

---

# ÉTUDE SPÉCIALE

## Services économiques TD

---



24 novembre 2014

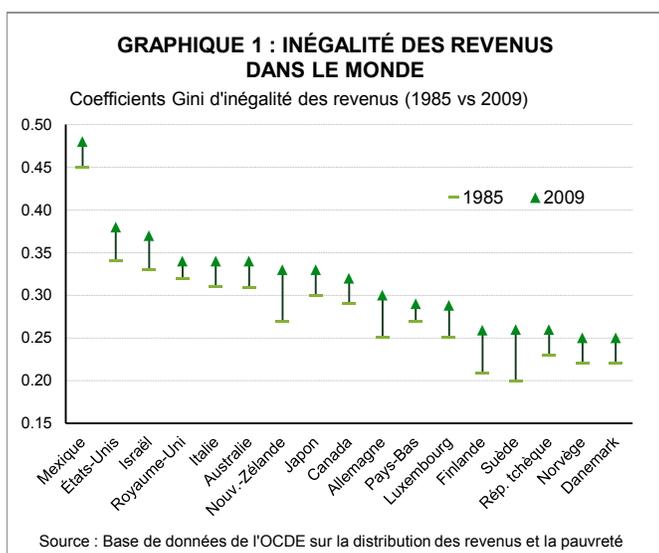
## POURQUOI LUTTER CONTRE L'INÉGALITÉ DES REVENUS AU CANADA

On s'inquiète de plus en plus des conséquences sur la croissance économique et la prospérité à long terme que pourrait avoir l'inégalité des revenus dans les pays économiquement avancés. L'augmentation de cette inégalité est nourrie par nombre de facteurs, parmi lesquels ceux-ci se démarquent : la mondialisation, le progrès technologique et leur corollaire, soit la concurrence féroce entre les employeurs pour recruter des employés qualifiés, accompagnée d'une nouvelle attitude à l'égard de la rémunération.

Par le passé, les théories économiques ont généralement envisagé l'écart entre les revenus comme un facteur encourageant l'investissement et la croissance et également comme une conséquence de la diversité des compétences des travailleurs. Toutefois, de plus en plus de spécialistes étudient les façons dont l'inégalité peut se poser en obstacle à la réussite économique. L'écart grandissant entre les revenus peut freiner l'investissement dans le capital humain et la productivité. Il limite également la mobilité sociale, ce qui crée un cercle vicieux au sein duquel l'écart entre riches et pauvres continue de s'enraciner et de croître. En fin de compte, la croissance économique ralentit parce que les gens ne réussissent pas à réaliser leur plein potentiel. Pire encore, un contexte économique de faible croissance peut favoriser davantage la croissance de l'inégalité en raison de la réduction de l'appui public pour les mesures de redistribution, causée par la concurrence accrue pour des revenus disponibles limités dans l'économie et par la réduction des transferts et programmes gouvernementaux résultant de revenus fiscaux moindres.

En matière d'inégalité des revenus au Canada, le portrait n'est pas aussi net qu'on le fait souvent croire. Il est vrai que l'inégalité est beaucoup moins marquée qu'aux États-Unis, et la croissance de l'écart, moins prononcée. Il est également important de noter que le Canada a beaucoup mieux réussi que les États-Unis à redistribuer les revenus entre les détenteurs de capital et la main-d'œuvre. Alors qu'on croyait généralement que la hausse de la productivité augmentait l'assiette des revenus qui pouvaient être ensuite redistribués entre les détenteurs de capital et la main-d'œuvre, le modèle américain des dernières décennies montre plutôt que la grande majorité des gains réalisés grâce à une productivité accrue va dans les poches des détenteurs de capital ou des gens très riches. Au Canada, les données historiques montrent que le surcroît de revenus a été divisé plus également entre les détenteurs de capital et la main-d'œuvre. L'inégalité du revenu du marché (c'est-à-dire les écarts de rémunération) est moindre au Canada qu'aux États-Unis. Qui plus est, comparé aux États-Unis, le Canada a fait davantage en matière de lutte contre l'inégalité grâce à ses politiques gouvernementales, exception faite de la fin des années 1990, période où les gouvernements ont coupé dans les transferts aux particuliers dans le but d'éliminer les déficits budgétaires. À la suite du retour aux surplus budgétaires, les gouvernements avaient réduit impôts et taxes et mis en œuvre des politiques qui favorisaient les personnes à haut revenu. Cette période se démarque parce qu'elle a permis une hausse rapide de l'écart entre les revenus et illustre à merveille ce qui se passe lorsque les décideurs ne tiennent pas compte de l'inégalité lorsqu'ils élaborent des politiques.

Bien que le Canada présente un meilleur dossier que les États-Unis en matière de lutte contre l'inégalité,



il a connu une hausse importante de l'écart des revenus au cours des dernières décennies. En outre, certaines tendances donnent à penser que l'inégalité pourrait gagner encore plus de terrain et que la mobilité sociale pourrait s'amenuiser dans les années à venir. Ayant une petite économie axée sur le commerce, le Canada est grandement influencé par des enjeux majeurs tels que sont la mondialisation, le progrès technologique et la concurrence entre les employeurs à l'échelle internationale. Plusieurs emplois demandant un niveau moyen de qualification et offrant des revenus moyens ont été impartis ou encore supprimés parce qu'ils pouvaient être effectués par des machines. Grâce à l'essor des marchés des produits de base et de l'habitation principalement, le Canada n'a pas vu l'écart entre les classes se creuser autant qu'aux États-Unis, où la classe moyenne tend à s'éroder. Toutefois, les emplois demandant un niveau moyen de qualification ont subi des pressions considérables au Canada, sauf dans les marchés susmentionnés et les secteurs reliés. Nous savons toutefois que les booms des produits de base et de l'immobilier ne durent pas, et la situation est particulièrement difficile pour le Canada, puisque son principal partenaire commercial et compétiteur pour la main-d'œuvre, les États-Unis, accepte une inégalité des revenus beaucoup plus importante que lui. Les États-Unis ne rechignent pas à payer les petits salariés beaucoup moins et les hauts salariés beaucoup plus qu'au Canada. Aux États-Unis, la plus forte croissance de la productivité et la plus faible rémunération ont ensemble entraîné une baisse drastique du coût unitaire de main-d'œuvre par rapport à celui du Canada. De plus, les prévisions quant au maintien d'une croissance économique modeste suggèrent que les pressions engendrant une plus grande inégalité pourraient augmenter de façon importante

à l'avenir, et ce, tant au Canada qu'aux États-Unis.

Le Canada se trouve à la croisée des chemins, déstabilisé par des pressions qui pourraient augmenter la disparité des revenus et freiner la mobilité sociale. Pour que le Canada maintienne son modèle économique et social, les décideurs devront vraisemblablement s'opposer davantage à la croissance de l'inégalité. Heureusement, le pays dispose de la marge de manœuvre nécessaire. Les gouvernements ont une influence directe limitée sur la rémunération, mais ils peuvent avoir une grande influence indirecte sur celle-ci en contribuant à abolir les obstacles pour les gens à faible revenu et en favorisant l'acquisition de compétences chez les travailleurs actuels et futurs. De plus, il est possible de rendre le régime fiscal et les programmes de transfert plus progressifs et plus en mesure d'exécuter les politiques de redistribution. Même si les Canadiens se targuent d'avoir un pays plutôt équitable, le Canada en fait moins qu'on pense en matière de redistribution des revenus. Le classement du Canada en matière d'inégalité des revenus, selon l'OCDE, passe du 9<sup>e</sup> rang si l'on considère le revenu du marché, et au 19<sup>e</sup> si l'on considère les revenus après impôts et transferts. Il y a une bonne nouvelle toutefois : les politiques visant à réduire l'inégalité ne ralentissent pas nécessairement la croissance économique. En effet, un rapport publié en 2014 par le FMI soutenait la thèse selon laquelle des mesures favorisant l'égalité pouvaient améliorer le rendement économique à long terme. Pour avoir une plus grande assiette de revenus à diviser entre les détenteurs de capital et la main-d'œuvre, le Canada doit se donner comme principaux objectifs de trouver comment augmenter la productivité et de mettre en place des politiques qui favorisent un partage équitable des revenus et la mobilité sociale.

