

Terrain d'inégalité :
*le désavantage fiscal des entreprises canadiennes
par rapport aux entreprises américaines*

Septembre 2025



Comment citer le rapport :

Bradlee WHIDDEN et Juliette NICOLAÏ,
Terrain d'inégalité : le désavantage fiscal des entreprises
canadiennes par rapport aux entreprises américaines,
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
(FCEI), 11 septembre 2025.

Ce rapport est aussi accessible à l'adresse
fci.ca/recherche.

*This publication is also available in English under the title
Uneven Ground: Canada's Business Tax Disadvantage
Compared to the United States at cfib.ca/research.*

Sauf indication contraire, l'information contenue dans
ce rapport peut être reproduite à volonté, sans frais
et sans autre autorisation requise de la Fédération
canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI),
pourvu que : 1) les mesures nécessaires soient prises
pour assurer l'exactitude de l'information reproduite;
2) la FCEI soit citée comme source de l'information;
3) la reproduction ne soit pas présentée comme une
version officielle ou approuvée par la FCEI. Pour obtenir
l'autorisation de reproduire le contenu de ce rapport à
des fins commerciales, communiquez avec nous à
l'adresse fci.ca/recherche

Table des matières

Faits saillants.....	3	Taxes sur la masse salariale	21
Introduction	4	Fardeau fiscal total, sans tenir compte des impôts fondés sur l'emplacement	24
À propos de ce rapport	6	Microentreprises.....	25
Fardeau fiscal global	9	Petites entreprises.....	26
Microentreprises.....	9	Impôts fonciers.....	27
Petites entreprises.....	11	Conclusion et recommandations	30
Pleins feux sur la compétitivité fiscale : entreprises individuelles.....	13	Annexe 1 – Ventilation par province	32
Relation entre le fardeau fiscal et la santé économique.....	14	Annexe 2 – Taxes de vente.....	53
Le Québec : seule province à refuser à certains secteurs le taux d'imposition des petites entreprises.....	16	Annexe 3 – Méthodologie.....	55
Impôts sur le revenu et de franchise	17	Notes de fin et à propos de la FCEI	59
Facteurs influençant la compétitivité fiscale du Canada : le taux d'imposition des petites entreprises.....	20		

Pour plus d'informations (annexes 4 à 8), consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie, qui est accessible à partir de la page d'accueil du site Web.

FAITS SAILLANTS

OBJECTIF

L'objectif de ce rapport est de trouver des moyens de rehausser la compétitivité fiscale du Canada en comparant l'environnement fiscal des microentreprises et des petites entreprises canadiennes et américaines.

FAITS

- L'économie du Canada accuse un retard par rapport à celle des États-Unis, son PIB par habitant étant inférieur de 22 % à celui de son voisin du Sud. En raison des impôts élevés, les entreprises n'ont pas tous les moyens nécessaires pour investir dans leurs activités et contribuer à l'économie.
- Le récent programme économique et budgétaire des États-Unis (guerres commerciales, nouvelles baisses d'impôt) a mis en évidence les vulnérabilités du Canada, qui doit devenir plus concurrentiel pour éviter que l'écart économique entre les deux voisins continue de se creuser.
- Pour renforcer sa position économique, le Canada doit adopter des politiques budgétaires concurrentielles.

CONSTATS

- Les microentreprises canadiennes (revenu net avant impôts de 150 000 \$, 4 employés et évaluation foncière de 450 000 \$) paient 20 % plus d'impôts que celles des États-Unis. Les petites entreprises (revenu net avant impôts de 1 M\$, 25 employés et évaluation foncière de 3 M\$) paient 23 % de plus.
- Pour les microentreprises et les petites entreprises des deux pays, les taxes sur la masse salariale représentent le type d'impôt le plus lourd.
 - Chez les microentreprises, la moyenne totale est à peu près la même : 27 500 \$ au Canada et 27 000 \$ aux États-Unis.
 - Du côté des petites entreprises, la moyenne totale est un peu plus élevée (4 %) au Canada qu'aux États-Unis : 177 000 \$ contre 171 000 \$.
 - Au Canada, les taxes fédérales sur la masse salariale représentent environ les trois quarts de la charge salariale des microentreprises et des petites entreprises.
- Toutes les provinces canadiennes ont des impôts sur le revenu des microentreprises et des petites entreprises plus élevés que dans n'importe quel État américain.
 - Au Canada, les impôts sur le revenu des microentreprises et des petites entreprises dépassent de plus de 40 % ceux des États-Unis.
 - L'impôt fédéral sur le revenu représente 83 % de la charge fiscale totale des microentreprises canadiennes, contre 70 % pour les petites entreprises.
- Les différences les plus importantes entre les fardeaux fiscaux canadiens et américains concernent les impôts fonciers.
 - Les impôts fonciers sont deux fois plus élevés au Canada qu'aux États-Unis pour les microentreprises, et 57 % plus élevés pour les petites entreprises.

RECOMMANDATIONS

1. **Réduire les taux d'imposition sur le revenu des sociétés.** Les gouvernements provinciaux devraient porter le taux d'imposition des petites entreprises à 0 % de façon permanente d'ici 2030. Le gouvernement fédéral devrait lui aussi réduire ce taux, voire le porter temporairement à 0 % pour stimuler l'économie en cette période difficile.
2. **Relever le seuil de la déduction accordée aux petites entreprises** (fédéral et provincial) à au moins 700 000 \$ et l'indexer sur l'inflation chaque année.
3. **Mettre en place une déduction destinée aux propriétaires uniques qui déclarent un revenu personnel**, ce qui leur éviterait de payer de l'impôt sur une partie de leurs revenus d'entreprise.
4. **Mettre en place un taux d'imposition foncière plus bas pour les petites entreprises.**
5. **Pour le gouvernement fédéral, réduire les taxes sur la masse salariale** en diminuant les cotisations d'assurance-emploi et en augmentant l'exemption de base du Régime de pensions du Canada (RPC).
6. Pour la Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec, **relever les seuils d'impôt-santé des employeurs** pour qu'ils atteignent au minimum ceux du Manitoba et de Terre-Neuve-et-Labrador.
7. Pour le Québec, **réduire les taux d'imposition sur la masse salariale** pour les aligner sur ceux des autres provinces.
8. **Légiférer sur le remboursement des excédents des commissions des accidents du travail.**
9. **Réduire les inégalités en matière d'impôt foncier.**

Introduction

La guerre commerciale entre le Canada et les États-Unis a mis en évidence les vulnérabilités du Canada et le besoin urgent de devenir plus concurrentiel pour faire des affaires. Or, l'économie du Canada a pris du retard par rapport à celle des États-Unis (figure 1), qui offrent un environnement économique et fiscal plus favorable aux entreprises. Depuis la fin de la pandémie¹, l'économie canadienne stagne, tandis que l'économie américaine voit son PIB réel croître à un rythme soutenu.

Soulignons que presque toute la croissance économique récente au Canada est attribuable non pas à des gains de productivité, mais à une augmentation du nombre d'heures travaillées². Cet indicateur mesure la production canadienne par rapport au nombre d'heures travaillées; plus la production est élevée pour un nombre d'heures inférieur ou constant, plus la productivité du travail sera élevée. Depuis la fin de la pandémie, la productivité du travail au Canada est constante, voire en baisse (figure 2)³. Parallèlement, les États-Unis ont enregistré une croissance positive de la productivité du travail chaque trimestre depuis le T2 2022. Si le Canada avait suivi la croissance de la productivité des États-Unis, il aurait augmenté sa production de plus de 8 % par heure travaillée⁴.

Figure 1

La croissance du PIB du Canada est à la traîne par rapport à celle des États-Unis...

PRODUIT INTÉRIEUR BRUT RÉEL AUX ÉTATS-UNIS ET AU CANADA : VARIATION EN POURCENTAGE, TAUX TRIMESTRIELS EXPRIMÉS EN TAUX ANNUELS, DU T1 2022 AU T4 2024^{5,6}

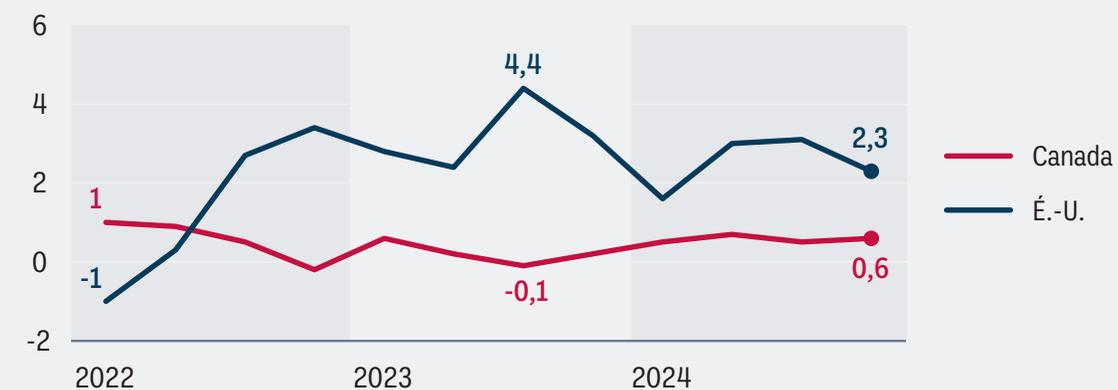
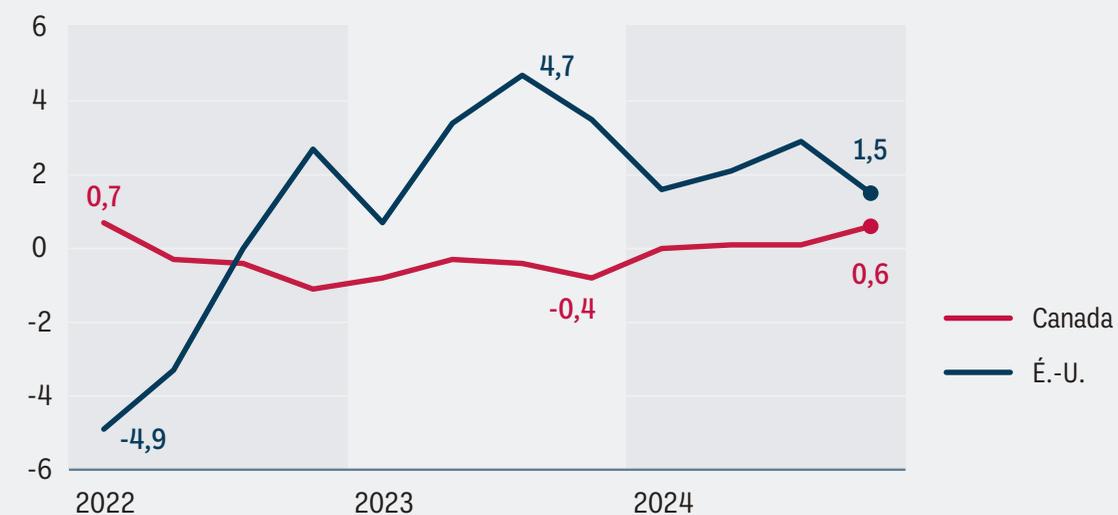


Figure 2

... tout comme la croissance de la productivité du travail

PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL AUX ÉTATS-UNIS ET AU CANADA : VARIATION EN POURCENTAGE PAR RAPPORT AU TRIMESTRE PRÉCÉDENT, TRIMESTRIELLE, DU T1 2022 AU T4 2024^{7,8}





Si les politiques ne changent pas au Canada, une génération entière de futurs propriétaires d'entreprise risque d'aller s'installer à l'étranger. »

– Ontario, gestion d'entreprise

La faiblesse de la productivité du travail au Canada a creusé l'écart du PIB par habitant avec les États-Unis (figure 3). Cet indicateur reflète la production moyenne de biens et de services par personne. Une productivité élevée signifie une offre plus importante, de plus bas prix, de meilleurs salaires et une augmentation des investissements. Par exemple, le salaire médian aux États-Unis est supérieur de plus de 7 000 \$ à celui du Canada⁹.

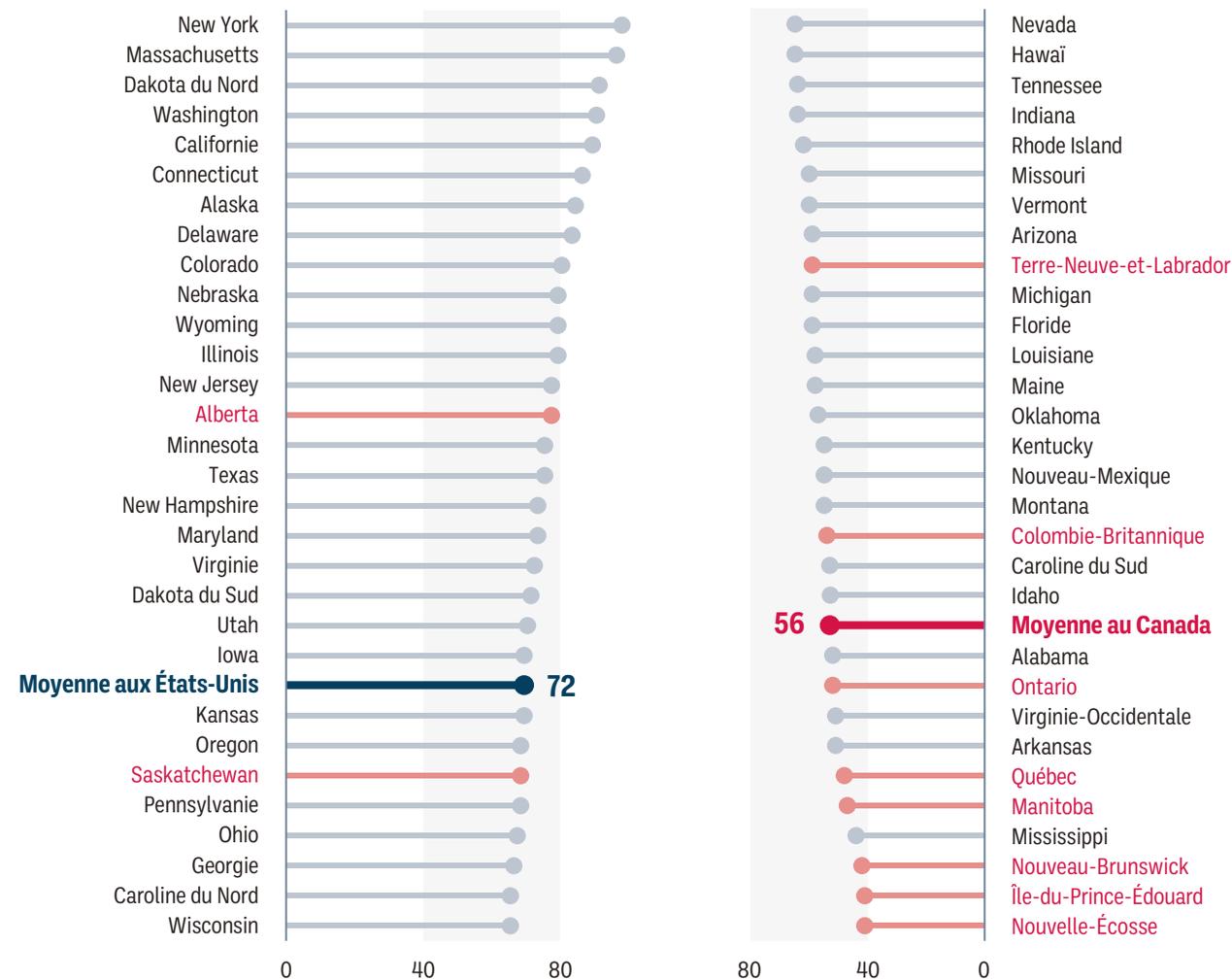
En moyenne, le PIB par habitant du Canada est inférieur de 22 % à celui des États-Unis, et la plupart des provinces se comparent aux États américains les plus pauvres. À l'exception de l'Alberta, dont le secteur pétrolier et gazier est productif, toutes les provinces canadiennes se situent en dessous de la moyenne américaine, et six d'entre elles se classent parmi les plus faibles. Ces résultats témoignent d'un niveau de vie plus bas et de coûts d'exploitation plus élevés au Canada. Une écrasante majorité (95 %) des PME canadiennes estiment que la priorité des gouvernements devrait être de réduire ces coûts¹⁰.

L'économie américaine surpasse celle du Canada. Cette situation s'explique en partie par un environnement fiscal plus concurrentiel et plus favorable aux entreprises. Les États-Unis attirent donc plus d'investissements, d'innovation et de talents. Le présent rapport compare les environnements fiscaux des deux pays pour voir comment le Canada peut s'améliorer et réduire les coûts pour les entreprises.

Figure 3

Le PIB moyen par habitant du Canada est inférieur de 22 % à celui des États-Unis

PROVINCES CANADIENNES ET ÉTATS AMÉRICAINS, CLASSÉS SELON LE PIB PAR HABITANT EN 2022, EN MILLIERS DE DOLLARS AMÉRICAINS, AJUSTÉS EN FONCTION DU POUVOIR D'ACHAT



Source: TOMBE, Trevor, *As productivity plunges, Ontario and Alabama now have the same per capita GDP*, The Hub.

Consulté en mars 2025. <https://thehub.ca/2023/06/15/trevor-tombe-most-provincial-economies-struggle-to-match-the-u-s/>

À propos de ce rapport

Pour analyser les différences entre le Canada et les États-Unis, nous avons comparé le fardeau fiscal d'une microentreprise et d'une petite entreprise et supposé qu'elles avaient le même chiffre d'affaires, le même revenu net avant impôts, le même nombre d'employés et la même évaluation foncière, peu importe l'endroit (tableau 1).

Tableau 1

Principales variables servant à analyser la compétitivité fiscale des microentreprises et des petites entreprises

Variables	Microentreprise	Petite entreprise
Revenu net avant impôts	150 000 \$	1 000 000 \$
Nombre d'employés	4	25
Évaluation foncière	450 000 \$	3 000 000 \$

Remarques :

1) Pour obtenir de plus amples informations et explications sur ces variables et les hypothèses supplémentaires, voir l'annexe 3.

2) La structure des entreprises constituées en société au Canada diffère de celle des États-Unis. Au Canada, les entreprises constituées en société paient des impôts sur leur revenu net. Toutefois, aux États-Unis, les PME constituées en société sont généralement structurées sous forme de société visée par le sous-chapitre S (en anglais, S-corporation)¹¹. Les actionnaires de ces sociétés peuvent inscrire le revenu net de l'entreprise dans leur déclaration de revenus personnelle (ce qu'on appelle la transmission du revenu). Par conséquent, l'environnement fiscal des États-Unis est très différent de celui du Canada, car le revenu net d'une entreprise peut être réparti entre les actionnaires au lieu d'être imposé au niveau de l'entreprise. Comme les sociétés visées par le sous-chapitre S représentent la grande majorité des petits employeurs américains constitués en société, notre analyse suppose que les microentreprises et les PME dans ce pays sont ainsi structurées¹².

Nous avons analysé l'environnement fiscal des 10 provinces canadiennes et de 20 États choisis (figures 4a et 4b). Parmi ces États, il y a les 5 plus peuplés au pays, et les 15 autres ont été choisis en fonction de leur exposition au commerce et de leur proximité géographique avec le Canada^{13,14}. Pour tenir compte de l'incidence des taxes municipales, nous avons sélectionné la plus grande municipalité de chaque province et de chaque État^{15,16}.

Pour examiner l'environnement fiscal des microentreprises et des petites entreprises, nous avons étudié quatre types d'impôts et de taxes que ces dernières doivent payer :

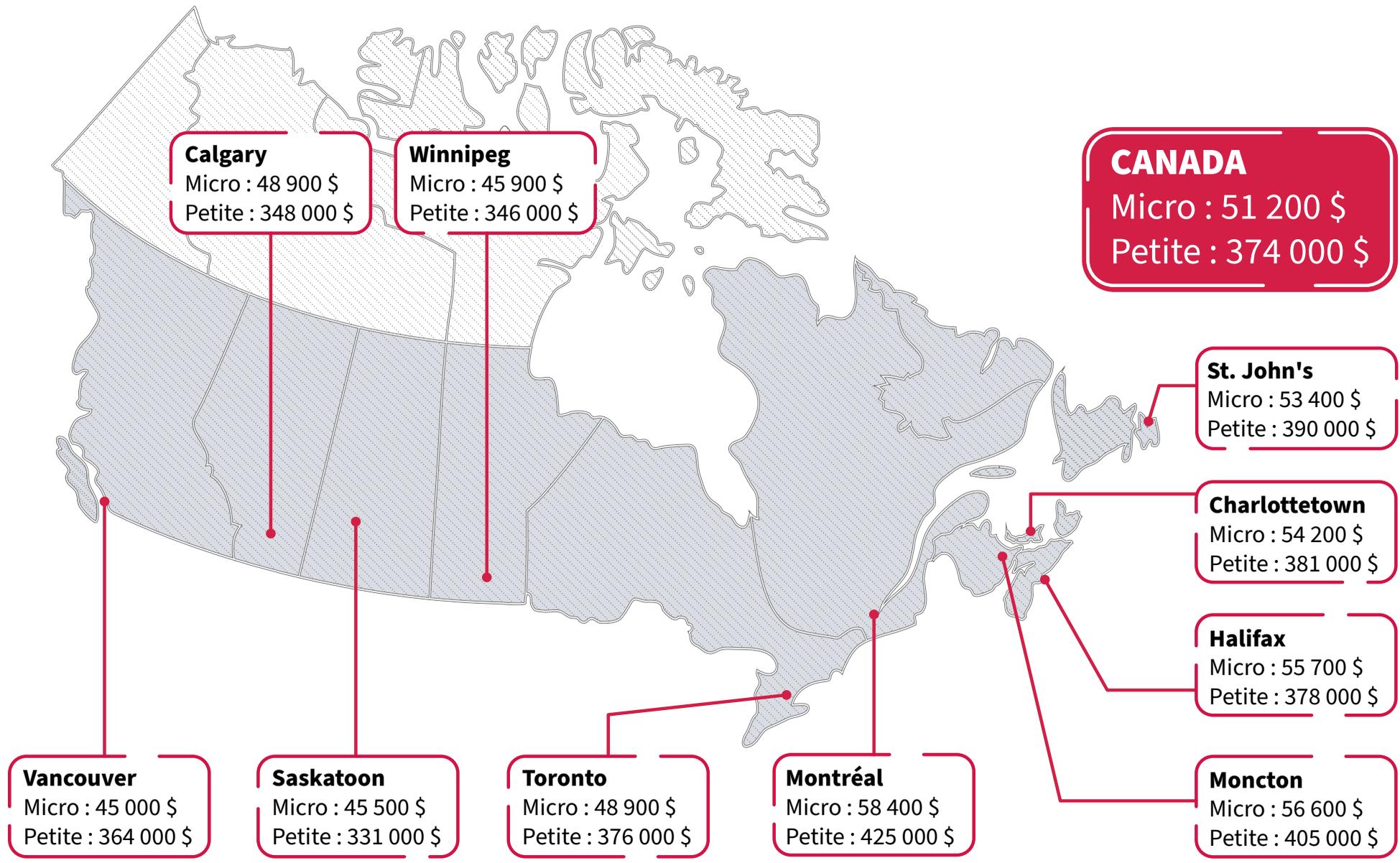
- Impôts sur le revenu/de franchise¹⁷
- Taxes sur la masse salariale
- Impôts fonciers
- Autres taxes municipales¹⁸

Cette analyse présente les données dans la devise locale de chaque pays. L'utilisation de la devise locale permet une comparaison équivalente de la perspective des propriétaires d'entreprise, puisque les impôts sont perçus et payés localement. Les fluctuations des taux de change n'affectent pas les coûts des entreprises locales, sauf si celles-ci exercent des activités commerciales à l'étranger. Cette approche fournit une base de comparaison stable dans le temps.

Nous avons arrondi les chiffres à la centaine près pour les microentreprises et au millier près pour les petites entreprises. La ventilation par province se trouve à l'annexe 1, où chaque province est classée selon les trois principaux types d'imposition (revenu, masse salariale et foncier). Les impôts de franchise ne sont pas explicitement mentionnés dans cette section, car ils ne s'appliquent qu'à certains endroits aux États-Unis. Toutefois, nous les incluons dans le fardeau fiscal global dans le classement. Les autres taxes municipales, qui ne s'appliquent qu'à certaines villes américaines, sont également traitées comme faisant partie des impôts sur le revenu, car elles se composent des impôts locaux sur le revenu et des impôts de franchise.

Figure 4a

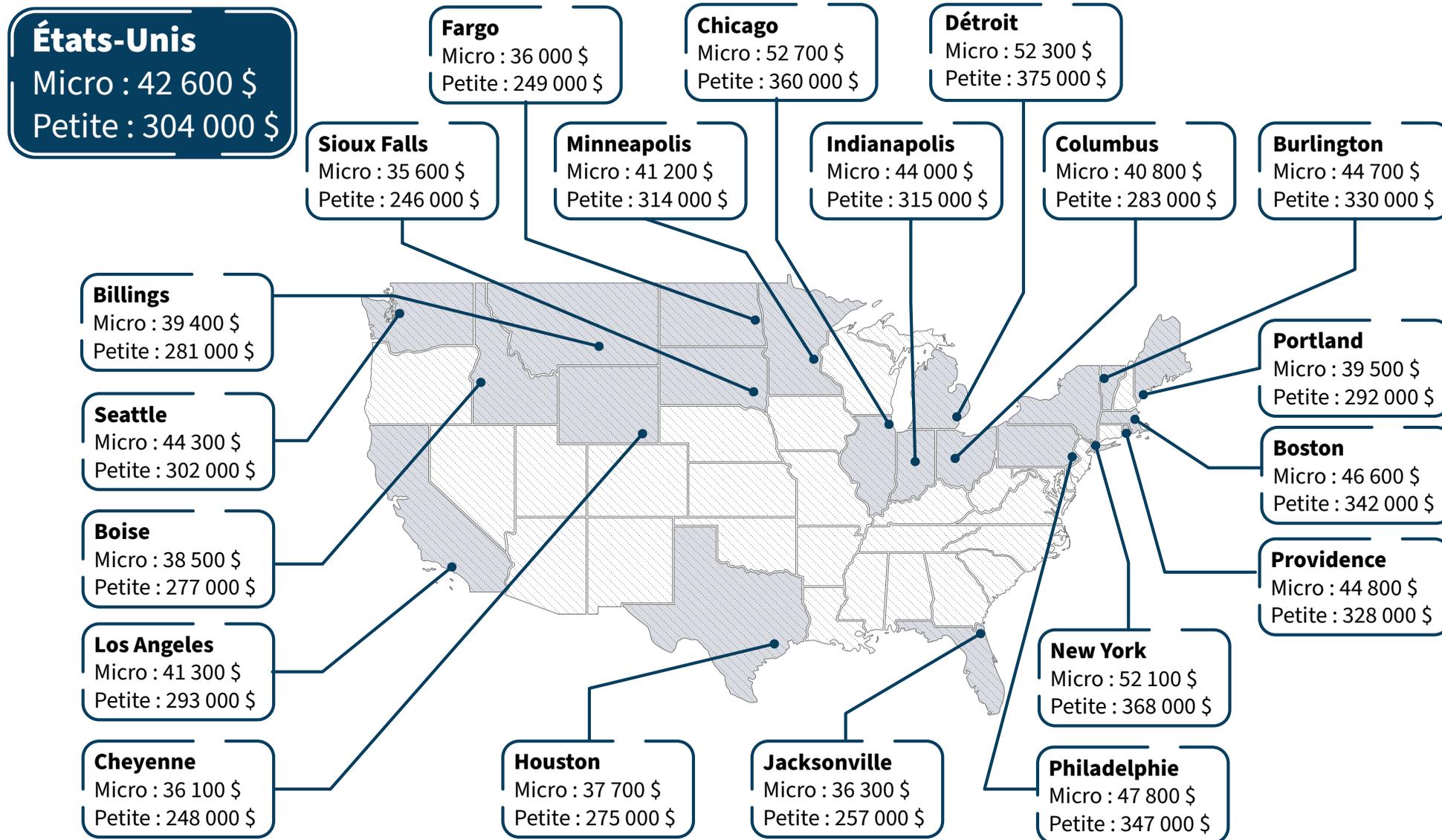
Fardeau fiscal pour une entreprise située dans la plus grande municipalité, par province canadienne, en milliers de dollars, 2025



Source : Analyse et calculs de la FCEI des taux d'imposition et des seuils fixés par les gouvernements.

Figure 4b

Fardeau fiscal pour une entreprise située dans la plus grande municipalité, pour certains États américains, en milliers de dollars, 2025



Source : Analyse et calculs de la FCEI des taux d'imposition et des seuils fixés par les gouvernements.



*Le fardeau fiscal moyen d'une microentreprise est de **51 200 \$ au Canada** contre seulement **42 600 \$ aux États-Unis.***

Fardeau fiscal global

Microentreprises

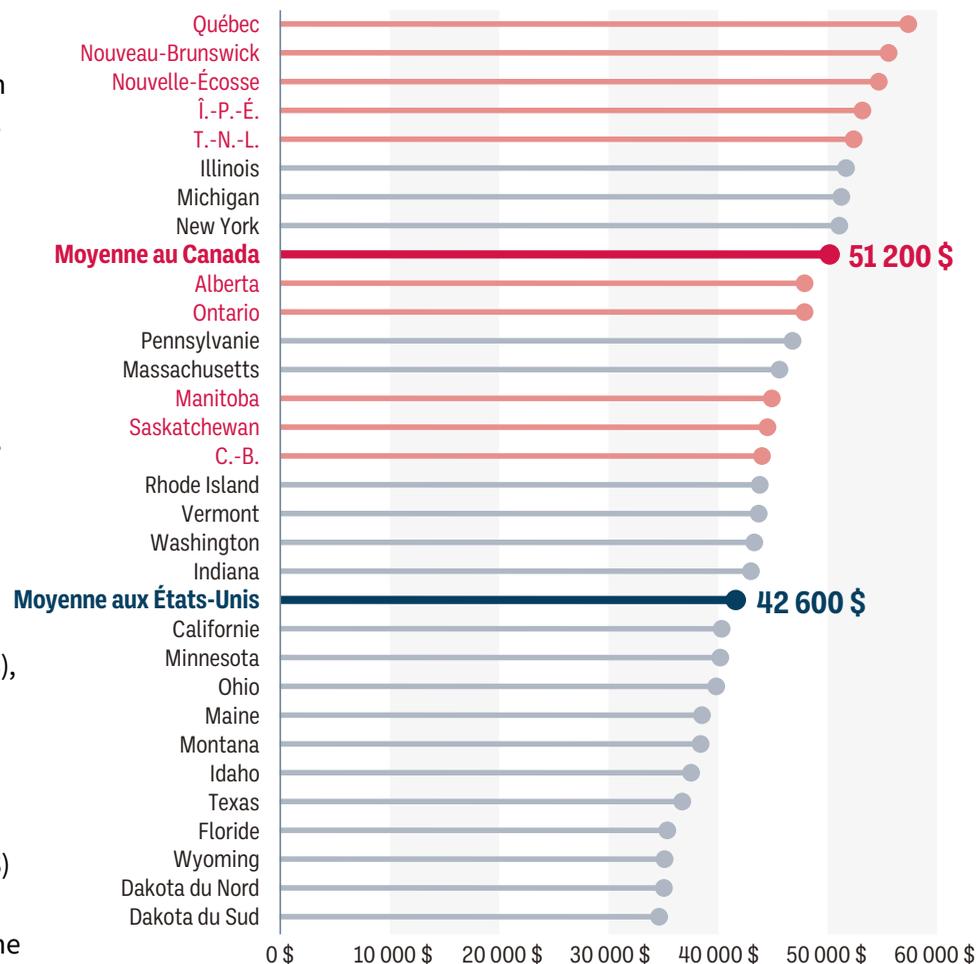
Compte tenu des territoires inclus dans l'analyse, les microentreprises canadiennes paient en moyenne 20 % plus d'impôts qu'aux États-Unis (figure 5). En d'autres termes, une microentreprise peut s'attendre à ce qu'une plus grande part de son revenu net avant impôts soit consacrée aux impôts si elle est au Canada plutôt qu'aux États-Unis (34,1 % contre 28,4 %, soit près de 6 points de pourcentage de plus). Cet écart souligne le besoin urgent, pour le Canada, de se doter d'un environnement fiscal plus concurrentiel pour soutenir ses microentreprises. En fait, 95 % des propriétaires d'entreprise qui comptent quatre employés ou moins croient que les gouvernements devraient réduire le fardeau fiscal global¹⁹.

Dans l'ensemble, notre analyse révèle que c'est l'est du Canada qui offre l'environnement fiscal le moins favorable aux entreprises. À l'échelle des administrations, le Québec (58 400 \$), le Nouveau-Brunswick (56 600 \$) et la Nouvelle-Écosse (55 700 \$) ont les fardeaux fiscaux les plus élevés, tandis que le Dakota du Sud a le fardeau fiscal le plus faible (35 600 \$). La Colombie-Britannique (45 000 \$) et la Saskatchewan (45 500 \$) ont les fardeaux fiscaux les plus faibles au Canada, mais se situent au-dessus de la moyenne américaine et nettement au-dessus de la plupart des États américains inclus dans l'analyse.

