela revient simplement à reporter l'imposition jusqu'au moment où ces profits sont distribués aux propriétaires, où ils sont alors imposés sous forme de dividendes ou de gains en capital, comme c'est déjà le cas par ailleurs. Cette approche permet un réinvestissement des revenus plus tôt, au moment où leur valeur économique potentielle est élevée.

De plus, un taux de 0 % constitue une réponse pragmatique aux coûts économiques élevés qu'entraîne l'imposition de l'investissement à très petite échelle. Le taux de 0 % appliqué de longue date au Manitoba montre qu'une telle approche peut être ciblée, administrativement viable et financièrement soutenable.

Tout cela ne signifie pas que la DPE n'est qu'une mesure temporaire ou facilement remplaçable. Certains désavantages liés à la petite taille – comme des coûts de conformité plus élevés, un accès limité au financement et une tolérance au risque plus faible – sont structurels et persisteraient, quel que soit le système fiscal. D'autres défis découlent directement des limites bien connues de l'imposition des revenus des sociétés.

En pratique, la DPE répond à ces deux enjeux. Elle compense à la fois les contraintes liées à la taille des entreprises et les faiblesses plus générales du traitement fiscal des revenus d'entreprise. C'est pourquoi le renforcement de la DPE à court terme et la modernisation de l'impôt sur les sociétés à plus long terme ne sont pas des objectifs concurrents, mais complémentaires.

Renforcer la DPE à court terme

Le constat est clair : le traitement fiscal préférentiel des PME constitue une force, et non une faiblesse, du régime fiscal canadien des sociétés. Cela dit, la faiblesse de l'investissement, un environnement économique en rapide évolution, la hausse constante des coûts et la [pénurie actuelle d'entrepreneurs](#) indiquent qu'il faut revoir attentivement la compétitivité du système fiscal canadien pour les entrepreneurs.

La FCEI a récemment contribué à cette réflexion dans le cadre d'une [analyse comparative](#) de l'environnement fiscal des PME au Canada et aux États-Unis. Celle-ci montre que les microentreprises canadiennes (4 employés et un revenu net avant impôt de 150 000 \$) paient environ 20 % plus d'impôts que leurs homologues américaines, tandis que les petites entreprises (25 employés et un revenu net avant impôt de 1 000 000 \$) paient environ 23 % de plus.

Dans le contexte actuel de pressions sur les coûts et de défis concurrentiels, la priorité immédiate en matière de politiques publiques devrait être de renforcer la DPE.

Certains éléments nécessitent une attention particulière :

1. **Le taux fédéral d'imposition des petites entreprises est désormais le plus élevé au Canada.** Les provinces ont de plus en plus pris les devants pour soutenir les petites entreprises, laissant Ottawa à la traîne.

Le [directeur parlementaire du budget](#) (DPB) estime qu'une réduction d'un point de pourcentage du taux fédéral d'imposition des petites entreprises coûterait environ 700 M\$, soit environ 0,14 % des revenus du gouvernement fédéral. La FCEI recommande actuellement d'abaisser ce taux de 9 % à 6 %. Une telle réduction pourrait également être mise en œuvre de façon graduelle, par l'introduction de paliers supplémentaires applicables à différentes tranches de revenu imposable des sociétés.

2. **Le seuil de revenu d'entreprise active est trop faible et n'est pas indexé sur l'inflation.** Des ajustements irréguliers signifient que la valeur réelle de la DPE s'érode progressivement entre les hausses, ce qui crée de l'incertitude et de la complexité.

L'indexation aurait une large portée à coût budgétaire modéré : par exemple, selon les calculs de la FCEI basés sur les données fédérales de 2024, si le plafond avait été indexé sur l'inflation et atteint 700 000 \$ cette année-là, environ 27 000 entreprises supplémentaires en auraient bénéficié, recevant jusqu'à 12 000 \$ chacune en

allègement fiscal. Selon le directeur parlementaire du budget (DPB), le coût total d'un relèvement du plafond à 700 000 \$ serait d'environ 570 M\$, soit seulement 0,11 % des revenus du gouvernement fédéral.