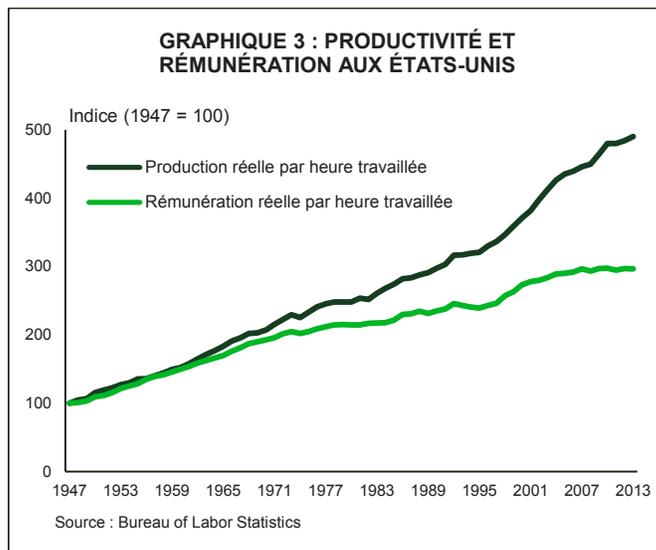
### Un monde de moins en moins équitable

Aucun modèle économique ne rivalise réellement avec le modèle capitaliste, qui a fait ses preuves en matière de distribution de ressources rares et offre les meilleures chances de croissance économique. Toutefois, le débat n'est toujours pas tranché à savoir s'il accentue nécessairement la tendance à l'inégalité. D'un côté, certains auteurs, comme Thomas Piketty, ont mis en évidence des preuves historiques selon lesquelles le taux de croissance du rendement du capital serait plus élevé que le taux de croissance du revenu dans l'économie, ce qui entraînerait une plus grande inégalité au fil du temps. Au contraire, d'autres économistes soulignent la plus forte croissance à long terme des économies de marché, qui se traduit par une hausse des revenus et, par le

fait même, du niveau de vie des travailleurs.

En réalité, on pourrait tout à fait paraphraser Winston Churchill (dont la boutade portait sur les formes de gouvernement) et dire que le système économique capitaliste est la pire forme de système, exception faite de tous les autres. En d'autres termes, le modèle économique capitaliste génère de meilleurs résultats que les autres modèles économiques, mais certains de ces résultats pourraient ne pas être optimaux sur le plan économique ou social.

On peut débattre longtemps des théories économiques et des particularités du système capitaliste, mais les preuves empiriques démontrent bel et bien que l'inégalité a augmenté grandement dans la plupart des pays industrialisés. Des données de l'OCDE montrent que l'inégalité des revenus dans les pays avancés est montée au cours des dernières décennies (plus de 10 % depuis le milieu des années 1980) et que cette augmentation a été constatée dans la plupart des pays membres (voir graphique 1). Plusieurs de ces pays ont en commun qu'une part de plus en plus importante des revenus est destinée aux particuliers à revenu élevé (voir graphique 2). Le revenu du décile supérieur de la population selon la richesse a augmenté à près de neuf fois celui du décile inférieur, par rapport à sept fois il y a quelque 25 ans. Évidemment, les données varient selon les pays. Traditionnellement, le Canada est comparé aux États-Unis : l'inégalité des revenus aux États-Unis est plus marquée qu'au Canada, et elle a augmenté de façon plus prononcée. L'OCDE place les États-Unis au deuxième rang de son classement des pays en fonction de leur niveau d'inégalité (derrière le Mexique, qui n'est pas considéré comme une économie avancée). Par ailleurs, aux États-Unis, 20 % des



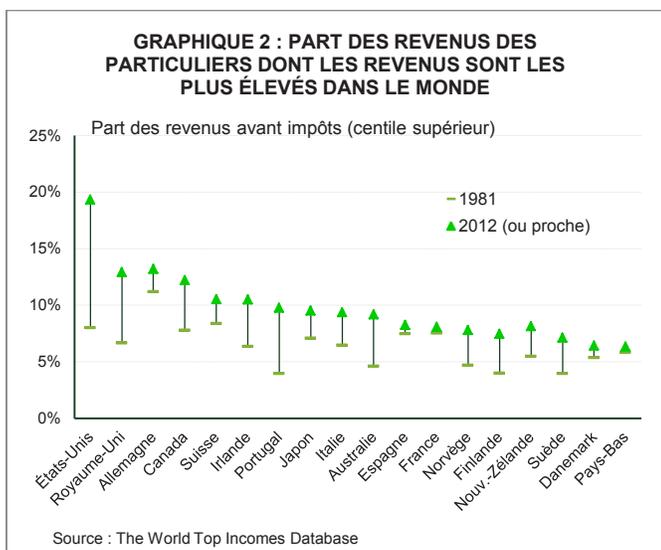
revenus appartiennent au centile supérieur de la population, ce qui représente la part la plus importante à la fois parmi les pays classés et aux États-Unis depuis les Années folles.

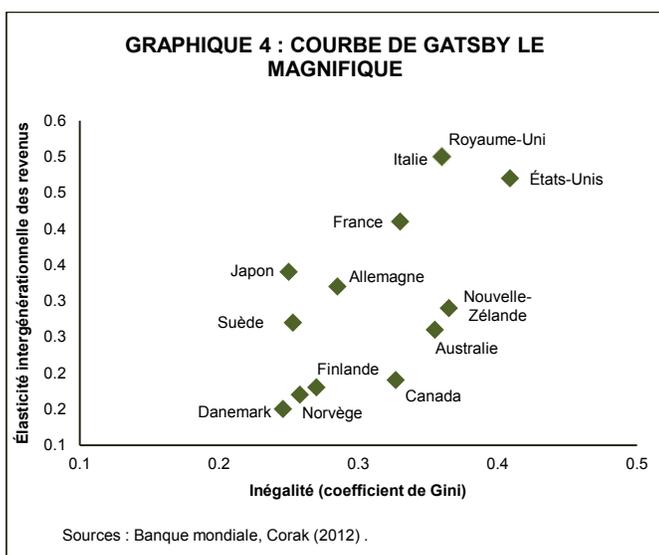
**Le progrès technologique et la mondialisation ont agrandi le fossé**

On s'entend largement pour dire que plusieurs facteurs ont contribué à creuser l'écart entre riches et pauvres, mais que les facteurs structurels les plus importants ont été le progrès technologique et la mondialisation.

Les avancées technologiques ont ouvert un monde de possibilités en matière de produits et services. Quoi qu'il en soit, au fil des ans, elles ont également réduit le coût du capital par rapport au coût du travail, et les investissements dans la machinerie et l'équipement ont eu pour conséquence de remplacer les travailleurs à revenu moyen ayant un niveau moyen de qualification, ou encore de gruger leur marge de manœuvre dans la négociation de leur salaire. Le contraire s'est avéré pour les travailleurs hautement qualifiés, puisque les avancées ont entraîné une prime importante pour les employés capables de libérer le plein potentiel des nouvelles technologies. La guerre que se livrent les employeurs pour recruter les meilleurs employés se joue surtout au sommet de la pyramide des compétences et de l'expérience.

En même temps, la révolution des TI a contribué à nourrir la mondialisation, facilitant le commerce d'un plus grand nombre de produits et services à l'échelle mondiale grâce à des communications et à une coordination simplifiées. Les entreprises (et les chaînes d'approvisionnement) peuvent maintenant mener et coordonner facilement leurs activités partout dans le monde. Par conséquent, la production de





biens et de services a été délocalisée vers des régions où la main-d'œuvre coûte moins cher. Bien que la délocalisation ait contribué à réduire l'inégalité des revenus à l'échelle mondiale en augmentant le nombre d'emplois et les salaires dans les pays en développement, elle a également creusé l'écart entre les revenus dans les économies avancées en réduisant le nombre d'emplois requérant un niveau de qualification faible ou moyen, tout en augmentant la valeur des travailleurs hautement qualifiés.

Par le passé, les économistes ont eu tendance à considérer la croissance de la productivité comme un remède miracle à la croissance de l'inégalité, s'appuyant sur l'hypothèse qu'une plus large assiette de revenus serait partagée entre la main-d'œuvre et les détenteurs de capital, et que tous s'en porteraient mieux. Quoi qu'il en soit, en raison de la mondialisation et du progrès technologique, il y a lieu de se demander si cette hypothèse tient toujours la route. En réalité, les innovations d'aujourd'hui en matière de produits et de procédés ont des implications bien différentes que par le passé.

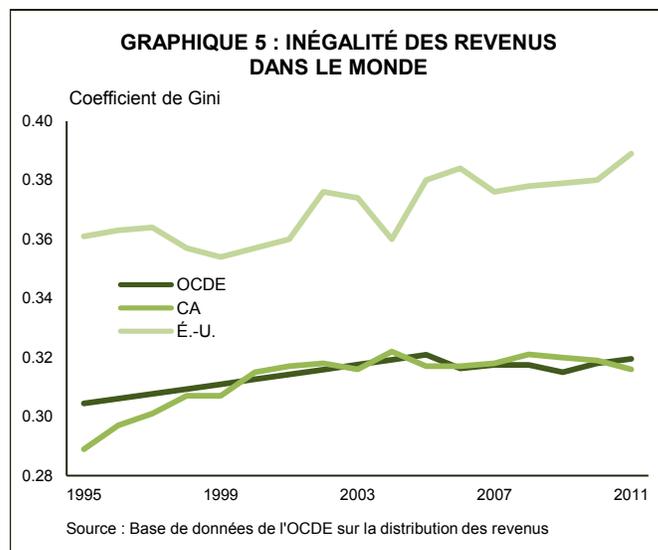
Auparavant, les innovations nécessitaient à la fois des efforts de recherche et développement. Suivait ensuite la production du fruit de la recherche, ce qui signifiait que les entreprises devaient engager des travailleurs locaux pour fabriquer, mettre en marché et vendre les produits et services. De nos jours, pour une entreprise qui utilise des technologies avancées, les coûts de recherche et développement peuvent être importants, tout comme le besoin en travailleurs hautement qualifiés pour mener la recherche. Toutefois, une fois le produit conçu, la fabrication peut avoir lieu n'importe où dans le monde pour un coût moindre.