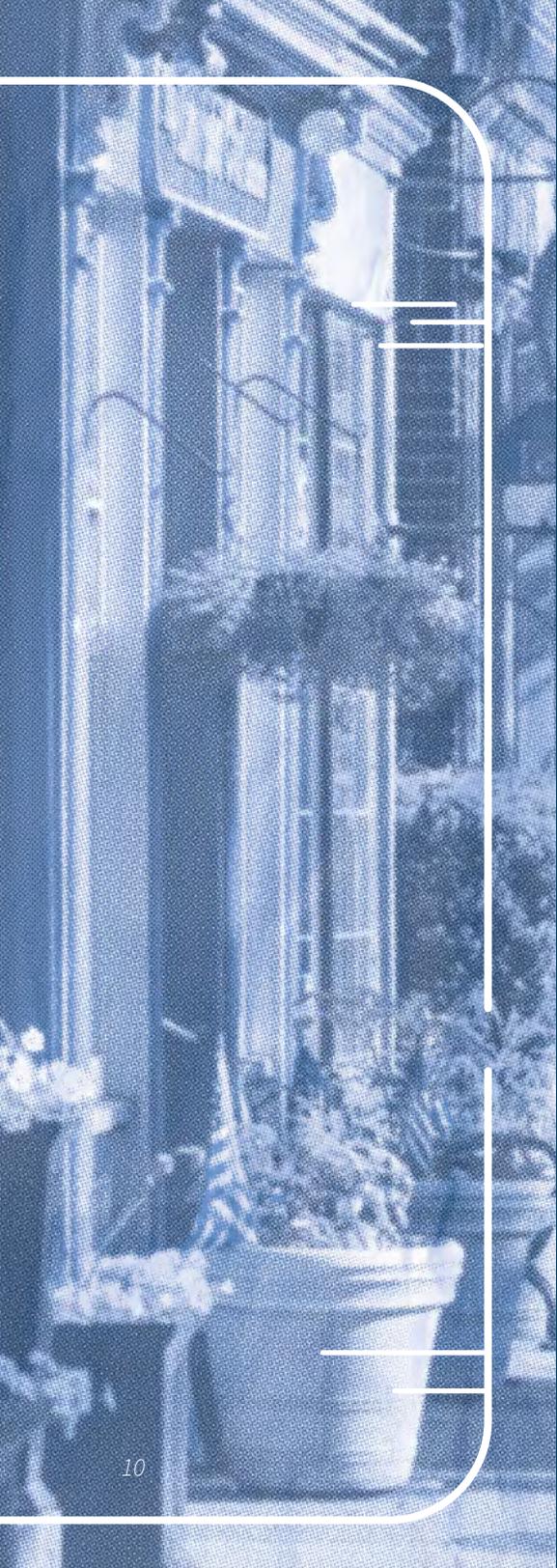
Figure 5

Une microentreprise paie 20 % de plus en impôts au Canada qu'aux États-Unis

TOTAL DES IMPÔTS PAYÉS PAR UNE MICROENTREPRISE DANS LES PROVINCES ET CERTAINS ÉTATS ET ÉVALUATION FONCIÈRE DE LEUR PLUS GRANDE VILLE



Source : Analyse et calculs de la FCEI des taux d'imposition et des seuils fixés par les gouvernements. Pour en savoir plus, consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie.



La ventilation par type d'impôt démontre que la charge fiscale sur le revenu est plus élevée dans l'ensemble des provinces canadiennes et, dans la plupart des cas, la charge d'impôts fonciers est beaucoup plus importante elle aussi (figure 6).

Dans les deux pays, les taxes sur la masse salariale représentent la plus importante part de la charge fiscale. Chez les microentreprises, ces taxes représentent 54 % du fardeau fiscal total au Canada et 63 % aux États-Unis. Les taxes sur la masse salariale sont semblables d'une administration à l'autre, sauf au Québec, où elles sont nettement plus élevées. Au Canada, l'impôt sur le revenu et l'impôt foncier sont assez semblables, tandis qu'aux États-Unis, c'est l'impôt foncier qui est le plus lourd.

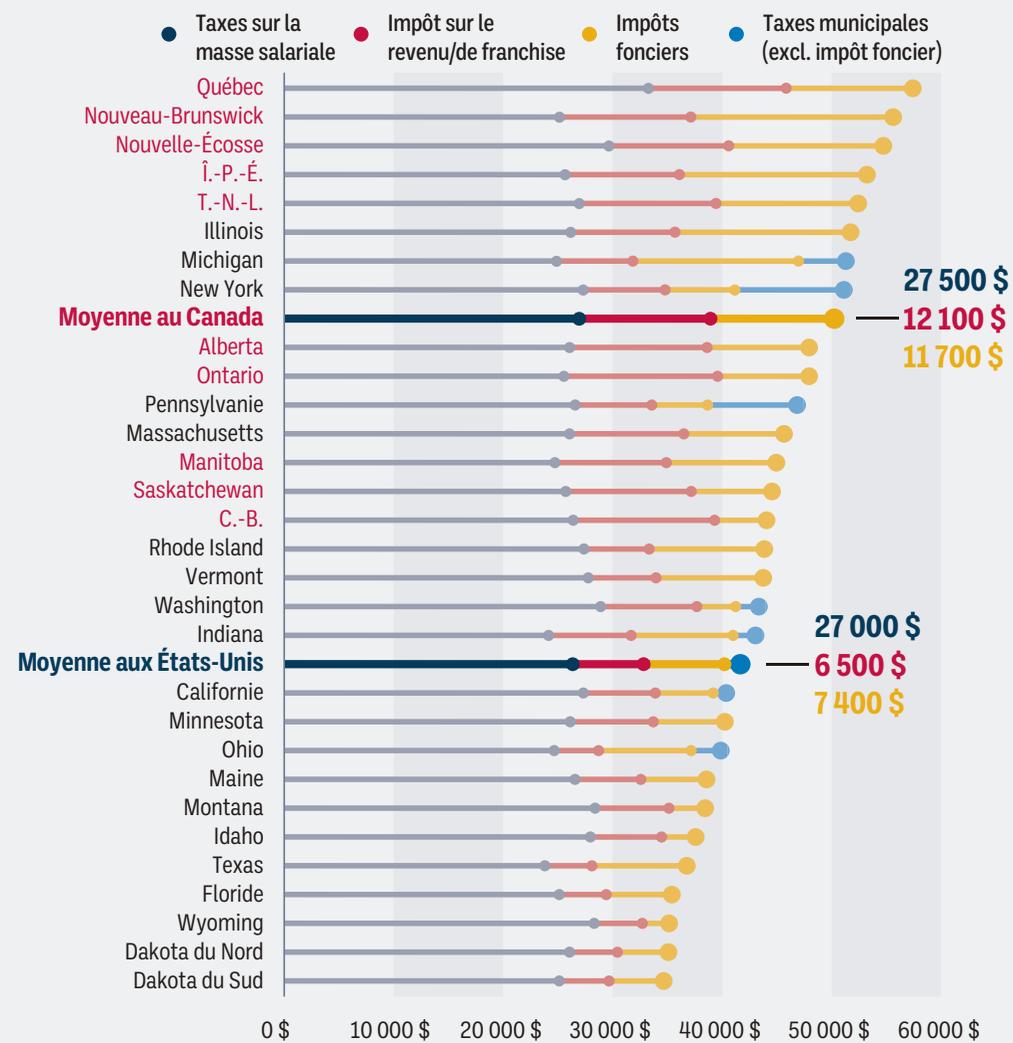
Les États américains les moins performants à cet égard (Illinois, Michigan, New York) sont généralement touchés par des impôts fonciers disproportionnés et des taxes municipales uniques, tandis que dans les provinces canadiennes les plus performantes (Colombie-Britannique, Saskatchewan), les impôts fonciers sont inférieurs à la moyenne.

L'avantage considérable des États-Unis en matière d'impôt sur le revenu s'explique en grande partie par les modifications apportées à la Tax Cuts and Jobs Act (TCJA) en 2018. En effet, les déductions standards supérieures et la déduction pour revenu d'entreprise admissible profitent toutes deux aux entreprises américaines qui transmettent leurs revenus (dont les sociétés visées par le sous-chapitre S et les entreprises individuelles), en ce sens que le revenu net est imposé entre les mains des particuliers plutôt qu'entre les mains de la société (voir l'annexe 5 du document d'information supplémentaire sur la méthodologie). Ces déductions, qui devaient arriver à échéance en 2026, ont récemment été prolongées à compter de 2025^{20,21}. Puisque les avantages fiscaux des États-Unis devraient se maintenir, voire s'accroître en raison des ajustements automatiques prévus dans la législation récente, le Canada doit prendre des mesures immédiates pour égaliser le terrain en matière de compétitivité fiscale.

Figure 6

Les taxes sur la masse salariale représentent la plus grande part du fardeau fiscal des microentreprises, soit 54 % au Canada et 63 % aux États-Unis.

TOTAL DES IMPÔTS PAYÉS PAR UNE MICROENTREPRISE DANS LA PLUS GRANDE VILLE DE CHAQUE PROVINCE ET DE CERTAINS ÉTATS, PAR CATÉGORIE D'IMPÔT



Source : Analyse et calculs de la FCEI des taux d'imposition et des seuils fixés par les gouvernements. Pour en savoir plus, consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie.



Le fardeau fiscal moyen d'une petite entreprise est de 374 000 \$ au Canada contre seulement 304 000 \$ aux États-Unis.

Petites entreprises

L'écart entre les fardeaux fiscaux est légèrement plus important chez les petites entreprises que chez les microentreprises. Les petites entreprises analysées paient 23 % plus d'impôts au Canada qu'aux États-Unis (figure 7), ce qui signifie que les petites entreprises canadiennes sont imposées sur 37,4 % de leur revenu net avant impôts contre 30,4 % pour les petites entreprises américaines (7 points de pourcentage de plus).

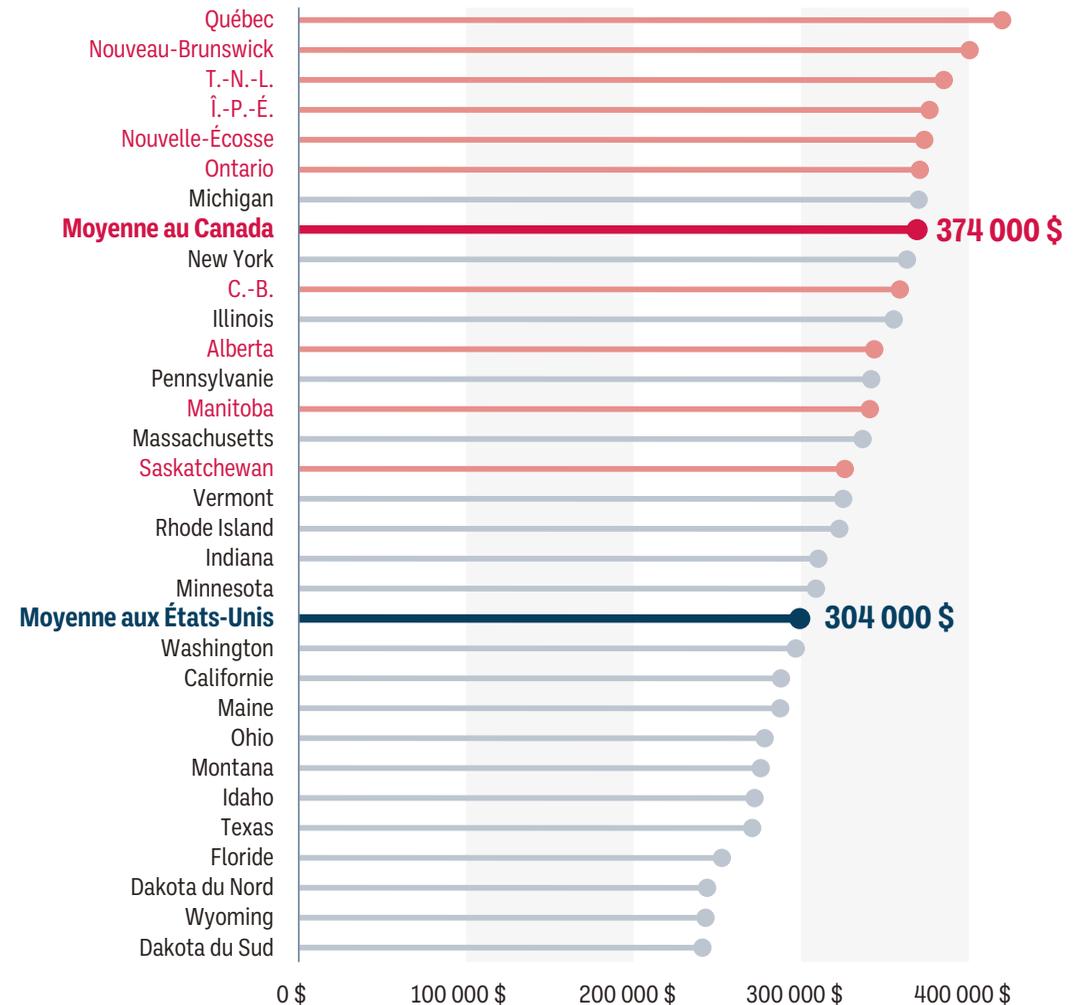
L'est du Canada fait piètre figure, étant donné que les petites entreprises du Québec, de l'Ontario et de l'ensemble des provinces de l'Atlantique paient plus d'impôts que la moyenne canadienne. Les régions américaines, telles que le Midwest et l'ouest des Rocheuses, sont les plus concurrentielles. Le Québec offre l'environnement fiscal le plus lourd (fardeau fiscal de 425 000 \$), tandis que le Dakota du Sud offre l'environnement le moins lourd (à peine 246 000 \$).

Six provinces (Québec, Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve-et-Labrador, Île-du-Prince-Édouard, Nouvelle-Écosse et Ontario) ont un fardeau fiscal plus élevé que n'importe quel État américain analysé. Même la province canadienne la moins imposée, la Saskatchewan, a un fardeau fiscal supérieur à celui de 15 des 20 États américains et dépasse de 27 000 \$ la moyenne américaine et de plus de 82 000 \$ celui du Dakota du Nord, avec qui elle partage une frontière.

Figure 7

Une petite entreprise paie 23 % plus d'impôts au Canada qu'aux États-Unis

TOTAL DES IMPÔTS PAYÉS PAR UNE PETITE ENTREPRISE DANS LES PROVINCES OU CERTAINS ÉTATS ET ÉVALUATION FONCIÈRE DANS LEUR PLUS GRANDE VILLE



Source : Analyse et calculs de la FCEI des taux d'imposition et des seuils fixés par les gouvernements. Pour en savoir plus, consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie.

Une ventilation par type d'impôt démontre que les petites entreprises canadiennes ont un net désavantage sur le plan de l'impôt sur le revenu et des impôts fonciers (figure 8). Il convient de noter que l'écart s'est creusé entre les taxes sur la masse salariale aux États-Unis et au Canada. Si les microentreprises des deux pays ont un fardeau fiscal semblable en ce qui concerne les taxes sur la masse salariale, pour les petites entreprises, c'est au Canada que ces taxes sont les plus élevées (3,5 % de plus qu'aux États-Unis). Ce phénomène s'explique principalement par le fait que les petites entreprises d'une certaine taille sont soumises à un impôt-santé plus élevé en Colombie-Britannique, en Ontario et au Québec. Comme c'est le cas pour les microentreprises, les modifications découlant de la TCJA aux États-Unis ont creusé encore plus l'écart entre le Canada et les États-Unis sur le plan de la charge d'impôts sur le revenu.

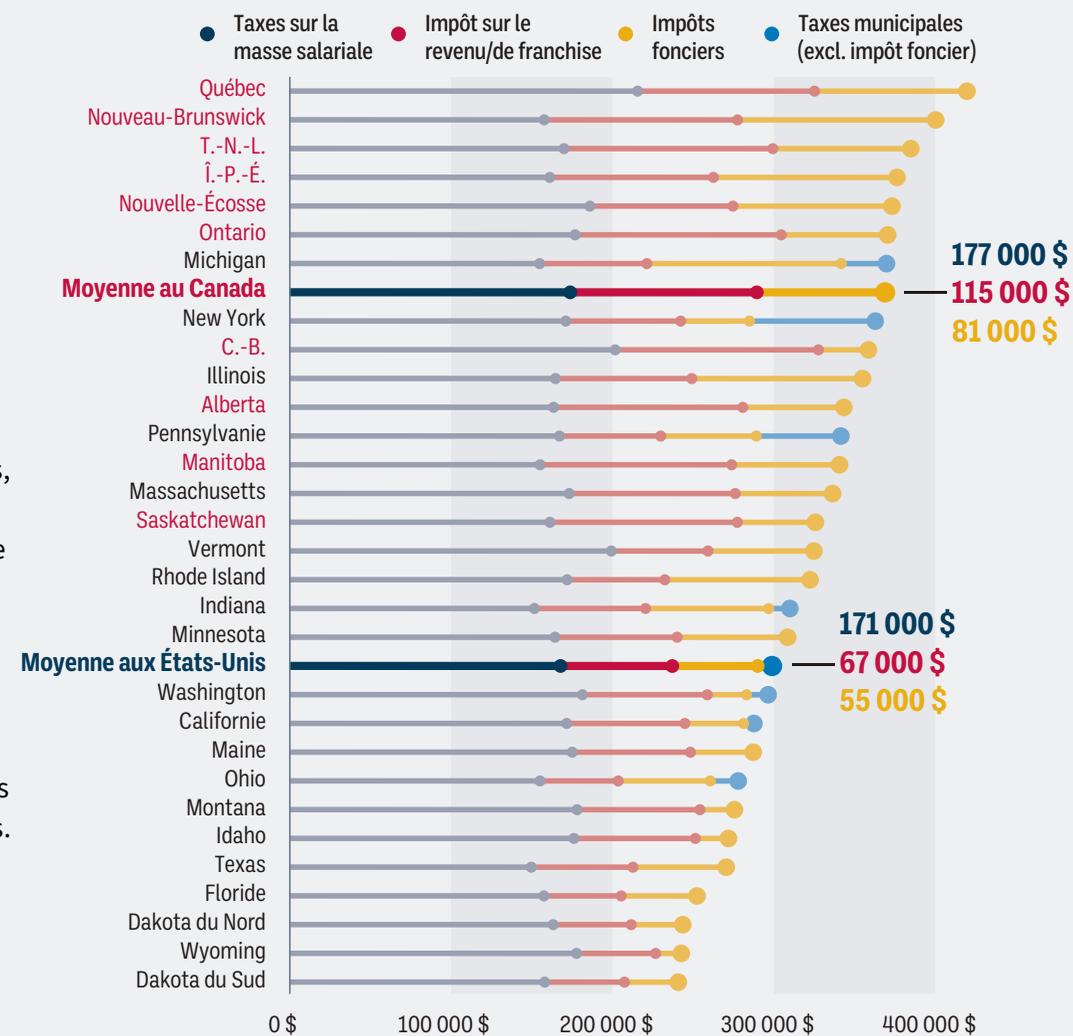
Les taxes sur la masse salariale représentent la plus grande part du fardeau fiscal des petites entreprises dans les deux pays. Bien qu'elles représentent une part moins importante que pour les microentreprises, ces taxes représentent près de la moitié du fardeau fiscal total (47 % pour le Canada contre 56 % pour les États-Unis). Viennent ensuite les impôts sur le revenu, qui représentent 31 % du fardeau fiscal des petites entreprises au Canada et 22 % de du fardeau des petites entreprises aux États-Unis. Les impôts fonciers représentent également une charge importante pour les petites entreprises, soit 22 % du fardeau fiscal au Canada, contre 18 % aux États-Unis. Le reste du fardeau fiscal moyen aux États-Unis est constitué des autres taxes municipales, qui ne s'appliquent qu'à certaines villes américaines.

Le Dakota du Sud, le Dakota du Nord, le Wyoming et la Floride ont un faible fardeau fiscal global étant donné qu'ils n'exigent aucun impôt sur le revenu à l'échelle de l'État et aucun impôt de franchise de remplacement. De plus, les impôts fonciers y sont nettement inférieurs à la moyenne nationale.

Figure 8

Les taxes sur la masse salariale représentent la plus grande partie du fardeau fiscal des petites entreprises au Canada et aux États-Unis

TOTAL DES IMPÔTS PAYÉS PAR UNE PETITE ENTREPRISE DANS LA PLUS GRANDE VILLE DE CHAQUE PROVINCE ET DE CERTAINS ÉTATS, PAR CATÉGORIE D'IMPÔT



Source : Analyse et calculs de la FCEI des taux d'imposition et des seuils fixés par les gouvernements. Pour en savoir plus, consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie.

PLEINS FEUX SUR LA COMPÉTITIVITÉ FISCALE :

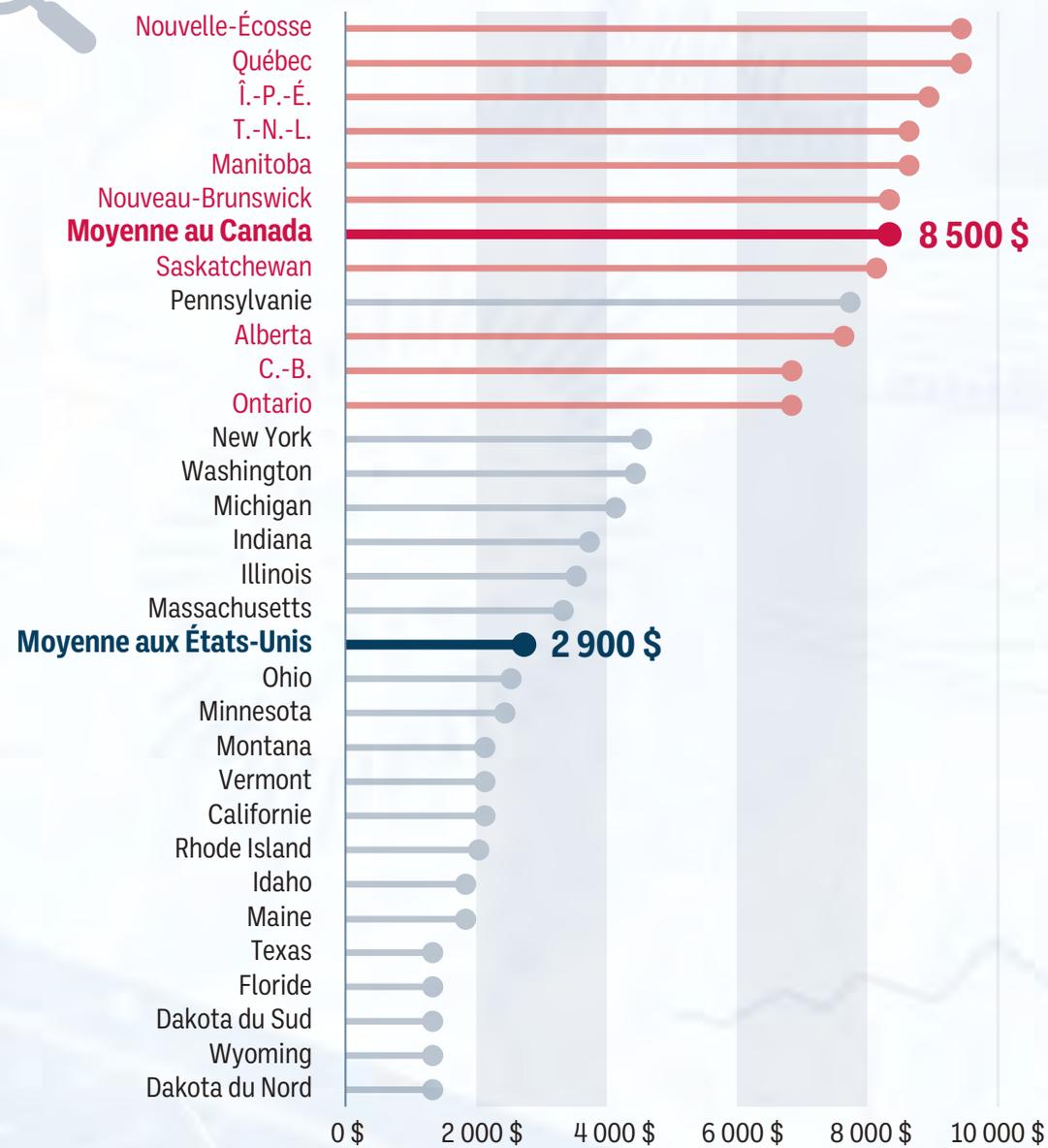
ENTREPRISES INDIVIDUELLES

Les entreprises individuelles ne sont pas constituées en société, ce qui signifie qu'il n'y a pas de distinction juridique avec leur propriétaire. Au Canada, contrairement à ce qui se produit chez les entreprises constituées en société (que nous avons vues plus tôt), le revenu net d'une entreprise individuelle est visé par l'impôt sur le revenu des particuliers plutôt que par l'impôt sur le revenu des sociétés. Par conséquent, au Canada, il y a un important écart entre le fardeau fiscal des entreprises non constituées en société et celui des entreprises constituées en société. En revanche, la différence est minime aux États-Unis, car la majeure partie des entreprises constituées en société ont choisi l'imposition entre les mains des particuliers.

Aux fins de comparaison du fardeau fiscal des entreprises individuelles, la FCEI a supposé que chaque entreprise n'avait ni employés ni propriétés/biens commerciaux et qu'elle payait seulement des impôts sur ses revenus (50 000 \$), auxquels s'ajoutent les autres taxes locales applicables dans certaines municipalités américaines. L'analyse démontre qu'en raison d'un niveau élevé d'imposition sur le revenu des particuliers, c'est au Canada que les entreprises individuelles ont le fardeau fiscal le plus lourd (8 500 \$ contre 2 900 \$ en moyenne). Cela peut empêcher de nombreux entrepreneurs de se lancer ou, au contraire, les inciter à se constituer en société plus rapidement qu'ils ne le feraient aux États-Unis.



TOTAL DES IMPÔTS PAYÉS PAR UNE ENTREPRISE INDIVIDUELLE SITUÉE DANS LA PLUS GRANDE VILLE DE CERTAINES PROVINCES OU CERTAINS ÉTATS



Source : Analyse et calculs de la FCEI des taux d'imposition et des seuils fixés par les gouvernements.

Pour en savoir plus, consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie.



Relation entre le fardeau fiscal et la santé économique

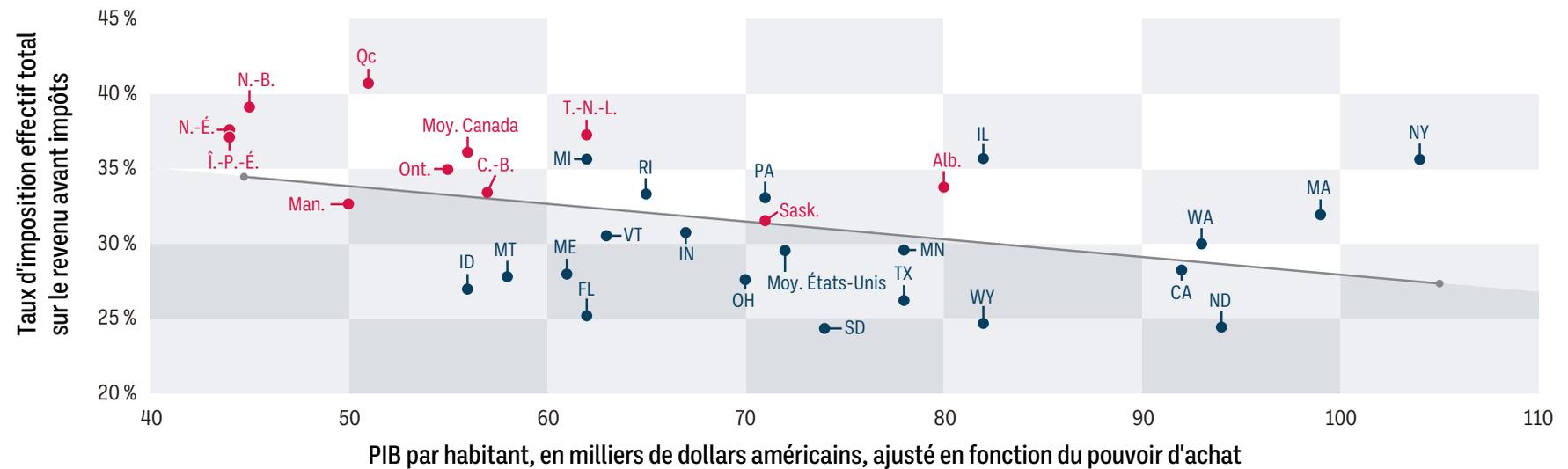
Un fardeau fiscal élevé empêche les entreprises de réinvestir leurs bénéfices dans leurs activités et dans l'économie, ce qui nuit à leur santé économique. De nombreux propriétaires d'entreprise potentiels et actuels peuvent renoncer à investir localement si leurs projets commerciaux sont fortement imposés. Ils peuvent alors décider de bâtir leur patrimoine dans d'autres marchés, voire dans d'autres pays.

Autant les impôts peuvent augmenter les recettes publiques, autant ils peuvent rendre inabordable les activités économiques et empêcher les collectivités d'attirer des capitaux. Ces coûts peuvent nuire à la productivité et, par extension, à la production par habitant, qui est mesurée par le PIB par habitant. Notre analyse du coût total de la fiscalité montre qu'en règle générale, les territoires où les entreprises sont soumises à un taux d'imposition effectif élevé affichent plus souvent un plus faible PIB par habitant (figure 9).

Figure 9

En général, les territoires où le fardeau fiscal est le moins lourd ont une production par habitant plus élevée

RELATION ENTRE LE FARDEAU FISCAL ET LE PIB PAR HABITANT DANS LES ADMINISTRATIONS ANALYSÉES (PROVINCES CANADIENNES – ROUGE, ÉTATS AMÉRICAINS – BLEU)



Remarque : Le taux d'imposition effectif total a été établi à partir de la moyenne pour les microentreprises et les petites entreprises.

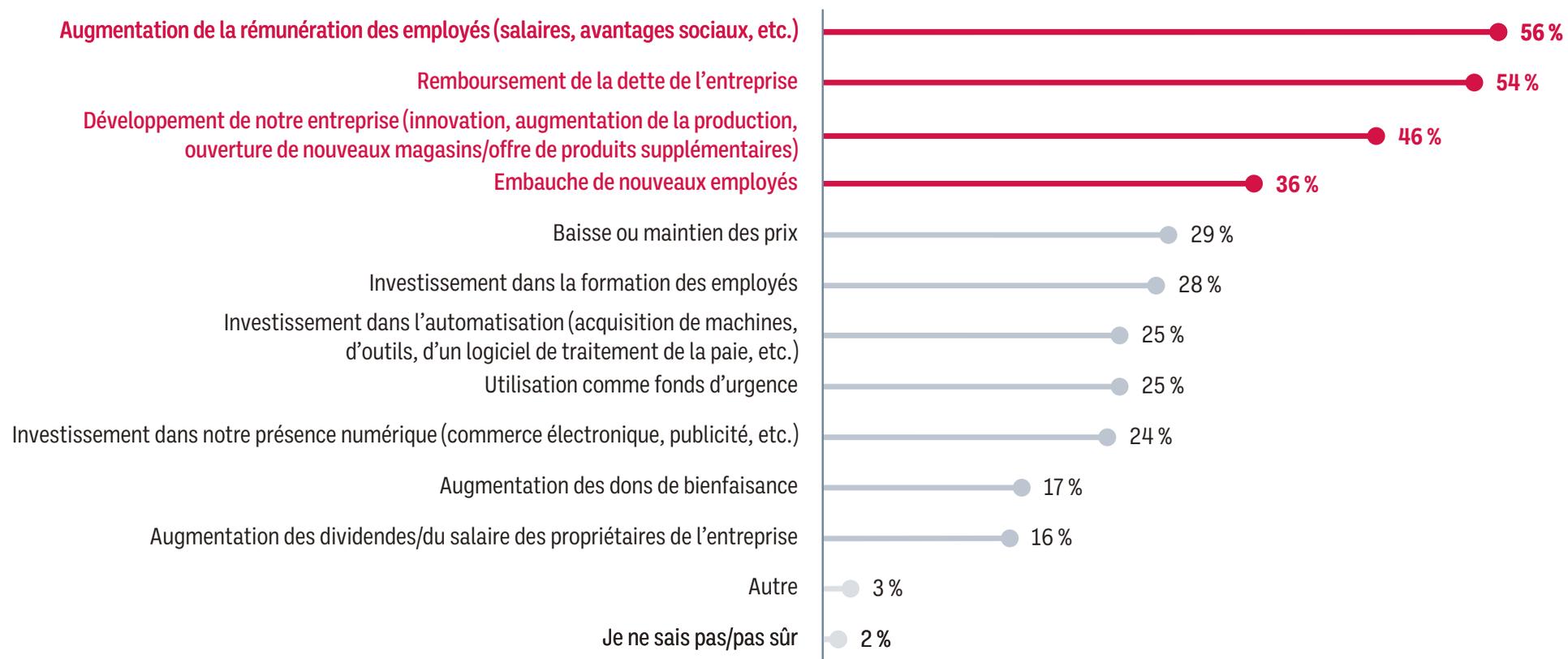
Les gouvernements peuvent stimuler les investissements dans l'économie, et par extension, la santé économique, en réduisant les impôts. Les propriétaires de PME utiliseraient les économies d'impôt pour stimuler l'économie (figure 10). Plus précisément, ils augmenteraient la rémunération de leurs employés (56 %), développeraient leur entreprise (46 %) et embaucheraient du personnel (36 %). Soulignons également que les propriétaires de

PME ont besoin de faire suffisamment d'argent pour gagner un revenu raisonnable, car s'ils trouvaient un travail plus payant, ils seraient nombreux à cesser leurs activités. Par conséquent, pour maintenir la viabilité de leur entreprise, les propriétaires privilégient notamment le remboursement de la dette d'entreprise (54 %), et une minorité se verserait un salaire ou des dividendes plus élevés (16 %).