Dans un [rapport](#) récent, le Comité permanent de l'industrie et de la technologie de la Chambre des communes a recommandé que le gouvernement du Canada améliore la DPE en augmentant le seuil de revenu imposable admissible de 500 000 \$ à 1 M\$.

3. Le seuil de revenu passif est trop faible et n'est pas indexé sur l'inflation.

Introduite en 2018, cette règle réduit le plafond de 500 000 \$ applicable aux petites entreprises de 5 \$ pour chaque dollar de revenu passif (intérêts, loyers, dividendes, etc.) au-delà de 50 000 \$. Ce montant n'a jamais été rehaussé depuis son introduction.

S'il avait été indexé sur l'inflation dès le départ, une entreprise pourrait aujourd'hui générer environ 60 000 \$ avant de voir sa DPE réduite.

Permettre aux entreprises de tirer un certain revenu de placements passifs constitue une importante source de stabilisation en période difficile. Beaucoup plus d'entreprises auraient pu faire faillite si elles n'avaient pas eu ce type de revenu pour traverser la pandémie ou d'autres chocs majeurs, qui se sont multipliés ces dernières années.

La FCEI recommande actuellement de reconnaître ces enjeux et de porter le seuil de revenu passif à 70 000 \$, tout en l'indexant sur l'inflation par la suite.

4. La fourchette de retrait fondée sur le capital imposable est trop faible et n'est pas indexée sur l'inflation. La DPE est graduellement éliminée de façon linéaire lorsqu'une SPCC et ses sociétés associées disposent d'un capital imposable utilisé au Canada compris entre 10 M\$ et 50 M\$.

Les petites entreprises ne devraient pas perdre l'accès à un régime fiscal préférentiel simplement parce qu'elles ont accumulé un fonds de roulement leur permettant d'opérer de façon sécuritaire et de croître. Le test actuel fondé sur le capital imposable peut pénaliser des entreprises qui conservent des liquidités ou des placements à faible risque pour des raisons d'affaires légitimes. Le seuil de retrait devrait donc être ajusté. La limite inférieure de la fourchette est fixée à 10 M\$ depuis 1994 et la limite supérieure à 50 M\$ depuis 2022. Si ces montants avaient été indexés à l'inflation, la fourchette serait aujourd'hui d'environ 20 M\$ à 55 M\$.

5. **Le mécanisme d'application est trop complexe.** Le recours à une déduction plutôt qu'à un taux statutaire a multiplié les règles touchant les sociétés associées, le revenu passif et le capital imposable, ce qui alourdit les coûts de conformité et crée de la confusion.

D'une part, cela offre aux décideurs davantage de leviers pour moduler l'avantage fiscal, qui peut être ajusté, réduit progressivement en fonction du revenu passif ou du capital imposable, et modifié sans avoir à revoir le taux affiché. D'autre part, cela rend aussi ce taux préférentiel plus complexe, avec des règles entourant les sociétés associées, les mécanismes de réduction liés au revenu passif, les seuils de capital imposable et des définitions parfois discutables de ce qui constitue réellement une petite entreprise active.

Ce choix de conception a également accru la complexité et brouillé la distinction entre les éléments fondamentaux de la politique fiscale et les « dépenses fiscales », amenant certains à qualifier à tort la DPE de subvention aux entreprises.

S'attaquer à ces enjeux en abaissant le taux fédéral, en augmentant et en indexant les seuils, et en simplifiant la conception permettrait d'améliorer la compétitivité et de rétablir l'efficacité de la DPE sans introduire de nouvelles distorsions.

Regard vers l'avenir : moderniser l'imposition des revenus d'entreprise

À plus long terme, le Canada devrait aller plus loin et repenser sa dépendance à l'égard de l'imposition traditionnelle des sociétés.

De nombreux pays de l'OCDE ont évolué vers des systèmes plus simples, des taux plus faibles ou d'autres approches visant à réduire le fardeau fiscal des entrepreneurs et des bénéficiaires réinvestis.