Qui plus est, la technologie requiert bien souvent moins de capital et de main-d'œuvre que par le passé. Par exemple, la création d'une nouvelle application informatique exige beaucoup moins d'équipement et de travail que le lancement d'un nouveau produit selon les procédés de fabrication d'autrefois.

La demande en travailleurs hautement qualifiés qui en résulte contribue à augmenter le pouvoir de négociation de ces derniers et réduit la demande pour des travailleurs moins qualifiés, et leur rémunération. En d'autres termes, l'innovation ne bénéficierait pas aux économies nationales autant que par le passé. Les gains sont maintenant répartis à l'échelle mondiale.

Aux États-Unis, on constate que la corrélation entre la productivité et la rémunération s'est affaiblie depuis le milieu des années 1970. Alors que la productivité (c.-à-d. la production par heure travaillée) aux États-Unis a augmenté de façon importante, la rémunération réelle (c.-à-d. après inflation) par heure travaillée n'a pas suivi (graphique 3).

Les tendances susmentionnées ont des conséquences importantes sur l'écart grandissant des revenus, mais ce ne sont pas les seules forces en présence. Certains changements sociaux, comme l'appariement conjugal fondé sur l'éducation (c'est-à-dire la tendance qu'ont les salariés à haut revenu à choisir un conjoint ayant un revenu potentiel élevé) et l'augmentation du nombre de ménages monoparentaux, ont également contribué à creuser l'écart entre les ménages. Des changements politiques ont également eu un rôle de premier plan. Bref, une vaste gamme de facteurs économiques, politiques et sociaux ont mené à un monde moins équitable.

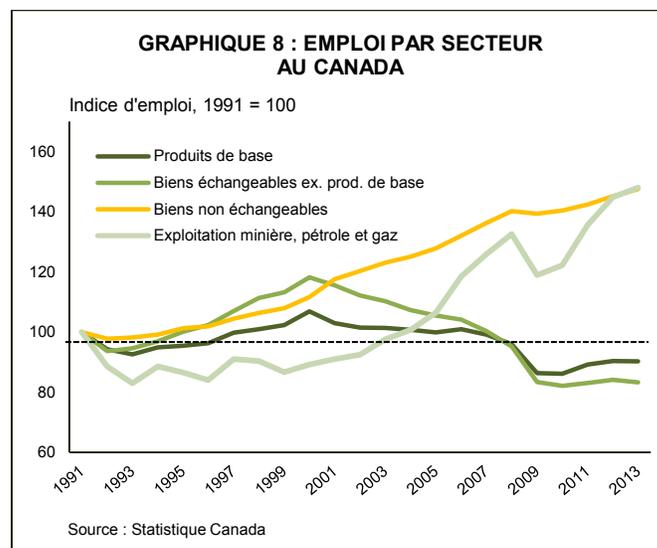
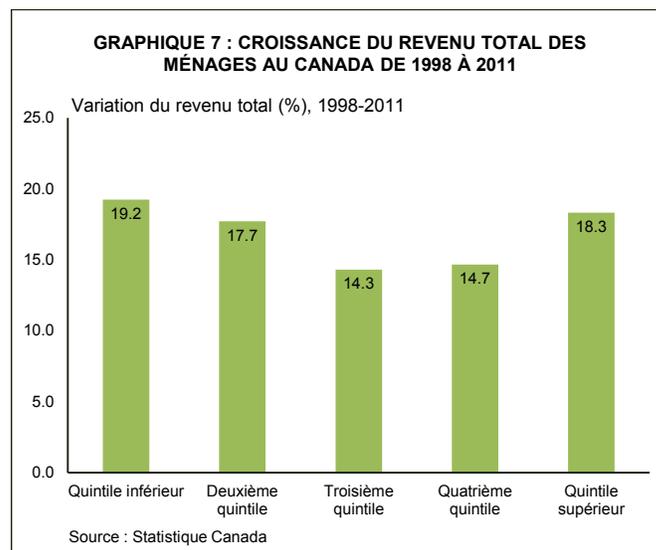
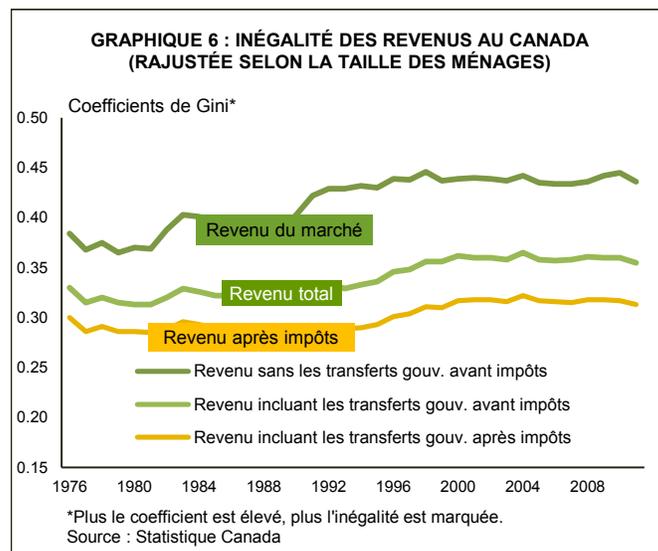


### L'inégalité menace la croissance économique

L'inégalité grandissante suscite des craintes relatives à la croissance économique et à la prospérité. En économie, on considérait généralement qu'une certaine disparité entre les revenus faisait office d'encouragement à travailler, à épargner et à investir. Toutefois, de plus en plus de spécialistes s'entendent pour dire qu'au-delà d'un certain point, une trop grande inégalité peut miner les bases des économies de marché. Trop prononcée, l'inégalité peut empêcher les moins fortunés de développer leurs compétences et de réaliser leur potentiel. Elle peut également étouffer l'innovation et la prise de risque.

Fondamentalement, des niveaux élevés d'inégalité peuvent engendrer une mauvaise répartition des ressources, ce qui a des conséquences économiques considérables. Plusieurs études ont déterminé les niveaux de corrélation. L'OCDE a mené une étude statistique sur les effets de la croissance de l'inégalité des revenus sur la croissance du PIB par habitant, ce dernier étant une mesure couramment utilisée pour jauger l'évolution du niveau de vie dans un pays<sup>1</sup>. L'analyse a montré qu'une hausse de 1 % de l'inégalité réduit la croissance du PIB de 0,6 % à 1,1 % ; et ce, peu importe que l'inégalité résulte d'un plus grand enrichissement des plus riches ou d'une plus grande incapacité des plus pauvres à suivre le rythme de la croissance du revenu. La relation entre l'inégalité et la croissance économique fait l'objet de critiques parce qu'on utilise pour la mesurer le revenu après impôts et transferts, donc le revenu disponible des particuliers. Cela implique que l'inégalité peut être atténuée soit par une distribution plus uniforme de la rémunération, soit par une meilleure redistribution des revenus. Toutefois, comme nous le verrons dans la section consacrée aux politiques, le régime fiscal a ses limites et ne peut à lui seul réduire l'inégalité.