Figure 10

Les propriétaires de PME canadiennes utiliseraient les économies d'impôt pour investir dans leur entreprise

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)



Source : FCEI, sondage Votre Voix, résultats finaux, du 4 au 19 juin 2024, n = 2 035.

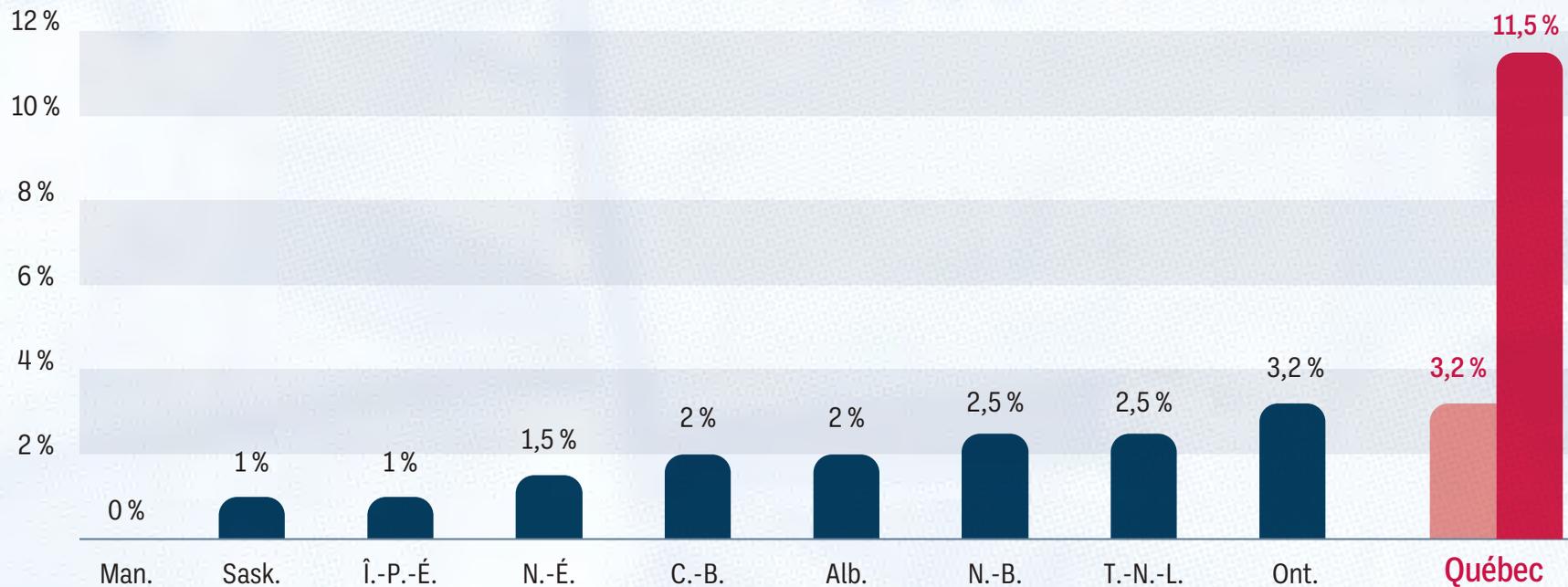


LE QUÉBEC : SEULE PROVINCE À REFUSER À CERTAINS SECTEURS LE TAUX D'IMPOSITION DES PETITES ENTREPRISES

Parmi tous les territoires analysés, le Québec arrive dernier sur le plan du fardeau fiscal. Sans compter que l'analyse sous-estime le fardeau qui pèse sur les PME québécoises dans les secteurs de la construction et des services. En effet, la province refuse d'accorder un taux réduit d'impôt sur le revenu des sociétés à de nombreuses PME dans ces secteurs, ce qui les oblige à payer un impôt sur leur revenu net de 11,5 % jusqu'à concurrence de 500 000 \$ plutôt que le taux réduit de 3,2 % — une politique unique au Québec²². De plus, les PME québécoises de tous les secteurs autres que le secteur primaire ou manufacturier n'ont pas accès au taux d'imposition des petites entreprises si elles versent moins de 5 500 heures de salaire par an. Ces entreprises sont donc pénalisées en raison de leur petite taille.

Notre analyse part du principe que les entreprises bénéficient du taux réduit, alors qu'en réalité, de nombreuses PME paient malheureusement des milliers de dollars de plus en impôts. La province doit revenir sur cette politique néfaste de toute urgence afin de maintenir des coûts d'exploitation abordables et d'éviter de nouveaux dommages sur le plan économique. Une étude externe commandée par la FCEI a révélé que l'abolition de cette politique créerait plus de 10 000 emplois²³, et qu'une aide ciblée aux PME donnerait de meilleurs résultats économiques que les subventions générales aux entreprises.

TAUX D'IMPOSITION DES PETITES ENTREPRISES PAR PROVINCE, COMPTE TENU DU TAUX SUPÉRIEUR DU QUÉBEC DANS LES SECTEURS DE LA CONSTRUCTION ET DES SERVICES





Impôts sur le revenu et de franchise

Le fardeau fiscal des entreprises mérite une interprétation minutieuse, car une facture d'impôt sur le revenu plus élevée n'entraîne pas nécessairement un fardeau fiscal plus lourd. En effet, l'impôt sur le revenu est calculé sur le revenu net, c'est-à-dire après déduction de toutes les dépenses de l'entreprise (y compris les taxes sur la masse salariale, les impôts fonciers et, s'il y a lieu, les impôts de franchise). Par conséquent, il arrive que les entreprises de certaines provinces paient moins d'impôt sur le revenu non pas parce que le taux d'imposition est plus faible, mais bien parce que les taxes sur la masse salariale et les impôts fonciers sont plus élevés. Cette situation a peu d'incidence sur la comparaison entre les deux pays, car les taxes sur la masse salariale sont pratiquement les mêmes d'un endroit à l'autre. Par contre, il faut comprendre que les entreprises des provinces comme le Québec, où les impôts fonciers et les taxes sur la masse salariale sont élevés, paient moins d'impôt sur le revenu que les taux portent à croire (consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie). À l'exception de certains impôts de franchise, les impôts présentés dans cette section sont fondés sur un revenu net avant impôts de 150 000 \$ pour les microentreprises et de 1 000 000 \$ pour les petites entreprises sur lequel on a déduit les impôts de type dépenses d'entreprise (consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie).

Une différence fondamentale entre l'imposition des entreprises au Canada et aux États-Unis réside dans le fait qu'aux États-Unis, les impôts sur le revenu net sont généralement payés par le biais des déclarations de revenus des actionnaires plutôt que la déclaration de revenus de la société. C'est ce qui permet aux propriétaires d'entreprise aux États-Unis de bénéficier de plusieurs déductions fiscales à titre personnel (par exemple, s'ils ont des enfants) qui réduisent indirectement leur facture fiscale au niveau de l'entreprise. Pour les besoins de cette comparaison, nous partons du principe que les propriétaires d'entreprise bénéficient uniquement des déductions auxquelles ont droit tous les propriétaires d'entreprise, ce qui peut entraîner une surestimation des impôts que les entreprises américaines du secteur pourraient réellement payer. Outre des impôts sur le revenu, de nombreux États américains prélèvent eux-mêmes des impôts de franchise. Cette « imposition au niveau de l'entité » est différente des impôts sur le revenu prélevés par le gouvernement fédéral et le gouvernement de l'État, qui s'appliquent aux propriétaires d'entreprise plutôt qu'aux entreprises elles-mêmes. Cette section inclut ces impôts prélevés par l'État, qui sont souvent fondés sur le revenu brut plutôt que sur le revenu net, car certains États les utilisent au lieu des impôts sur le revenu traditionnels. Certaines villes américaines appliquent également des impôts sur le revenu ou de franchise (consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie). L'analyse suivante n'inclut pas ces impôts dans la ventilation, mais ils étaient pris en compte dans la comparaison globale (figures 5 et 7).

Comme il a été mentionné plus tôt, l'avantage fiscal des États-Unis en matière d'impôt sur le revenu est largement attribuable aux modifications apportées à la TCJA, qui prévoit notamment des déductions standards plus élevées et une déduction pour revenu d'entreprise admissible. La prolongation de ces dispositions a consolidé l'avantage fiscal des États-Unis, réduisant ainsi la compétitivité fiscale du Canada.



**Au Canada,
le total des impôts
sur le revenu des
microentreprises
s'élève en moyenne à
12 100 \$**

**Aux États-Unis,
il s'élève à
6 500 \$**

Microentreprises

Le total des impôts sur le revenu des microentreprises au Canada est près du double de celui des États-Unis (figure 11). Cette différence est encore plus frappante lorsqu'il est question des microentreprises de l'Ontario (14 000 \$), où les impôts sur le revenu sont les plus lourds et représentent le triple de ceux de l'Ohio, où ces impôts sont les plus bas (4 000 \$).

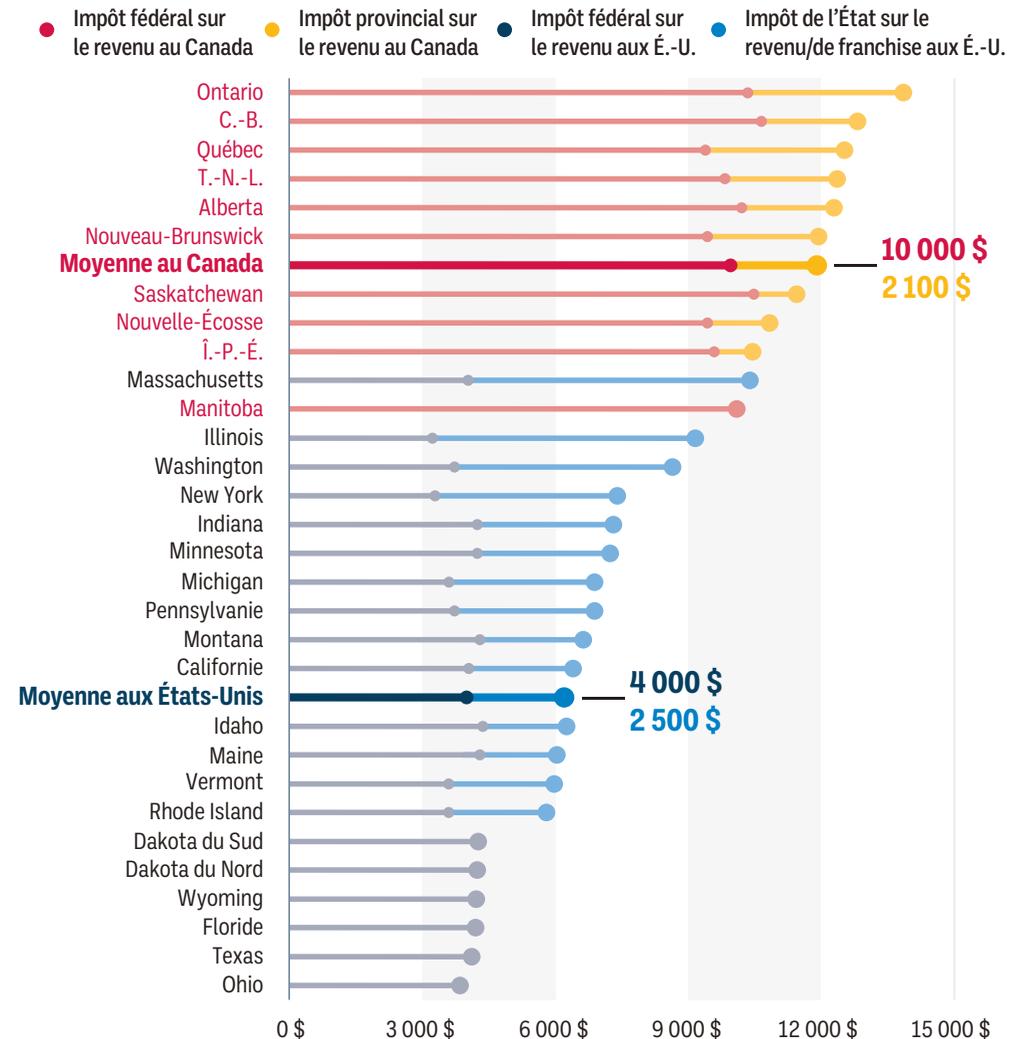
En moyenne, les impôts sur le revenu prélevés par les provinces ou les États sont à peu près les mêmes dans les deux pays, avec un léger avantage au Canada. Le Manitoba se distingue par l'absence d'impôt provincial sur le revenu des sociétés dont le chiffre d'affaires est de 500 000 \$ ou moins, suivie de l'Île-du-Prince-Édouard et de la Saskatchewan, où les impôts provinciaux sur le revenu s'élèvent à environ 1 100 \$ et 1 200 \$ respectivement. Six États américains ne prélèvent pas d'impôt sur le revenu ni d'impôt de franchise de remplacement, ce qui signifie que les microentreprises de ces États ne versent aucun impôt sur le revenu à l'État.

C'est au niveau des impôts fédéraux sur le revenu que la différence entre les deux pays est la plus marquée. Ainsi, la facture pour les microentreprises canadiennes est en moyenne plus du double de celle des États-Unis. En Colombie-Britannique, l'impôt fédéral sur le revenu s'élève à 10 600 \$ (le plus élevé du pays), soit plus du double de la facture d'impôt fédéral sur le revenu la plus élevée aux États-Unis, qui est de 4 500 \$ (Dakota du Sud). Selon la province, cet impôt représente entre les trois quarts et la totalité de la facture totale d'impôt sur le revenu des microentreprises canadiennes.

Figure 11

L'impôt fédéral est la principale raison pour laquelle le fardeau fiscal des microentreprises est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis

IMPÔT SUR LE REVENU/DE FRANCHISE PAYÉ PAR UNE MICROENTREPRISE DANS CHAQUE PROVINCE OU CERTAINS ÉTATS, VENTILÉ PAR PALIER DE GOUVERNEMENT



Source : Analyse et calculs de la FCEI des taux d'imposition et des seuils fixés par les gouvernements. Pour en savoir plus, consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie.



Au Canada, le total des impôts sur le revenu des petites entreprises s'élève en moyenne à 115 000 \$

Aux États-Unis, il s'élève à 67 000 \$

Petites entreprises

Comme c'est le cas pour les microentreprises, le total des impôts sur le revenu des petites entreprises est beaucoup plus élevé au Canada qu'aux États-Unis, comme en témoigne l'écart de 72 % entre les deux pays (figure 12). Si on compare Terre-Neuve-et-Labrador, où l'impôt sur le revenu est le plus lourd (129 000 \$), et la Floride (48 000 \$), l'écart s'élève à 169 %. Soulignons que la part des impôts prélevés par la province ou l'État et de ceux prélevés par le fédéral au Canada (30 % province, 70 % fédéral) est presque identique à celle aux États-Unis (33 % État, 67 % fédéral).

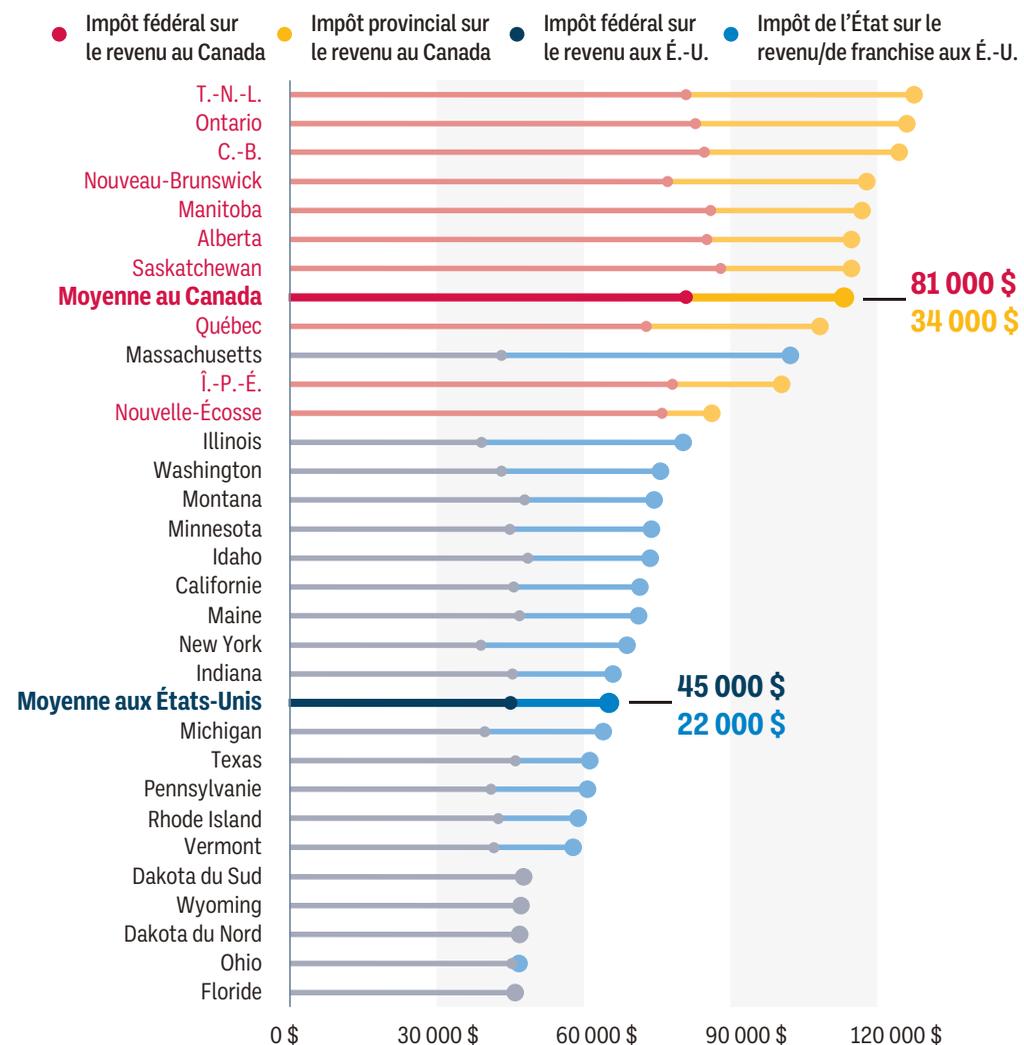
L'impôt provincial moyen sur le revenu au Canada est 57 % plus élevé que l'impôt de l'État sur le revenu aux États-Unis. C'est en Nouvelle-Écosse que l'impôt provincial sur le revenu est le moins élevé (12 000 \$). Quatre États américains ne prélèvent pas d'impôt sur le revenu ni d'impôt de franchise de remplacement. La mise en place progressive de l'impôt de franchise au Texas a fait bondir le fardeau fiscal dans cet État, tandis qu'en Ohio, elle a eu des retombées extrêmement modestes.

En ce qui concerne l'impôt fédéral sur le revenu, la facture des entreprises américaines représente près de la moitié de celle des entreprises canadiennes. En fait, dans toutes les provinces canadiennes, les impôts sur le revenu des petites entreprises sont plus élevés que dans n'importe quel État américain, sauf le Massachusetts. Même dans les États se situant dans la fourchette supérieure, l'impôt fédéral sur le revenu le plus élevé aux États-Unis (49 000 \$ dans le Dakota du Nord, le Dakota du Sud, le Wyoming et l'Idaho) est inférieur de 33 % à celui de la province où la facture est la plus basse au Canada (73 000 \$), à savoir le Québec, loin derrière la Saskatchewan, où l'impôt fédéral sur le revenu atteint 88 000 \$.

Figure 12

Du côté des petites entreprises, le fardeau fiscal fédéral le plus faible au Canada dépasse de 49 % le fardeau fiscal le plus élevé aux États-Unis

IMPÔT SUR LE REVENU PAYÉ PAR UNE PETITE ENTREPRISE DANS LES PROVINCES ET CERTAINS ÉTATS, VENTILÉ PAR PALIER DE GOUVERNEMENT



Source : Analyse et calculs de la FCEI des taux d'imposition et des seuils fixés par les gouvernements. Pour en savoir plus, consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie.

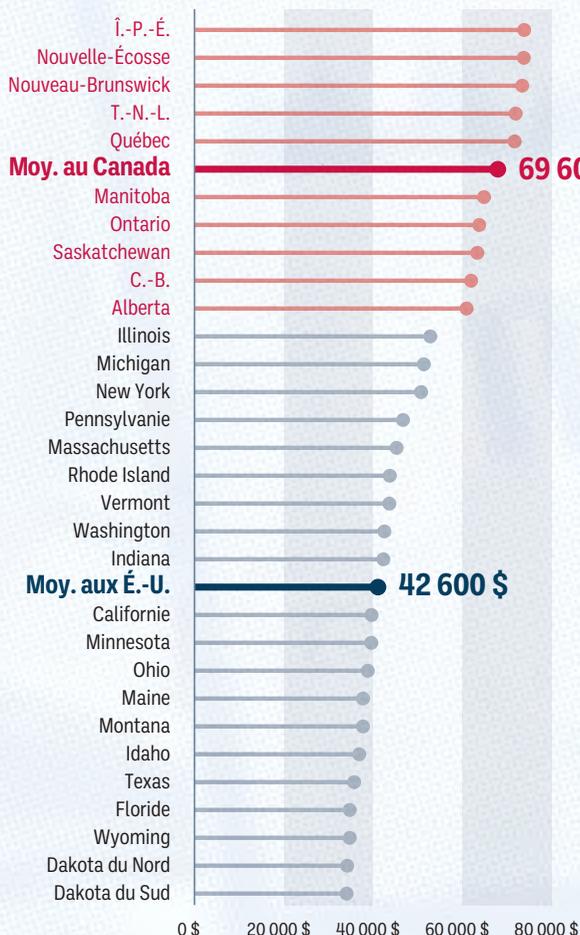
FACTEURS INFLUENÇANT LA COMPÉTITIVITÉ FISCALE DU CANADA : LE TAUX D'IMPOSITION DES PETITES ENTREPRISES

Les provinces canadiennes et le gouvernement fédéral imposent les sociétés à un taux inférieur sur la première tranche de revenu, généralement jusqu'à 500 000 \$, ce qui veut dire que la tranche supérieure à ce montant est imposée à un taux général plus élevé, un système semblable à celui qui s'applique au revenu des particuliers. Les exceptions sont la Saskatchewan, la Nouvelle-Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard, où les seuils sont plus élevés et donc plus attractifs pour les PME.

Par exemple, en Ontario, une entreprise qui gagne 600 000 \$ paie des impôts provinciaux à un taux de 3,2 % sur la première tranche de revenu de 500 000 \$ et de 11,5 % sur la tranche restante de 100 000 \$. Sans ce taux préférentiel, le fardeau fiscal des microentreprises canadiennes serait, dans toutes les provinces, plus élevé qu'aux États-Unis (quel que soit l'État). De plus, sans le taux applicable aux PME, le fardeau fiscal moyen au Canada passerait à 69 600 \$, soit presque 20 000 \$ de plus que dans le régime actuel (51 200 \$).

Au niveau fédéral, le taux d'imposition des PME s'élève à 9 %, tandis qu'à l'échelle des provinces, les taux varient entre 0 % et 3,2 %. L'application d'un taux inférieur, comme celui de 1 % en Saskatchewan et de 0 % au Manitoba, pourrait considérablement améliorer le climat des affaires tout en ayant peu d'incidence sur les recettes publiques. Ce serait donc une mesure efficace pour renforcer la compétitivité fiscale.

TOTAL DES IMPÔTS PAYÉS PAR LES MICROENTREPRISES ÉVALUÉES SANS TAUX D'IMPOSITION DES PETITES ENTREPRISES*



* Source : Analyse et calculs de la FCEI des taux d'imposition et des seuils fixés par les gouvernements. Pour en savoir plus, consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie.

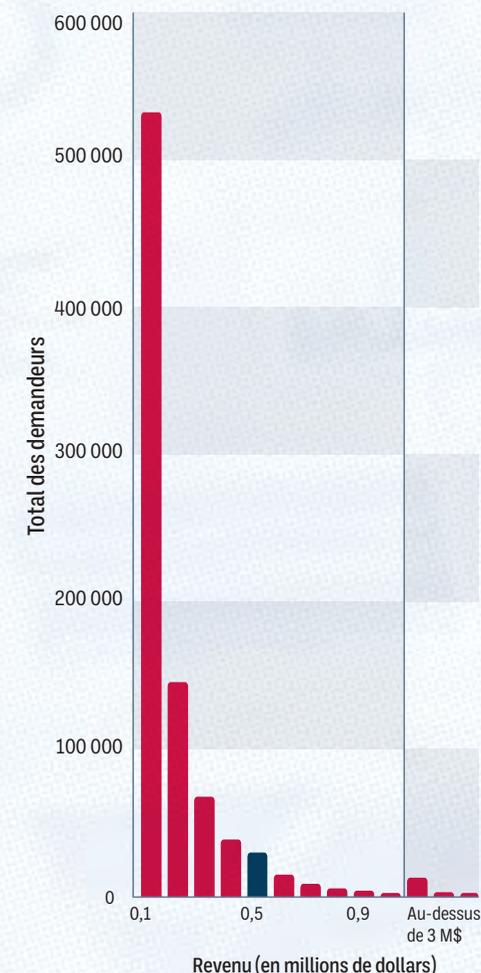
Les détracteurs affirment que l'application d'un taux réduit mine la croissance et incite les entreprises à ne pas dépasser un certain seuil.

Pourtant, seule une petite proportion des entreprises qui génèrent des revenus de plus de 400 000 \$ (moins de 8 %) se situent juste sous la barre des 500 000 \$. Ajoutons, d'ailleurs, que la plupart des PME gagnent moins de 200 000 \$, ce qui est nettement inférieur au seuil. De plus, tout indique que les entreprises qui s'emploient à rester sous la barre du seuil le font non pas en limitant leur croissance, mais grâce à la planification fiscale, qui consiste à affecter des revenus à des placements de manière à réduire le revenu net²⁴.

Au Canada, les sociétés sont soumises à une certaine structure fiscale, tandis que les PME aux États-Unis profitent de nombreux taux d'imposition sur le revenu des particuliers plus bas, ce qui signifie que dans l'ensemble, le Canada offre peu de fourchettes d'imposition avantageuses aux entreprises.

** Source : Agence du revenu du Canada (31 décembre 2022). Nombre de demandeurs de la déduction accordée aux petites entreprises par tranche de revenu imposable et par territoire fiscal, année d'imposition 2021 [Tableau de données sur mesure fourni à la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante]²⁵.

RÉPARTITION DES ENTREPRISES AU CANADA PAR TRANCHE DE REVENU IMPOSABLE, 2021**



Taxes sur la masse salariale

Près des trois quarts (71 %) des propriétaires d'entreprise considèrent que ce sont les taxes sur la masse salariale qui pèsent le plus sur leur entreprise²⁶. Les taxes sur la masse salariale comprennent de nombreuses taxes que prélèvent les autorités fédérales et provinciales ou des États (consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie). Elles sont fondées sur la masse salariale d'une entreprise et augmentent en fonction du nombre d'employés ou du salaire moyen. Pour les besoins de cette analyse, on suppose que la microentreprise compte 4 employés et la petite entreprise, 25, et que tout le monde gagne un salaire typique pour le Canada (voir l'annexe 3).

La différence entre les coûts salariaux au Canada et aux États-Unis est attribuable notamment à l'assurance maladie. Les entreprises des deux pays prennent souvent en charge une partie ou l'ensemble des primes d'assurance maladie de leurs employés. Cela dit, les coûts sont généralement plus élevés aux États-Unis, où les régimes publics d'assurance maladie sont moins développés qu'au Canada. De nombreux propriétaires de PME américaines souscrivent une assurance maladie pour leur personnel, mais cette mesure est facultative pour les entreprises de moins de 50 employés²⁷. Par conséquent, les PME et leurs employés voient souvent ces coûts comme des avantages facultatifs, et de nombreux propriétaires d'entreprise s'en servent pour attirer ou retenir leur personnel²⁸. Aux États-Unis, de nombreux employés de PME choisissent de renoncer complètement à l'assurance maladie ou de bénéficier d'une assurance maladie autrement, par exemple par l'entremise de leurs parents ou d'un conjoint. Cela veut dire que lorsqu'une PME propose une assurance maladie, celle-ci ne lui coûte rien si le personnel y renonce. Les PME américaines qui couvrent au moins la moitié des coûts de l'assurance maladie de leurs employés ont accès à d'importantes ressources financières²⁹. Étant donné que ces coûts ne sont pas obligatoires pour les entreprises de la taille visée dans les deux pays, ils ne sont pas considérés comme une taxe et sont donc exclus de l'analyse.



Au Canada et aux États-Unis, les microentreprises paient des taxes sur la masse salariale similaires, soit environ 27 500 \$

Le Québec étant la seule exception notable, à 33 900 \$

Microentreprises

À l'exception du Québec (où elles atteignent 33 900 \$), les factures moyennes de taxes sur la masse salariale totale au Canada et aux États-Unis sont semblables (figure 13). Si les taxes sur la masse salariale prélevées par les gouvernements fédéraux sont presque identiques, les taxes sur la masse salariale moyennes prélevées par les provinces sont 55 % plus élevées que celles des États américains (figure 13). Cet écart s'explique en grande partie par la situation particulière du Québec, qui assume une plus grande part des coûts salariaux au niveau provincial (consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie). En raison de cet arrangement, notre analyse démontre que c'est au Québec que les taxes sur la masse salariale sont les plus lourdes et que l'environnement fiscal général est le moins avantageux. En outre, le Québec est la seule province à prélever un impôt-santé des employeurs auprès des entreprises de cette taille.

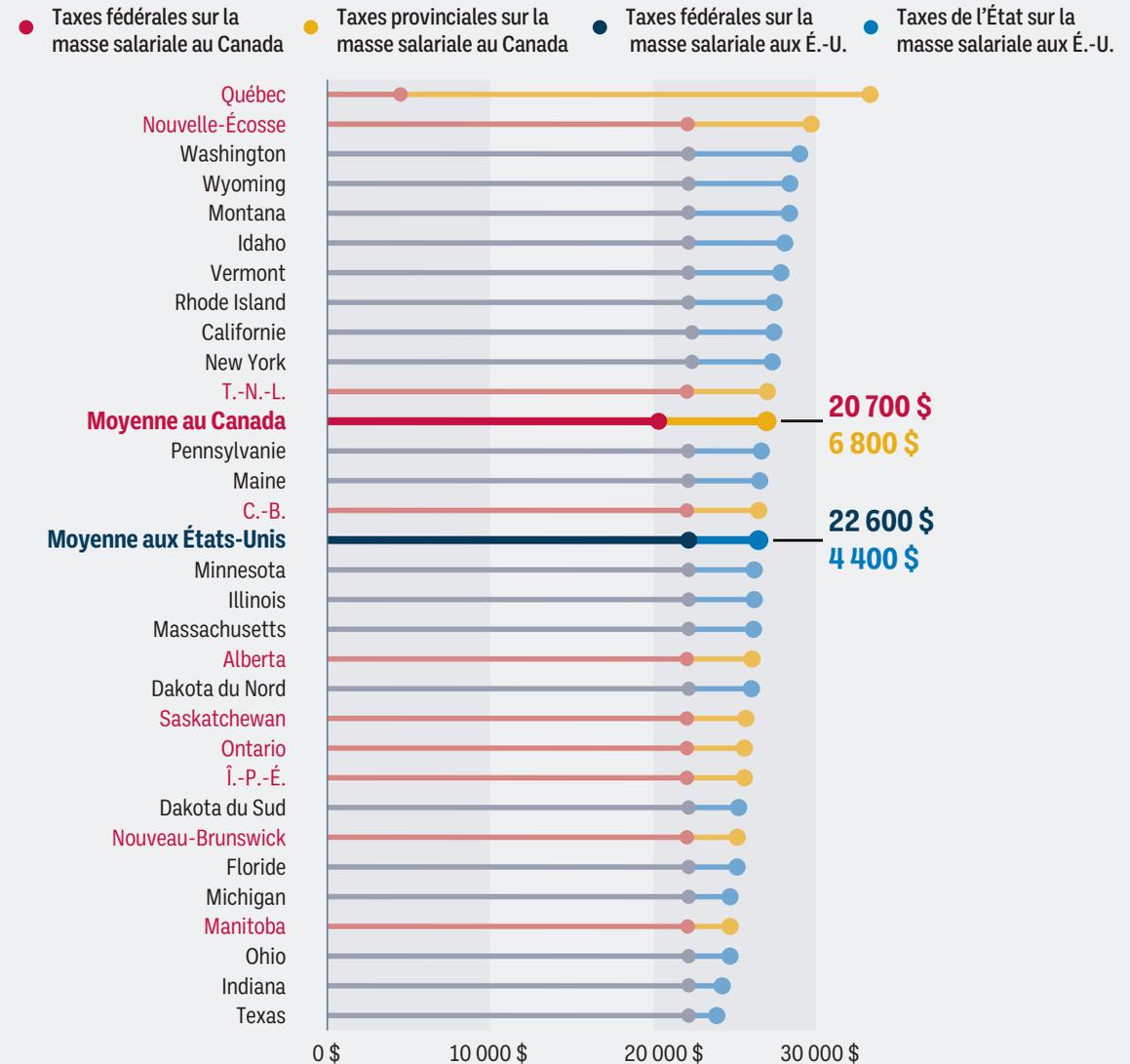
À l'exception du Québec, les provinces canadiennes sont assujetties à des taxes fédérales sur la masse salariale, qui s'élèvent à 22 500 \$. Ce montant est similaire à celui des États-Unis, où les microentreprises paient 22 600 \$. Cela dit, dans les États de la Californie et de New York (22 800 \$), le coût est plus élevé parce que le fardeau fiscal fédéral au titre de l'assurance-emploi est plus élevé.