Aux États-Unis, les propriétaires d'entreprise peuvent recourir à des entités dites « intermédiaires » (entreprises individuelles, sociétés de personnes, LLC et sociétés S), où les profits sont imposés directement dans la déclaration de revenus personnelle du propriétaire, et non au niveau d'une société distincte. De plus, la déduction pour revenu d'entreprise admissible (*Qualified Business Income Deduction*), introduite en 2018 dans le cadre de la réforme fiscale américaine, permet aux propriétaires de déduire jusqu'à 20 % de leur revenu d'entreprise de leur revenu imposable personnel (par exemple, un entrepreneur admissible gagnant 100 000 \$ pourrait n'être imposé que sur 80 000 \$).

Les modèles fondés sur la distribution, comme ceux utilisés en Estonie et en Lettonie, imposent les bénéfices des entreprises uniquement lorsqu'ils sont versés. Cette approche évite la double imposition des bénéfices, encourage directement le réinvestissement et

réduit de nombreuses distorsions associées à l'imposition des bénéfices non distribués. Elle offre également une structure fiscale plus simple – un enjeu à la fois important et très actuel, comme en témoignent les 84 % de CPA ontariens qui ont récemment déclaré que le système fiscal canadien est trop complexe, ce qui a conduit [CPA Ontario](#) à recommander aux gouvernements d'explorer l'imposition des bénéfices distribués.

La modernisation ne signifie pas l'abandon de l'équité ou de la responsabilité budgétaire. Elle consiste à reconnaître que **l'imposition de la production intermédiaire est une manière coûteuse de financer les services publics**, en particulier dans une petite économie ouverte et contrainte en matière d'investissement.

Conclusion et recommandations

Les faits sont clairs. La DPE demeure une force du régime fiscal canadien, et non une faiblesse. Elle ne freine pas de manière significative la croissance, n'entraîne pas une mauvaise allocation du capital et ne profite pas principalement aux propriétaires aisés. Au contraire, elle aide les petites entreprises à réinvestir, à créer des emplois et à composer avec les coûts plus élevés liés à leur taille.

Cela dit, le système peut et doit être amélioré. L'objectif ne doit pas être d'abandonner l'avantage fiscal des PME, mais d'en rétablir la valeur, d'en simplifier la conception et de veiller à ce qu'il continue de soutenir l'entrepreneuriat dans un contexte de coûts élevés.

Dans cette optique, les orientations suivantes méritent une attention particulière :

- **Renforcer l'avantage fiscal des petites entreprises** en réduisant progressivement le taux d'imposition des PME vers 0 %, un objectif réaliste comme le démontre le taux de 0 % en vigueur au Manitoba depuis 2010. L'effort devrait d'abord porter sur le taux fédéral, désormais le plus élevé de toutes les administrations au pays. Même des réductions modestes apporteraient un allègement significatif et favoriseraient le réinvestissement, l'emploi et la croissance des salaires.
- **Ajuster puis indexer l'ensemble des seuils de la DPE sur l'inflation**, incluant les seuils de revenu actif, de revenu passif et la fourchette de retrait fondée sur le capital imposable.
- **Simplifier la conception de la DPE**, en réduisant la complexité inutile liée aux sociétés associées, aux règles de réduction liées au revenu passif et aux limites fondées sur le capital imposable, qui alourdissent les coûts de conformité et entretiennent la confusion quant à l'objectif de la DPE.
- **Envisager de remplacer la déduction par des taux statutaires plus faibles ou par un système fondé sur la distribution**. Il conviendrait d'évaluer les avantages d'un alignement du Canada sur les pratiques internationales, soit en offrant l'avantage

fiscal des petites entreprises par des taux plus simples et plus faibles, soit en imposant les bénéfices uniquement au moment de leur distribution, rendant ainsi le système plus facile à comprendre, à administrer et à défendre.



Simon Gaudreault

Économiste en chef et
vice-président, recherche

[Bio](#) | [LinkedIn](#) | [X](#)

Info

recherche@fcei.ca
833-568-2342
@CFIB_FCEI_Stats