Parmi les défis importants, notons qu'un contexte économique de faible croissance peut aussi engendrer une plus grande inégalité des revenus. Premièrement, la population est plus susceptible de soutenir la réduction de l'inégalité par des politiques de redistribution de la richesse en période prospère que lorsque les temps sont durs. Demander à des individus de partager une partie de leurs revenus croissants, c'est une chose. Leur demander d'empirer leur situation pour que d'autres puissent améliorer la leur, c'est une toute autre paire de manches. Deuxièmement, et l'argument n'est pas étranger au premier, les personnes prospères ont davantage intérêt à tenter de conserver leurs gains actuels et passés lorsque leurs revenus augmentent lentement dans un con-



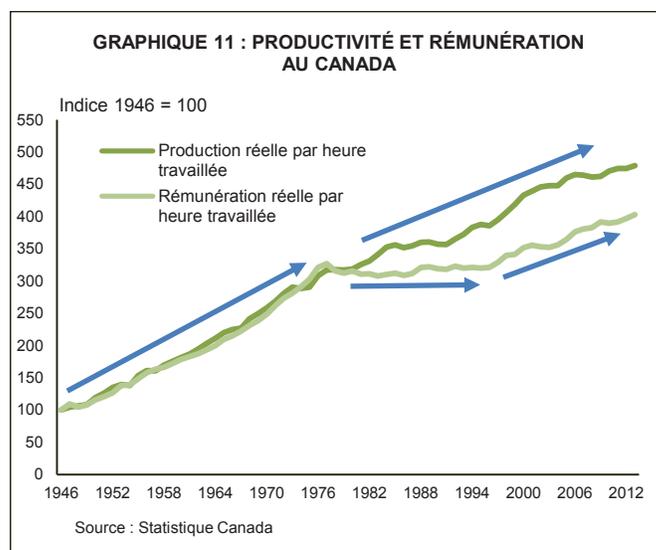
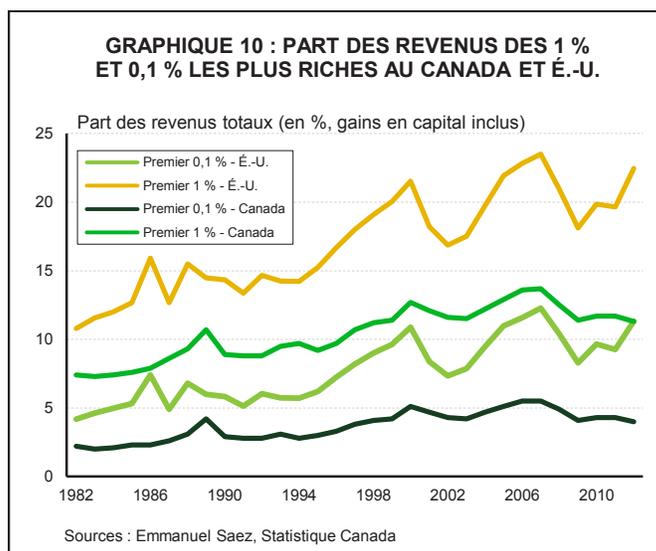
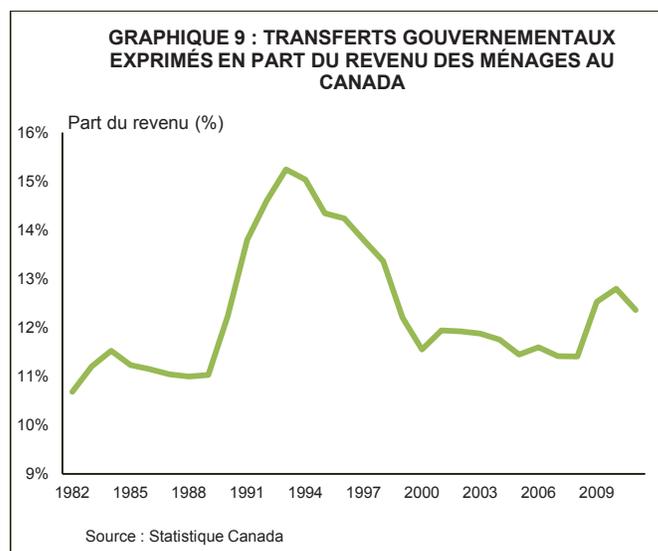
texte économique de croissance modeste. Si le maintien des richesses devient institutionnalisé, il peut freiner la mobilité sociale et ainsi rendre l'inégalité plus endémique et néfaste.

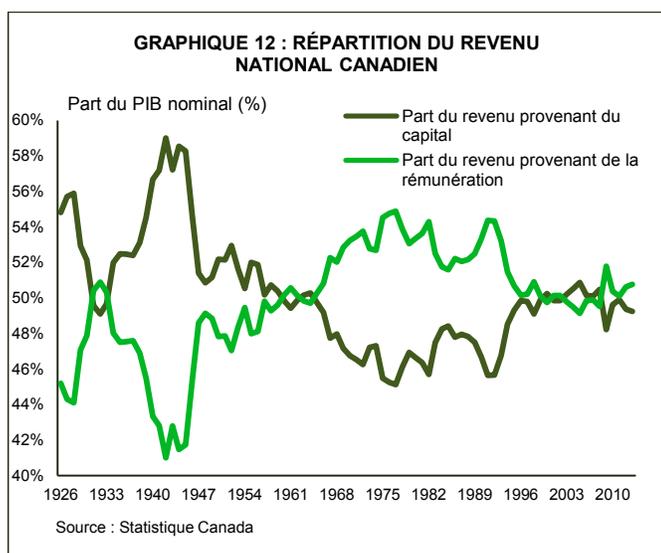
L'impossibilité de changer de classe sociale peut être très dommageable, puisqu'elle révèle un décalage permanent dans la distribution des ressources dans l'économie et enlève aux gens l'occasion de réaliser leur potentiel. La courbe de Gatsby établie par Miles Corak (voir graphique 4) montre la corrélation positive entre l'inégalité et la mobilité sociale intergénérationnelle dans plusieurs pays. On constate que les pays où l'inégalité des revenus est élevée ont également un haut niveau d'élasticité intergénérationnelle des gains, ce qui signifie que les enfants de parents riches ont tendance à devenir riches à leur tour, alors que les enfants de familles pauvres n'ont pas tendance à grimper dans l'échelle des revenus.

### L'inégalité et la mobilité sociale : le dossier du Canada

Si le portrait mondial indique clairement une tendance de l'inégalité à la hausse, celui du Canada est plus nuancé. En ce qui concerne l'inégalité des revenus, le Canada est dans le milieu du peloton parmi les pays de l'OCDE. Mais par comparaison avec les États-Unis, l'inégalité au Canada est beaucoup moins accentuée, et sa croissance, beaucoup plus lente (voir graphique 5). Le Canada fait également plutôt bonne figure quant à la mobilité sociale, comme en témoigne l'élasticité intergénérationnelle des gains sous la moyenne (voir graphique 4).

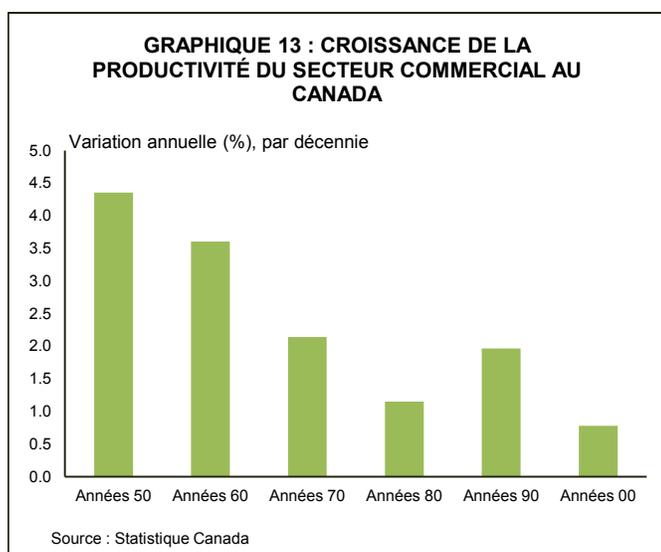
Si l'on fonde le calcul de l'inégalité des revenus sur le revenu du marché (rémunération et capital, sans tenir compte des transferts gouvernementaux), l'inégalité au Canada, telle que mesurée par le coefficient de Gini, s'est accrue au fil du temps. La hausse a été graduelle dans les années 1980, puis l'inégalité est montée en flèche dans les années 1990. Le bond est attribuable à la terrible récession du début des années 1990 et à la reprise qui a suivi, où le chômage élevé a grandement limité la progression des salaires. Depuis 2000, toutefois, l'inégalité des revenus a été relativement stable (voir graphique 6). Cela se reflète dans la croissance du revenu du marché pour tous les niveaux de revenus (voir graphique 7). Les salariés à faible revenu ont bénéficié des augmentations du salaire minimum, tandis que le salaire des salariés à revenu moyen est celui qui a connu la plus faible croissance, mais celle-ci a toutefois été plus élevée qu'aux États-Unis pour la même catégorie de travailleurs. Aux États-Unis, les emplois nécessitant un niveau moyen





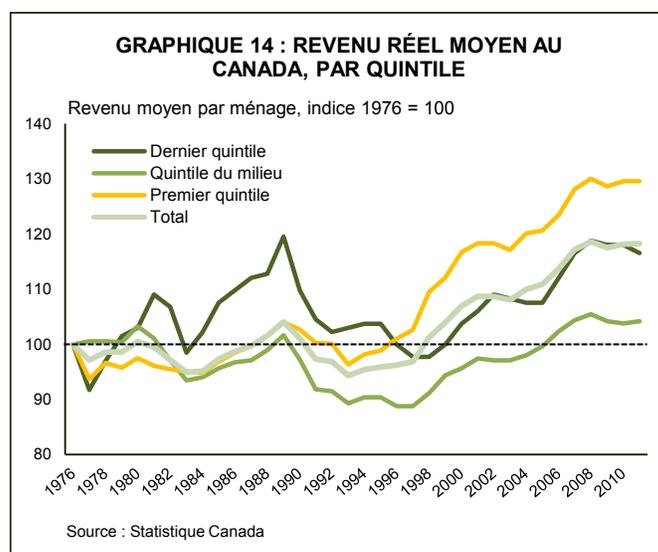
de qualification se sont vraiment raréfiés. Au Canada, les effets de la mondialisation et du progrès technologique sur ce type d'emplois ont été moins marqués en raison de la force des secteurs des produits de base et de la construction et de l'immobilier, qui emploient tous deux de nombreux salariés à revenu moyen. Il n'en reste pas moins que le nombre d'emplois dans les secteurs qui génèrent des produits commerciaux autres que les produits de base (p. ex. le secteur manufacturier traditionnel) a périclité (voir graphique 8).