En ce qui concerne les taxes sur la masse salariale prélevées par les provinces et les États, les écarts sont considérables. Le Manitoba affiche les taxes provinciales sur la masse salariale les plus faibles du Canada (2 800 \$) et se classe au quatrième rang des provinces/États où le coût global est le moins élevé. Ce coût dépasse tout de même de 47 % celui du Texas (1 900 \$), qui est l'État où les taxes sur la masse salariale sont les moins élevées. En revanche, la Nouvelle-Écosse (7 800 \$) prélève des taxes sur la masse salariale plus élevées que la quasi-totalité des territoires analysés, les primes versées à sa commission des accidents du travail étant les plus élevées.

Figure 13

Les taxes sur la masse salariale des microentreprises sont semblables dans les deux pays, mais sont nettement plus élevées au Québec

TAXES SUR LA MASSE SALARIALE PAYÉES PAR UNE MICROENTREPRISE DANS LES PROVINCES ET CERTAINS ÉTATS, VENTILÉES PAR PALIER DE GOUVERNEMENT



Source : Analyse et calculs de la FCEI des taux d'imposition et des seuils fixés par les gouvernements. Pour en savoir plus, consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie.



**Les coûts salariaux
totaux moyens des
petites entreprises
sont légèrement plus
élevés au Canada
177 000 \$**

**qu'aux États-Unis
171 000 \$**

Petites entreprises

Les taxes sur la masse salariale totales moyennes des petites entreprises sont légèrement plus élevées (de presque 4 %) au Canada qu'aux États-Unis (figure 14), alors que pour les microentreprises, elles sont pratiquement les mêmes (figure 13).

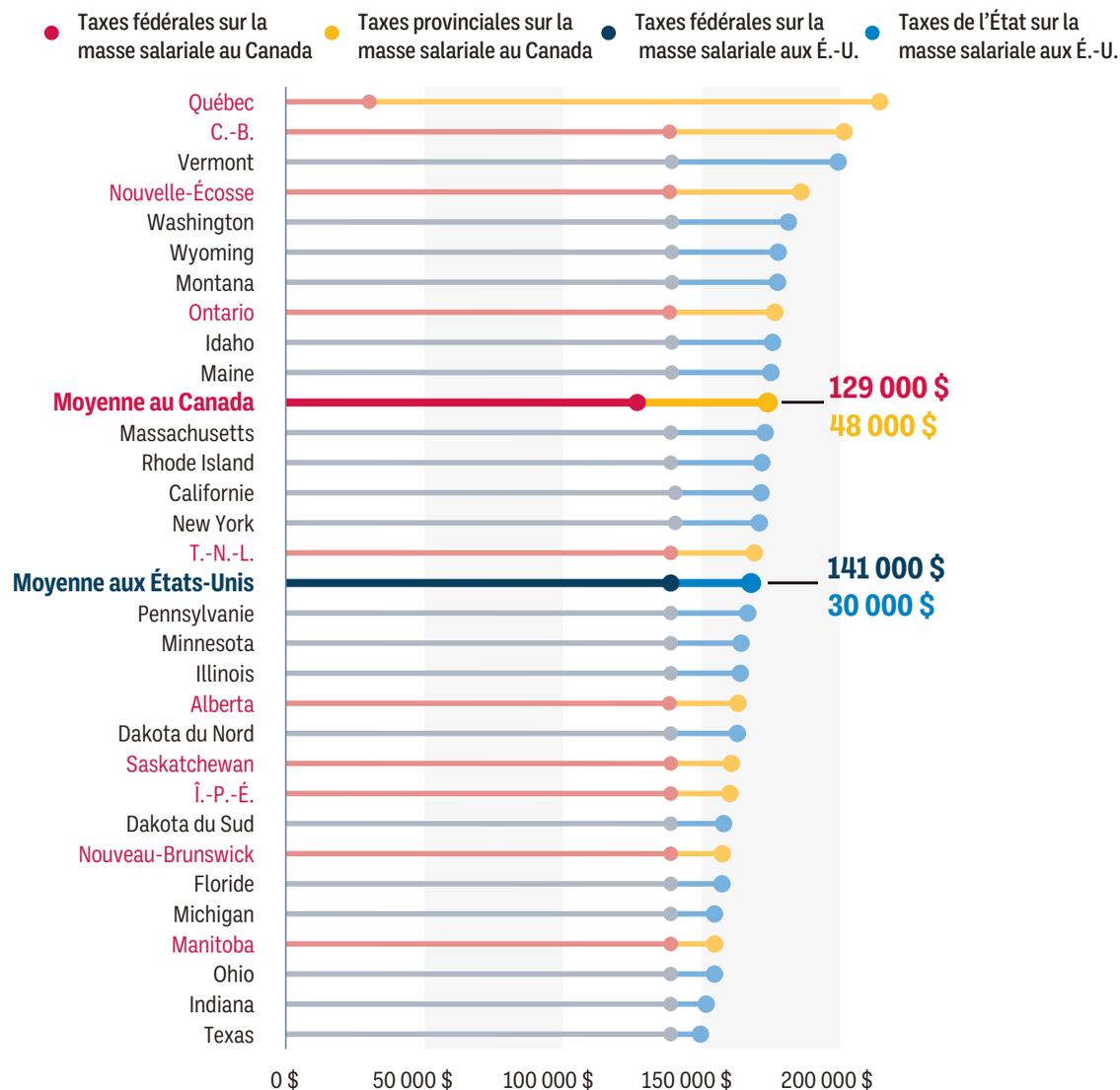
Si les taxes fédérales sur la masse salariale restent proportionnelles, les taxes provinciales sont plus élevées, même en tenant compte de la situation particulière du Québec. Plusieurs provinces canadiennes sont nettement moins bien classées pour les petites entreprises. C'est en grande partie car l'impôt-santé des employeurs s'applique aux petites entreprises, mais pas aux microentreprises (sauf au Québec). Par exemple, si l'on compare les taxes sur la masse salariale des microentreprises avec celui des petites entreprises, la Colombie-Britannique passe de la 17^e à la 29^e place (avant-dernière) en raison de son impôt-santé des employeurs. Pour la même raison, l'Ontario passe de la 9^e (ex æquo avec l'Î.-P.-É.) à la 23^e place.

Encore une fois, le Québec se distingue par sa lourdeur fiscale, comme en témoignent les taxes sur la masse salariale qui atteignent 217 000 \$. C'est 42 % de plus qu'au Texas (153 000 \$), où ces taxes sont les moins lourdes, et 6 % de plus qu'en Colombie-Britannique, où ces taxes sont les 2^e plus lourdes (205 000 \$). De même, le Manitoba est la province où les taxes sont les plus avantageuses et se classe au quatrième rang général avec des coûts salariaux totaux d'environ 158 000 \$.

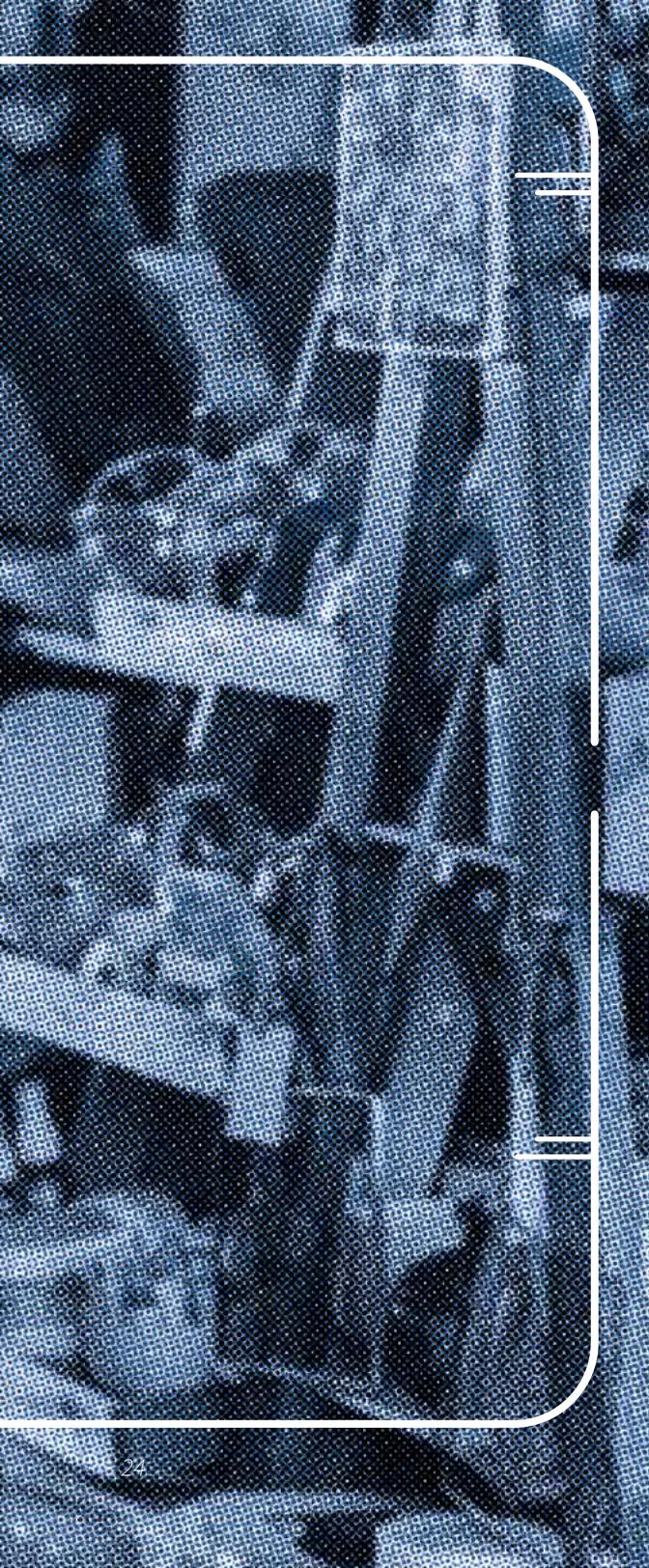
Figure 14

Les taxes sur la masse salariale des petites entreprises sont semblables dans les deux pays, mais sont nettement plus élevées au Québec

TAXES SUR LA MASSE SALARIALE PAYÉES PAR UNE PETITE ENTREPRISE DANS LES PROVINCES ET CERTAINS ÉTATS, VENTILÉES PAR PALIER DE GOUVERNEMENT



Source : Analyse et calculs de la FCEI des taux d'imposition et des seuils fixés par les gouvernements. Pour en savoir plus, consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie.



Fardeau fiscal total, sans tenir compte des impôts fondés sur l'emplacement

Afin de broser un tableau complet en matière de fardeau fiscal, nous avons inclus les impôts fonciers et locaux pour les plus grandes villes de chaque province et de chaque État. Toutefois, il est important de souligner que de nombreuses entreprises n'exercent pas leurs activités dans ces villes, et parfois même dans aucune municipalité. Certaines entreprises ne sont pas propriétaires de leurs locaux et de ce fait, elles ne paient pas nécessairement d'impôts fonciers.

Pour tenir compte de cet aspect, nous présentons également un classement des territoires en fonction du fardeau fiscal, mais sans tenir compte des impôts fondés sur l'emplacement. Cette comparaison montre les impôts qui s'appliqueraient à une entreprise sans égard à son emplacement exact au sein de la province ou de l'État en question. En excluant les impôts fonciers et autres taxes municipales, on constate que la compétitivité fiscale du Canada est mitigée, s'améliorant pour les microentreprises et se dégradant pour les petites entreprises. Dans l'ensemble, le pays reste loin derrière les États-Unis. De nombreuses provinces canadiennes ont monté dans le classement en raison de leurs impôts fonciers élevés – un aspect où les États-Unis jouissent d'un net avantage (voir la section suivante).



*Si l'on exclut les impôts locaux, le fardeau fiscal moyen des microentreprises au Canada est **18 % plus élevé** que celui des microentreprises aux États-Unis*

Microentreprises

Même si l'on exclut les impôts fondés sur l'emplacement, les microentreprises canadiennes ont un fardeau fiscal 18 % plus lourd que celui des microentreprises américaines (figure 15).

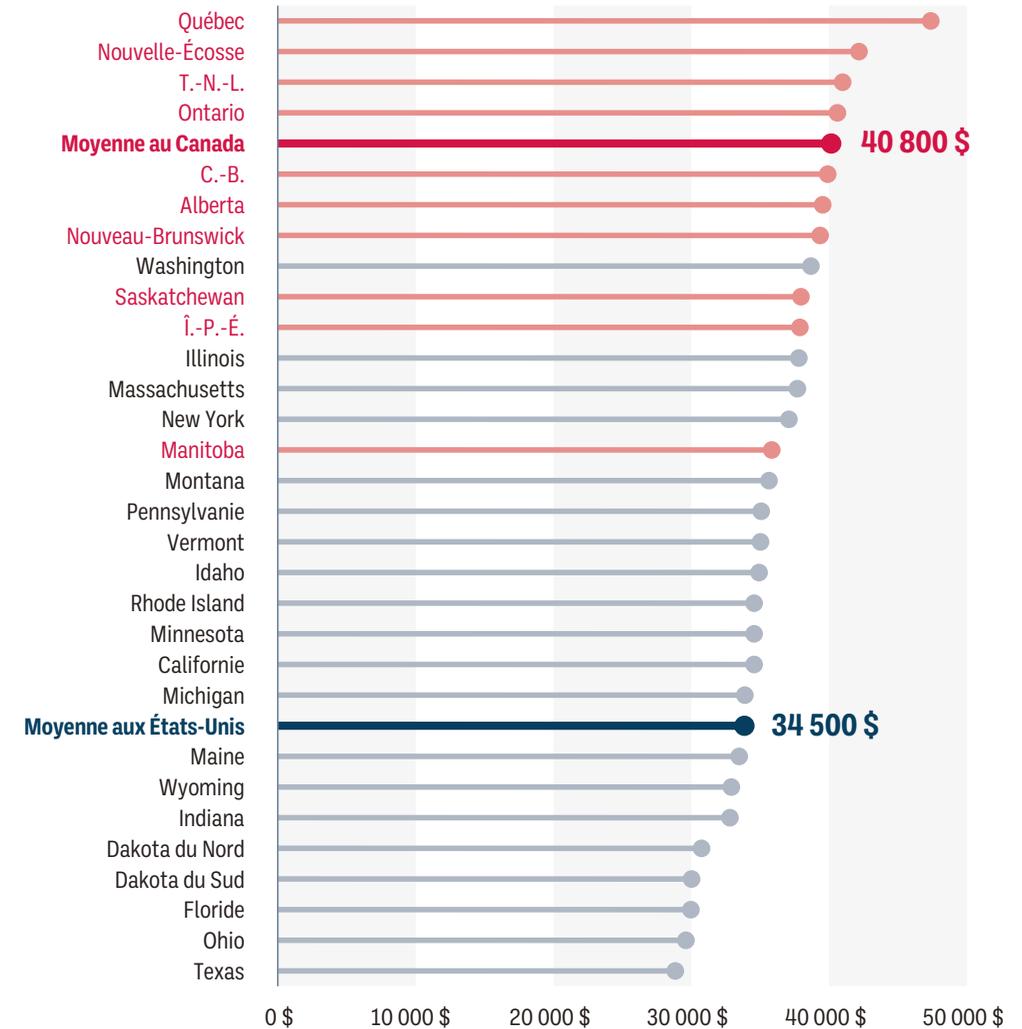
Par ailleurs, si l'on exclut les impôts fondés sur l'emplacement, 7 provinces sur 10 (Québec, Nouvelle-Écosse, Terre-Neuve-et-Labrador, Ontario, Colombie-Britannique, Alberta et Nouveau-Brunswick) ont un fardeau fiscal total plus élevé que l'ensemble des États américains analysés. Même au Manitoba, la province canadienne où les impôts sont les plus faibles (36 500 \$), le fardeau fiscal est plus élevé que celui de 16 des 20 États américains analysés.

De plus, que l'on inclue ou non les impôts fondés sur l'emplacement, le Québec reste le territoire où le fardeau fiscal est le plus lourd pour les microentreprises, avec des impôts atteignant 48 000 \$. En revanche, dans l'État voisin du Maine, les microentreprises paient 34 100 \$, ce qui revient à un écart de 41 %. La Nouvelle-Écosse reste également l'une des provinces où les impôts sont les plus élevés pour les microentreprises (42 800 \$).

Figure 15

Si l'on exclut les impôts locaux, 7 provinces sur 10 ont un fardeau fiscal plus élevé que n'importe quel État américain analysé

TOTAL DES IMPÔTS PAYÉS PAR UNE MICROENTREPRISE DANS LES PROVINCES ET CERTAINS ÉTATS, SANS TENIR COMPTE DES IMPÔTS FONDÉS SUR L'EMPLACEMENT



Source : Analyse et calculs de la FCEI des taux d'imposition et des seuils fixés par les gouvernements. Pour en savoir plus, consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie.



Si l'on exclut les impôts locaux, les petites entreprises dans toutes les provinces canadiennes ont un fardeau fiscal plus élevé que dans les États américains inclus dans l'analyse

Petites entreprises

En excluant les impôts fondés sur l'emplacement, on constate que l'écart entre le Canada et les États-Unis chez les petites entreprises se creuse encore plus que pour les microentreprises, la différence atteignant 28 % (figure 16).

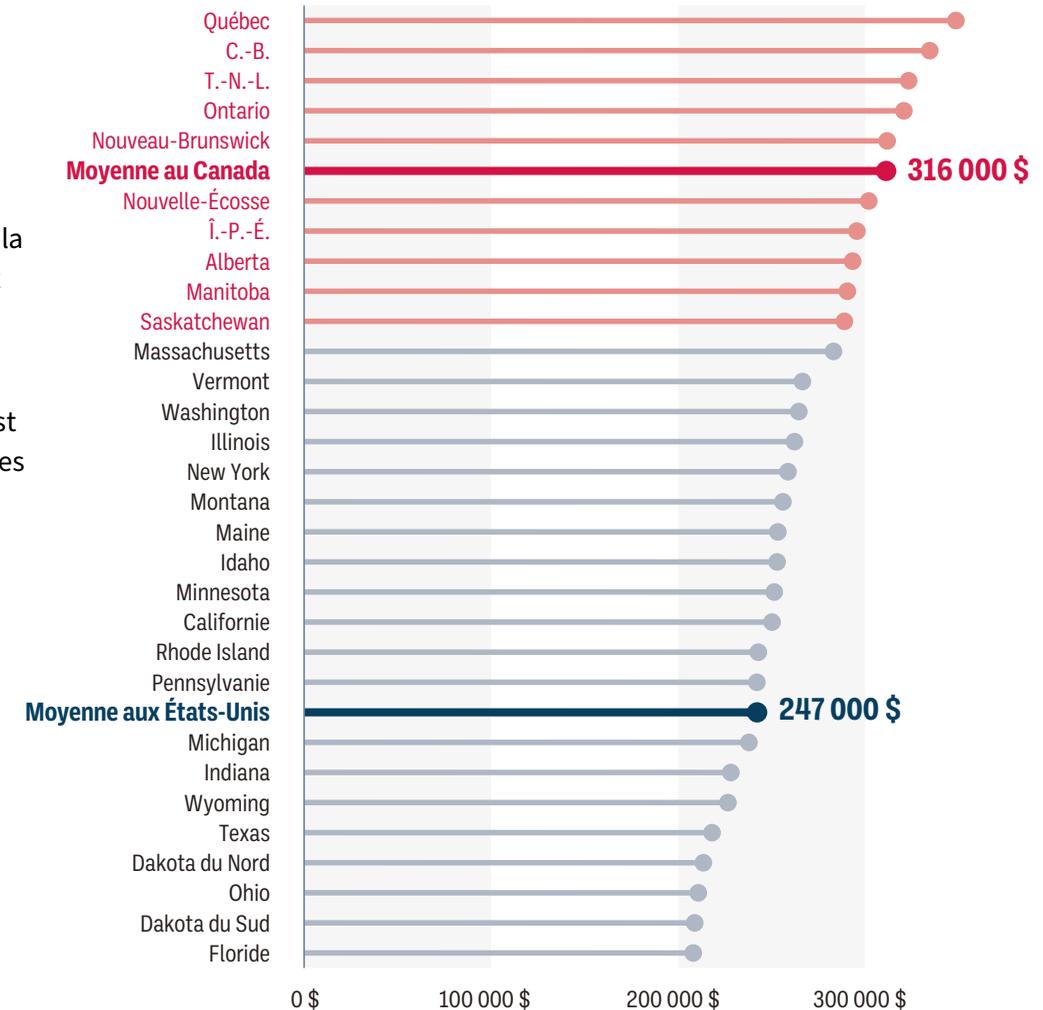
Toutes les provinces canadiennes ont un fardeau fiscal plus élevé que n'importe quel État américain, ce qui souligne le besoin urgent de rendre les politiques fiscales plus concurrentielles. Bien que les provinces des Prairies (Alberta, Manitoba et Saskatchewan) se distinguent en ayant le fardeau fiscal le plus faible au pays, elles restent à la traîne par rapport à leurs voisins américains du Midwest et de l'ouest des Rocheuses, qui comptent parmi les États les plus concurrentiels.

Comme c'est le cas pour les microentreprises, le Québec est la province où le fardeau fiscal est le plus lourd, et les petites entreprises y paient des impôts de 353 000 \$, exclusion faite des impôts fondés sur l'emplacement. Les petites entreprises québécoises paient presque 100 000 \$ de plus d'impôts que celles de l'État voisin du Maine (258 000 \$).

Figure 16

Si l'on exclut les impôts locaux, une petite entreprise paie en moyenne 28 % plus d'impôts au Canada qu'aux États-Unis

TOTAL DES IMPÔTS PAYÉS PAR UNE PETITE ENTREPRISE DANS LES PROVINCES ET CERTAINS ÉTATS, SANS TENIR COMPTE DES IMPÔTS FONDÉS SUR L'EMPLACEMENT



Source : Analyse et calculs de la FCEI des taux d'imposition et des seuils fixés par les gouvernements. Pour en savoir plus, consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie.

Impôts fonciers

Les impôts fonciers sont prélevés en fonction de la valeur d'un bien foncier. Même si tous les entrepreneurs ne sont pas propriétaires des locaux où ils exercent leurs activités, les locataires peuvent payer ces impôts indirectement s'ils sont inclus dans le loyer. Pour les besoins de cette analyse, nous supposons que la microentreprise est propriétaire d'un immeuble commercial d'une valeur de 450 000 \$, tandis que la petite entreprise est propriétaire d'un immeuble du même type, mais d'une valeur de 1 000 000 \$ (voir les annexes 3 et 7 pour en savoir plus).

Au Canada, les impôts fonciers sont généralement prélevés par les municipalités et les gouvernements provinciaux³⁰. En revanche, aux États-Unis, les impôts fonciers sont principalement prélevés par les comtés, les districts scolaires et les municipalités, et non par les gouvernements des États³¹. Notre analyse présente le total des impôts fonciers payés comme étant la somme de tous les éléments prélevés par tous les paliers de gouvernement et suppose que l'entreprise est située dans la plus grande ville du territoire concerné. Pour évaluer le coût des impôts fonciers, nous avons recueilli séparément les taux applicables aux impôts provinciaux et municipaux au Canada. Nous avons ensuite combiné les deux types de taux pour établir un taux d'imposition foncière effectif total. Pour ce qui est des États-Unis, les impôts fonciers américains sont présentés sous la forme d'un montant unique intégré, qui combine les taux d'imposition foncière de tous les paliers de gouvernement.



En moyenne, les impôts fonciers sont 58 % plus élevés pour les microentreprises canadiennes que pour les microentreprises américaines

Microentreprises

Les impôts fonciers peuvent alourdir considérablement le fardeau fiscal des propriétaires de microentreprises (figure 17). Lorsqu'il inclut les impôts fonciers, le fardeau fiscal d'une microentreprise augmente de 25 % au Canada, contre 23 % aux États-Unis. Bien que les impôts fonciers représentent une part équivalente du fardeau fiscal global dans les deux pays, ceux du Canada sont supérieurs de 58 % à ceux des États-Unis, creusant ainsi l'écart entre les deux pays.

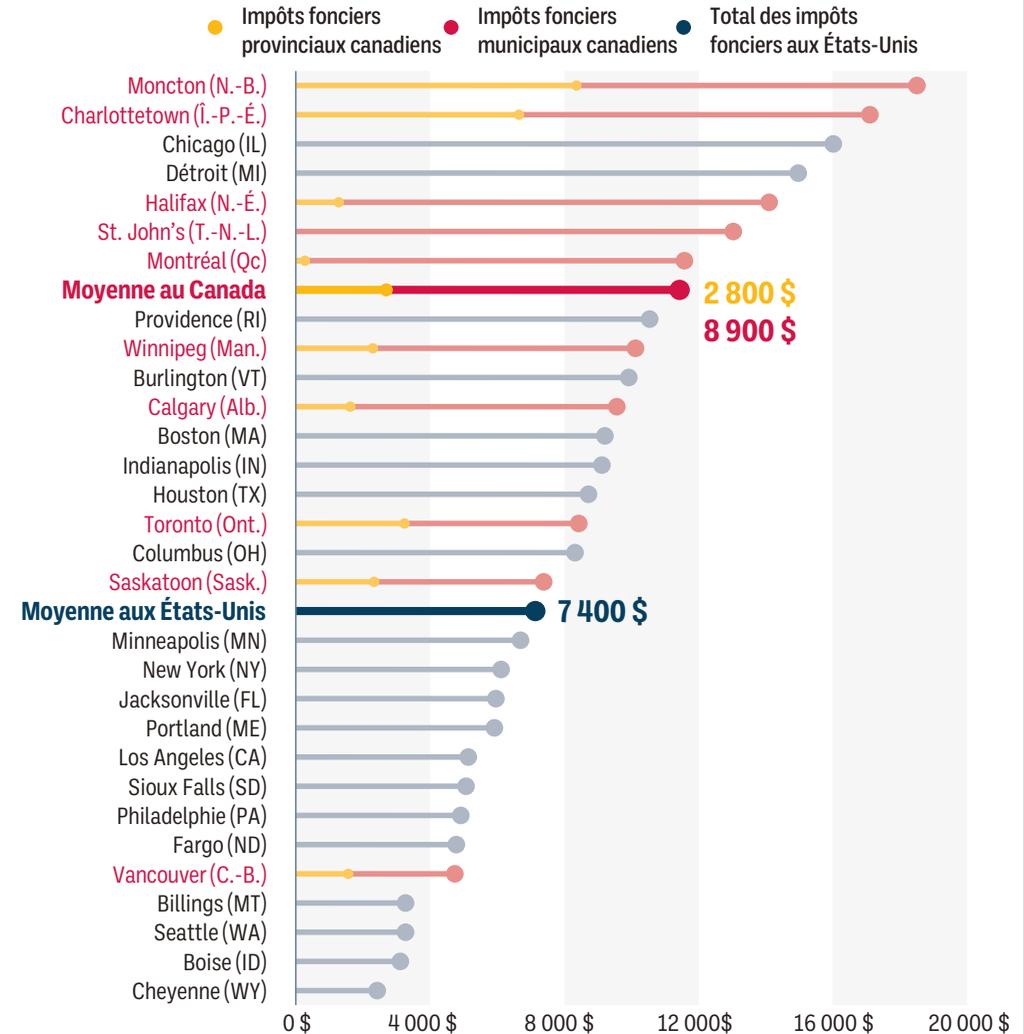
De tous les types d'impôts analysés, les impôts fonciers affichent les écarts les plus marqués entre le Canada et les États-Unis. Par exemple, une microentreprise de Moncton, au Nouveau-Brunswick, paie 7 fois plus d'impôts fonciers qu'une microentreprise de Cheyenne, dans le Wyoming (18 800 \$ par rapport à 2 700 \$). De même, les impôts fonciers des microentreprises de Winnipeg, au Manitoba, sont plus de 2 fois plus élevés que ceux de Fargo, dans l'État voisin du Dakota du Nord (10 400 \$ par rapport à 5 000 \$). Malgré l'absence d'impôts fonciers provinciaux, les microentreprises de St. John's, à Terre-Neuve, continuent de se heurter à l'un des fardeaux fiscaux fonciers les plus élevés de notre liste (13 300 \$). Soulignons que 6 municipalités canadiennes figurent parmi les 10 administrations où les impôts fonciers sont les plus lourds. Vancouver, en Colombie-Britannique, a le fardeau fiscal foncier le plus faible parmi les administrations canadiennes : 5 000 \$.

Au Canada, on observe des disparités importantes parmi certaines municipalités. Ainsi, St. John's et Halifax imposent les fardeaux fiscaux fonciers les plus élevés, à 13 300 \$ et 13 000 \$ respectivement.

Figure 17

Une microentreprise de Moncton, au Nouveau-Brunswick, paie presque 7 fois plus d'impôts fonciers qu'une microentreprise de Cheyenne, dans le Wyoming

IMPÔTS FONCIERS PAYÉS PAR UNE MICROENTREPRISE DANS LES PROVINCES ET CERTAINS ÉTATS, VENTILÉS PAR PALIER DE GOUVERNEMENT



Source : Analyse et calculs de la FCEI des taux d'imposition et des seuils fixés par les gouvernements. Pour en savoir plus, consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie.



Une petite entreprise au Canada paie 47 % plus en impôts fonciers qu'une petite entreprise aux États-Unis

Petites entreprises

La différence entre les impôts fonciers au Canada et aux États-Unis demeure très marquée pour les petites entreprises (figure 18). L'impact des impôts fonciers sur le fardeau fiscal global des petites entreprises et des microentreprises est semblable. Une fois ces impôts ajoutés, le fardeau fiscal total augmente en moyenne de 23 % au Canada et de 18 % aux États-Unis. La différence entre les impôts fonciers moyens dans les deux pays est légèrement moindre pour les petites entreprises (47 %) que pour les microentreprises (58 %).

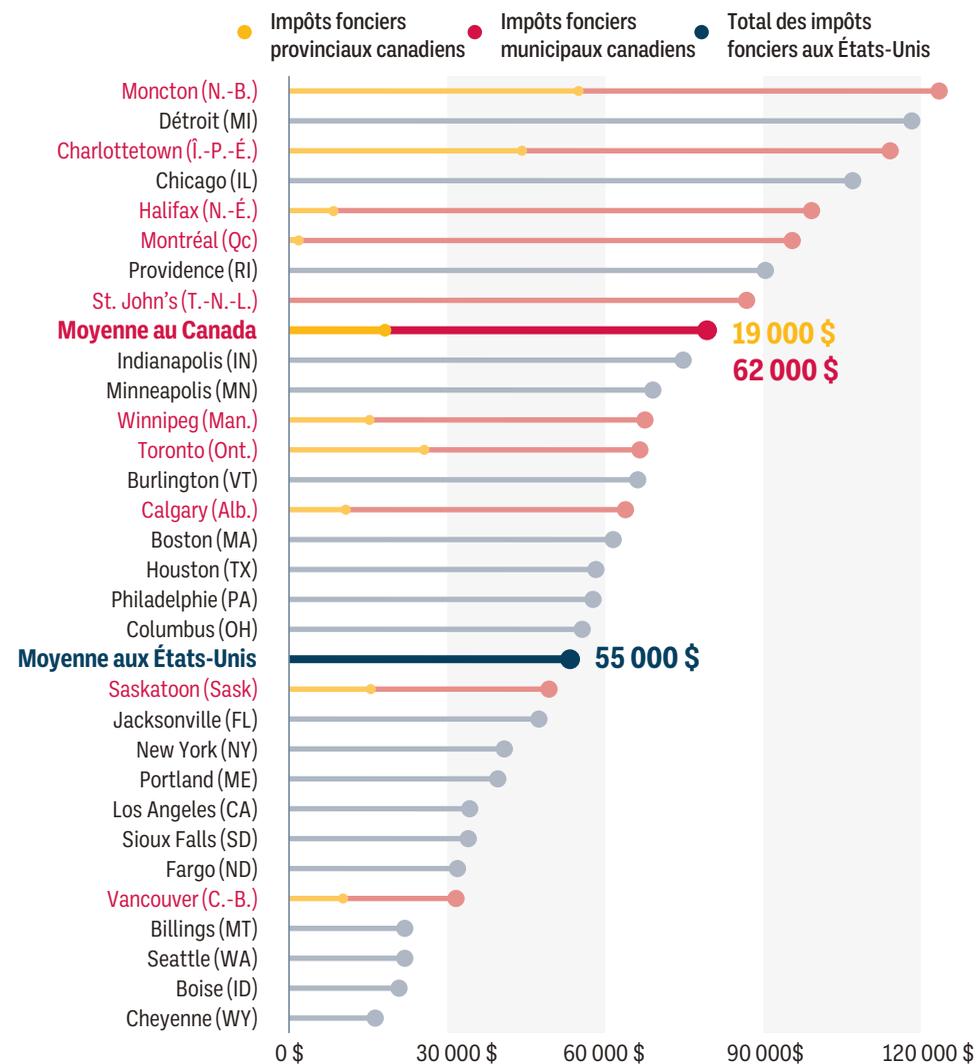
L'écart entre les impôts fonciers les plus élevés et les plus bas demeure important. Les petites entreprises de Moncton, au Nouveau-Brunswick, paient presque 7 fois plus d'impôts que celles de Cheyenne, dans le Wyoming (125 000 \$ par rapport à 18 000 \$). Indianapolis et Minneapolis ont intégré les 10 administrations où les impôts sont les plus lourds, tandis que Winnipeg a reculé de 2 rangs.

Montréal a les impôts fonciers municipaux les plus élevés (95 000 \$), suivie de près par Halifax (92 000 \$), ce qui nuit à leur compétitivité fiscale par rapport aux États-Unis. Vancouver a toujours les impôts fonciers municipaux les plus bas au Canada, à 22 000 \$.

Figure 18

Les impôts fonciers des petites entreprises du Canada sont 47 % plus élevés que ceux des petites entreprises aux États-Unis

IMPÔTS FONCIERS PAYÉS PAR UNE PETITE ENTREPRISE DANS LES PROVINCES ET CERTAINS ÉTATS, VENTILÉS PAR PALIER DE GOUVERNEMENT



Source : Analyse et calculs de la FCEI des taux d'imposition et des seuils fixés par les gouvernements. Pour en savoir plus, consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie.

Conclusion and recommendations

La guerre commerciale a mis en évidence les obstacles que le Canada doit surmonter pour demeurer une économie concurrentielle par rapport aux États-Unis. La baisse de la productivité et du PIB par habitant réduit le niveau de vie de tous les Canadiens, ce qui se traduit par des prix plus élevés pour les consommateurs et moins de possibilités pour les travailleurs. Ces différences sont attribuables en grande partie à l'imposition élevée, qui empêche les entreprises canadiennes d'investir davantage dans leurs activités et dans l'économie. Au Canada, les PME en démarrage comme les entreprises bien établies doivent composer avec un fardeau fiscal nettement plus élevé qu'aux États-Unis. Les coûts élevés dissuadent les entrepreneurs de créer de nouvelles entreprises et les entreprises bien établies de développer leurs activités.

Les décideurs canadiens n'ont aucun pouvoir sur les actions des pays étrangers, mais ils peuvent intervenir sur le fardeau fiscal au Canada. Soulignons que 65 % des propriétaires d'entreprise estiment que des réductions d'impôts permettraient de compenser les impacts de la guerre commerciale entre le Canada et les États-Unis³². Ces mesures aideraient le pays à surmonter les difficultés économiques mondiales actuelles et à se positionner pour l'avenir. De plus, elles rehausseraient l'attrait du pays auprès des investisseurs canadiens ou étrangers, y compris ceux des États-Unis. En outre, les propriétaires d'entreprise disposeraient d'une plus grande marge de manoeuvre pour faire face aux imprévus ou aux chocs économiques, par exemple une pandémie ou une guerre commerciale. Ainsi, ils pourraient réinvestir leurs surplus dans leurs employés, en augmentant leur rémunération globale (figure 10). Ils pourraient également développer leurs activités avec des investissements en machinerie ou en recherche et développement. Afin de renforcer la compétitivité fiscale du Canada et d'améliorer la santé de notre économie, la FCEI recommande les actions suivantes :

- 1. Réduire les taux d'imposition sur le revenu des sociétés** afin que les entreprises constituées en société puissent mieux concurrencer leurs homologues à l'étranger. C'est la réduction de taxe/impôt la plus prioritaire pour les PME (72 %) ³³. Les autorités provinciales devraient porter le taux d'imposition des petites entreprises à 0 % de façon permanente d'ici 2030. Le gouvernement fédéral devrait lui aussi réduire le taux d'imposition des petites entreprises temporairement à 0 % pour stimuler l'économie en cette période difficile.
- 2. Pour les gouvernements provinciaux et fédéral, relever le seuil de la déduction accordée aux petites entreprises à au moins 700 000 \$**, comme le réclament les deux tiers (67 %) des PME et comme l'a fait la Nouvelle-Écosse dans son budget 2025-2026^{34,35}. Du côté du gouvernement fédéral, le seuil est de 500 000 \$ depuis 2009, d'où la nécessité **d'indexer les seuils sur l'inflation** pour que la mesure conserve sa valeur au fil du temps. Au Canada, ces taux sont déjà indexés pour les PME non constituées en société, alors qu'aux États-Unis, c'est déjà le cas pour les tranches d'imposition sur le revenu des particuliers au niveau fédéral et dans de nombreux États. En revanche, aucune province canadienne n'indexe le seuil d'imposition équivalent pour les PME^{36,37}.
- 3. Mettre en place une déduction destinée aux propriétaires uniques qui déclarent un revenu personnel**, semblable à la déduction pour revenu d'entreprise admissible aux États-Unis, ce qui permettrait aux entreprises non constituées en société (par exemple, les entreprises individuelles) de conserver plus de revenus.
- 4. Mettre en place un taux d'imposition foncière plus bas pour les petites entreprises**, semblable à la sous-catégorie d'imposition foncière pour les PME de Toronto ou d'Ottawa. Plus de la moitié (51 %) des PME estiment que la priorité des gouvernements devrait être de réduire ces coûts³⁸.

La Nouvelle-Écosse grimpe dans le classement en baissant les impôts des entreprises

Dans son budget 2025, la Nouvelle-Écosse a réduit le taux d'imposition des petites entreprises pour le faire passer de 2,5 % à 1,5 % et relevé le seuil d'imposition à 700 000 \$, soit le niveau le plus élevé du pays⁴⁰. Cette décision a nettement amélioré la position de la Nouvelle-Écosse parmi les territoires visés par cette analyse.

En ce qui concerne les PME incluses dans cette analyse, la province est passée d'avant-dernière à une position proche de la moyenne.

En prenant des mesures semblables, le gouvernement fédéral et les autres provinces contribueraient grandement à améliorer la position du Canada.

5. **Réduire les inégalités en matière d'impôt foncier.** Dans de nombreuses villes canadiennes, les entreprises paient une part disproportionnée en impôts fonciers municipaux et provinciaux. Par exemple, l'année dernière à Calgary, en Alberta, les propriétés commerciales ont payé près de la moitié (47 %) des impôts fonciers municipaux, alors qu'elles ne représentent qu'environ 17 % de la valeur imposable des propriétés de la ville³⁹. La réduction de ce déséquilibre permettrait de rehausser la compétitivité en matière d'impôts fonciers.
6. Pour le gouvernement fédéral, **réduire les taxes sur la masse salariale en diminuant les cotisations d'assurance-emploi**, grâce à un crédit d'assurance-emploi ciblé permanent ou le retour à une répartition 50/50 des coûts entre l'employeur et l'employé (plutôt que la répartition 60/40 actuellement). Le gouvernement fédéral devrait également **augmenter le montant de l'exemption de base pour le Régime de pensions du Canada (RPC)**, qui n'a pas changé depuis 1997.
7. La Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec devraient **relever les seuils d'impôt-santé des employeurs** pour qu'ils atteignent au minimum ceux du Manitoba et de Terre-Neuve-et-Labrador. Ces impôts nuisent considérablement à la compétitivité des PME dans ces trois provinces, étant donné que leurs taxes sur la masse salariale sont parmi les plus élevées au Canada.
8. Les taxes sur la masse salariale sont généralement équivalentes au Canada et aux États-Unis. Toutefois, en raison de ses particularités (par exemple, cotisations au RRQ ou à l'assurance-emploi), le Québec a l'une des factures de taxes sur la masse salariale les plus élevées parmi toutes les administrations analysées. Pour le gouvernement du Québec, **réduire les taux d'imposition sur la masse salariale** pour les aligner sur ceux des autres provinces.
9. **Légiférer sur le remboursement des excédents des commissions des accidents du travail.** Payée par les employeurs, cette taxe provinciale sur la masse salariale sert à financer l'indemnisation des travailleurs qui sont victimes d'accidents du travail. Cependant, de nombreuses commissions des accidents du travail, comme celle de la Colombie-Britannique, sont actuellement en surcapitalisation, c'est-à-dire qu'elles dépassent leur ratio de réserve cible et détiennent plus d'argent que nécessaire pour maintenir le programme. Si elles remboursaient l'excédent aux entreprises, elles pourraient réduire le fardeau fiscal de ces dernières sans nuire aux services.



Annexe 1

Ventilation par province

Chaque province se voit attribuer deux classements généraux (sur 30) : un pour les microentreprises et un pour les petites entreprises, en fonction de leur fardeau fiscal par rapport aux neuf autres provinces et aux 20 États américains analysés, à partir des variables indiquées dans la méthodologie (voir l'annexe 3). Le fardeau fiscal qui détermine le classement comprend les impôts prélevés par la plus grande municipalité du territoire, comme dans le reste du rapport. De plus, des classements par catégorie sont présentés pour les trois principaux types d'impôts et de taxes analysés dans le cadre du rapport : les impôts sur le revenu, les taxes sur la masse salariale et les impôts fonciers. Les classements sont fournis pour les provinces et municipalités suivantes, dans cet ordre (tableau 2).

Comme il a été mentionné plus tôt, les impôts de franchise, qui s'appliquent à certains États américains, sont inclus dans la catégorie des impôts sur le revenu. Les autres taxes municipales, qui ne s'appliquent qu'à certaines municipalités américaines, font également partie des impôts sur le revenu dans ces classements, car elles se composent principalement des impôts locaux sur le revenu et des impôts de franchise⁴¹. Les classements en matière d'impôt sur le revenu des particuliers peuvent ne pas correspondre aux fardeaux fiscaux présentés dans le rapport principal, car ils ont été calculés séparément aux fins de comparaison⁴².

Tableau 2

Classement général pour chaque province canadienne (sur 30)

<i>Province</i>	<i>Municipalité</i>	<i>Classement général pour les microentreprises (plus il est élevé, pire c'est)</i>	<i>Classement général pour les petites entreprises (plus il est élevé, pire c'est)</i>
Colombie-Britannique	Vancouver	16 ^e	22 ^e
Alberta	Calgary	22 ^e	20 ^e
Saskatchewan	Saskatoon	17 ^e	16 ^e
Manitoba	Winnipeg	18 ^e	18 ^e
Ontario	Toronto	21 ^e	25 ^e
Québec	Montréal	30 ^e	30 ^e
Nouveau-Brunswick	Moncton	29 ^e	29 ^e
Nouvelle-Écosse	Halifax	28 ^e	26 ^e
Île-du-Prince-Édouard (Î.-P.-É.)	Charlottetown	27 ^e	27 ^e
Terre-Neuve-et-Labrador (T.-N.-L.)	St. John's	26 ^e	28 ^e

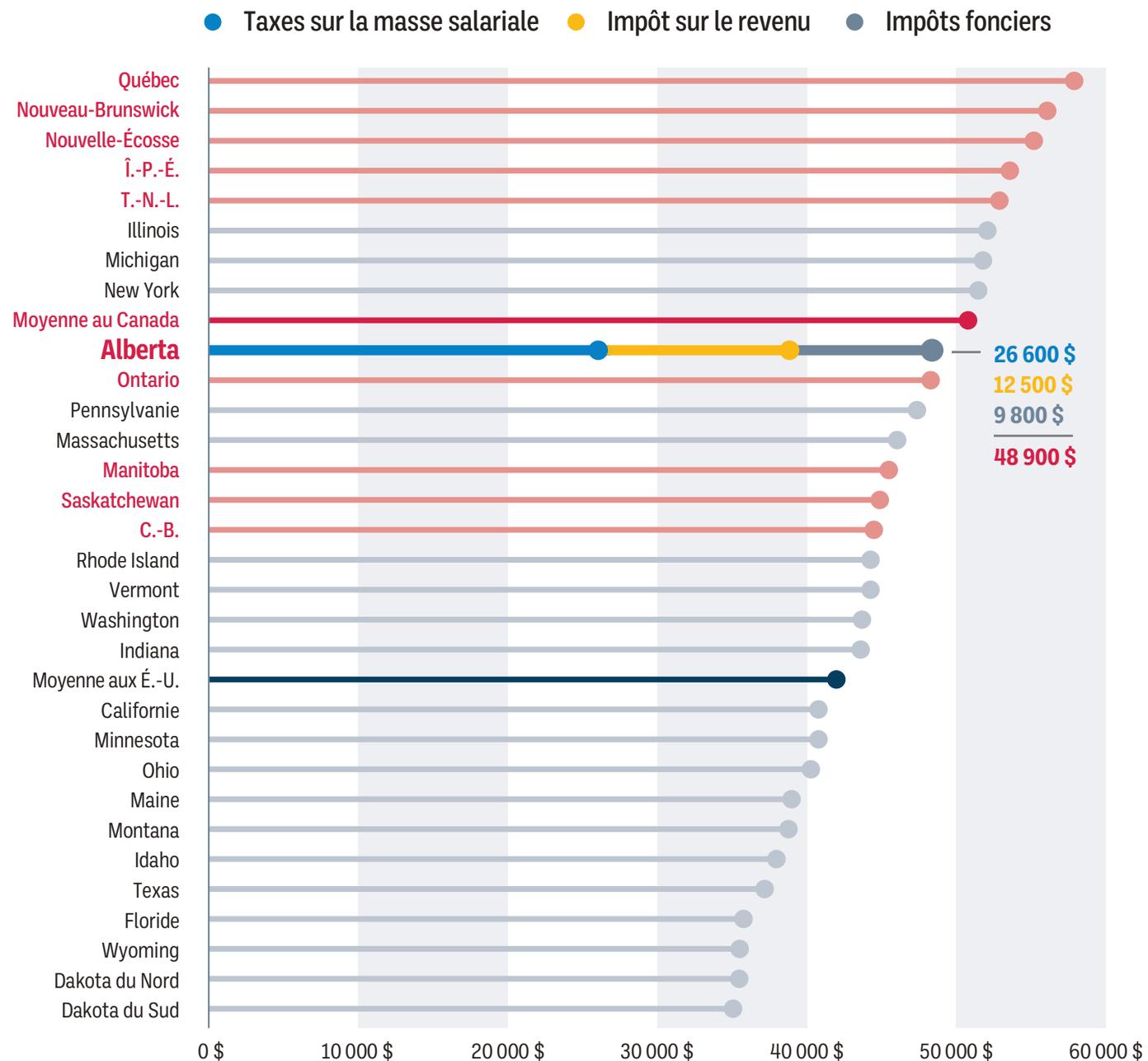
Microentreprises :

Alberta
Calgary



Total : 48 900 \$

* ex æquo Colombie-Britannique



Classement général
pour les microentreprises

22/30

Taxes sur la
masse salariale

13/30

Impôt sur le revenu

21/30*

Impôts fonciers

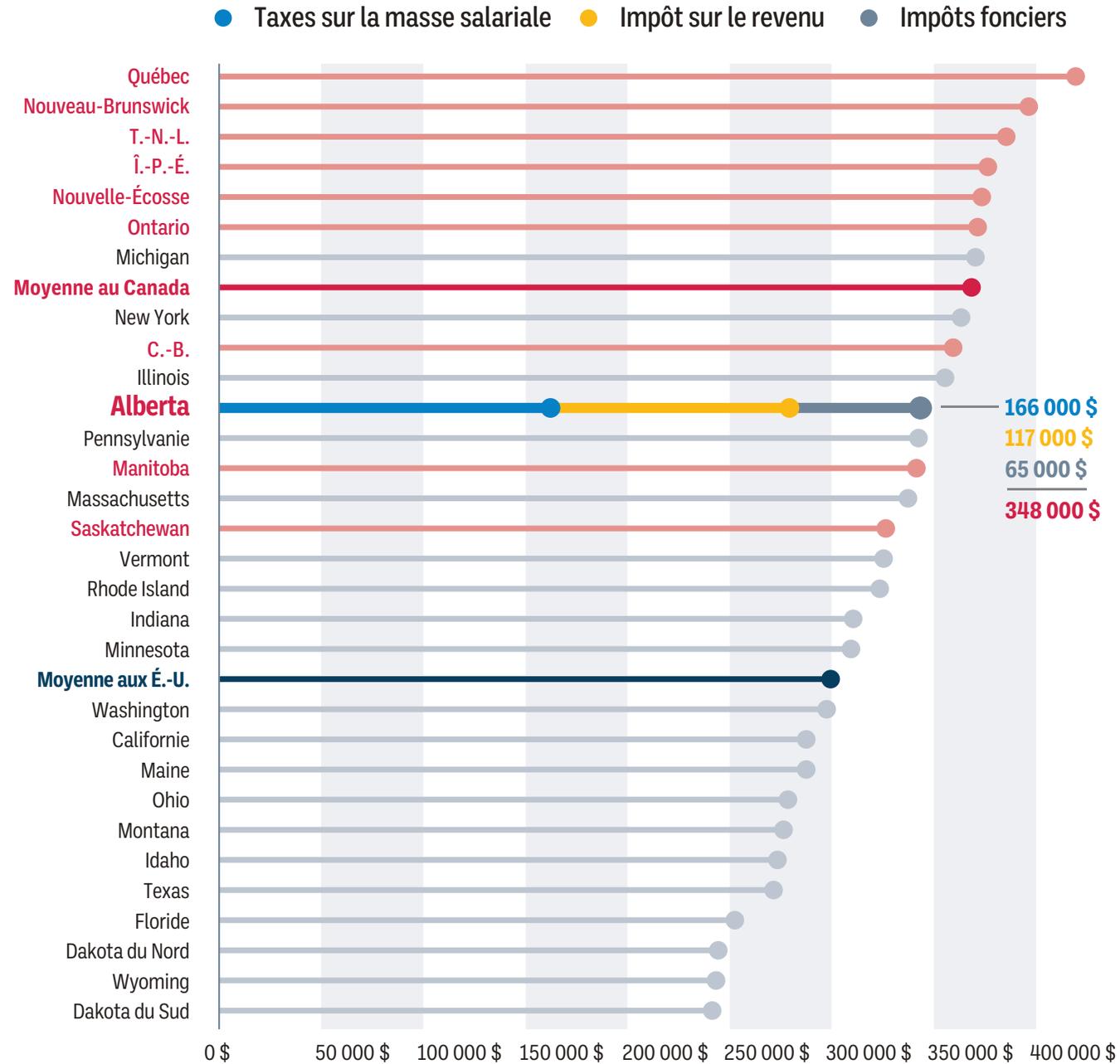
20/30

Petites entreprises :

Alberta
Calgary



Total : 348 000 \$



Classement général
pour les petites entreprises
20/30

Taxes sur la
masse salariale
12/30

Impôt sur le revenu
20/30

Impôts fonciers
17/30

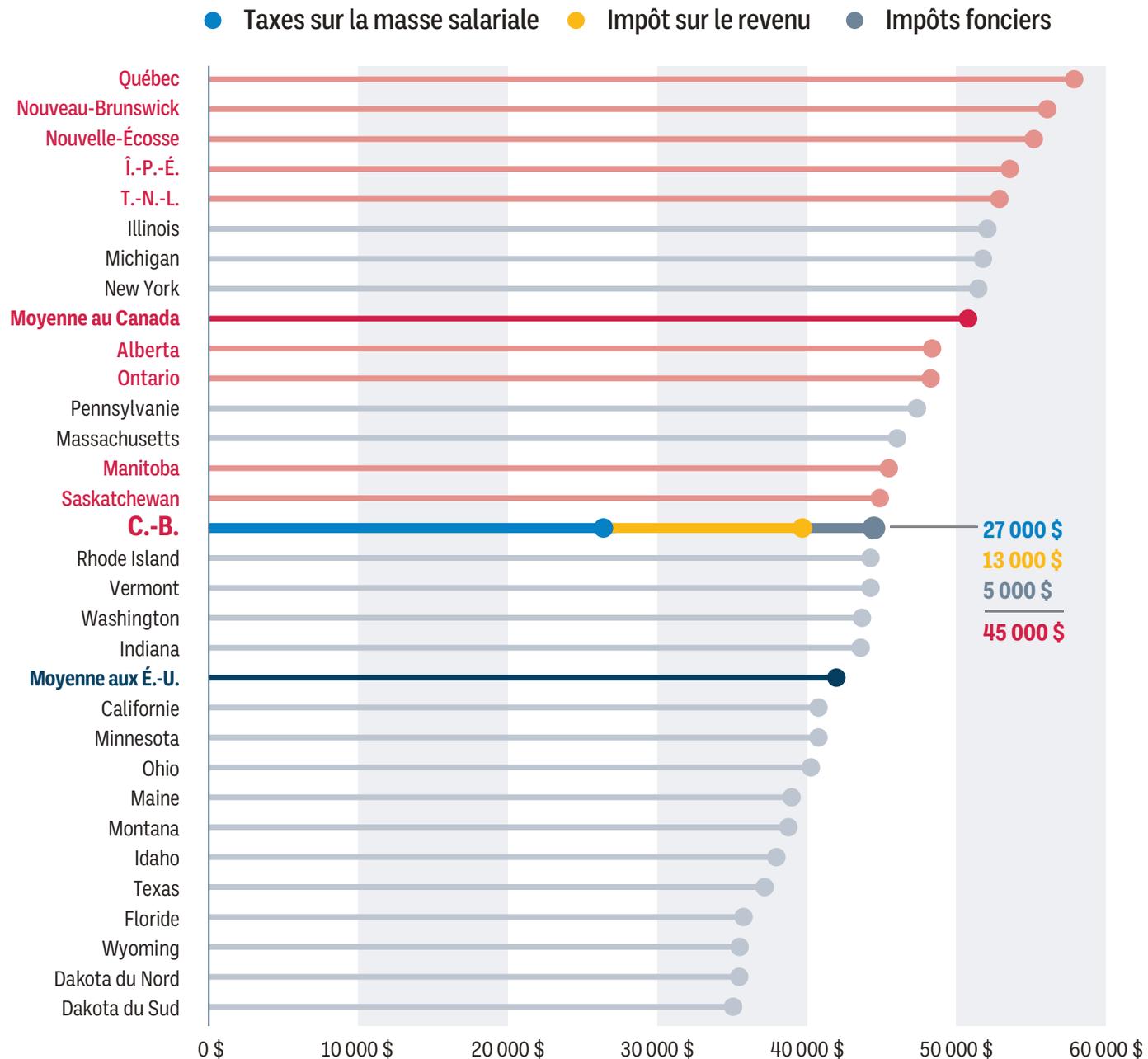
Microentreprises :

Colombie-Britannique
Vancouver



Total : 45 000 \$

* ex æquo Alberta



Classement général
pour les microentreprises

16/30

Taxes sur la
masse salariale

17/30

Impôt sur le revenu

21/30*

Impôts fonciers

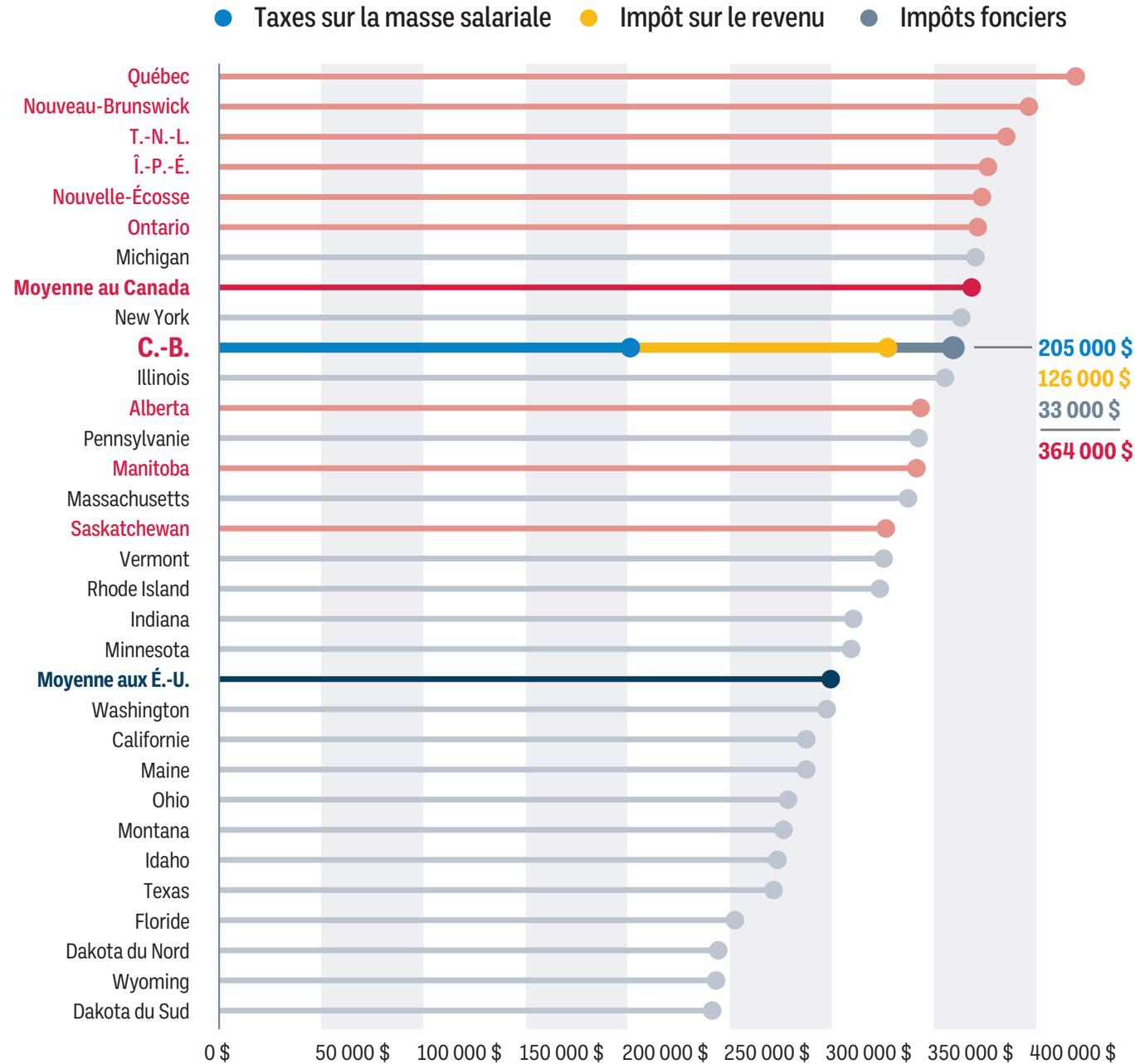
5/30

Petites entreprises :

Colombie-Britannique
Vancouver



Total : 364 000 \$



Classement général pour les petites entreprises
22/30

Taxes sur la masse salariale
29/30

Impôt sur le revenu
25/30

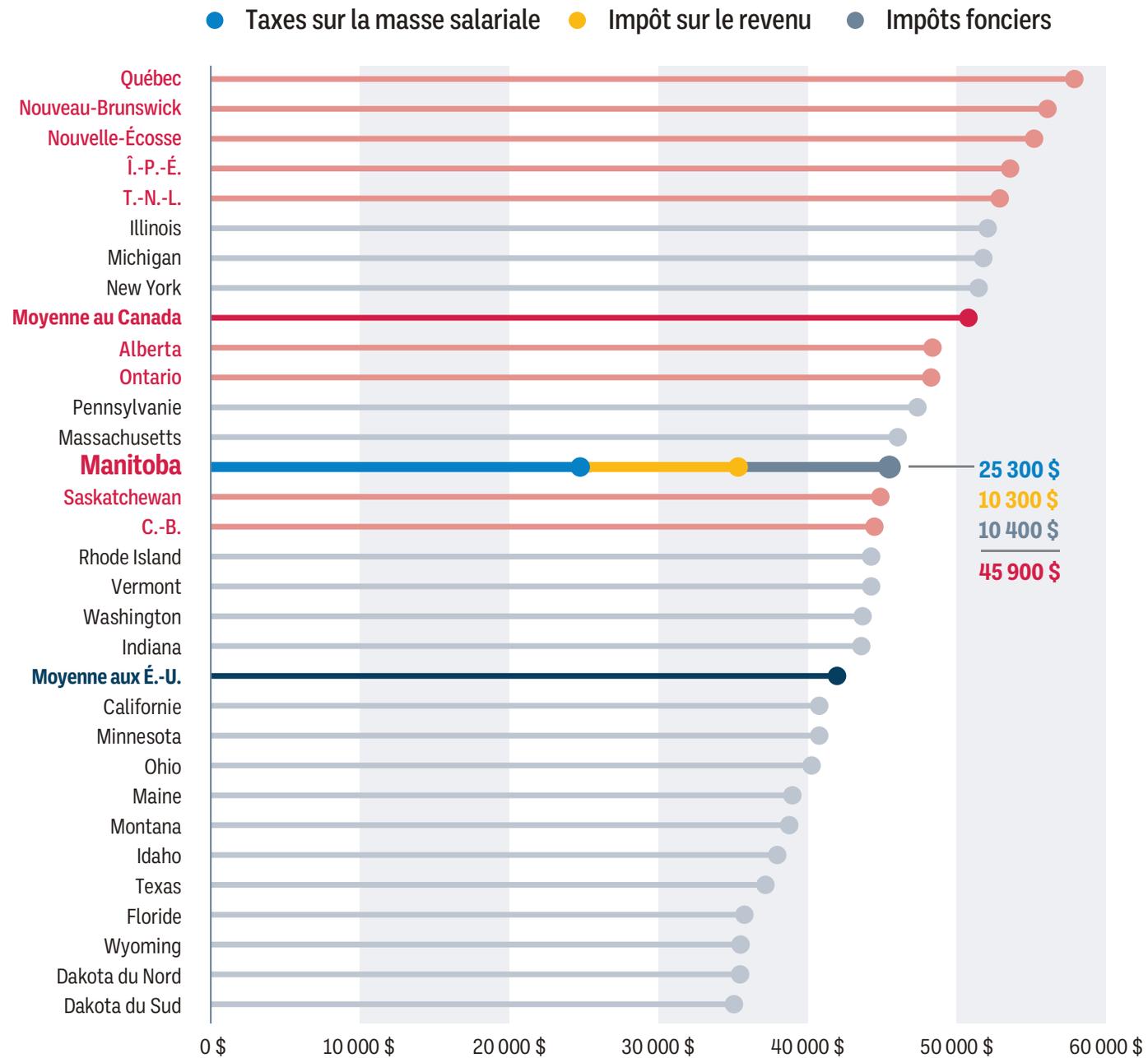
Impôts fonciers
5/30

Microentreprises :