Le régime fiscal et les programmes de transfert du Canada jouent un rôle important et efficace dans la réduction de l'inégalité. Le coefficient de Gini calculé après transferts et impôts est d'environ 30 % moins élevé que le coefficient de Gini calculé avec le revenu du marché (voir graphique 6). La tendance à long terme de l'inégalité des revenus demeure cependant à peu près la même. Dans les



années 1990, le coefficient de Gini calculé après transferts et impôts a connu une hausse importante. Une grande part de la hausse est attribuable aux efforts des gouvernements fédéral et provinciaux pour lutter contre les déficits budgétaires excessifs. Les coupes dans les transferts d'un palier de gouvernement à l'autre se sont traduites par des transferts réduits aux particuliers (voir graphique 9). Concrètement, lorsque les gouvernements ont arrêté de lutter contre l'inégalité des revenus, le coefficient de Gini a connu une forte poussée. On remarque particulièrement que, l'équilibre budgétaire étant rétabli et les surplus étant disponibles, l'inégalité des revenus n'a pas régressé. Cela s'explique en partie par la décision de stabiliser les transferts plutôt que de les augmenter et par plusieurs politiques favorisant les particuliers à revenu élevé.

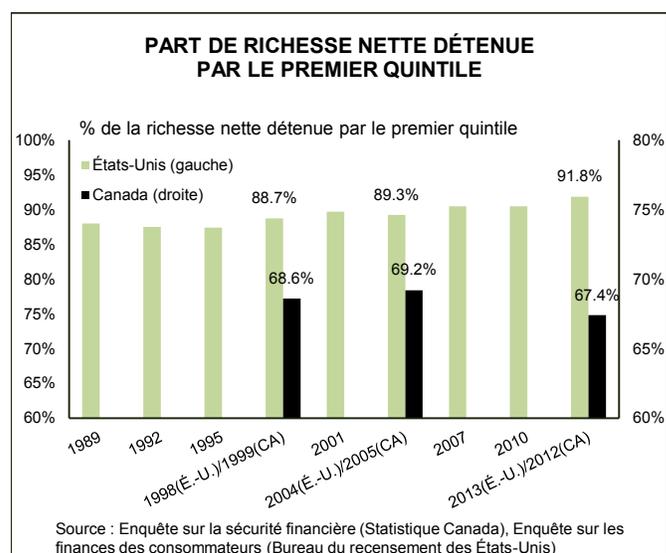
Bien que l'inégalité des revenus mesurée selon le revenu du marché et les revenus après transferts et impôts ait été relativement stable depuis 2000, le Canada a vu une part croissante des revenus accaparés par les plus riches (ceux des tranches supérieures de 1 % et de 0,1 %) augmenter au fil du temps. La part des revenus dont bénéficie le premier centile est passée de quelque 7,5 % des revenus totaux au début des années 1980 à près de 14 % à son sommet en 2007. Quant aux 0,1 % de particuliers les plus riches, leur part des revenus est passée de 2,5 % à 5 % au cours de la même période (voir graphique 10). Ces parts ont depuis connu un déclin et ne sont pas revenues à leur point culminant. Par ailleurs, les tendances au Canada ont été nettement moins prononcées qu'aux États-Unis. En effet, on remarque que la part des revenus des 0,1 % de particuliers les plus riches aux États-Unis est identique à celle des 1 % des particuliers les plus riches au Canada.



### Les inégalités de richesse entre le Canada et les États-Unis

Ce document met l'accent sur les inégalités de revenu, mais les inégalités de richesse sont également une dimension importante. La répartition de la richesse met probablement en lumière une vision plus concrète de ce que sont les inégalités dans la mesure où une valeur financière nette plus élevée se traduit par une plus importante détention de biens matériels et de produits de luxe  $\rightarrow$ ; ce qui témoigne, somme toute, d'une meilleure qualité de vie.  $\rightarrow$  Cependant, les données canadiennes sur la richesse à travers l'éventail des revenus sont limitées à trois points qui proviennent de l'Enquête sur la sécurité financière. Néanmoins, les données montrent que l'histoire pour les inégalités de richesse est la même que celle pour les inégalités de revenu, plus particulièrement en ce qui concerne la comparaison transfrontalière entre le Canada et les États-Unis. Comme le montre le graphique ci-contre, la répartition des richesses est fortement orientée vers les familles à revenu élevé dans les deux pays. Au Canada, près de 70% de toute la valeur nette est détenue par les 20% des Canadiens. Deux éléments du graphique sont dignes d'être mentionnés. Tout d'abord, ces chiffres n'ont pas beaucoup changé depuis la fin des années 1990, pratiquement comme le coefficient de Gini au Canada. En fait, le chiffre a même légèrement diminué depuis la première Enquête sur la sécurité financière en 1999. Deuxièmement, la part de la richesse détenue au Canada par le quintile de revenu supérieur est bien faible en comparaison aux États-Unis. Selon l'Enquête de 2013 sur les finances des consommateurs, près de 92% de toute la valeur nette est détenue par les 20% aux États-Unis. Cette part a également augmenté constamment au fil du temps, comparé à 87% en 1992 et 89% en 1998.

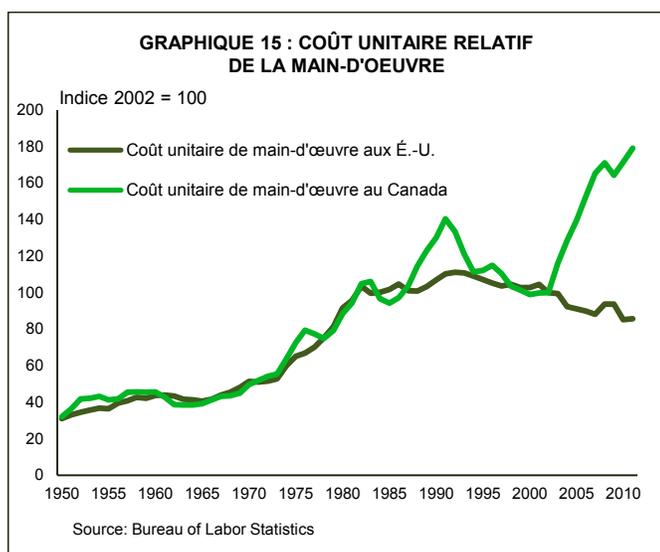
Alors que la concentration de la richesse au Canada est moindre qu'aux États-Unis, les données globales



cachent une vulnérabilité au Canada. De loin, la source la plus importante des actifs et de la croissance de la dette au cours des 10-15 dernières années a été liée à l'immobilier. Bien que les Canadiens, à travers le spectre des revenus, aient bénéficié du boom de l'immobilier, il est probable que les ménages les plus riches ont un inventaire d'actif plus diversifiés au compte de leurs bilans. Les ménages à revenu moyen détiennent vraisemblablement une plus grande part de leur richesse dans leur habitation principale. Si une correction du marché immobilier se produit, la répartition de la valeur nette à travers le spectre des revenus pourrait se déplacer, de ce fait entraînant une plus forte inégalité de la richesse. Bien que Services économiques TD prévoient un atterrissage en douceur sur le marché canadien de l'habitation, des indices portent à croire qu'il existe une évaluation excessive dans l'immobilier, ce qui pose un risque.

### Les travailleurs canadiens tirent profit d'une productivité à la hausse

On retient donc que le Canada demeure un pays équitable où la mobilité sociale est davantage possible que dans bien d'autres pays, notamment les États-Unis. S'il n'est pas à l'abri des tendances globales qui entraînent une plus grande inégalité des revenus, le Canada partage les revenus entre les détenteurs de capital et la main-d'œuvre de façon plus équitable. Alors que les travailleurs américains n'ont pas bénéficié de la hausse la productivité (voir graphique 3), il en va tout autrement au Canada (voir graphique 11). De



la fin de la Seconde Guerre mondiale jusqu'au milieu des années 1970, la rémunération réelle (c.-à-d. après inflation) par heure travaillée au Canada a progressé au même rythme que la productivité (c.-à-d. la production réelle par heure travaillée). Toutefois, un recul important est survenu dans les années 1980, probablement en raison de l'effet d'une inflation élevée sur la rémunération réelle : les salaires n'ont pas suivi la hausse inattendue du coût de la vie. Le clivage entre la productivité et la croissance du revenu s'est poursuivi jusque tard dans les années 1990, vraisemblablement à cause de la récession et du haut taux de chômage pendant la reprise qui a suivi.