Manitoba Winnipeg



Total : 45 900 \$



**Classement général
pour les microentreprises**
18/30

**Taxes sur la
masse salariale**
4/30

Impôt sur le revenu
14/30

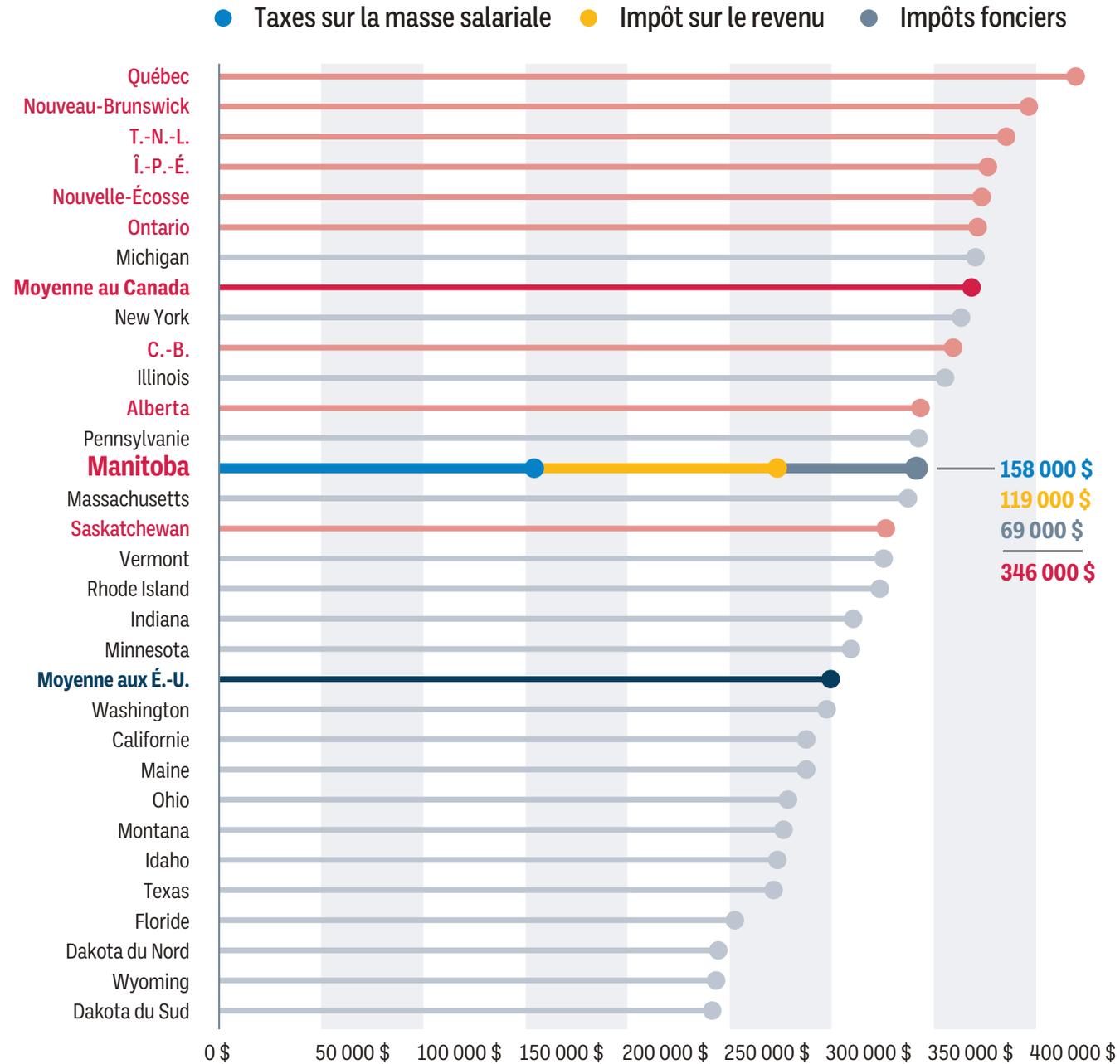
Impôts fonciers
22/30

Petites entreprises :

Manitoba Winnipeg



Total : 346 000 \$



Classement général
pour les petites entreprises
18/30

Taxes sur la masse salariale
4/30

Impôt sur le revenu
23/30

Impôts fonciers
20/30

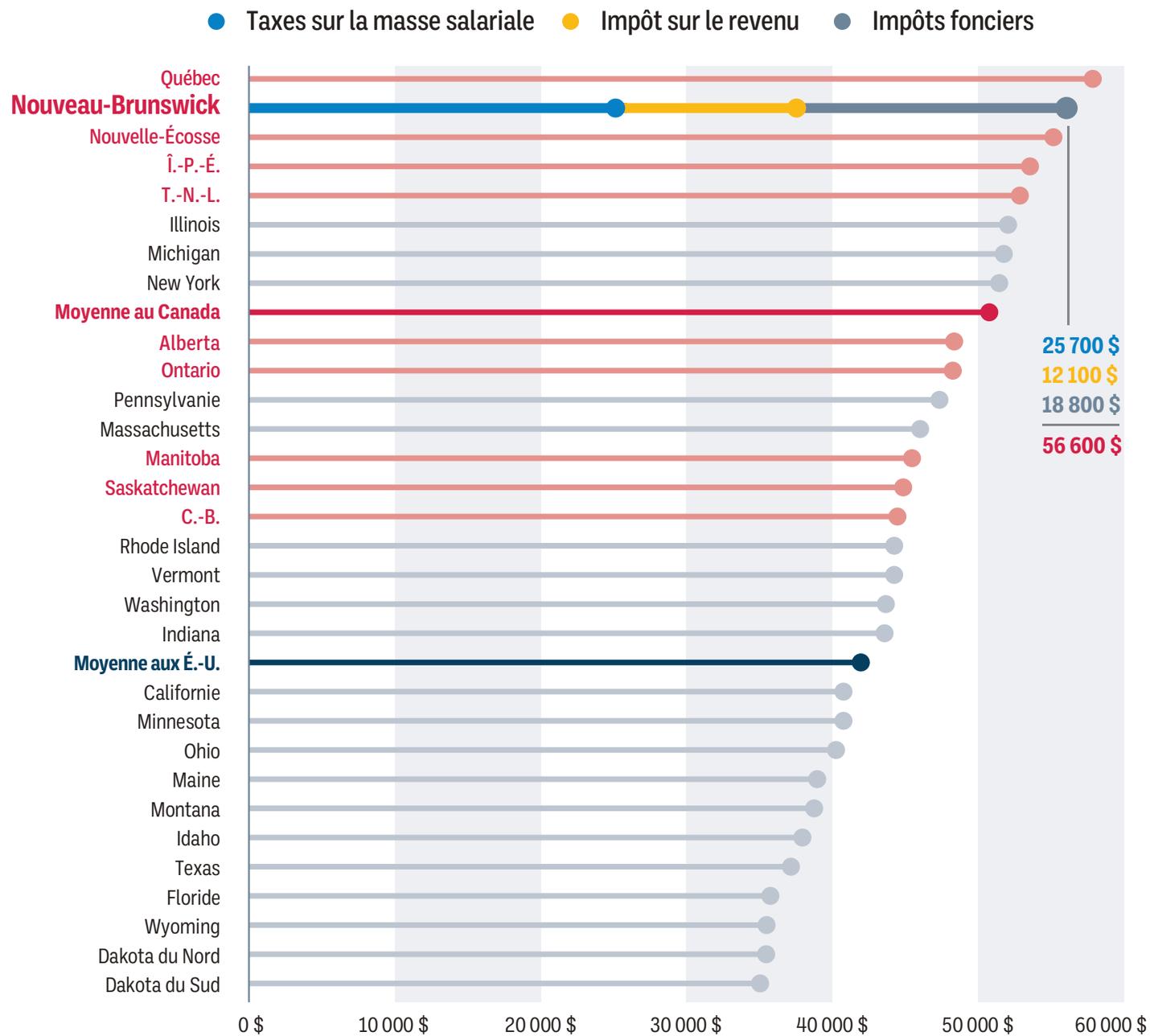
Microentreprises :

Nouveau-Brunswick
Moncton



Total : 56 600 \$

* ex æquo T.-N.-L.



Classement général
pour les microentreprises
29/30

Taxes sur la masse salariale
7/30

Impôt sur le revenu
24/30*

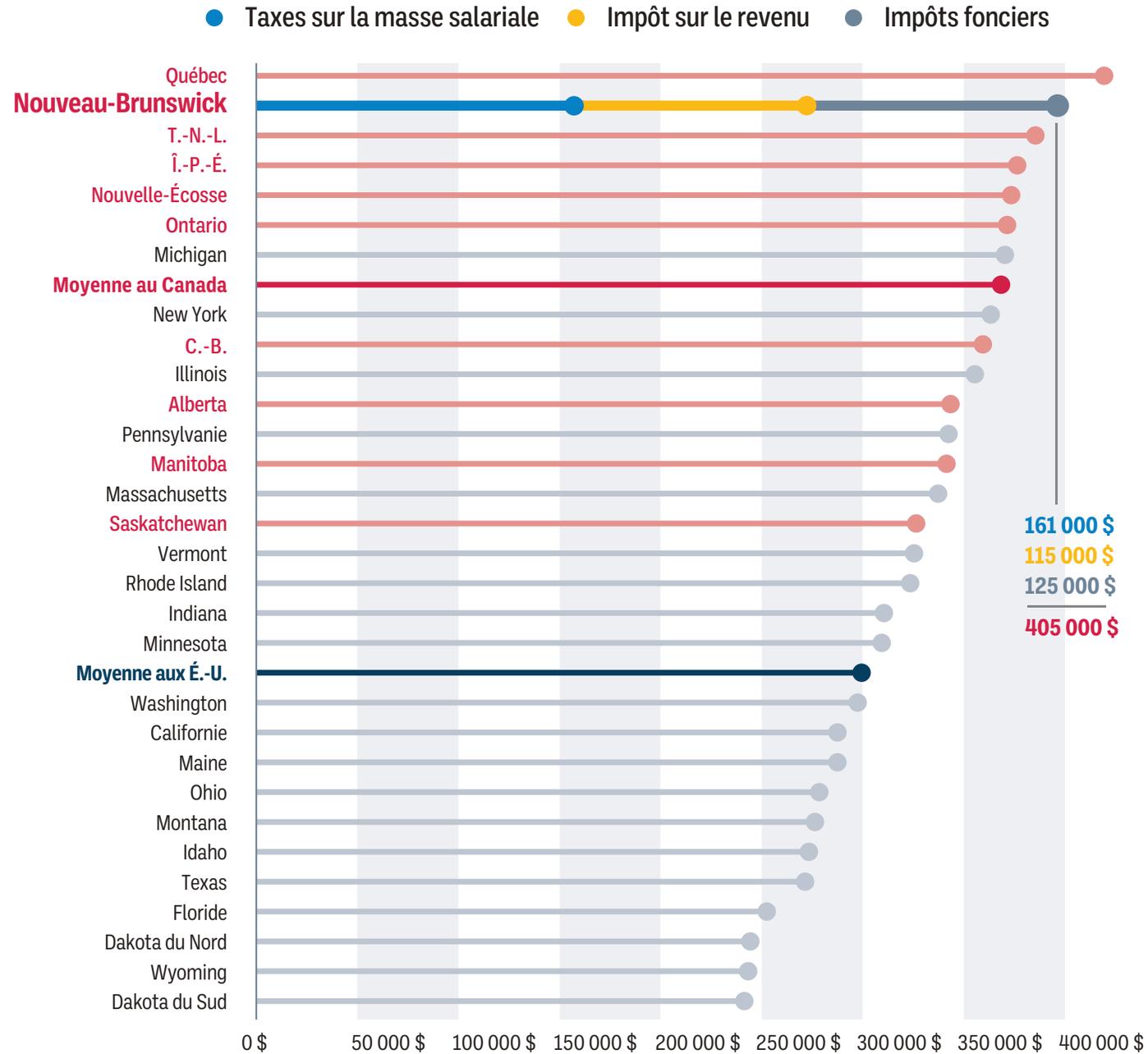
Impôts fonciers
30/30

Petites entreprises :

Nouveau-Brunswick Moncton



Total : 405 000 \$



Classement général
pour les petites entreprises
29/30

Taxes sur la
masse salariale
7/30

Impôt sur le revenu
29/30

Impôts fonciers
30/30

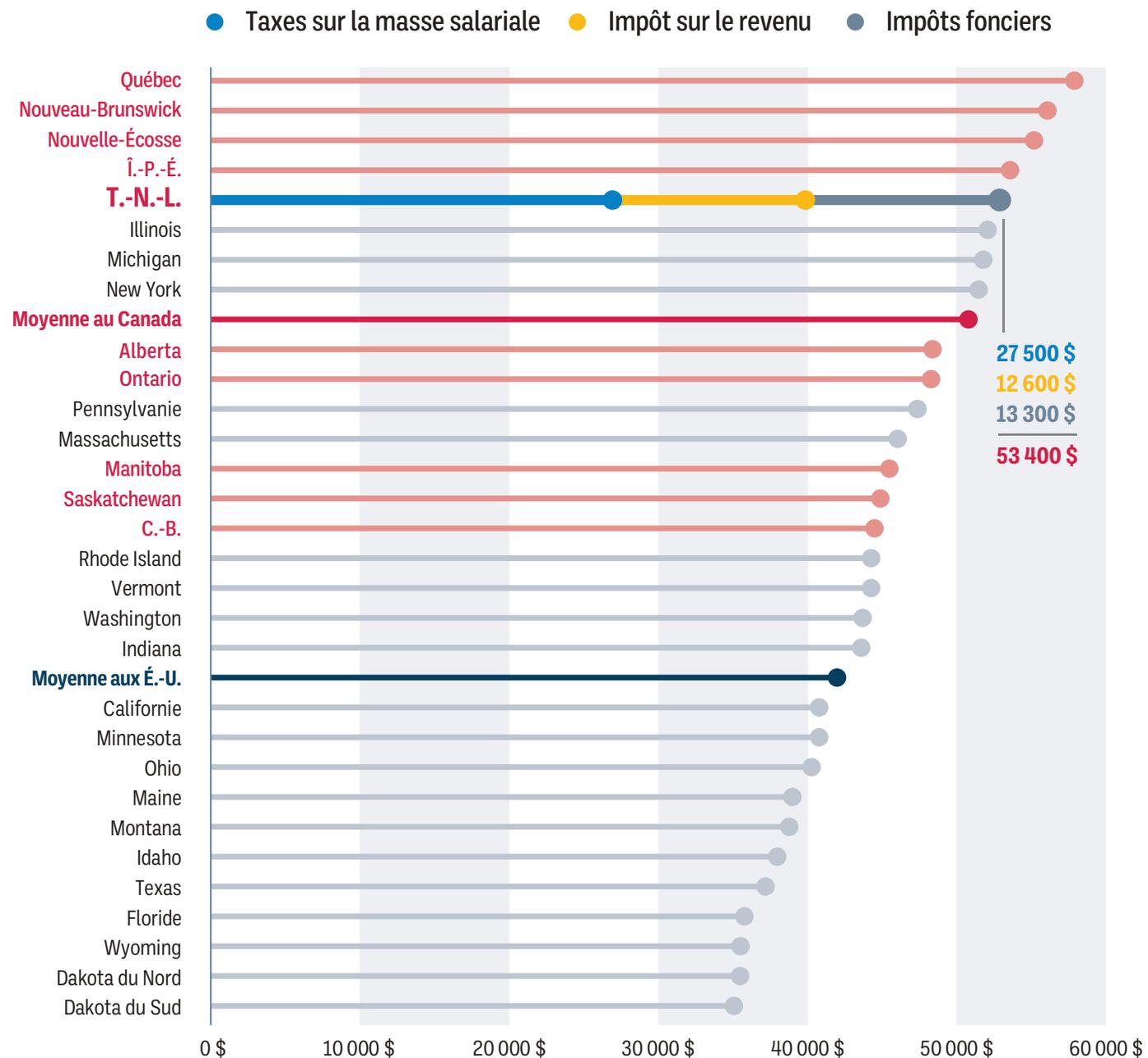
Microentreprises :

Terre-Neuve-
et-Labrador
St. John's



Total : 53 400 \$

* ex æquo Nouveau-Brunswick



Classement général
pour les microentreprises

26/30

Taxes sur la
masse salariale

20/30

Impôt sur le revenu

24/30*

Impôts fonciers

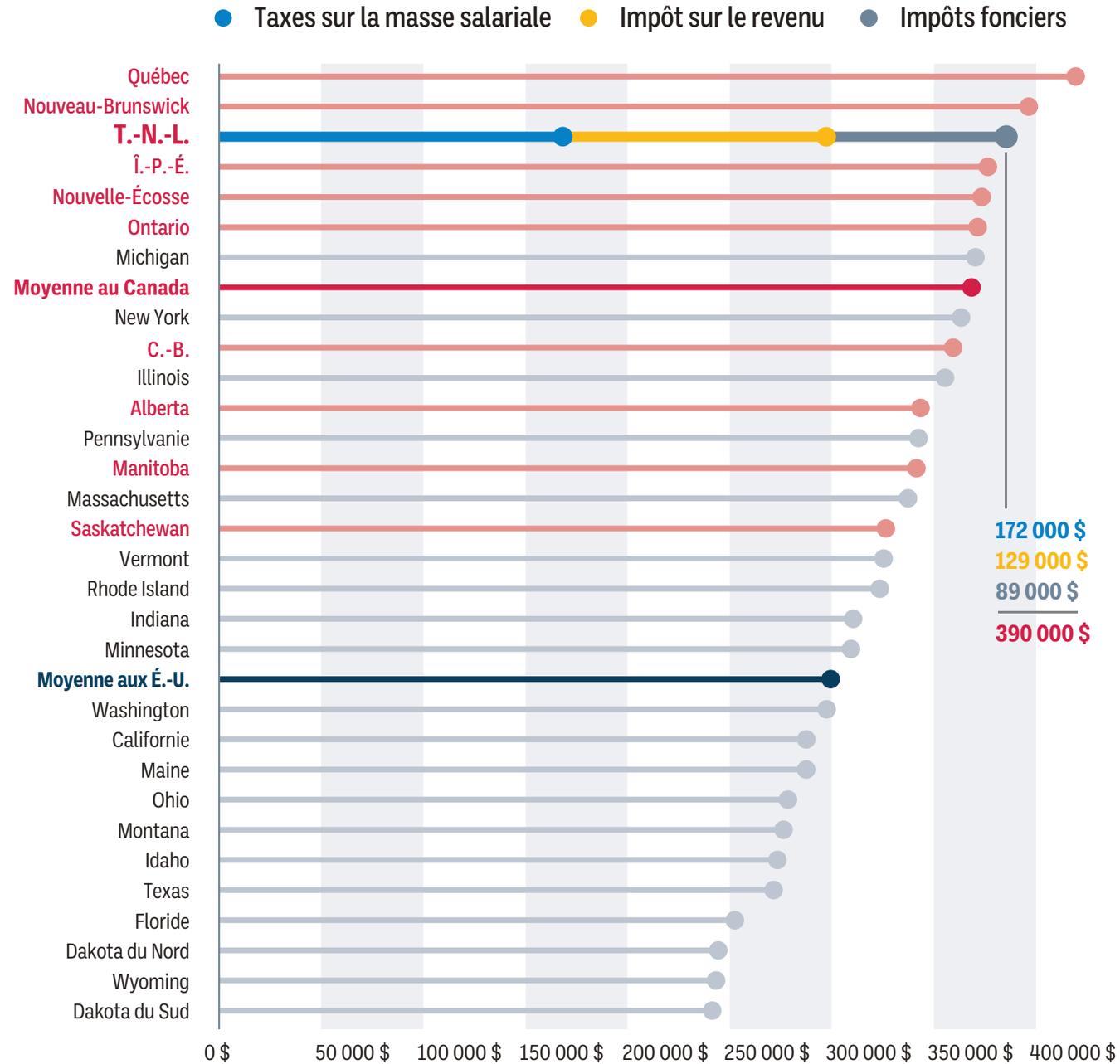
25/30

Petites entreprises :

Terre-Neuve-et-Labrador
St. John's



Total : 390 000 \$



Classement général
pour les petites entreprises
28/30

Taxes sur la masse salariale
16/30

Impôt sur le revenu
30/30

Impôts fonciers
23/30

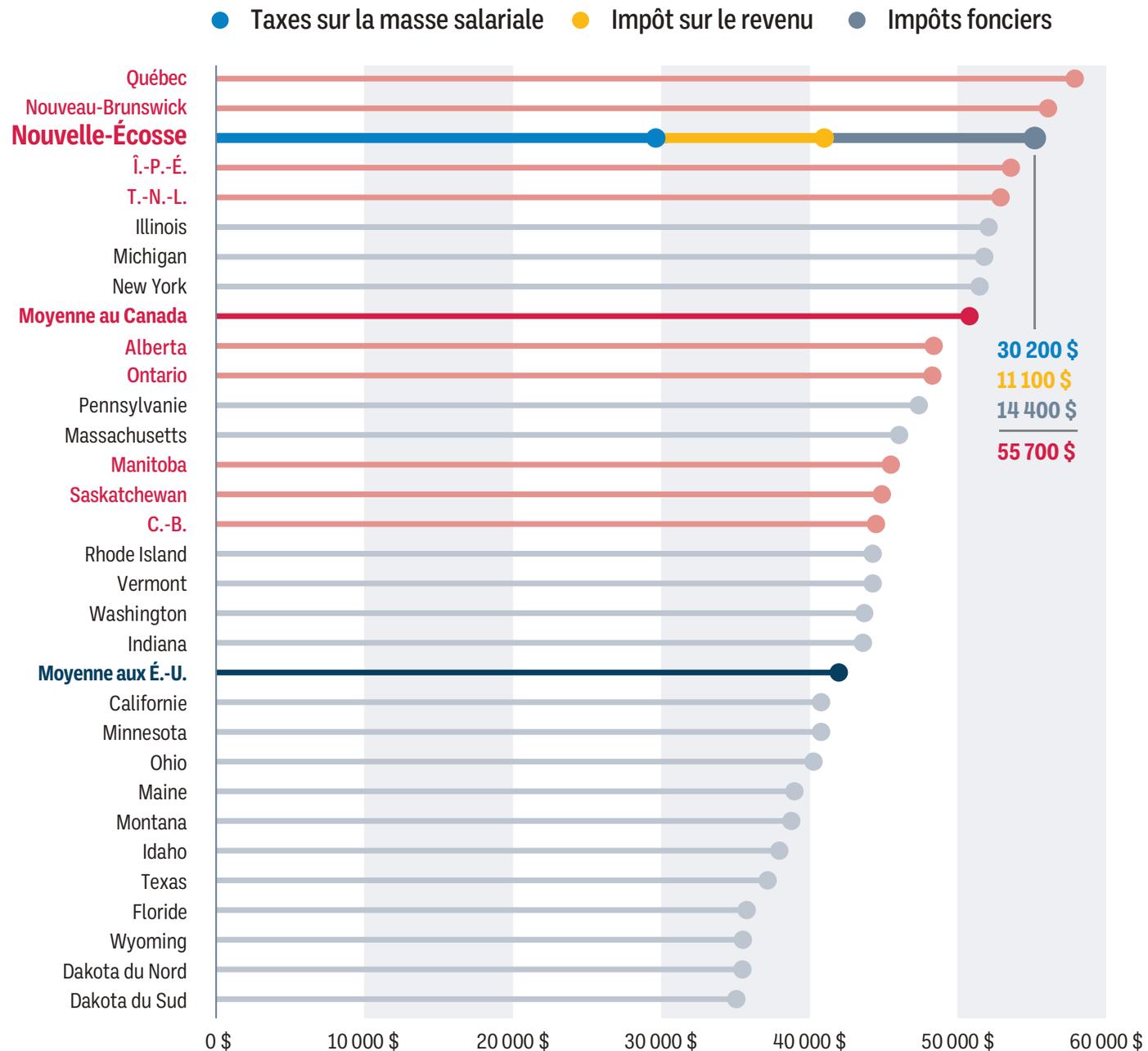
Microentreprises :

Nouvelle-Écosse

Halifax



Total : 55 700 \$



Classement général
pour les microentreprises

28/30

Taxes sur la
masse salariale

29/30

Impôt sur le revenu

19/30

Impôts fonciers

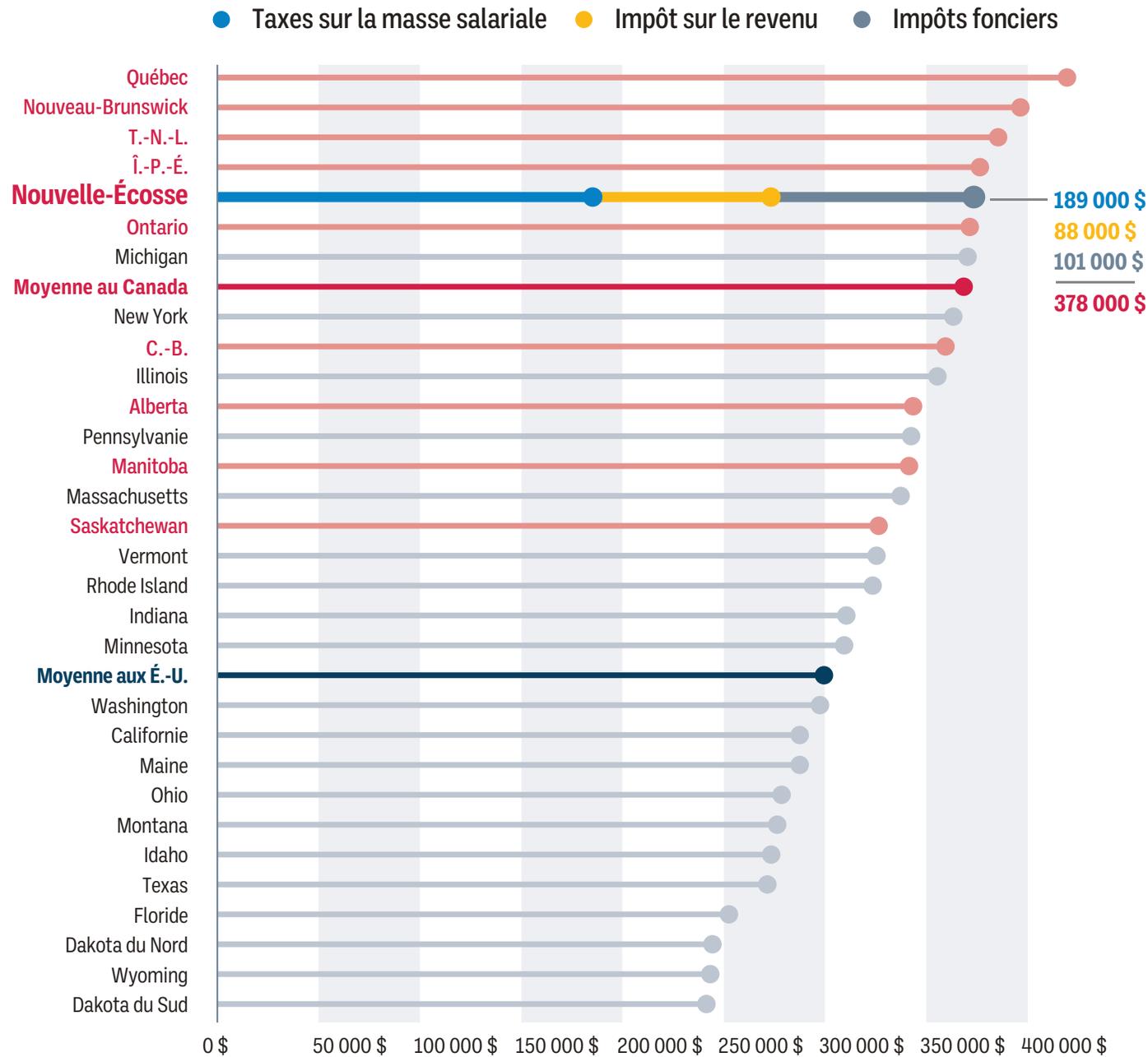
26/30

Petites entreprises :

Nouvelle-Écosse Halifax



Total : 378 000 \$



Classement général
pour les petites entreprises
26/30

**Taxes sur la
masse salariale**
26/30

Impôt sur le revenu
21/30

Impôts fonciers
26/30

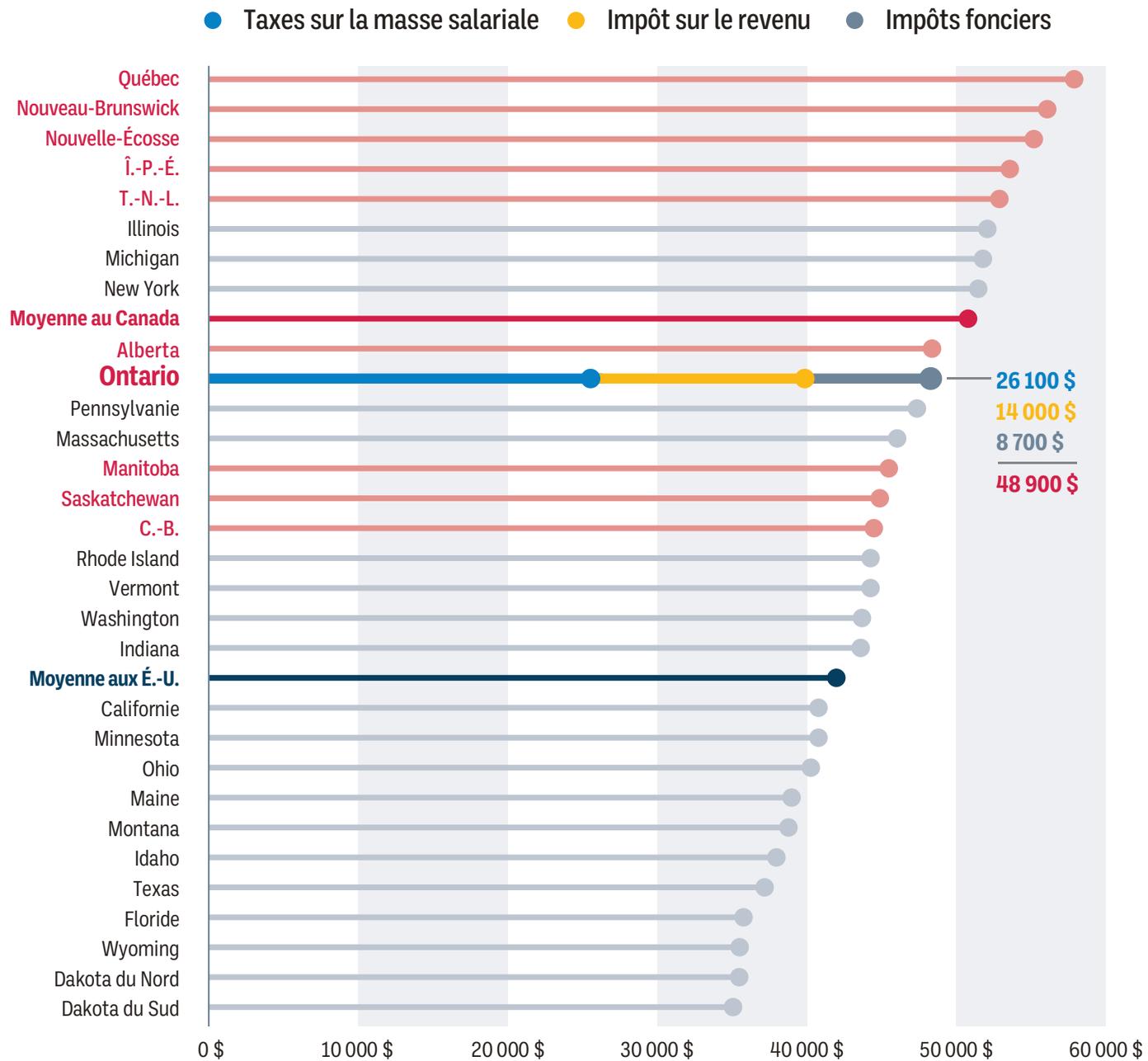
Microentreprises :

Ontario
Toronto



Total : 48 900 \$

* *ex æquo* Î.-P.-É.
** *ex æquo* Québec



Classement général
pour les microentreprises

21/30

Taxes sur la
masse salariale

9/30*

Impôt sur le revenu

26/30**

Impôts fonciers

16/30

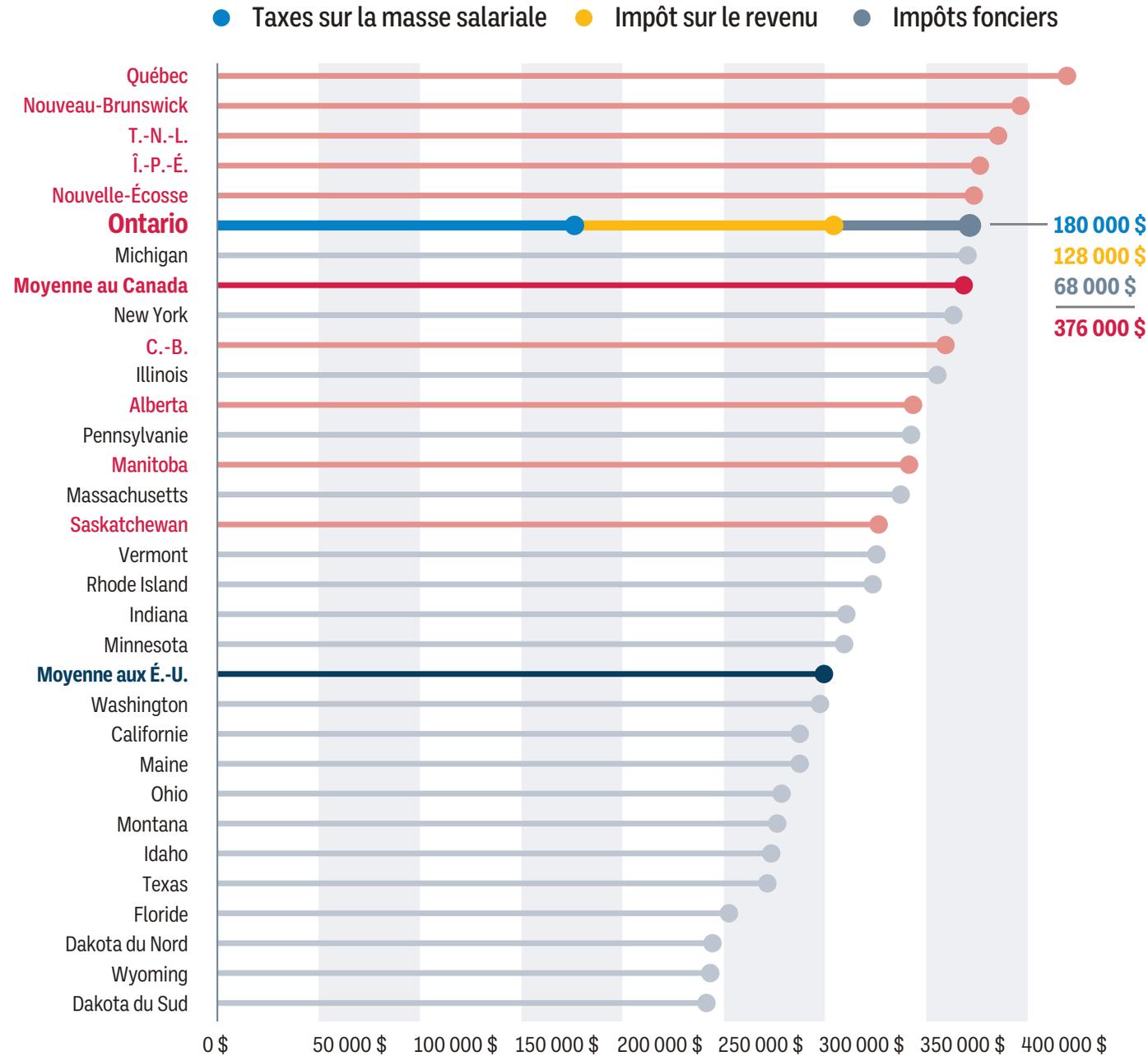
Petites entreprises :

Ontario
Toronto



Total : 376 000 \$

* ex æquo Québec



Classement général
pour les petites entreprises
25/30

Taxes sur la masse salariale
22/30

Impôt sur le revenu
27/30*

Impôts fonciers
19/30

Microentreprises :

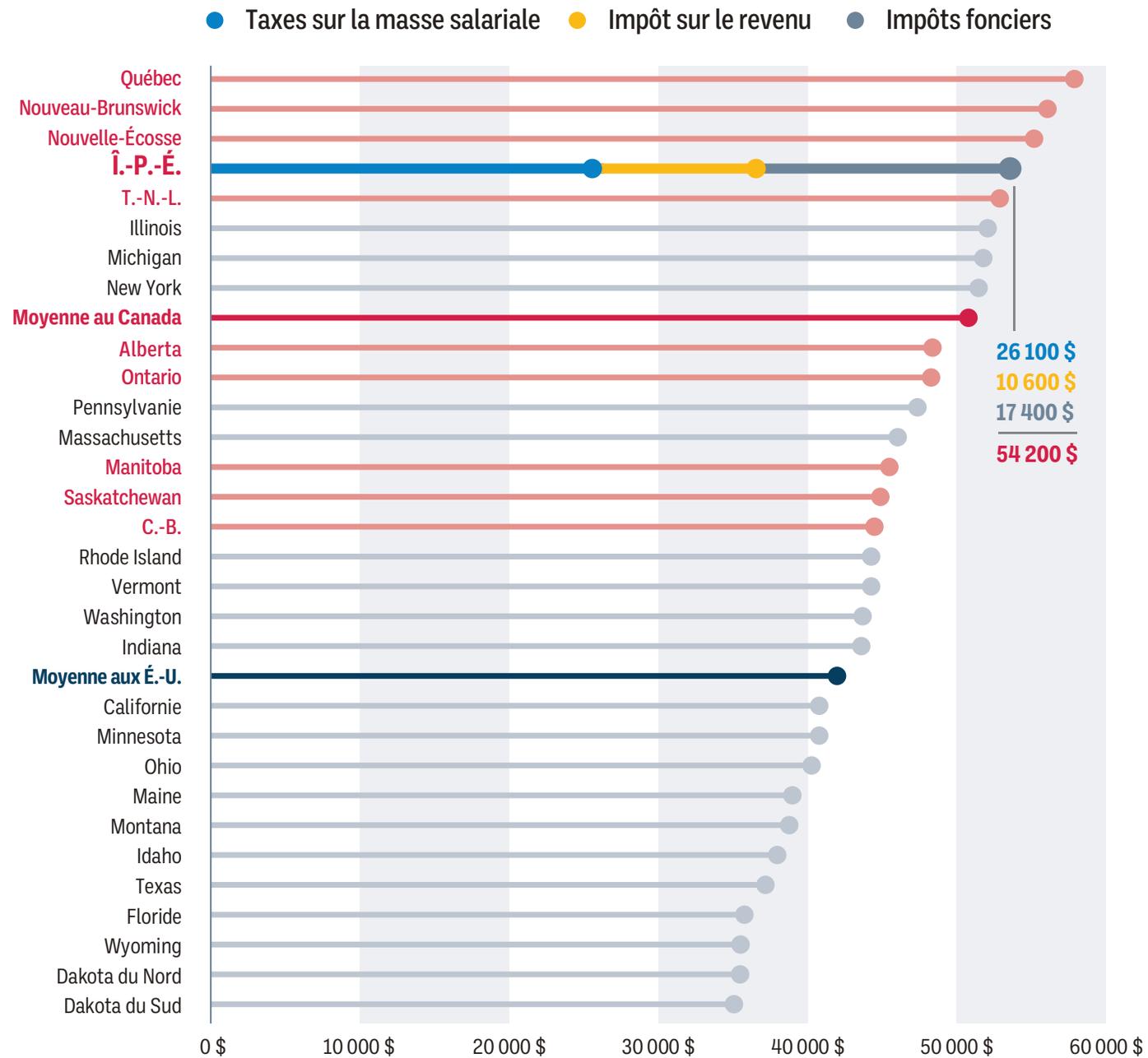
Île-du-Prince-Édouard
Charlottetown



Total : 54 200 \$

* *ex æquo* Ontario

** *ex æquo* Saskatchewan



Classement général
pour les microentreprises
27/30

Taxes sur la
masse salariale
9/30*

Impôt sur le revenu
17/30**

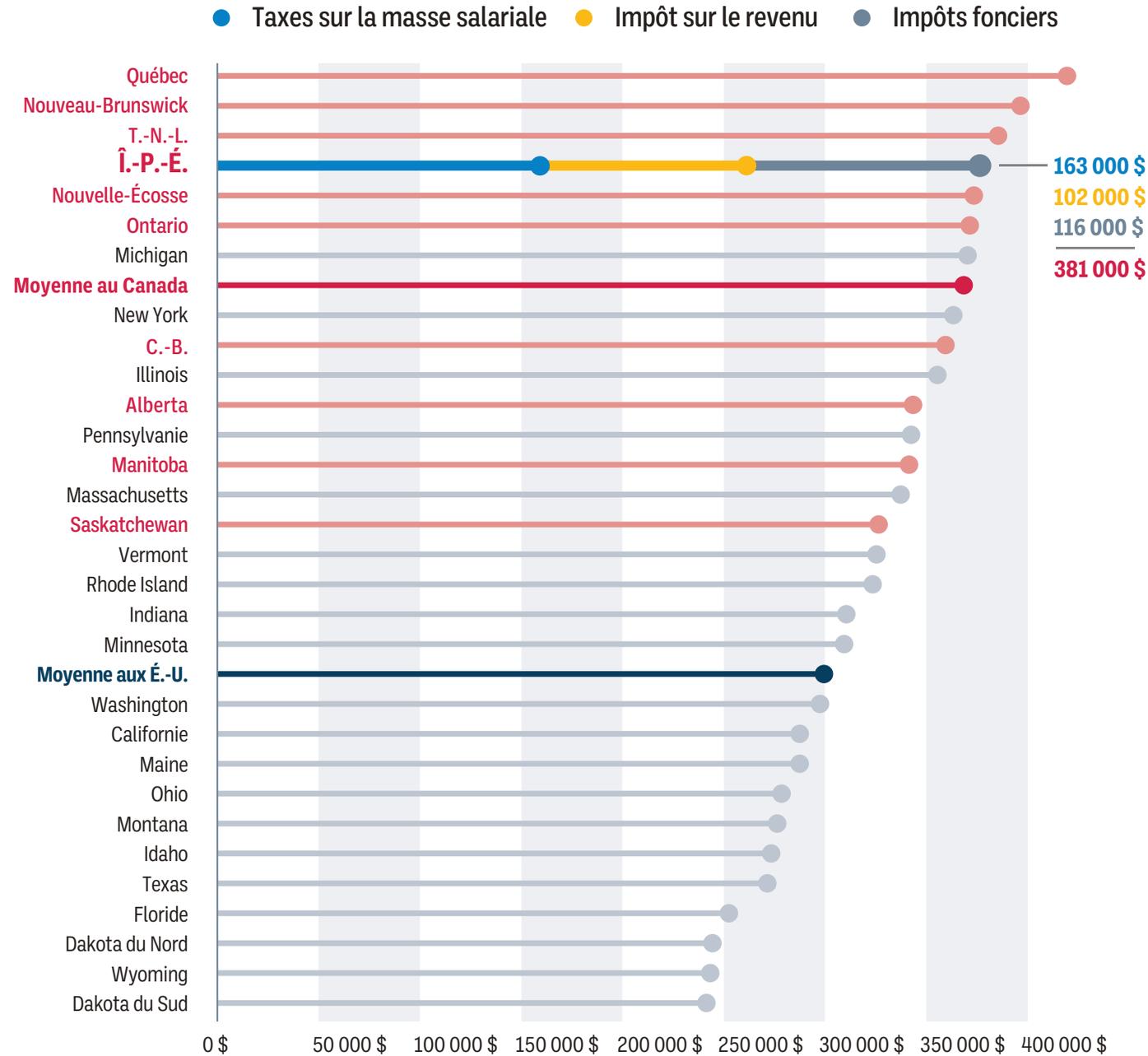
Impôts fonciers
29/30

Petites Entreprises :

Île-du-Prince-
Édouard
Charlottetown



Total : 381 000 \$



Classement général
pour les petites entreprises
27/30

**Taxes sur la
masse salariale**
9/30

Impôt sur le revenu
24/30

Impôts fonciers
28/30

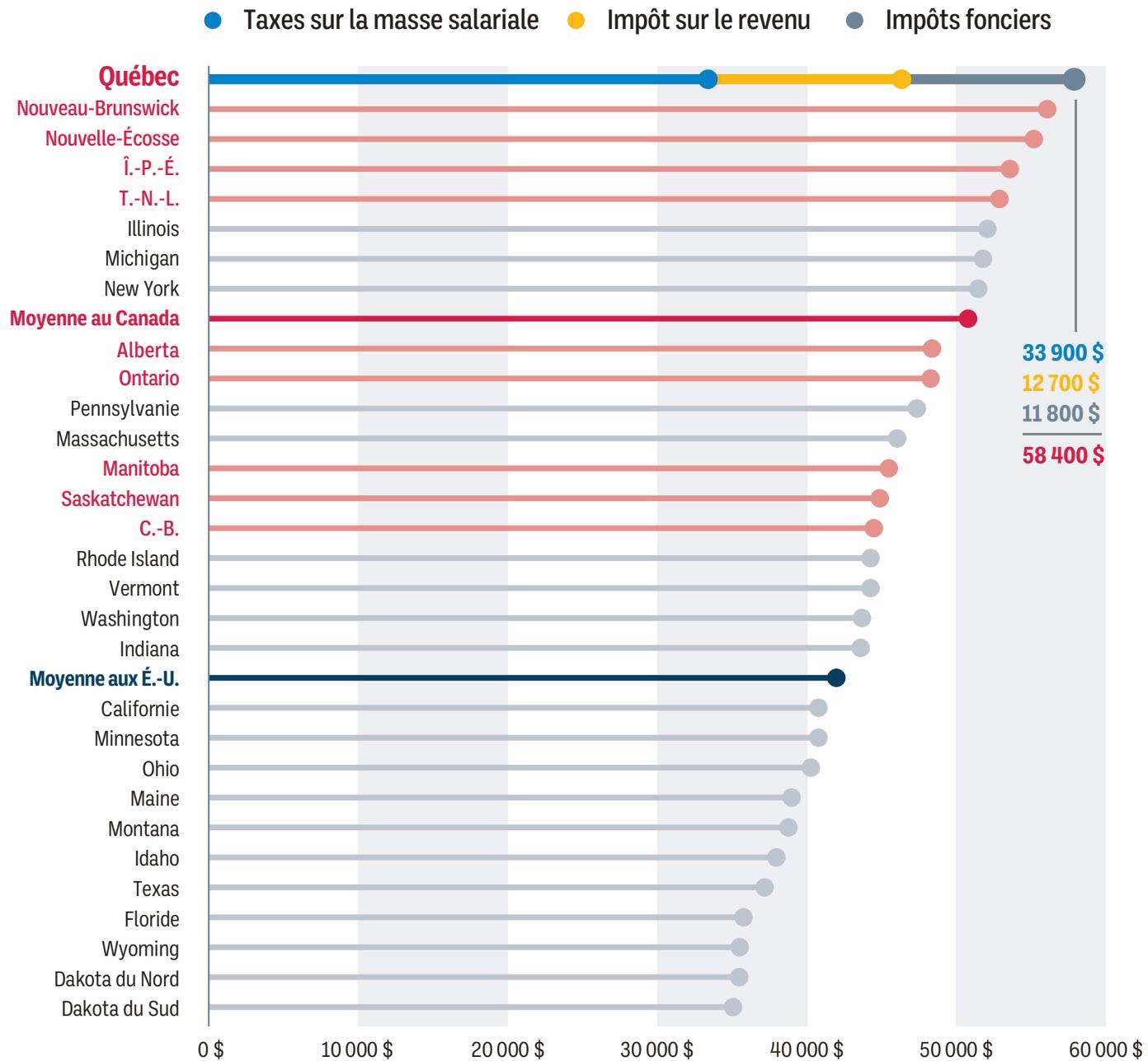
Microentreprises :

Québec
Montréal



Total : 58 400 \$

* ex æquo Ontario



Classement général
pour les microentreprises
30/30

Taxes sur la
masse salariale
30/30

Impôt sur le revenu
26/30*

Impôts fonciers
24/30

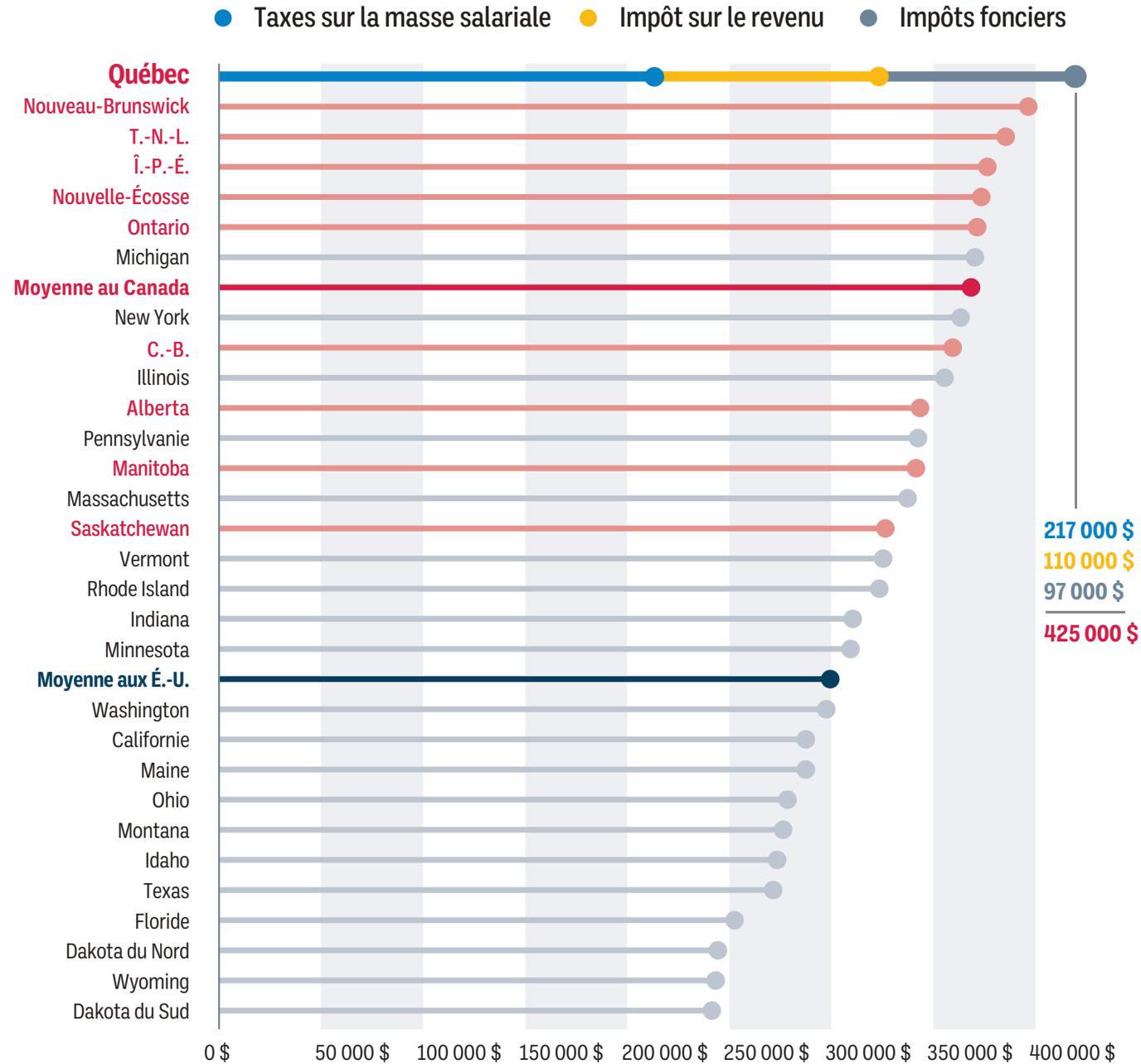
Petites entreprises :

Québec Montréal



Total : 425 000 \$

* ex æquo Ontario



Classement général
pour les petites entreprises
30/30

Taxes sur la
masse salariale
30/30

Impôt sur le revenu
27/30*

Impôts fonciers
25/30

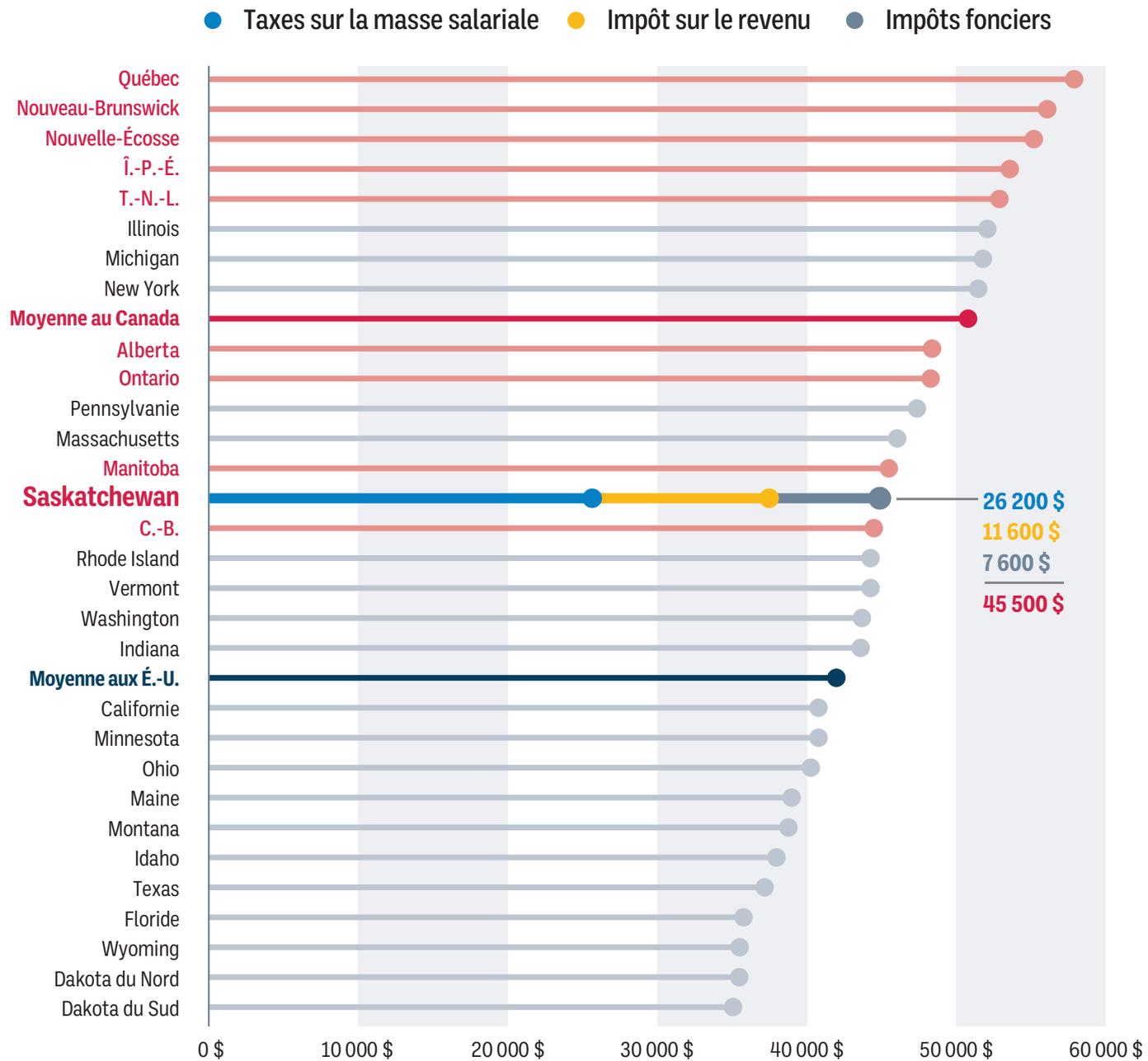
Microentreprises :

Saskatchewan Saskatoon



Total : 45 500 \$

* ex æquo Î.-P.-É.



Classement général
pour les microentreprises

17/30

Taxes sur la
masse salariale

11/30

Impôt sur le revenu

17/30*

Impôts fonciers

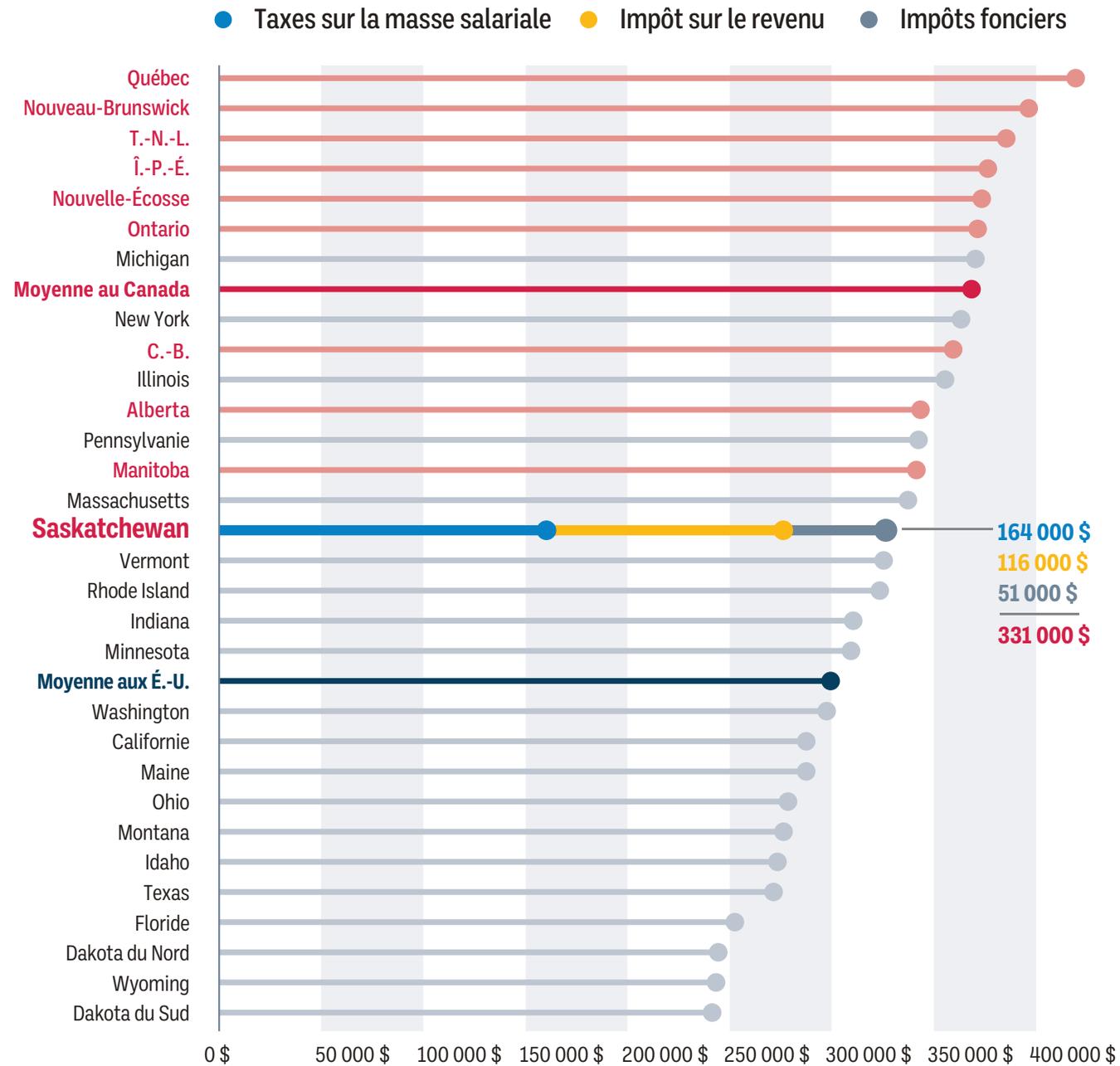
14/30

Petites entreprises :

Saskatchewan Saskatoon



Total : 331 000 \$



Classement général
pour les petites entreprises

16/30

**Taxes sur la
masse salariale**

10/30

Impôt sur le revenu

22/30

Impôts fonciers

12/30



Annexe 2

Taxes de vente

Les taxes de vente, qui constituent une catégorie d'impôts importante, correspondent à un pourcentage prélevé sur le coût de la plupart des produits et services qu'achètent les consommateurs. Ces taxes ont une incidence directe et importante sur les consommateurs, mais en règle générale, les entreprises ne les paient pas directement et sont uniquement responsables de les percevoir. Par conséquent, le présent rapport, qui présente une comparaison des impôts directs, n'en tient pas compte. Ces taxes entraînent tout de même des coûts pour les microentreprises et les petites entreprises.

Tableau 3 *Taxes de vente applicables et leur taux, en 2025, par administration*

<i>Province canadienne</i>	<i>Taux</i>	<i>État américain</i>	<i>Taux</i>
Colombie-Britannique (C.-B.)	7 %	Californie (CA)	8,8 %
Alberta (Alb.)	Aucun	Texas (TX)	8,2 %
Saskatchewan (Sask.)	6 %	Floride (FL)	7 %
Manitoba (Man.)	7%	New York (NY)	8,53 %
Ontario (Ont.)	8 %	Pennsylvanie (PA)	6 34 %
Québec (Qc)	9,98 %	Montana (MT)	Aucune
Nouveau-Brunswick (N.-B.)	10 %	Michigan (MI)	6 %
Nouvelle-Écosse (N.-É)	9 %	Illinois (IL)	8,87 %
Île-du-Prince-Édouard (Î.-P.-É)	10 %	Dakota du Nord (ND)	7,04 %
Terre-Neuve-et-Labrador (T.-N.-L.)	10 %	Vermont (VT)	6,37 %
Gouvernement fédéral du Canada	5 %	Maine (ME)	5,50 %
		Minnesota (MN)	8,13 %
		Washington (WA)	9,45 %
		Ohio (OH)	7,24 %
		Massachusetts (MA)	6,25 %
		Idaho (ID)	6,03 %
		Wyoming (WY)	5,44 %
		Dakota du Sud (SD)	6,11 %
		Indiana (IN)	7 %
		Rhode Island (RI)	7 %
		Gouvernement fédéral des États-Unis	Aucun

Sources :

1) Pour les provinces canadiennes – Conseil canadien du commerce de détail, *Taux de la taxe de vente par province*, <https://www.commercedetail.org/ressources/faits-en-bref/taux-de-la-taxe-de-vente-par-province/>. Consulté en février 2025.

2) Pour les États américains – YUSHKOV, Andrey, Jared WALCZAK et Katherine LOUGHEAD, *2025 State Competitiveness Index*, Tax Foundation, <https://taxfoundation.org/research/all/state/2025-state-tax-competitiveness-index/>. Consulté en février 2025.

Remarque : De nombreux États américains appliquent une taxe de vente locale en plus du régime de taxe de l'État. Le cas échéant, le taux local moyen a été inclus dans le taux d'imposition de l'État.



Annexe 2

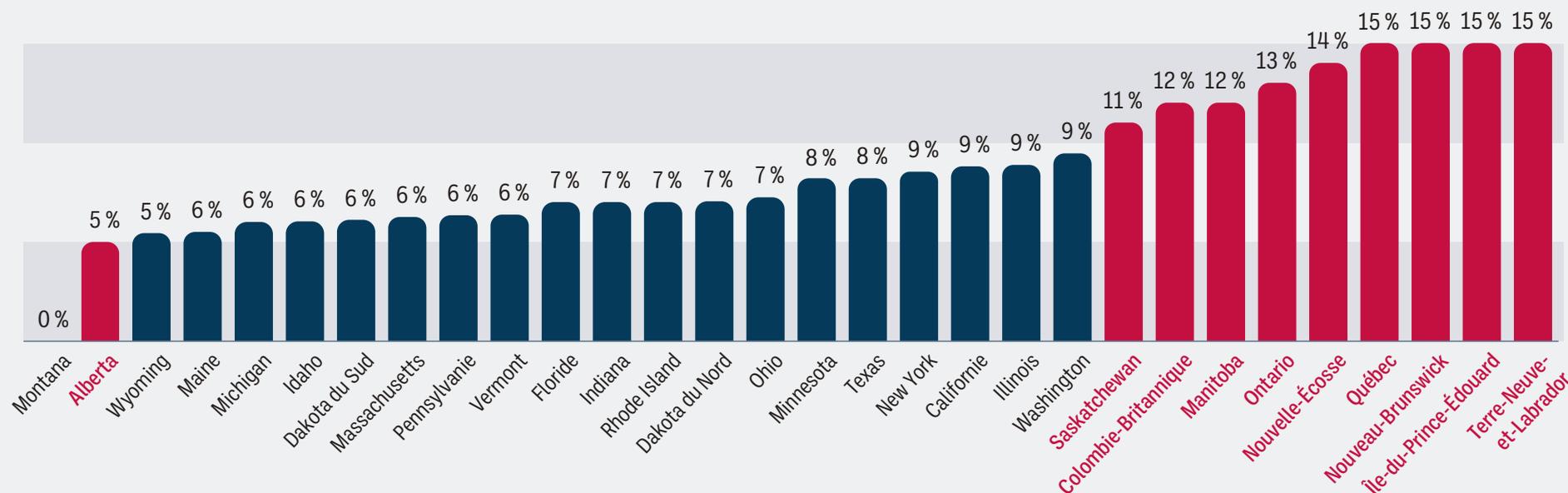
Taxes de vente

Par exemple, les taxes de vente de trois provinces de l'Ouest – Colombie-Britannique, Saskatchewan et Manitoba – et de nombreux États américains, s'appliquent aux investissements en capital des entreprises^{43,44}. Les entreprises paient directement des taxes de vente sur les investissements taxables, tels que la machinerie et l'équipement (ordinateurs, véhicules de construction, fours). De plus, lorsque le coût des produits et des services vendus augmente, les prix peuvent dépasser ce que les consommateurs sont prêts à payer, ce qui oblige les entreprises à absorber la hausse. Cela entraîne des coûts indirects importants.

Bien que les taux de taxe de vente individuels des États soient généralement inférieurs à ceux des provinces canadiennes, rappelons qu'il n'existe pas de taxe de vente nationale aux États-Unis. Par conséquent, les taux de taxe de vente combinés sont nettement plus élevés dans presque toutes les provinces du Canada (figure 19). Ces facteurs ne font que miner encore plus la compétitivité fiscale du Canada, bien que la portion financière qui est à la charge des entreprises demeure floue.