Par contre, du milieu des années 1990 jusqu'à aujourd'hui, les travailleurs ont recommencé à bénéficier de salaires en phase avec la croissance de la productivité, ce qui fait, peut-on présumer, écho à la demande de main-d'œuvre dans de nombreux secteurs. Avant la récession de 2008, les taux de chômage au Canada étaient à leur plus bas niveau depuis 30 ans, certaines régions manquant même carrément de main-d'œuvre. Bien que des centaines de milliers d'emplois aient été perdus pendant cette récession, la reprise de l'emploi a été plus vigoureuse que dans beaucoup d'autres pays économiquement avancés. Plusieurs régions du pays ont connu des pénuries de main-d'œuvre qualifiée pour certains emplois. La forte demande de main-d'œuvre a servi de catalyseur à une croissance du revenu des ménages proportionnelle à la croissance de la productivité (voir graphique 11). Malheureusement, le problème essentiel du Canada réside dans la croissance très lente de la productivité, ce qui limite la croissance du revenu (voir graphique 13).

## Les gains sont toutefois limités et asymétriques

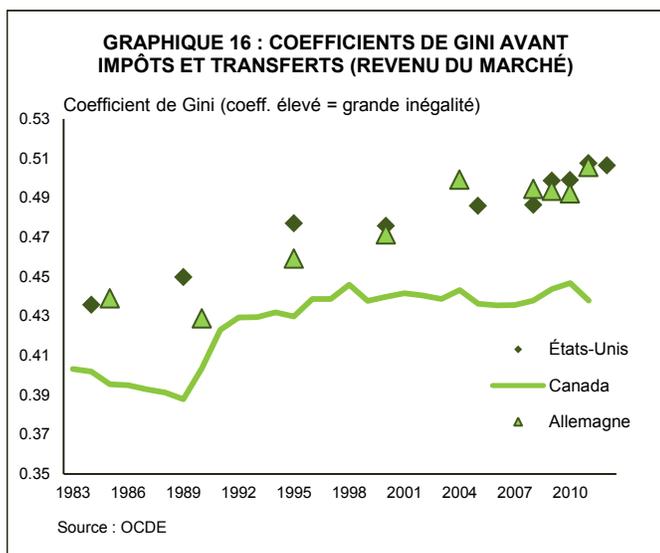
La lenteur de la croissance du revenu est frappante. De 1976 à 1998, le revenu moyen réel (c.-à-d. après inflation) par famille s'est accru de seulement 1,3 %. Par la suite, la croissance du revenu s'est améliorée, passant à 17 % de 1998 à 2011. En comparant attentivement le quintile inférieur de la distribution des revenus aux quintiles médian et supérieur, on remarque à quel point l'inégalité des revenus a augmenté (voir graphique 14). Le revenu réel moyen du quintile inférieur a augmenté de près de 20 % de 1976 à 1989, avant de revenir à la case départ vers 1997, puis de faire une remontée qui frôle les 20 % depuis 1998. Le dessin en dents de scie donne l'impression que des gains ont été faits, mais il est important de souligner que le revenu moyen du quintile inférieur en 2011 s'élevait à seulement 15 500 \$.

Le sort des personnes dont le revenu se trouve dans le quintile médian n'est pas plus enviable. Leur revenu moyen a chuté de 9 % de 1976 à 1998, et malgré la reprise de la croissance qui a suivi, ce n'est qu'en 2006 qu'il est revenu à son niveau de 1976. Dans le quintile supérieur, le revenu réel est demeuré généralement stable jusqu'au milieu des années 1990, après quoi il a connu un essor de près de 30 %.

On peut en déduire que la faible croissance de la productivité a limité la croissance globale du revenu personnel, mais qu'une part de plus en plus importante du revenu est allée dans les poches des particuliers à revenu élevé au fil du temps. Cette déduction s'accorde avec le contexte de mondialisation et de progrès technologique, qui a entraîné une demande accrue de main-d'œuvre hautement qualifiée, au détriment des travailleurs ayant un niveau de qualification moyen. Les personnes à faible revenu ont bel et bien vu leur revenu croître depuis 1998, mais pas assez pour augmenter leur niveau de vie.

## Implications sur les politiques

La situation dépeinte par les chiffres au Canada est complexe : elle révèle une vulnérabilité croissante et des risques découlant d'une plus grande inégalité des revenus. Il est pourtant difficile de déterminer si la situation actuelle menace la croissance économique. Par exemple, les données sur la mobilité sociale ne justifient pas encore qu'on sonne l'alarme, et le coefficient de Gini est relativement stable, bien que supérieur à ce qu'il a déjà été. Néanmoins, on peut légitimement s'inquiéter d'une hausse de l'inégalité des revenus et d'un déclin de la mobilité sociale au Canada pour les années à venir.



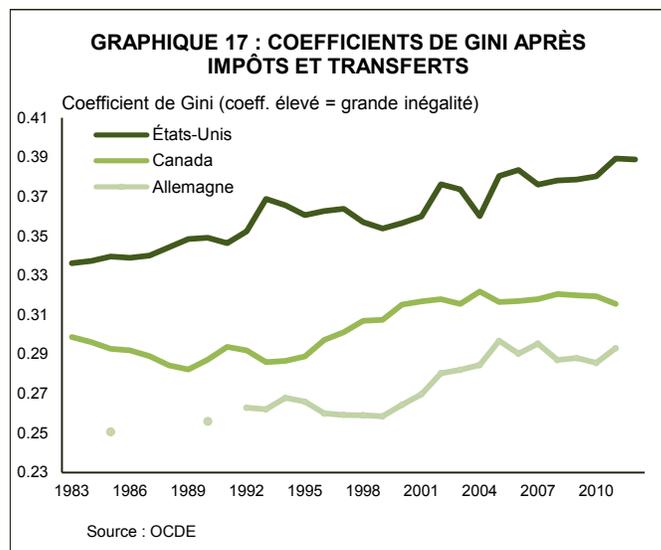
Il y a lieu de s'interroger davantage sur les retombées pour le Canada de l'écart grandissant entre les revenus aux États-Unis, son grand concurrent. Les employeurs américains sont disposés à payer nettement plus cher leurs employés hautement qualifiés, au détriment des travailleurs moins qualifiés. Les employeurs canadiens doivent malgré tout lutter pour empêcher un exode des cerveaux. En outre, les États-Unis ont une meilleure productivité, ce qui désavantage le Canada. Par ailleurs, la majorité des gains de productivité aux États-Unis ont profité aux détenteurs de capital, faisant des États-Unis un producteur plus concurrentiel, capable de produire à moindre coût. Notons par exemple la prolifération des États assurant le droit au travail, qui a entraîné une baisse de la rémunération chez nos voisins du sud par rapport à celle au Canada. La chute dramatique des coûts de main-d'œuvre reflète les tendances américaines susmentionnées (voir graphique 15). L'appréciation du dollar canadien a également nui à la compétitivité du Canada. Bien que le huard ait perdu du terrain cette année, il faut signaler qu'il ne serait pas profitable pour le Canada de compter sur un taux de change plus faible pour faire contrepoids à l'avantage concurrentiel des États-Unis.

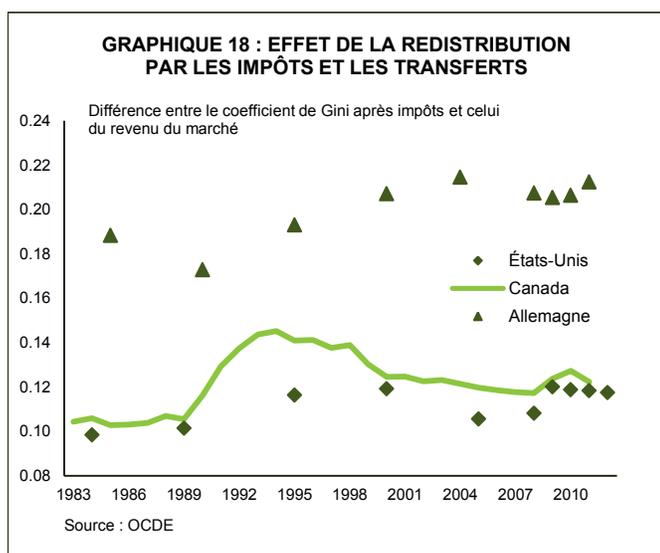
D'autres facteurs pourraient creuser l'écart entre les revenus au Canada, comme l'effet adverse de la modeste croissance économique prévue sur le soutien de la population pour les politiques de redistribution des revenus, ce qui pourrait avoir un effet qui pourrait nuire à la mobilité sociale. Qui plus est, les pressions résultant de la mondialisation et du progrès technologique ne sont pas près de s'estomper. Au Canada, c'est surtout grâce aux nombreux emplois à revenu moyen dans les secteurs des ressources et de l'immobilier que le fossé ne s'est pas élargi davantage. Toutefois, comme

l'essor de ces secteurs ne durera pas toujours, il se pourrait bien que l'inégalité des revenus augmente advenant une perte de vitesse.