Figure 19

Taux combinés de taxes de vente par administration analysée (arrondis au nombre entier le plus proche)



Sources :

1) Pour les provinces canadiennes – Conseil canadien du commerce de détail, Taux de la taxe de vente par province, <https://www.commercedetail.org/ressources/faits-en-bref/taux-de-la-taxe-de-vente-par-province/>. Consulté en février 2025.

2) Pour les États américains – YUSHKOV, Andrey, Jared WALCZAK et Katherine LOUGHEAD, 2025 State Competitiveness Index, Tax Foundation, <https://taxfoundation.org/research/all/state/2025-state-tax-competitiveness-index/>. Consulté en février 2025.

Remarque : De nombreux États américains appliquent une taxe de vente locale en plus du régime de taxe de l'État. Le cas échéant, le taux local moyen a été inclus dans le taux d'imposition de l'État.



Annexe 3

Méthodologie

Hypothèses de base

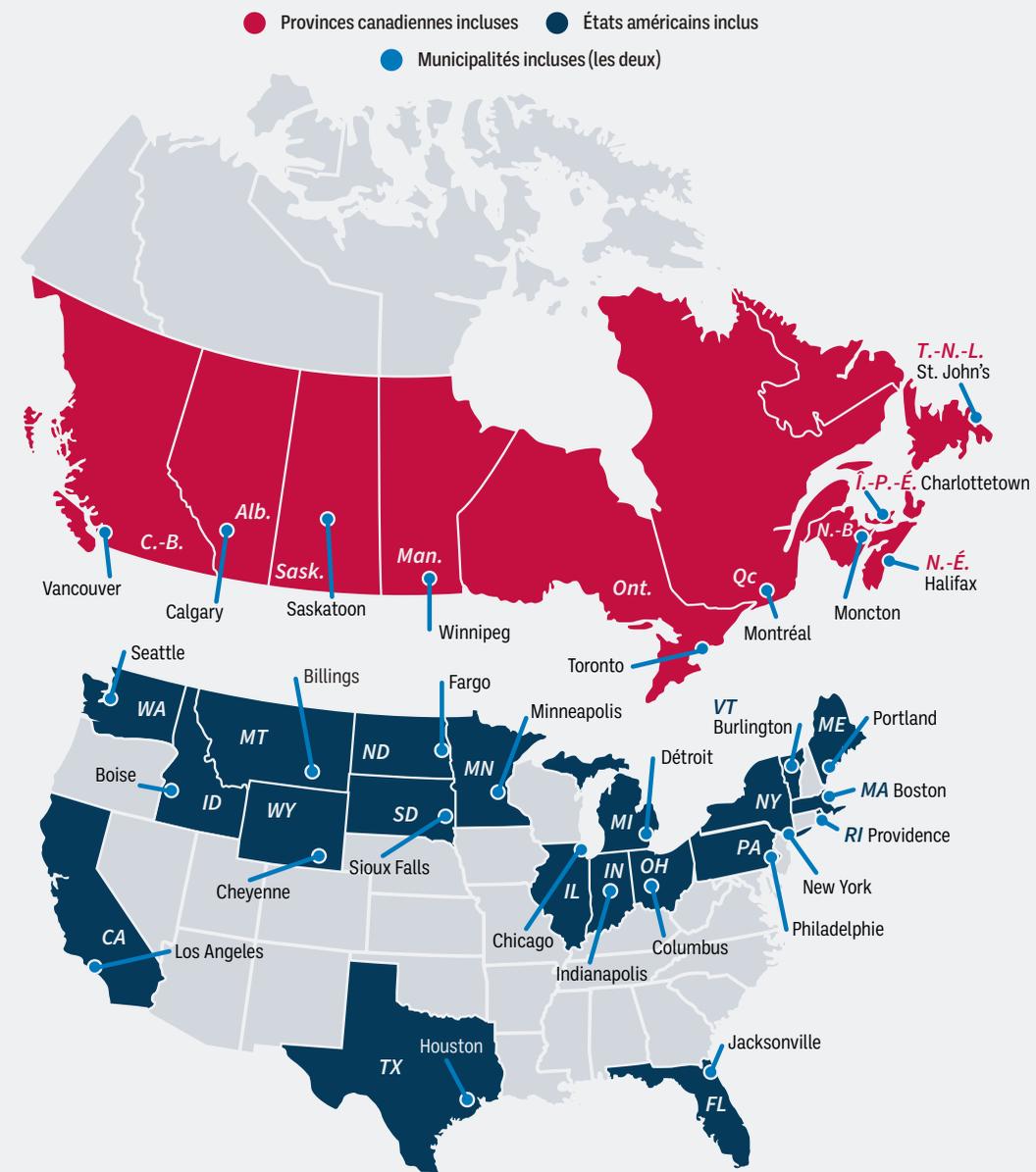
La méthode servant à comparer la compétitivité fiscale entre le Canada et les États-Unis repose à la fois sur des variables et des facteurs constants. Les variables varient d'un scénario à l'autre, tandis que les facteurs constants, comme leur nom l'indique, sont les mêmes pour les trois types d'entreprises évaluées. Pour normaliser la comparaison, nous supposons que les entreprises partagent les mêmes caractéristiques d'un territoire à l'autre malgré des contextes économiques, environnementaux et culturels différents. Nous avons utilisé les caractéristiques des entreprises canadiennes types pour estimer leur fardeau financier si elles exerçaient leurs activités aux États-Unis, toutes choses étant égales par ailleurs.

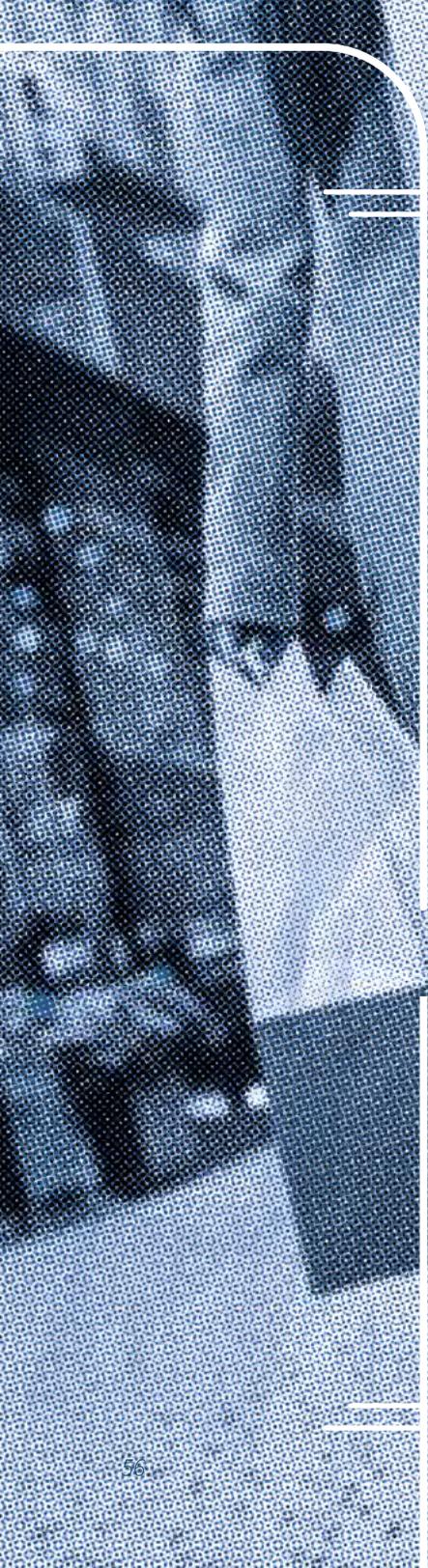
Administrations analysées

Nous avons analysé l'environnement fiscal des 10 provinces canadiennes et de 20 États (figures 4a et 4b). Nous avons sélectionné les 5 plus peuplés au pays, et les 15 autres ont été choisis en fonction de leur exposition commerciale au Canada et de leur proximité géographique avec celui-ci^{45,46}. Pour tenir compte de l'incidence des taxes municipales, nous avons sélectionné la plus grande municipalité de chaque province et de chaque État afin d'évaluer l'emplacement le plus probable au sein de chaque territoire^{47,48}. Nous avons également présenté une comparaison des impôts des sociétés sans tenir compte des impôts fondés sur l'emplacement (impôts fonciers, autres taxes municipales) afin de mettre en évidence le montant d'impôts qu'une entreprise paierait indépendamment de son emplacement dans la province ou l'État en question. En raison des différences dans la répartition des responsabilités fiscales entre les gouvernements des provinces ou État et les administrations locales, se limiter aux impôts fonciers des provinces ou des États aurait faussé les résultats. Le choix de municipalités plus petites aurait un effet incertain sur les impôts fonciers, mais réduirait probablement les impôts des entreprises dans les États américains où la plus grande ville prélève des impôts municipaux sur le revenu ou de franchise élevés (par exemple, New York, Michigan, Pennsylvanie), alors que les petites municipalités sont susceptibles de ne pas prélever ces impôts ou d'appliquer des taux plus faibles.

Figure 20

Provinces/États analysés et leur plus grande municipalité





Caractéristiques des entreprises pour les scénarios de base

Les variables sélectionnées, telles que le revenu net avant impôts, le nombre d'employés et l'évaluation foncière, sont fondées sur des montants que nous avons jugés raisonnables, compte tenu de la taille et du type d'entreprise (tableau 4).

Les variables implicites ont été calculées à l'aide de facteurs constants qui s'appliquent à tous les scénarios (tableau 5). Par exemple, le revenu net est déterminé en soustrayant du revenu net avant impôts les impôts considérés comme des dépenses d'entreprise, tels que les taxes sur la masse salariale, les impôts fonciers et les impôts de franchise. Étant donné que le revenu net varie d'une administration à l'autre en fonction des dépenses d'entreprise touchées par d'autres impôts (par exemple, les taxes sur la masse salariale et les impôts fonciers), nous avons calculé la moyenne du revenu net des entreprises analysées dans chaque province canadienne. Le but était d'établir un point de départ commun en matière de revenus, à l'aide de l'hypothèse de marge bénéficiaire avant impôts indiquée dans le tableau 5. Par ailleurs, la masse salariale annuelle a été déterminée à partir du nombre d'employés par entreprise dans ce tableau, ainsi que du salaire horaire constant et du nombre d'heures travaillées, qui s'appliquent de manière uniforme à tous les scénarios (tableau 5).

Le nombre d'actionnaires est une variable importante pour les sociétés américaines visées par le sous-chapitre S, car il a une incidence sur leur fardeau fiscal. Le revenu net est réparti entre les actionnaires et imposé entre les mains de ceux-ci. Par conséquent, plus le nombre d'actionnaires est élevé, plus l'impôt global est faible, car les actionnaires peuvent maximiser les déductions et ainsi maintenir leurs revenus dans des fourchettes d'imposition inférieures. Les entreprises individuelles n'ont pas d'actionnaires, car il n'y a pas de distinction juridique entre le propriétaire et l'entreprise. En revanche, une estimation raisonnable s'imposait pour les sociétés visées par le sous-chapitre S. Pour établir cette hypothèse, nous avons analysé les données de l'Internal Revenue Service (IRS)⁴⁹. D'après la moyenne des données disponibles pour les cinq dernières

années (2017-2021), rajustées en fonction de l'inflation jusqu'en 2024, le revenu net moyen d'une société visée par le sous-chapitre S comptant 2 actionnaires est de 127 451 \$, tandis que celui d'une entreprise comptant entre 4 et 10 actionnaires est de 568 629 \$^{50,51,52}. Ces chiffres indiquent que le nombre estimé d'actionnaires pour une microentreprise dans cette analyse est généralement conforme aux données, tandis que pour une petite entreprise, le nombre d'actionnaires pourrait être moins élevé que le chiffre réel, compte tenu de nos calculs du revenu net moyen (pour les États américains), soit 760 239 \$.

Tableau 4

Caractéristiques des entreprises sélectionnées pour l'analyse

Variables	Entreprise non constituée en société	Microentreprise	Petite entreprise
Facteurs sélectionnés			
Type d'entreprise	Entreprise individuelle	Société par actions/ société visée par le sous-chapitre S	Société par actions/ société visée par le sous-chapitre S
Revenu net avant impôts	50 000 \$	150 000 \$	1 000 000 \$
Nombre d'employés	0	4	25
Évaluation foncière	0 \$	450 000 \$	3 000 000 \$
Nombre d'actionnaires (États-Unis seulement)	1	2	8
Facteurs implicites			
Revenu net moyen ⁵³	50 000 \$	110 198 \$	737 326 \$
Revenus	490 196 \$	1 080 375 \$	7 228 689 \$
Masse salariale annuelle	0 \$	292 864 \$	1 830 400 \$

Autres facteurs constants servant à analyser la compétitivité fiscale

Ces hypothèses de facteurs constants s'appliquent à toutes les entreprises analysées et servent à calculer des variables qui distinguent les trois scénarios analysés les uns des autres (tableau 4). La plupart des facteurs sont appuyés par des données qui reflètent ce qui est raisonnable pour une entreprise type et ses employés (tableau 5). L'analyse de chaque pays a été effectuée en devise locale, sans effet de change.

Nous n'avons pas évalué spécifiquement la rémunération personnelle dans l'un ou l'autre des pays. Aux États-Unis, les propriétaires qui gèrent ou exploitent leur entreprise sont tenus de se verser un salaire « raisonnable »⁵⁴. Le salaire s'ajoute à l'impôt sur le revenu des particuliers qu'ils paient sur le revenu net de l'entreprise, ce qui augmente leur facture fiscale. Cependant, les propriétaires de PME canadiennes peuvent également toucher une rémunération imposable sous forme de salaire ou de dividendes. Au Canada, le retrait de fonds d'une entreprise déclenche l'imposition, mais aux États-Unis, les propriétaires d'entreprise peuvent conserver, réinvestir ou retirer les revenus selon leurs besoins, car ceux-ci ne sont imposés qu'une seule fois grâce au principe du transfert du revenu. Ce système offre plus de flexibilité, ainsi qu'un avantage structurel. Par conséquent, les propriétaires d'entreprise aux États-Unis peuvent se verser un salaire raisonnable (ce qui réduit les taxes sur la masse salariale) et piger dans les revenus de l'entreprise selon leurs besoins, tandis que les propriétaires canadiens doivent généralement se verser une rémunération plus élevée pour obtenir un revenu net équivalent à cause des taux d'imposition sur le revenu des particuliers plus élevés.

Tableau 5

Facteurs constants servant à analyser la compétitivité fiscale

Facteurs	Valeur	Explications
Heures travaillées par an par employé ⁵⁵	2 080	Représente une charge de travail à temps plein (52 semaines à 40 heures)
Salaire horaire des employés	35,20 \$	Salaire horaire moyen au Canada ⁵⁶
Salaire annuel du ou des employés	73 216 \$	Calculé à partir des données ci-dessus (2 080 heures à 35,20 \$/heure)
Marge bénéficiaire	10,2 %	Marge bénéficiaire moyenne avant impôts au Canada (T1 2025) ^{57,58}
Statut fiscal des actionnaires (États-Unis seulement) ⁵⁹	Déclaration conjointe	Plus des deux tiers (68 %) des contribuables américains qui déclarent des revenus provenant d'une société visée par le sous-chapitre S produisent une déclaration conjointe ⁶⁰ .
Fardeau fiscal lié aux taxes de vente	0 %	Voir l'annexe 2.
Taux de change	1-1	Les différences entre les taux de change n'ont aucune incidence sur la viabilité financière des entreprises, sauf si celles-ci exercent des activités commerciales à l'étranger. Une mesure normalisée favorise une comparaison directe et insensible aux fluctuations futures.

Tableau 6

Provinces/États analysés et leur plus grande municipalité

<i>Province</i>	<i>Plus grande municipalité</i>	<i>État</i>	<i>Plus grande municipalité</i>
Colombie-Britannique (C.-B.)	Vancouver	Californie (CA)	Los Angeles
Alberta (Alb.)	Calgary	Texas (TX)	Houston
Saskatchewan (Sask.)	Saskatoon	Floride (FL)	Jacksonville
Manitoba (Man.)	Winnipeg	New York (NY)	New York
Ontario (Ont.)	Toronto	Pennsylvanie (PA)	Philadelphie
Québec (Qc)	Montréal	Montana (MT)	Billings
Nouveau-Brunswick (N.-B.)	Moncton	Michigan (MI)	Détroit
Nouvelle-Écosse (N.-É.)	Halifax	Illinois (IL)	Chicago
Île-du-Prince-Édouard (Î.-P.-É.)	Charlottetown	Dakota du Nord (ND)	Fargo
Terre-Neuve-et-Labrador (T.-N.-L.)	St. John's	Vermont (VT)	Burlington
		Maine (ME)	Portland
		Minnesota (MN)	Minneapolis
		Washington (WA)	Seattle
		Ohio (OH)	Columbus
		Massachusetts (MA)	Boston
		Idaho (ID)	Boise
		Wyoming (WY)	Cheyenne
		Dakota du Sud (SD)	Sioux Falls
		Indiana (IN)	Indianapolis
		Rhode Island (RI)	Providence

Sources :

1) Pour les municipalités canadiennes – Statistique Canada, *Estimations de la population, 1er juillet, selon la région métropolitaine de recensement et l'agglomération de recensement, limites de 2021, janvier 2025.*<https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=1710014801>. Consulté en avril 2025.2) Pour les municipalités américaines – Lincoln Institute of Land Policy, *50-State Property Tax Comparison Study For Taxes Paid in 2024,*<https://www.lincolninst.edu/publications/other/50-state-property-tax-comparison-study-2024>. Consulté en juillet 2025.

Les auteurs



Bradlee Whidden

est analyste principal des politiques pour l'Ouest canadien

[Notice biographique complète](#)

[LinkedIn](#)



Juliette Nicolaj

est analyste des politiques aux Affaires nationales

[Notice biographique complète](#)

[LinkedIn](#)

À propos de la FCEI

La FCEI est une organisation non partisane qui représente exclusivement les intérêts de 100 000 PME au Canada. La capacité de recherche de la FCEI est inégalée, puisqu'elle permet la collecte de renseignements concrets et récents auprès de ses membres sur des enjeux qui touchent quotidiennement leur fonctionnement et leurs résultats financiers. À ce titre, la FCEI est une excellente source de renseignements à jour dont les gouvernements peuvent profiter pour élaborer des politiques qui touchent le milieu des petites entreprises canadiennes.

Pour en savoir plus, consultez le site fci.ca.

Ressources supplémentaires

Questions ou demandes de données : recherche@fci.ca

Intégralité de la recherche de la FCEI : fci.ca/recherche

X :
[@CFIB_FCEI_Stats](#)

Notes de fin :

1. Selon notre définition, la fin de la pandémie correspond au T1 2022.
2. Statistique Canada, Indices de la productivité du travail, du coût unitaire de main-d'oeuvre et des mesures connexes dans le secteur des entreprises, désaisonnalisées, 2025. Consulté en avril 2025 : <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3610020601&cubeTimeFrame.startMonth=10&cubeTimeFrame.startYear=2021&cubeTimeFrame.endMonth=10&cubeTimeFrame.endYear=2024&referencePeriods=20211001%2C20241001>
3. La productivité du travail mesure le produit intérieur brut (PIB) réel par heure travaillée.
4. Trevor Tombe, As productivity plunges, Ontario and Alabama now have the same per capita GDP, The Hub, juin 2023. Consulté en mars 2025 : <https://thehub.ca/2023/06/15/trevor-tombe-most-provincial-economiesstruggle-to-match-the-u-s/>
5. Statistique Canada, Produit intérieur brut, en termes de dépenses, Canada, trimestriel, tableau 36-10-0104-01, 2025. Consulté en mars 2025 : <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3610010401>
6. Bureau of Economic Analysis des États-Unis, Table 1.1.1. Percent Change From Preceding Period in Real Gross Domestic Product, 2025. Consulté en mars 2025 : [Cliquez Ici](#)
7. Statistique Canada, Indices de la productivité du travail, du coût unitaire de main-d'oeuvre et des mesures connexes dans le secteur des entreprises, désaisonnalisées, 2025. Consulté en avril 2025 : <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3610020601&cubeTimeFrame.startMonth=10&cubeTimeFrame.startYear=2021&cubeTimeFrame.endMonth=10&cubeTimeFrame.endYear=2024&referencePeriods=20211001%2C20241001>
8. Bureau of Economic Analysis des États-Unis, Labor productivity, nonfarm business, percent change from same quarter a year ago, and from previous quarter, 2025. Consulté en avril 2025 : <https://www.bls.gov/charts/productivity-and-costs/nonfarm-business-sector-productivity-percent-change.htm>
9. OCDE, Panorama de la société 2024 : les indicateurs sociaux de l'OCDE. Consulté en mai 2025. https://www.oecd.org/fr/publications/panorama-de-la-societe-2024_6af21682-fr.html



Notes de fin

10. FCEI, sondage Votre Voix, janvier 2025, n = 2 345.
11. Pour être admissible au statut de société visée par le sous-chapitre S, une entreprise doit 1) être américaine, 2) compter uniquement des actionnaires autorisés (par exemple, pas de sociétés ou de non-résidents), 3) compter moins de 100 actionnaires, 4) émettre une seule catégorie d'actions et 5) exercer une activité autorisée (ce qui exclut certaines institutions financières, compagnies d'assurance ou sociétés de vente internationale). <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/s-corporations>
12. U.S. Small Business Administration Office of Advocacy, Frequently Asked Questions About Small Business, 2023. Consulté en juin 2025. <https://advocacy.sba.gov/2023/03/07/frequently-asked-questions-about-smallbusiness-2023/>
13. United States Census Bureau, State Population Totals and Components of Change: 2020-2024. Consulté en mai 2025. <https://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/popest/2020s-state-total.html>
14. TOMBE, Trevor, Des partenaires pour la prospérité : la relation commerciale entre le Canada et les États-Unis au-delà des transactions, Chambre de commerce du Canada et Laboratoire de données sur les entreprises, octobre 2024. Consulté en janvier 2025. [Des partenaires pour la prospérité : la relation commerciale entre le Canada et les États-Unis au-delà des transactions](https://www.ccc.ca/fr/actualites/2024/10/01/des-partenaires-pour-la-prosperteite-la-relation-commerciale-entre-le-canada-et-les-etats-unis-au-del-a-des-transactions)
15. Statistique Canada, Estimations de la population, 1^{er} juillet, selon la région métropolitaine de recensement et l'agglomération de recensement, limites de 2021, janvier 2025. Consulté en avril 2025 : <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=1710014801>
16. Lincoln Institute of Land Policy et Minnesota Center for Fiscal Excellence, 50-state property tax comparison study, for taxes paid in 2024, juillet 2025. Consulté en juillet 2025 : <https://www.lincolninst.edu/publications/other/50-state-property-tax-comparison-study-2023/>
17. Les impôts de franchise sont propres à certains États américains et sont prélevés au niveau de l'entreprise et non des propriétaires. Bien qu'ils s'appliquent au début du cycle de vie opérationnel, ces impôts sont regroupés avec les impôts sur le revenu parce qu'ils reflètent habituellement les rentrées d'argent dans l'entreprise et s'appliquent souvent dans les États qui ne prélèvent pas d'impôt sur le revenu.
18. De nombreuses villes américaines, dont New York, Los Angeles et Seattle, prélèvent non seulement des impôts fonciers municipaux, mais aussi d'autres taxes sur le revenu ou les recettes. Ce concept n'existe pas au Canada. Ces taxes ont été incluses dans le fardeau fiscal de tous les États concernés. Pour en savoir plus, consulter le document d'information supplémentaire sur la méthodologie.
19. FCEI, sondage Votre Voix, janvier 2025, n = 2 345.
20. The Council of Economic Advisors, The Economic Impact Of Extending Expiring Provisions Of The Tax Cuts And Jobs Act. Consulté en avril 2025. <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2025/03/Economic-Impactof-Extending-TCJA-Provisions.pdf>
21. NEVIUS, Alistair, Tax provisions in the One Big Beautiful Bill Act, Journal of Accountancy, juin 2025. Consulté en juillet 2025 : <https://www.journalofaccountancy.com/news/2025/jun/tax-changes-in-senate-budgetreconciliation-bill/>
22. Revenu Québec. Guide de la déclaration de revenus des sociétés. Consulté en juin 2025. <https://www.revenuquebec.ca/fr/services-en-ligne/formulaires-et-publications/co-17-g/guide-de-la-declaration-de-revenus-des-societes/#441311-tauximposition>
23. GOUGEON, Philippe, Ornella Wadji et Zachary Martel (APPECO). *Analyse des retombées économiques potentielles d'élargir l'accès à la DPE : rapport final*. Remis à François Vincent, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale du Québec, janvier 2024. Consulté en juin 2025. https://www.cubiq.ribg.gouv.qc.ca/notice?id=p%3A%3Ausmarcdef_0001315079&locale=fr
24. LESICA, Josip, Réactivité des petites entreprises à l'impôt sur le revenu des sociétés au Canada : résumé des nouvelles constatations, Statistique Canada, mars 2025. Consulté en juin 2025. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/36-28-0001/2025003/article/00003-fra.htm>
25. Fondé sur les lignes 405 (revenu imposable), 430 (demande de déduction accordée aux petites entreprises) et 750 (administration provinciale ou territoriale) de la déclaration de revenus T2. Chiffres arrondis ou, s'il y a lieu, supprimés pour des raisons de confidentialité.



Notes de fin

26. FCEI, Sondage Votre Voix – juin 2024 n = 1 997.
27. Department of Health and Human Services, How the Affordable Care Act affects small businesses. Consulté en mars 2025. <https://www.healthcare.gov/small-businesses/learn-more/explore-coverage/>
28. Environ la moitié (53 %) des PME américaines (celles qui comptent moins de 200 employés) offrent des avantages en matière de santé à leurs employés, et les plus petites PME sont encore moins susceptibles de fournir une protection du genre. <https://www.kff.org/health-costs/report/2023-employer-health-benefits-survey/>
29. Department of Health and Human Services, The Small Business Health Care Tax Credit. Consulté en mars 2025. <https://www.healthcare.gov/small-businesses/provide-shop-coverage/small-business-tax-credits/>
30. Presque toutes les provinces canadiennes prélèvent un impôt foncier provincial, souvent destiné à financer les systèmes d'éducation.
31. Tax Policy Center, How do state and local property taxes work? Consulté en mai 2025. <https://taxpolicycenter.org/briefing-book/how-do-state-and-local-property-taxes-work?>
32. FCEI, Sondage spécial de la FCEI sur les impacts de la situation des tarifs douaniers américains et canadiens sur les entreprises, février 2025, n = 2 298.
33. FCEI, sondage Votre Voix, octobre 2024, n = 3 003.
34. FCEI, Budget 2025-2026 is good news for small businesses, delivers on small business tax cut, février 2025.
35. FCEI, sondage Votre Voix, octobre 2024, n = 2 644.
36. DURANTE, Alex, 2025 Tax Brackets, Tax Foundation, octobre 2024. Consulté en février 2025. <https://taxfoundation.org/data/all/federal/2025-tax-brackets/>
37. YUSHOV, Andrey, Katherine LOUGHEED, State Individual Income Tax Rates and Brackets, Tax Foundation, février 2025. Consulté en février 2025. <https://taxfoundation.org/data/all/state/state-income-tax-rates/>
38. FCEI, sondage Votre Voix, octobre 2024, n = 3 003.
39. Ministère des Affaires municipales de l'Alberta, Audited Financial Statements and Tax Rate Bylaws. Consulté en mai 2025. http://municipalaffairs.gov.ab.ca/mc_financial_tax_bylaws
40. Gouvernement de la Nouvelle-Écosse, Budget 2025 to 2026. Consulté en mai 2025. <https://novascotia.ca/budget/>
41. La seule exception est une taxe sur la masse salariale qui s'applique à la ville de New York et à certains comtés voisins. Elle est donc incluse dans le classement des taxes sur la masse salariale plutôt que dans celui des impôts sur le revenu (voir le document d'information supplémentaire sur la méthodologie pour en savoir plus).
42. Alors que le classement général et les principaux résultats en matière de fardeau fiscal sur le revenu reflètent les variations de revenu net attribuables aux impôts déductibles des dépenses d'entreprise (voir le document d'information supplémentaire sur la méthodologie), le classement de l'impôt sur le revenu des particuliers exclut l'effet de ces dépenses sur les taxes sur la masse salariale et les impôts fonciers afin d'assurer le caractère équitable de la comparaison. Seuls les impôts de franchise au niveau de l'entité peuvent, le cas échéant, réduire le revenu net, car aux fins du présent classement, ils font partie des impôts sur le revenu.
43. YUNIS, Jairo, Bradlee WHIDDEN et Francesca BASTA, Éliminer les obstacles aux investissements en capital pour les PME, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), janvier 2025. <https://www.cfib-fcei.ca/fr/rapports-de-recherche/eliminer-les-obstacles-aux-investissements-en-capital-pour-les-pme>
44. YUSHKOV, Andrey, Jared WALCZAK et Katherine LOUGHEAD, 2025 State Competitiveness Index, Tax Foundation, octobre 2024. Consulté en février 2025. <https://taxfoundation.org/research/all/state/2025-state-tax-competitiveness-index/>
45. United States Census Bureau, State Population Totals and Components of Change: 2020-2024. Consulté en mai 2025. <https://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/popest/2020s-state-total.html>
46. TOMBE, Trevor, Des partenaires pour la prospérité : la relation commerciale entre le Canada et les États-Unis au-delà des transactions, Chambre de commerce du Canada et Laboratoire de données sur les entreprises, octobre 2024. Consulté en janvier 2025. [Des partenaires pour la prospérité : la relation commerciale entre le Canada et les États-Unis au-delà des transactions](https://www.ccc.ca/fr/rapports-de-recherche/des-partenaires-pour-la-prosperte-la-relation-commerciale-entre-le-canada-et-les-etats-unis-au-dela-des-transactions)



Notes de fin

47. Statistique Canada, Estimations de la population, 1^{er} juillet, selon la région métropolitaine de recensement et l'agglomération de recensement, limites de 2021, janvier 2025. Consulté en avril 2025 : <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=1710014801>
48. Lincoln Institute of Land Policy et Minnesota Center for Fiscal Excellence, 50-state property tax comparison study, for taxes paid in 2024, juillet 2025. Consulté en juillet 2025 : <https://www.lincolninst.edu/publications/other/50-state-property-tax-comparison-study-2024>
49. Internal Revenue Agency, SOI Tax Stats – Corporation Income Tax Returns Complete Report (Publication 16). Consulté en juin 2025. <https://www.irs.gov/statistics/soi-tax-stats-corporation-income-tax-returns-complete-report-publication-16>
50. Calculs de la FCEI.
51. U.S. Inflation Calculator, CPI Inflation Calculator. Consulté en juin 2025. <https://www.officialdata.org/us/inflation>
52. Les estimations de l'inflation cumulée aux États-Unis jusqu'en 2024 vont comme suit : 28 % (2017), 25 % (2018), 23 % (2019), 21 % (2020) et 16 % (2021).
53. Ce chiffre représente la moyenne des provinces canadiennes. Même si les moyennes des États américains sont plus élevées, nous avons utilisé les chiffres pour le Canada comme référence commune pour les revenus, car notre analyse repose sur la marge bénéficiaire moyenne des entreprises canadiennes.
54. Internal Revenue Service, S corporation compensation and medical insurance issues. Consulté en juin 2025. <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/s-corporation-compensation-and-medical-insurance-issues>
55. En supposant que l'employé est rémunéré pour 40 heures par semaine et 52 semaines par an. Les jours de maladie et de vacances sont rémunérés. Le calcul ne tient pas compte des heures supplémentaires.
56. Statistique Canada, Salaires des employés selon l'industrie, données annuelles. Consulté en avril 2025. <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=1410006401>
57. Statistique Canada, Éléments du bilan et de l'état des résultats financiers trimestriel ainsi que certains ratios financiers, selon le total de toutes les branches d'activités, données non désaisonnalisées (x 1 000 000). Consulté en juin 2025. <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3310022401>
58. Calculs de la FCEI, la marge bénéficiaire avant impôts étant le résultat avant impôts divisé par le total des produits d'exploitation.
59. Aux États-Unis, les tranches d'imposition fédérales sur le revenu des particuliers varient selon le statut fiscal. Cette différence touche également de nombreux États américains, ce qui signifie que le statut fiscal des actionnaires a une incidence sur le montant d'impôt sur le revenu que l'entreprise paie en pratique. Au fédéral, les contribuables qui produisent une déclaration conjointe sont soumis au fardeau fiscal le plus faible, les contribuables célibataires sont soumis au fardeau fiscal le plus élevé, et les contribuables qui sont chefs de famille se situent entre les deux. <https://taxfoundation.org/data/all/federal/2025-tax-brackets/>
60. Internal Revenue Agency, SOI tax stats – Individual statistical tables by filing states. Consulté en février 2025. <https://www.irs.gov/statistics/soi-tax-stats-individual-statistical-tables-by-filing-status>