Pour les décideurs, la tâche est colossale. Comme le revenu de travail est limité par la faible croissance de la productivité, les politiciens devraient de toute évidence viser des améliorations sur ce plan. Le Canada a déjà fait d'importants efforts dans ce sens, mais apparemment avec peu de succès, d'où le problème. Malgré tous nos efforts, la productivité des entreprises demeure extrêmement faible par rapport à celle d'autres pays, comme les États-Unis. Il reste toutefois quelques pistes à explorer en matière de politiques, puisque certains facteurs structurels freinent la productivité. C'est bien connu : le Canada, en tant que petite économie, n'a pas autant de grandes entreprises que les États-Unis. Le Canada doit encourager les entreprises à croître et à étendre leur portée ou à s'insérer dans les chaînes d'approvisionnement mondiales. L'importance grandissante accordée aux produits de base limite également la croissance de la productivité, puisque de plus en plus de ressources doivent être extraites à fort prix ou de sources difficiles d'accès. Bien que les ressources demeurent un facteur essentiel à la croissance économique et à la prospérité du Canada, les décideurs doivent encourager la diversification économique et orienter l'économie vers la production de biens et de services ayant une plus grande valeur ajoutée. Le Canada doit également axer davantage la recherche et le développement sur les produits et services commercialisables.

Par ailleurs, certains obstacles politiques doivent être supprimés, notamment le faible taux effectif d'imposition dont profitent les petites entreprises par rapport au taux





général d'imposition du revenu des sociétés. Ce faible taux encourage pour ainsi dire les entreprises à ne pas croître. En outre, il est relativement onéreux pour les entreprises de s'établir au Canada en raison des coûts imposés par les gouvernements fédéral et provinciaux et les municipalités. Il y a également des facteurs reliés à la frilosité des dirigeants d'entreprises canadiennes, qui investissent moins dans la machinerie et l'équipement que les entreprises d'ailleurs dans le monde. En réalité, le faible rendement du Canada en matière de productivité ne peut pas s'expliquer par un seul facteur : quantité d'influences entrelacées ont engendré un problème fondamental de taille.

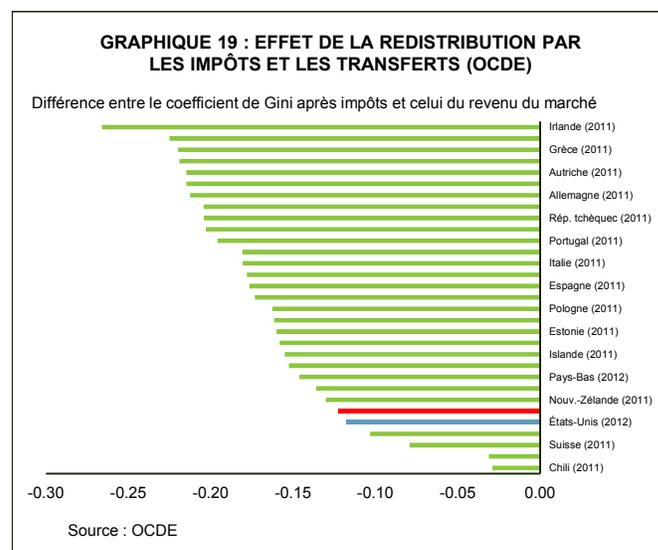
Les décideurs, plutôt que de se contenter de politiques favorisant une solide croissance de la productivité pour augmenter les revenus, devraient en plus réfléchir à l'inégalité des revenus dans le processus de prise de décision. S'il y a une leçon à retenir des années 1990, c'est que, lorsque les décideurs ne tiennent pas compte de la distribution des revenus ni de l'inégalité grandissante au moment d'élaborer des politiques, l'iniquité augmente.

Une question se pose naturellement : les décideurs devraient-ils réduire l'inégalité relative au revenu du marché ou plutôt l'inégalité des revenus après impôts et transferts? Considérons d'abord la première option : les gouvernements ont un contrôle direct limité sur le revenu du marché qui, dans des marchés ouverts et concurrentiels, dépend de l'offre et de la demande en main-d'œuvre. Ils peuvent établir les salaires des fonctionnaires, mais sont implicitement contraints de limiter l'écart entre les salaires dans la fonction publique et ceux du secteur privé pour éviter d'entraîner accidentellement des conséquences indésirables

quant à la répartition de la main-d'œuvre dans l'économie. Les politiciens peuvent contrôler le salaire minimum, mais cela ne leur permet pas de gérer l'ensemble des salaires dans toute l'économie.

L'inégalité causée par le revenu de marché est un problème complexe : l'écart peut être grand pour des raisons justes ou injustes. Par exemple, dans certaines régions extrêmement dynamiques des États-Unis ayant une forte concentration d'activité économique à valeur élevée (pensons à la Silicon Valley), l'écart entre les revenus est immense. Au contraire, dans les villes plongées dans un certain marasme, l'inégalité est très peu marquée. Si l'inégalité relative au revenu du marché reflète le dynamisme économique, elle est beaucoup plus facilement justifiée et acceptable. Toutefois, si le niveau élevé d'inégalité est causé par des particuliers à revenu élevé qui défendent jalousement leurs privilèges et engrangent des rentes excessives, les conséquences sont extrêmement néfastes. Il est donc impossible de dire exactement dans quelle mesure l'inégalité relative au revenu du marché est justifiée, ce qui rend la tâche des gouvernements très difficile quand vient le temps de gérer le revenu du marché.

Par contre, les gouvernements ont bel et bien le contrôle direct des impôts et des transferts qui influent sur le revenu disponible des particuliers. Des analyses de l'OCDE soutiennent que la croissance économique est menacée par l'inégalité des revenus après impôts et transferts, et non par l'inégalité des revenus bruts. Le Canada affiche un rendement beaucoup moins reluisant que plusieurs pays économiquement avancés si on calcule l'inégalité sur la base des revenus nets.



Prenons l'exemple de l'Allemagne, dont l'inégalité liée au revenu du marché est marquée, mais dont l'écart entre les revenus après impôts et transferts est faible (voir graphique 16). Au Canada, le coefficient de GINI basé sur le revenu du marché est très inférieur à celui en Allemagne, mais le même coefficient basé sur les revenus après impôts et taxes lui est beaucoup plus élevé (graphique 17). On peut en déduire que le Canada pourrait mieux redistribuer le revenu. En effet, le régime fiscal canadien n'est pas aussi progressif que plusieurs le croient, et les programmes de transferts, pas aussi imposants que ceux de nombreux autres pays (voir graphique 18). Rappelons à cet égard que le classement du Canada en matière d'inégalité des revenus, selon l'OCDE, passe du 9<sup>e</sup> rang, si on considère le revenu du marché, au 19<sup>e</sup>, si on considère le revenu après impôts et transferts.

Ceux qui s'opposent à une hausse des redistributions invoquent habituellement l'argument selon lequel des taux d'imposition et des transferts plus élevés pourraient ralentir la croissance économique et nuire à la prospérité. Toutefois, le lien de causalité est remis en question. Une étude publiée en 2014 par le FMI, intitulée *Redistribution, Inequality and Growth*<sup>2</sup>, présente trois arguments clés pour appuyer la lutte contre l'inégalité des revenus

- Les sociétés où les écarts sont les plus marqués ont tendance à être celles où les revenus sont davantage redistribués.
- Pour un niveau donné de redistribution, il y a une forte corrélation entre un niveau faible d'inégalité nette et une croissance économique rapide et plus durable.
- La redistribution a généralement des conséquences bénignes sur la croissance économique. Un effet négatif direct sur la croissance a été démontré seulement dans des cas extrêmes.

Cela nous indique que les politiques de lutte contre l'inégalité croissante des revenus peuvent être bénéfiques, mais qu'elles doivent être judicieuses, afin de ne pas nuire à la productivité et à la concurrence dans l'économie. Au Canada, cela signifie que les gouvernements doivent considérer plusieurs autres éléments relatifs aux politiques dans leurs efforts pour redistribuer les revenus plus équitablement, notamment le contexte de concurrence mondiale pour recruter des employés compétents et le déclin du coût de la main-d'œuvre chez le concurrent américain. De plus, la portée de la redistribution des revenus est limitée. Une hausse substantielle de l'impôt sur les revenus du centile

supérieur aurait une influence somme toute minime sur l'inégalité des revenus, compte tenu du nombre très limité de particuliers touchés. L'impôt des ménages à revenu moyen devrait augmenter également, mais nous savons que ceux-ci subissent déjà des pressions considérables.

Une hausse des taux d'imposition des particuliers à revenu élevé est l'un des moyens de redistribuer les revenus, mais d'autres options s'offrent aux gouvernements. En effet, les décideurs pourraient soumettre plus de programmes et de services gouvernementaux à un examen des ressources. Au cours des dernières années, les gouvernements ont délaissé des programmes fondés sur le principe d'universalité. Pourtant, de nombreux programmes universels ont survécu alors que les ressources pourraient être destinées plus particulièrement à ceux qui en ont le plus besoin, ce qui éliminerait la nécessité d'augmenter les taux d'imposition.

Finalement, le débat politique sur la pertinence de considérer l'inégalité en fonction du revenu du marché ou des revenus après impôts et transferts passe à côté d'un élément important. Les gouvernements n'ont peut-être pas de contrôle direct sur la rémunération dans la plupart des domaines du secteur privé, mais ils peuvent, en élaborant des politiques ciblées, favoriser la croissance du revenu du marché. Le but ultime des politiques publiques devrait être de rétrécir l'écart entre les ménages à revenu élevé et ceux à faible revenu, en fonction des revenus après impôts et transferts; pour parvenir à cette fin, on pourrait toutefois privilégier une tout autre voie, soit l'abolition des obstacles qui empêchent les Canadiens moins avantagés de mieux réussir sur le marché du travail. Autrement dit, la réponse adéquate serait de leur garantir les mêmes chances de réussite. Par exemple, la formation et le développement des compétences permettent aux gens de maximiser leur potentiel. Des politiques en santé peuvent permettre à certains de jouer un rôle plus actif sur le marché du travail. Des politiques et des programmes sociaux peuvent aider les gens défavorisés à se remettre sur pied et à participer activement à la société.

De nos jours, les gouvernements au Canada consacrent déjà une part importante des ressources à améliorer indirectement les perspectives d'emploi et à favoriser la mobilité sociale, ce qui explique que le pays ne fait pas piètre figure en matière d'inégalité des revenus. Il y a toutefois encore place à l'amélioration. Par exemple, les enfants des familles à revenu faible ou moyen ont moins accès à des programmes éducatifs préscolaires de qualité que les enfants des familles à revenu élevé, ce qui donne à ces derniers une longueur d'avance dès les premières années de vie. Bien que

l'enseignement primaire, secondaire et postsecondaire soit généralement accessible, des études réalisées précédemment par les Services économiques TD soutenaient que les programmes d'aide aux étudiants de niveau postsecondaire devraient faire l'objet d'un examen des ressources pour offrir un meilleur soutien financier aux étudiants ayant de plus grands besoins, particulièrement compte tenu de la hausse constante des droits de scolarité. Faire la promotion de l'enseignement pourrait également avoir des avantages, puisque les parents ayant un faible revenu sous-estiment souvent la valeur de l'enseignement postsecondaire et en surestiment les coûts. Plusieurs programmes de formation pour les professions libérales (droit, médecine, écoles supérieures de commerce) coûtent de plus en plus cher, ce qui remet en question l'accès égal à ces programmes pour les jeunes issus de familles moins nanties. En ce qui concerne les compétences essentielles, comme la littératie et la numératie, le Canada pourrait faire mieux. Des investissements favorisant le logement abordable pourraient contribuer à offrir un toit et une meilleure santé aux plus démunis, ce qui est essentiel pour leur donner une chance de réintégrer le marché du travail. Lorsque les personnes à faible revenu tentent d'améliorer leur sort, l'augmentation de leur revenu d'emploi entraîne souvent leur inadmissibilité aux programmes de soutien gouvernementaux, ce qui peut avoir un effet dissuasif majeur. Par ailleurs, on pourrait prendre plus de mesures pour faciliter le succès des immigrants et des Autochtones. Des réformes des régimes de retraite pourraient également assurer un meilleur revenu pour les personnes âgées. La liste pourrait se poursuivre longtemps.

Les Services économiques TD ont publié par le passé des études sur plusieurs des sujets susmentionnés, dans lesquelles étaient détaillées bon nombre de politiques qui pourraient être adoptées pour améliorer la situation des Canadiens moins fortunés. Une liste exhaustive ne cadrerait pas dans la présente étude. Toutefois, nous estimons avoir clairement établi que les politiques gouvernementales ont une influence immense sur l'inégalité des revenus, au-delà de celles qui touchent directement le revenu du marché ou les impôts et transferts. Qui plus est, plusieurs de ces politiques peuvent contribuer à augmenter la productivité et la compétitivité. D'un point de vue stratégique, l'approche la plus efficace consisterait vraisemblablement à moduler de façon équilibrée les trois volets que sont les influences directes et indirectes sur le revenu du marché ainsi que le régime fiscal et les programmes de transferts.

## Conclusions

Nous pouvons être fiers du modèle économique et social canadien. Le niveau d'inégalité des revenus au Canada est dans la moyenne des pays économiquement avancés, et la mobilité sociale y est relativement élevée. Quoi qu'il en soit, les inquiétudes relatives à l'augmentation de l'écart entre les revenus dans les dernières décennies sont fondées, et certains facteurs pourraient aggraver la situation dans les années à venir, ce qui pourrait mettre en danger la mobilité sociale. Les pressions causées par le progrès technologique et la mondialisation se maintiendront. Si les secteurs des produits de base et de l'immobilier ralentissent, les travailleurs qui ont un niveau de qualification moyen pourraient être encore davantage frappés. Qui plus est, la nécessité de rivaliser avec les États-Unis, un pays où l'écart se creuse entre les riches et les pauvres, pourrait entraîner le Canada dans la même voie. Par ailleurs, les perspectives de croissance économique modeste pourraient mettre à rude épreuve les velléités de lutte contre l'inégalité au Canada. Tous ces risques devraient inciter les décideurs de tous les paliers de gouvernement à réfléchir sur les façons de résister aux pressions entraînant une plus grande inégalité. Évidemment, ils doivent le faire de façon constructive : sans croissance et sans revenu, tous seraient égaux, mais c'est bien le pire scénario possible. Nous devons viser un revenu croissant distribué équitablement. Pour ce faire, une économie productive et concurrentielle est une condition sine qua non. Les politiques devraient donc être orientées selon une approche mixte d'efforts directs et indirects influençant le revenu du marché, combinés à un régime fiscal progressif et à des programmes de transfert efficaces qui limitent les distorsions négatives dans l'économie. Pour le Canada, le défi consiste à maintenir son modèle économique et social dans un monde où l'inégalité est de plus en plus accentuée. La solution passe par une prise de décisions qui tient compte davantage de la problématique de l'inégalité des re

*Craig Alexander, premier vice-président  
et économiste en chef  
416-982-8064*

*Francis Fong, économiste  
416-982-8066*

## Notes

1 De Serres, Alain et Nicolas Ruiz, 2014, « Growth and inequality: A close relationship? », Forum OCDE.

2 Ostry, Jonathan D., Berg, Andrew et Charalambos G. Tsangarides, 2014, « Redistribution, Inequality and Growth », document d'orientation du FMI

Le présent rapport est fourni par les Services économiques TD. Il est produit à des fins informatives et éducatives seulement à la date de rédaction, et peut ne pas convenir à d'autres fins. Les points de vue et les opinions qui y sont exprimés peuvent changer en tout temps selon les conditions du marché ou autres, et les prévisions peuvent ne pas se réaliser. Ce rapport ne doit pas servir de source de conseils ou de recommandations de placement, ne constitue pas une sollicitation d'achat ou de vente de titres, et ne doit pas être considéré comme une source de conseils juridiques, fiscaux ou de placement précis. Il ne vise pas à communiquer des renseignements importants sur les affaires du Groupe Banque TD, et les membres des Services économiques TD ne sont pas des porte-parole du Groupe Banque TD en ce qui concerne les affaires de celui-ci. L'information contenue dans ce rapport provient de sources jugées fiables, mais son exactitude et son exhaustivité ne sont pas garanties. De plus, ce rapport contient des analyses et des opinions portant sur l'économie, notamment au sujet du rendement économique et financier à venir. Par ailleurs, ces analyses et opinions reposent sur certaines hypothèses et d'autres facteurs, et sont sujettes à des risques et à des incertitudes intrinsèques. Les résultats réels pourraient être très différents. La Banque Toronto-Dominion ainsi que ses sociétés affiliées et entités apparentées qui constituent le Groupe Banque TD ne peuvent être tenues responsables des erreurs ou omissions que pourraient contenir l'information, les analyses ou les opinions comprises dans ce rapport, ni des pertes ou dommages subis.